



Настал традиционный отпускной сезон и сейчас мы наблюдаем самое «оживленное лето» в Европе с точки зрения трафика, а в США спрос достиг потолка. Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за первые 10 дней июля 2022 года во всем мире было выполнено 144 тысячи рейсов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 1% меньше, чем в прошлом году, и на 12% больше, чем в июле 2019 года. Трафик бизнес-джетов на 27-й неделе, закончившейся 10 июля, вырос на 5% по сравнению с той же неделей прошлого года, но снизился на 7% по сравнению с предыдущей неделей этого года.

На фоне беспрецедентной активности на вторичном рынке бизнес-джетов, продажи поддержанных однодвигательных вертолетов существенно просел. Согласно отчету Heli Market Trends Report от Aero Asset, объем сделок с однодвигательными вертолетами на вторичном рынке за первые шесть месяцев 2022 года снизился на 10% по сравнению с 2021 годом. За тот же период предложение сократилось на 65%. В первой половине 2022 года было продано 106 вертолетов на сумму \$200 млн. Во втором квартале 2022 года было проведено 64 сделки на \$134 млн, что на 65% меньше, чем в аналогичном периоде 2021 года.

Согласно данным Private Jet Card Comparisons (PJCC), цены на почасовые карточные программы продолжают расти: с декабря 2020 года они выросли на 28%. Средняя почасовая стоимость карт с фиксированной ставкой или карт с ограниченным лимитом прибавили в первом квартале 5%, во втором – 6%. Подробнее читайте в этом номере.



## Рекордное лето в Европе, а в США спрос на пике

WINGX: Похоже, на ключевом североамериканском рынке восстановление трафика бизнес-джетов достигло потолка, и это лето, вероятно, будет на уровне 2021 года. Европейский рынок характеризуется типичным сезонным спросом на отдых

**стр. 17**

## Как ударил кризис по бизнес-авиации

Авиационный сектор стал одним из первых, по которому ударили санкции после 24 февраля 2022 года. В отличие от всех предыдущих кризисов в новейшей истории России, частная авиация оказалась под беспрецедентным давлением

**стр. 19**

## Пять покупателей вместо десяти?

Если бизнес-джеты на вторичном рынке останутся в дефиците, состояние рынка не будет зависеть от того, присутствует пять или десять покупателей. Иными словами, мы, как отрасль, можем быть обмануты спросом

**стр. 20**

## Part 91 vs Part 135: что предпочесть владельцу

В блоге AINsight на портале AINonline партнер юридической фирмы Shackelford, Bowen, McKinley & Norton Дэвид Г. Майер рассуждает о выборе режима эксплуатации делового самолета в США — Part 91 или Part 135

**стр. 21**

  
Gulfstream™



## МИД: Россия работает по гарантиям для самолетов, прошедших перерегистрацию

Россия работает с зарубежными партнерами над получением гарантий для самолетов, прошедших перерегистрацию и осуществляющих международные рейсы, заявил РИА Новости директор департамента экономического сотрудничества МИД РФ Дмитрий Биричевский.

Он напомнил, что по состоянию на март 2022 года в эксплуатации российских авиакомпаний находилось около 700 самолетов, полученных в лизинг и зарегистрированных в иностранных юрисдикциях.

«Практически весь этот парк был перерегистрирован в Государственном реестре гражданских воздушных судов Российской Федерации в соответствии со статьями 17-19 Конвенции о международной гражданской авиации (Чикагская конвенция 1944 г.) в ответ

на беспрецедентные и необоснованные решения ряда государств по приостановке действия сертификатов летной годности», - отметил он.

По его словам, по линии профильных российских ведомств ведется планомерная работа с зарубежными партнерами, чтобы получить гарантии для российских воздушных судов, прошедших перерегистрацию и осуществляющих международные рейсы.

По словам Биричевского, это позволило свести к минимуму инциденты с задержанием российских самолетов.

«Недавний случай с задержанием Airbus A330 ПАО «Аэрофлот» на Шри-Ланке был разрешен в течение нескольких дней», - добавил он.



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax:+7(812)240-0288

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPJHX



## Рост трафика в Северной Америке замедляется

Согласно последнему отчету Aircraft Activity Report от Argus International, активность деловых самолетов в Северной Америке по-прежнему увеличивается по сравнению с прошлым годом, но в июне рост замедлился до 1,9%, а в текущем месяце может сократиться до 0,1%.

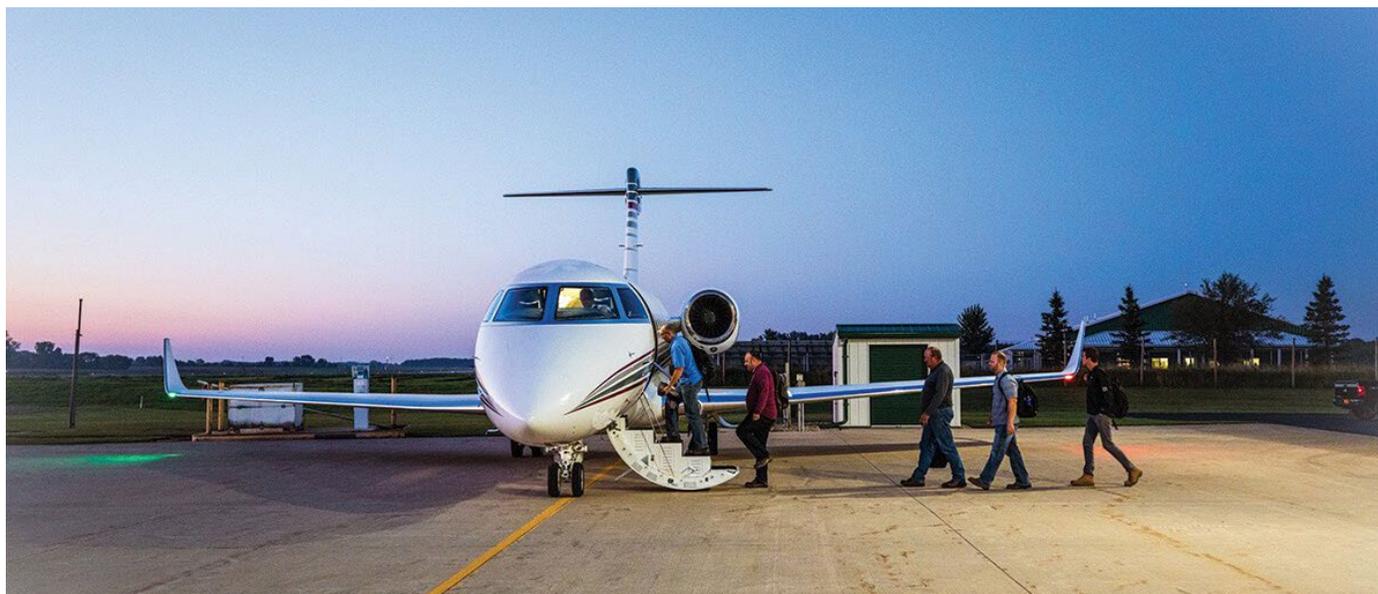
В июне в Северной Америке активность по Part 91 показала самый сильный рост, на 6,1%, при этом все категории самолетов увеличили трафик с наибольшим ростом крупноразмерных джетов, на 10,2% в годовом исчислении.

Тем не менее, трафик по Part 135 в прошлом месяце снизился на 3,4%, при этом активность в средних бизнес-джетов упала на 4,4%, а легких самолетов — на 3,8%. Активность долевого оператора осталась на уровне +3,5%, несмотря на падение на 13,7% в этом сегменте бизнес-джетов с большим салоном. Поле-

ты долевого турбовинтового самолетов снизились еще больше, на 8,1%, но в июне трафик легких джетов в Северной Америке увеличился на 7,1%.

В глобальном масштабе количество полетов деловой авиации выросло на 8,3% по сравнению с прошлым годом, что обусловлено ростом трафика в прошлом месяце в Европе на 31,6%. В частности, у джетов с большим салоном в Европе был напряженный месяц: они летали на 56% больше, чем в июне 2021 года. За ними последовали среднеразмерные самолеты — на 24,9% и легкие — на 24,7%. Активность турбовинтовых самолетов в регионе также выросла на 21%.

В остальном мире количество рейсов бизнес-авиации в июне увеличилось на 6,6% по сравнению с прошлым годом. Турбовинтовые самолеты возглавили рост — на 23,8%, в то время как трафик бизнес-джетов среднего размера снизился на 15,9%.



  
**FBO MINSK**



Полный спектр услуг по наземному обслуживанию  
 воздушных судов, пассажиров и экипажей  
 рейсов бизнес-авиации

**ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ  
 ВАШЕ ВРЕМЯ**

[fbo-minsk.aero](http://fbo-minsk.aero)



# Global 7500

## The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---

## В текущем году Embraer планирует поставить до 120 бизнес-джетов

Бразильский производитель Embraer, как и его основные конкуренты, сообщает о высоком спросе на свои бизнес-джеты, при этом слоты на поставку новых самолетов закрыты до 2024 года. В этом году компания рассчитывает поставить от 100 до 120 самолетов.

«На рынок приходят новые клиенты, и мы очень хорошо позиционируем наши продукты, потому что новые покупатели приходят, чтобы купить легкие реактивные самолеты начального уровня и самолеты средней категории. И независимо от того, делают ли они это с точки зрения владельца или с точки зрения пользователя, цифры значительно растут», — комментирует президент Embraer Executive Jets Майкл Амальфитано.

Один из самых важных клиентов бразильского производителя самолетов, компания Flexjet, в мае подтвердила, что в этом году пополнит свой европейский

флот тремя самолетами Praetor 600, отметив, что за первые четыре месяца количество полетов в регионе увеличилось на 180%. Это часть заказа Flexjet на 64 самолета Embraer, размещенного на NBAA 2019.

Майкл Амальфитано убежден, что восстановление деловой авиации в Европе идет полным ходом несмотря на то, что регион отстает от Северной Америки. Глава компании прогнозирует, что рынок здесь скоро достигнет уровня роста и сможет конкурировать с ключевыми регионами.

«Мы видим возвращение в Европу корпораций, как это было в США. На этом фоне активизировались и новые пользователи услуг деловой авиации. Они не могут найти подержанные самолеты, отвечающие их требованиям, ведь большинству из них нужны современные технологии и платформа устойчивого развития, поэтому они активно обращаются к нашему бренду».



### 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

## EASA вручает первый сертификат на разработку процедур полетов

Агентство по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) выдало свою первую сертификацию для разработки процедур полетов (FPD) компании Aeronautical Services and Procedures (ASAP), базирующуюся в Словакии поставщику продуктов, услуг и обучения в области управления воздушным движением.

Согласно EASA, целью сертификации FPD является обеспечение «последовательной и согласованной разработки процедур полетов и структур воздушного пространства» во всех государствах-членах ЕС без каких-либо дополнительных национальных требований.

Первый из новых сертификатов EASA был вручен во время недавнего Всемирного конгресса по управлению воздушным движением в Мадриде представителями департамента воздушного движения EASA Юсси

Милларниemi и Мануэлем Ривасом Вила управляющему директору ASAP Яну Уитворту.

В исследовании EASA 2016 года сложность структуры воздушного пространства между государствами-членами была определена как проблема безопасности, которую необходимо решить. Фактически, в этом исследовании подчеркивается, что «самый большой риск в контролируемом воздушном пространстве — это нарушение воздушного пространства пилотами авиации общего назначения, которые не осведомлены как о сложной структуре воздушного пространства, так и об услугах, предоставляемых в различных типах воздушного пространства». Таким образом, в 2016 году была предложена концепция разработки схем полетов, которая стала сертификационным требованием в 2020 году.



# UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

## В декабре вступает в силу требование SMS для техцентров EASA Part 145

Со 2 декабря организации по техническому обслуживанию EASA Part 145 должны будут соблюдать пересмотренные правила, которые требуют внедрения системы управления безопасностью (SMS).

В новые правила включен двухлетний переходный период до 2 декабря 2024 года, что дает организациям по техническому обслуживанию время исправить любые обнаруженные несоответствия.

Правила SMS требуют от организаций по техническому обслуживанию внедрения процессов выявления рисков, управления рисками и обеспечения безопасности, а также назначения руководителя по безопасности. Для поддержки процессов SMS были изменены некоторые другие требования, в том числе политика безопасности, внутренняя отчетность о происшествиях, компетентность персонала и контроль за соблюде-

нием требований, заменяющих гарантию качества.

Чтобы убедиться, что организации по техническому обслуживанию имеют надлежащую SMS, регламент вводит требования к авиационным властям каждого европейского государства. Эти новые требования «должны позволить [органу] проверять и постоянно контролировать эффективность SMS организации и связанного с ней управления показателями безопасности», — говорится в сообщении EASA.

Новые разделы регламента предназначены для того, чтобы дать отдельным авиационным властям возможность гибко настраивать одобрение в соответствии с размером любой конкретной организации, типом предлагаемых услуг и к тому, распространяются ли услуги за рамки воздушных судов, сертифицированных ЕС.





A part of Flight Consulting Group



**Диспетчерский центр 24/7**  
Планирование полетов



**Наземное обслуживание**  
Полный спектр услуг

[www.fcgops.aero](http://www.fcgops.aero)

## TAG Aviation модернизирует приложение TAG Flight для владельцев самолетов

TAG Aviation анонсировала выпуск приложения TAG Flight для всех владельцев самолетов по всему миру. Первоначально запущенное два года назад на азиатском рынке, где приложение было очень хорошо принято, международные IT-команды TAG работали вместе над усовершенствованием и адаптацией к требованиям других рынков с целью упростить и улучшить общий опыт владения.

Через приложение TAG Flight App владельцы могут получить доступ к большому количеству информации о своих самолетах. Всего за несколько щелчков мыши они могут узнать о чартерных рейсах, запланированных для их самолетов, о прошлых перелетах, наличии рейсов, расписании, информации о пунктах назначения, статусе экипажа, списках пассажиров, мероприятиях по техническому обслуживанию и точно узнать, в какой точке мира он нахо-

дится, даже если в данный момент воздушное судно выполняет рейс.

Также push-уведомления могут сообщать о времени взлета и посадки и любых изменениях в расписании. Приложение TAG Flight бесплатно для всех владельцев и доступно в форматах iOS и Android.

Генеральный директор TAG в Европе Джо Гудолл особенно гордится новым приложением TAG Flight: «В очередной раз TAG Aviation остается верной своей философии «Techniques d'Avant Guard», предоставляя своим клиентам передовые решения для удовлетворения их потребностей. TAG всегда демонстрирует идеи и инициативы по улучшению обслуживания клиентов, поэтому все больше и больше владельцев доверяют TAG в качестве оператора своих воздушных судов».




**NA JET**

**Платформа NAJET**

Online предложения для профессионалов  
напрямую от Авиакомпаний

Просто. Быстро. Удобно.

## Rolls-Royce думает над новым двигателем для суперсреднего бизнес-джета

Двигателестроитель Rolls-Royce рассматривает возможность выхода на рынок бизнес-джетов суперсреднего размера, где он, вероятно, представит новое семейство силовых установок.

RR закрепила свои позиции в верхнем сегменте бизнес-авиации благодаря двигателям Pearl с тягой 15 000–18 250 фунтов, запущенным в 2018 году на Bombardier Global 5500 и 6500, а теперь и на двух других типах самолетов, но ожидает дальнейшего роста в этом сегменте.

Крис Чолертон, президент подразделения гражданской авиации, видит возможности в сегменте суперсредних самолетов, который «довольно долгое время был вне внимания», сказал он на брифинге перед авиасалоном в Фарнборо 6 июля.

Несмотря на меньший размер, двигатели класса тяги 10 000–11 000 фунтов (44–48 кН) по-прежнему представляют «довольно высокую ценность» для RR, в то время как все, что меньше, «коммерциализованы и не представляет для нас особого интереса». «Итак, это область, в которой мы могли бы исследовать то, что может иметь смысл — привлекательно ли это для нас и что произойдет дальше в суперсреднем размере?», - сказал Чолертон.

Тем не менее, это, скорее всего, будет адресовано новому двигателю, а не еще одному варианту Pearl. Хотя это будет зависеть от точного требования к тяге, и для того, что меньше определенного размера потребуется другая архитектура двигателя, чем у Pearl, особенно в отношении компрессора.

Двигатели Pearl сочетают в себе архитектуру старой силовой установки BR700 с новым внутренним контуром и другими технологиями, заимствованными из демонстрационной программы Advance2.

Хотя Чолертон отказался предоставить подробности, он сказал, что «у нас есть демонстрационные технологии, которые будут актуальны для такого размера», добавив, что «у нас есть ряд технологий, подходящих для разных размеров».

В сегмент суперсредних бизнес-джетов входят Bombardier Challenger 350 и Dassault Aviation Falcon 2000LXS, оснащенные соответственно Honeywell HTF7350 и Pratt & Whitney Canada PW308C. Тем не менее, у Bombardier есть острая необходимость модернизировать более крупный Challenger 650, чтобы предотвратить надвигающуюся конкуренцию со стороны новейшего Gulfstream G400. Канадский самолет оснащен двумя двигателями GE Aviation CF34-3B с тягой 9220 фунтов.



**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE

## ACS видит бизнес-бум в Калифорнии

Чартерный брокер Air Charter Service (ACS) расширяет свою деятельность в Калифорнии после рекордного года. Компания назначила Мэддисон Герхардт директором по частным самолетам, которая возглавит офисы в Лос-Анджелесе и Сан-Франциско.

«Рынок частной авиации в Калифорнии до пандемии всегда был оживленным, и он мог похвастаться наибольшим количеством вылетов из любого штата, до очевидного спада после начала Covid», — сказала Герхардт. «За последние 12 месяцев мы стали свидетелями реального восстановления с возвращением индустрии развлечений и бизнес-путешественников, которые снова летают. Продажи значительно выросли, и в прошлом году мы увидели 9-процентный рост по сравнению с допандемийным уровнем 2019 года».

В частности, Герхардт отметила, что продажи карточной программы показали «стремительный рост» на 127% по сравнению с прошлым годом. «Мы видели, как во время пандемии многие новые клиенты обратились к частной авиации, и теперь мы видим, что многие из них переходят на Jet Card, чтобы получить доступ к самолетам на сложном рынке».

«Мы ищем талантливых профессионалов в области авиации, чтобы расширить команду и перейти от рекордного прошлого года и сильного первого квартала к текущему», — сказал Томас Хоу, генеральный директор ACS California. «Поскольку регулярные перевозки, как ожидается, в течение нескольких лет не вернуться полностью к допандемийному уровню, и в обозримом будущем частная авиация будет по-прежнему пользоваться высоким спросом».

В прошлом году выручка Air Charter Service составила \$1,8 млрд. У компании есть еще семь других офисов в Северной Америке и 28 по всему миру.

## Высокий спрос тянет вверх цены на карточные продукты

Согласно данным Private Jet Card Comparisons (PJCC), цены на почасовые карточные программы продолжают расти: с декабря 2020 года они выросли на 28%. Средняя почасовая стоимость карт с фиксированной ставкой или карт с ограниченным лимитом прибавилась в первом квартале 5%, во втором — 6%.

Клиенты PJCC, отметили, что в течение следующего года планируют летать 39,7 часа, что близко к средне-



му показателю за предыдущие 12 месяцев, составляющему 41,7 часа. Это означает средние расходы в размере \$427 569 на одного клиента, исходя из того, что сейчас средняя почасовая стоимость карты составляет \$10 770.

Около 10,7% подписчиков планируют налетать 75 часов и более. Это немного больше, чем 10,3% в первом квартале, отметил PJCC. «Цены продолжают расти, но пока это не повлияло на будущий спрос», — сказал основатель PJCC Дуг Голлан. «Клиенты, особенно те, кто путешествует по делам или у кого есть четкие планы, куда они направляются, продолжают говорить нам, что, несмотря на рост стоимости частных перелетов, плохая и ненадежная работа авиакомпаний, а также сокращение рейсов во второстепенные города, означает, что они будут продолжать летать в частном порядке».

В июне цена карты на турбовинтовой самолет составляла в среднем \$6649 в час. Это на 1% больше, чем в первом квартале, и на 49% больше, чем в декабре 2020 года. Карты на бизнес-джеты легкого класса стоят в среднем \$7747 в час, что на 15% больше, чем в первом квартале, и на 52% больше, чем в декабре 2020 года. Карточные продукты в популярном сегменте самолетов среднего размера выросли на 8% по сравнению с первым кварталом и на 34% с декабря 2020 года, до \$9323 в час. Джеты классом повыше — суперсреднего размера сейчас стоят \$11649 в час, что на 4% больше, чем в первом квартале, и на 27% по сравнению с декабрем 2020 года. Цены на карточные продукты в сегменте джетов с большим салоном увеличились на 9% по сравнению с первым кварталом и на 28% относительно декабря 2020 года, и сейчас составляют \$15449. Карты на сверхдальнемагистральные самолеты подросли на 7% по сравнению с первым кварталом и на 25% с декабря 2020 года, до \$19096 в час.

## H125 — самый ликвидный

Согласно отчету Heli Market Trends Report от Aero Asset, объем розничных продаж однодвигательных вертолетов на вторичном рынке за первые шесть месяцев 2022 года снизился на 10% по сравнению с 2021 годом. За тот же период предложение сократилось на 65%.

В первой половине 2022 года было продано 106 вертолетов на сумму \$200 млн. Во втором квартале 2022 года было проведено 64 сделки на \$134 млн, что на 65% меньше, чем в аналогичном периоде 2021 года.

По сравнению с Европой, покупатели из Северной Америки продемонстрировали «высокий аппетит к сделкам», на долю которых за первые шесть месяцев 2022 года пришлось две трети всех транзакций. Между тем, количество сделок в Европе сократилось на 50% по сравнению с прошлым годом, но на ее долю по-прежнему приходится 38% всех сделок с однодвигательными вертолетами на вторичном рынке. На Северную Америку приходилось 12% от общего объема продаж, на Латинскую Америку — 19%, а на Азиатско-Тихоокеанский регион — 17%.

С начала года на однодвигательные вертолеты в VIP конфигурации приходилось большинство сделок — 60%. Предложение на вертолеты EMS упало до исторического минимума, а вертолеты в других конфигурациях просели на 75% по сравнению с прошлым годом.

Самыми ликвидными вертолетами в первой половине 2022 года были Airbus AS350 B3/B3e/H125, за ним следуют Bell 407/GX/P/I и Airbus EC130 B4/H130. Наименее популярными за тот же период стали Leonardo AW119K/Ke/Kx со сроком продажи до 10 месяцев.

## Embraer: долгосрочная перспектива eVTOL зависит от автономности

Долгосрочная жизнеспособность рынка eVTOL будет зависеть от способности адаптировать и сертифицировать транспортные средства этого сегмента для автономного полета, заявили в Embraer в конце июня во время брифингов для СМИ в Бразилии.

Обсуждая перспективы eVTOL, разрабатываемого компанией Eve Urban Air Mobility, контрольный пакет акций которой принадлежит производителю самолетов, главный инженер Embraer Луис Карлос Афонсо пояснил, что ключевое преимущество перспективной воздушной мобильности заключается в иммунитете от нехватки пилотов, что позволит обеспечить полную автономность полета.

Eve планирует начать поставки своего четырехместного eVTOL в 2026 году и уже получила от операторов более 1800 предварительных обязательств. Первоначально планируемый сервис воздушного такси будет работать с пилотом на борту.

«Это то, что может кардинально изменить экономику и позволить отрасли расти, потому что сегодня ощущается нехватка пилотов», — пояснил он. «Если вы думаете о eVTOL сегодня, то это один пилот на четырех пассажиров... Eve сможет реализовать концепцию масштабирования только в том случае, если она будет автономной».

Со-генеральный директор Eve Андре Штейн не согласился с тем, что в долгосрочной перспективе широко-масштабное внедрение услуг eVTOL в конечном итоге потребует автономного полета. Однако он также признал, что регулирующим органам и общественности потребуется некоторое время, чтобы принять эту концепцию.

«Для начала достаточно рынка», — сказал Штейн. Но чтобы достичь парка в 50000 воздушных судов к 2035 году, «вам понадобится автономная эксплуатация. Но в начале вам этого не нужно», отметил он.



## P&W будет печатать двигатели

Raytheon Technologies, материнская компания Pratt & Whitney, приобрела у компании VelozD принтер и сопутствующее программное обеспечение для оценки технологии аддитивного производства компонентов серийных реактивных двигателей.

Производитель двигателей ранее использовал сеть контрактных производителей VelozD для изготовления деталей. Принтер Sapphire XC, откалиброванный для печати суперсплавом на основе никеля, и программное обеспечение будут находиться в исследовательском центре Raytheon Technologies в Коннектикуте.

«Аддитивная обработка металла (3D печать металлом) может преобразовать авиационные и космические системы, обеспечивая беспрецедентное упрочнение деталей, более легкие компоненты и более эффективные системы», — сказал основатель и генеральный директор VelozD Бенни Буллер. «Мы рады видеть, что Pratt & Whitney продвигается вперед со своим собственным принтером Sapphire XC. Нам не терпится увидеть, как они внедряют инновации в свои наиболее важные проекты, используя наше комплексное решение, и как экономия за счет масштаба собственной системы помогает увеличить число возможных вариантов использования».

Джесси Бойер, сотрудник отдела аддитивного производства Pratt & Whitney, сказал, что производитель двигателей рассмотрит возможность использования принтера и программного обеспечения для сотрудничества с другими поставщиками, а также программами для турбовентиляторных двигателей с редукторами и усовершенствованных двигателей.

## Мировой рынок SAF вырастет до более чем \$14 млрд к 2030 году

Согласно новому отчету исследовательской фирмы The Brainy Insights, мировой рынок устойчивого авиационного топлива (SAF), как ожидается, вырастет с \$216 млн в настоящее время до более чем \$14 млрд к 2030 году.

В качестве основных факторов роста в исследовании упоминается растущий спрос из-за увеличения количества пассажиров и самолетов, а также рост производства SAF из-за доступности и низкой стоимости сырья, таких как пищевые отходы, навоз животных и другие высокоактивные вещества.

В отчете также отмечается, что рост рынка поддерживается за счет увеличения частной и государственной поддержки, а также международной озабоченности по поводу выбросов углерода, вызванных авиационной отраслью. Кроме того, в исследовании рассматри-

вались соотношения компонентов смеси и было обнаружено, что в сегменте смесей SAF от 30% до 50% в 2021 году на рынке лидировало топливо с долей SAF в 41%.

С точки зрения производственных путей, синтетический парафиновый керосин Фишера-Тропша занимал наибольшую долю мирового производства — 27%, и авторы отчета говорят, что к концу прогнозного окна он будет доминировать на рынке.

Североамериканский рынок был крупнейшим потребителем SAF, на него приходилось почти половина производства. Ожидается, что в течение прогнозируемого периода Азиатско-Тихоокеанский регион продемонстрирует наиболее быстрый рост благодаря увеличению количества бюджетных авиакомпаний и развитию авиационной инфраструктуры.



## Детейлинг через приложение

Клиенты MRO Insider через платформу компании смогут запрашивать услуги по детейлингу после завершения технологической интеграции с Global Appearance Partners, у которой есть сеть проверенных специалистов по детейлингу в более чем 350 аэропортах.



Энди Никсон, президент MRO Insider, сказал, что интеграция «идеально подходит» для летных отделов, использующих приложение компании. «Учитывая количество зарегистрированных бортов в нашем приложении, которые используют Global Appearance Partners для ухода за внешним видом своих самолетов, казалось логичным создать портал, позволяющий пользователю беспрепятственно переходить к управлению детейлингом через приложение MRO Insider».

Генеральный директор Global Appearance Джаред Вольф сказал, что интеграция приложения Atlas с MRO Insider «помогает расширить привлекательность их платформы. Использование технологий для решения проблем операторов — одна из основных причин, по которой мы стали сотрудничать с MRO Insider».

Ранее разработчик программного обеспечения MRO Insider объявил о запуске функции карты в реальном времени на своей платформе котировок услуг, которая позволяет операторам запрашивать расценки по услугам AOG, FBO или сервисных провайдеров на основе обновляемых в реальном времени локаций.

## Все FBO Duncan Aviation сертифицированы по стандарту IS-BAH Stage 3

Крупнейший американский провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации сообщил, что все его FBO сертифицированы по стандарту IS-BAH Stage 3. В настоящее время компания управляет 16 комплексами.

«Было приятно работать с командой Duncan Aviation над аудитом IS-BAH Stage 3», - говорит Эллисон Марки, старший директор аудиторских программ WYVERN. «Организация вполне заслуживает сертификации, и для меня большая честь участвовать в этом важном аудите. Профессионализм и энтузиазм Duncan Aviation, а также готовность к процессу аудита и программе IS-BAH заслуживают похвалы».

Процесс аккредитации IS-BAH включает в себя аудит соблюдения аварийных процедур, протоколов обучения, правил безопасности, операционных процедур и систем управления безопасностью FBO, рассказали в компании.

«Мы довольны результатами проверки, которая не показала никаких недочетов. Компания продолжает неуклонно развивать уже существующую культуру безопасности. Более того, мы продолжим инвестировать в безопасность и управление рисками, чтобы доказать нашу приверженность клиентам, сотрудникам, партнерам и акционерам», - комментируют в компании.



## Flapper выходит на вторичный рынок

Бразильский чартерный онлайн-брокер Flapper выходит на вторичный рынок самолетов. Благодаря новой услуге Flapper надеется облегчить запуск собственного отдела управления воздушными судами в конце этого года.

«Мы очень рады предложить еще один продукт нашим клиентам в Южной Америке и за ее пределами. Теперь у нас есть уникальная возможность удовлетворить потребности даже самых требовательных частот летающих пассажиров», — говорит соучредитель и генеральный директор Пол Малики.

Компания не намерена сосредотачиваться исключительно на брокерских услугах по продаже самолетов, ее предложение услуг будет включать в себя консультационные услуги, полную предпродажную проверку самолета и международную доставку самолета в удобное для клиента место. «Сегодняшний рынок очень сложен: посредники взимают с HNWI (очень состоятельные лица) огромные комиссионные за то, что они просто связывают их с нужной компанией по продаже самолетов. Мы намерены изменить это и позаботимся обо всем процессе».

Недавно Flapper объявил, что в третьем квартале 2022 выйдет на рынок Европы. Компания, которая имеет в своем портфолио более 1000 деловых самолетов в Латинской Америке, а в прошлом месяце также вышла и на рынок Мексики.

Платформа Flapper позволяет в режиме реального времени предлагать чартерные рейсы и продавать отдельные места после одобрения владельца самолета. В компании отметили, что количество пользователей мобильного приложения за последний год увеличилось в два с половиной раза, до 300 000 пользователей.

## Market to Market: рынок бизнес-джетов вырастет почти на 40%

В новом отчете Market to Market, прогнозируется, что рынок бизнес-джетов вырастет почти на 40% — с \$30,1 млрд в этом году до примерно \$41,8 млрд в 2030 году, за счет увеличения числа состоятельных людей и замены стареющих авиапарков. В течение следующих восьми лет ожидается среднегодовой темп роста 4,2%.

Исследование ссылается на прогноз Bombardier, согласно которому в период с 2016 по 2025 год будет выведено из эксплуатации 2000 бизнес-джетов. Экологические нормы и модернизация воздушного пространства снижают возраст «списания бизнес-джетов» и приводят к росту покупок для замены. В отчете также прогнозируется, что спрос на премиальные удобства на борту самолетов и услуги в целом стимулирует рост вторичного рынка.

«Из-за экологических норм и шагов различных руководящих органов в направлении более экологичной окружающей среды ожидается, что многие бизнес-джеты по всему миру столкнутся с ограничениями

с точки зрения эксплуатационных возможностей» и будут играть ключевую роль на вторичном рынке бизнес-джетов третьих стран.

Однако в отчете признается, что рынок сталкивается с неопределенностью, учитывая зависимость от таких переменных, как мировая экономика, цены на топливо и доступное финансирование. Рост цен на топливо может не только подтолкнуть к принятию решений о покупке, но и послужить операционным сдерживающим фактором, влияющим на услуги. Цены на топливо могут еще больше увеличить стоимость чартера, что, в свою очередь, повлияет на спрос. «Высокие цены на топливо привели к замедлению роста рынка бизнес-джетов в некоторых странах, что создает проблемы для рынка», — говорится в отчете.

Кроме того, рассматривается рынок eVTOL в областях, где бизнес-джеты в настоящее время не доминируют. Отмечаются многие проблемы eVTOL при выходе на рынок, включая необходимость повышения емкости аккумуляторов и развитие инфраструктуры.



## «Ангара» обновляет парк

Парк техники авиакомпании «Ангара» (группу компаний «Истлэнд») пополнился многоцелевым вертолетом Ми-8АМТ, сообщили в пресс-службе перевозчика. Воздушное судно предназначено для решения широкого спектра задач, от перевозки пассажиров и транспортировки грузов до проведения поисково-спасательных операций и эвакуации пострадавших. Также вертолет способен патрулировать территории для обнаружения лесных пожаров.

Вертолет выпущен в 2020 году и находится на гарантии завода изготовителя – Улан-Удэнского авиационного завода, входящего в состав холдинга «Вертолеты России».

«Пополнение парка вертолетов авиакомпании позволит увеличить число полетов в труднодоступные районы региона, количество перевозимых пассажиров и грузов. В наших планах – дальнейшее обновление и расширение авиапарка самолетов и вертолетов», - говорит директор авиакомпании «Ангара» Сергей Саламатов.

Ми-8АМТ оборудован дополнительными топливными баками и может осуществлять полеты дальностью до 900 километров, его крейсерская скорость составляет 225 км/ч, высота полета – до 6000 метров, взлётная масса – 13 тонн, продолжительность полета – до 5 часов. Вертолёт может эксплуатироваться при температурах от +50°C до -50°C.

Для удобства пассажиров и экипажа судно оборудовано гардеробом, туалетом, отсеком для ручной клади и багажа, дополнительным входом в задней части фюзеляжа. Пассажировместимость: 22 человека – в пассажирском варианте, 27 – с учетом откидных сидений и 13 – в варианте повышенной комфортности.

## Rega берет на себя операции EMS в Женеве

Swiss Air-Rescue Rega подписала соглашение с Государственным советом кантона Женева. Компания разместит в Женеве новый пятилопастный вертолет Airbus H145 для воздушной медицинской помощи. Это соглашение между кантоном Женева, университетскими больницами Женевы и Rega знаменует собой продолжение многолетнего партнерства на благо пациентов и будет способствовать дальнейшему совершенствованию воздушной медицинской помощи местному населению.

Для этого сначала Rega расширит и модернизирует существующий ангар. При переоборудовании вертолетной базы также будут построены комнаты отдыха, чтобы в будущем члены экипажа также находились на базе в ночное время. Это, в частности, повысит оперативную готовность после наступления темноты и означает, что ночью вертолет может находиться в воздухе через нескольких минут после поступления вызова. Авиационная спасательная служба Rega не несет никаких расходов для кантона Женева. Rega финан-

сируется ее покровителями, в том числе многочисленными жителями Женевы.

Кроме того, соглашение регулирует сотрудничество с университетскими клиниками Женевы, которые, помимо прочего, предоставят медицинский персонал для базы. Новое соглашение ничего не меняет в плане вызова спасательного вертолета, который находится в аэропорту Женевы. Центр экстренных вызовов кантона решает, следует ли использовать спасательный вертолет. Если требуется помощь спасательного вертолета, его вызывает Оперативный центр Rega, который затем также координирует миссию.

Rega, университетские больницы Женевы и кантон Женева поддерживают давние партнерские отношения: вертолетная база была создана в Женеве еще в 1971 году, а первое соглашение о сотрудничестве стороны подписали в середине 1980-х годов. С 2003 года женевский экипаж выполняет задания в этом регионе на двухдвигательном вертолете EC135.



## Airbus Helicopters поставила 7000-й вертолет семейства Ecureuil

Airbus Helicopters поставила 7000-й вертолет семейства Ecureuil. Легкий одномоторный H125, собранный в Мариньяне, Франция, был передан французской компании Blugeon Hélicoptères, специализирующейся на различных вертолетных работах.

Новый H125 присоединится к существующему парку Blugeon из пяти вертолетов H125, расположенных на трех базах во французских Альпах и четвертой - в

Пиренеях. Каждый из них имеет ежегодный налет в среднем 600 часов, выполняя пассажирские перевозки, мониторинг линий электропередач, кино съемку, профилактическое обслуживание лавин, спасение в горах и крупномасштабные высотные работы.

Кристиан Блюжон, генеральный директор и основатель Blugeon Helicoptères, прокомментировал: «Blugeon гордится получением нового H125, шестого

в нашем парке. Я особенно горжусь этой исторической вехой, поскольку этот вертолет является 7000-м Ecureuil от Airbus. Я летаю на H125 более 20 лет и накопил большой опыт работы с этим вертолетом, на котором мы уже налетали почти 45000 часов. Это ключевой элемент нашей стратегии развития».

Аксель Алоччио, руководитель программы легких вертолетов в Airbus Helicopters, сказал: «С тех пор как в 1974 году в небо поднялся первый Ecureuil, это семейство навсегда изменило рынок легких вертолетов и способ выполнения воздушных работ. Это практичный и конкурентоспособный вертолет, секрет его успеха заключается в превосходных характеристиках и невероятной способности адаптироваться к потребностям операторов. Именно благодаря доверию таких операторов, как Blugeon, мы отмечаем 7000-ю поставку».

В настоящее время Ecureuil эксплуатируют 2014 клиентов в 124 странах, представляющих все регионы мира. В семейство Ecureuil входят H125, H130, используемые в основном для авиационных работ, пассажирских перевозок и деловых полетов, а также для государственных служб и служб неотложной медицинской помощи (EMS). На военном рынке H125M особенно популярен для разведки или как легкий ударный вертолет, а также в качестве учебной платформы. И гражданская, и военная версии уже налетали более 37 миллионов часов.

Ecureuil также имеет несколько рекордов высоты. Самый заметный из них был достигнут 14 мая 2005 года, когда Дидье Дельсаль приземлился на вершине Эвереста за штурвалом серийного H125 — единственного вертолета, когда-либо совершившего этот «удивительный подвиг».



## AZUR air за год перевезла на Black Jet более 5000 пассажиров

Авиакомпания AZUR air подвела итоги первого года эксплуатации самолета Boeing 757-200 Black Jet в бизнес-компоновке. Напомним, первый коммерческий рейс самолет Black Jet выполнил 18 июня 2021 года из Москвы в Анталию.

Как рассказали BizavNews в компании, за год этот лайнер выполнил 154 рейса и перевез 5059 пассажиров. Самым коротким рейсом стал полет по маршруту Москва – Казань: расстояние составило 772 км, а в воздухе самолет провел ровно 1 час. Самым протяженным стал маршрут Владивосток – Москва: его дальность составляла 7142 км, рейс был выполнен без дополнительных посадок за 9 часов 37 минут.

«Black Jet рассчитан на перевозку 72 пассажиров в салоне бизнес-класса. Пассажирам предлагается экс-

траординарный сервис. Просторные и полностью откидывающиеся кресла оснащены лампой для чтения, розеткой для электронных устройств и USB-входом. Всем пассажирам предоставляется дорожный набор: мягкое одеяло, подушки для шеи и поясницы и маска для сна. Во время полета предлагается горячее питание по ресторанному меню, собранное из изысканных блюд, а также широкий ассортимент напитков по барной карте», - комментируют в пресс-службе перевозчика.

AZUR air Black Jet выполняет регулярные и чартерные рейсы. В сезоне «Лето-2022» этот самолет, уникальный для российского рынка, выполняет рейсы в Бодрум. Билеты на эти рейсы можно приобрести у туроператоров или на официальном сайте [azurair.ru](http://azurair.ru). Кроме того, Black Jet может выполнять отдельные

чартерные рейсы по заявкам различных заказчиков.

AZUR air – динамично развивающаяся российская авиакомпания, является лидирующей чартерной авиакомпанией Европы 2020 и 2021 гг., лидирующей чартерной авиакомпанией мира 2020 г. по версии международной туристической премии World Travel Awards. Первый полет под брендом AZUR air состоялся в декабре 2014 г. Компания выполняет перевозки по международным и внутрироссийским направлениям в интересах нескольких крупных российских туроператоров. В рамках Национальной отраслевой премии «Крылья России» AZUR air признавалась авиакомпанией года в номинации «Чартерные перевозки» в 2016 и 2017 гг. и являлась дипломантом в номинации «Международные перевозки» в 2016 и 2017. Входит в 500 крупнейших компаний России по версии рейтинга РБК 2020 г.



## Самое оживленное лето в Европе, а в США спрос достиг потолка

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за первые 10 дней июля 2022 года во всем мире было выполнено 144 тысячи рейсов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 1% меньше, чем в прошлом году, и на 12% больше, чем в июле 2019 года.

Трафик бизнес-джетов на 27-й неделе, закончившейся 10 июля, вырос на 5% по сравнению с той же неделей прошлого года, но снизился на 7% по сравнению с предыдущей неделей этого года. Для сравнения, активность регулярных авиакомпаний в июле этого года выросла на 17% по сравнению с июлем прошлого года, но все еще на 21% меньше, чем три года назад. Мировые грузоперевозки замедлились: с начала июля на 11% меньше, чем за те же 10 дней в прошлом году, и на 5% ниже уровня три года назад.

### Северная Америка

В июле 2022 года в Северной Америке по-прежнему наблюдается замедление роста активности бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов. Трафик был на 6% ниже, чем за те же 10 дней прошлого года, но все еще на 6% выше, чем в июле до пандемии.

Рейсы бизнес-джетов упали на 5% по сравнению с началом июля прошлого года, но все еще на 15% выше,

чем три года назад. На 27-й неделе, закончившейся 7 июля, трафик бизнес-джетов в Северной Америке снизился на 10% по сравнению с предыдущей неделей, и всего на 1% выше, чем на 27-й неделе прошлого года. В США количество чартерных и долевых рейсов сократилось на 27% по сравнению с той же неделей 2021 года.

Замедление роста в США наблюдается в основном на рынке легких и средних джетов, при этом в июле среднеразмерные самолеты летают на 10% меньше, чем в прошлом году, а полеты суперсредних и тяжелых бизнес-джетов упали на 4%. Трафик сверхлегких джетов в этом году по-прежнему набирает обороты по сравнению с прошлым годом, и эти самолеты летают на 41% больше, чем в июле 2019 года. А также отскок примечателен в сегменте сверхдальних самолетов: в текущем месяце в США было выполнено 10 557 рейсов, что на 22% больше, чем в прошлом году, и на 45% больше, чем в июле 2019 года.

### Европа

За первые 10 дней июля в Европе было совершено

Aircraft Segments	Hours PTD	PTD vs 1 yr ago (Hrs)	PTD vs 2 yrs ago (Hrs)	PTD vs 3 yrs ago (Hrs)
Light Jet	22,644	-7.1%	22.3%	26.5%
Super Midsize Jet	21,970	-4.2%	38.7%	35.6%
Heavy Jet	14,006	-4.2%	54.3%	17.4%
Ultra Long Range Jet	10,557	22.3%	124.9%	44.6%
Super Light Jet	9,281	4.1%	34.8%	28.4%
Midsize Jet	8,833	-10.6%	24.6%	13.1%
Very Light Jet	4,827	11.7%	30.6%	41.6%
Entry Level Jet	2,559	-1.7%	25.8%	19.7%
Airliner/Bizliner(jet)	13	-83.2%	-44.3%	-88.5%
Grand Total	94,689	-1.7%	39.6%	27.9%

Налет по типам самолетов в США, 1–10 июля 2022 г.

25000 рейсов бизнес-джетов, что на 14% больше, чем за первые 10 дней июля 2021 года, и на 23% больше, чем в июле 2019 года. В начале этого месяца Франция является самым оживленным рынком: за первые 10 дней было выполнено 4000 рейсов бизнес-джетов, что на 12% больше, чем в прошлом году, и на 16% больше, чем три года назад.

В Португалии и Великобритании активность более чем на 70% выше, чем в начале июля прошлого года. При этом страны Балтии отстают и от прошлого года и от 2019. За первые 10 дней текущего июля в России выполнено менее 300 рейсов бизнес-джетов, что на 72% меньше, чем в прошлом году, и на 64% меньше, чем три года назад. Некоторые из наиболее устойчивых рынков прошлого года сейчас также снижаются, особенно Хорватия и Греция.

В минувшие выходные Шарль Леклер одержал победу на насыщенном событиями Гран-При на Red Bull Ring в Австрии. В близлежащие аэропорты (LOXZ, LOWG, LOWK, LOWL) на мероприятие прилетело 125 бизнес-джетов, что на 19% больше, чем три года на-

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	699,671	73%	17.4%	99.4%	-21.3%
Business Aviation	144,364	15%	-1.0%	33.5%	11.8%
Other	88,252	9%	15.5%	69.5%	6.0%
Cargo	28,136	3%	-10.7%	-11.1%	-4.5%
Grand Total	960,423	100%	13.0%	76.9%	-15.1%

Активность регулярных авиакомпаний, грузовой и деловой авиации с 1 по 10 июля 2022 года

зад и на 12% — по сравнению с гонкой 2019 года. Самой загруженной парой аэропортов в дни мероприятия (8-10 июля) были Ницца/LFMN - LOXZ (авиабаза Хинтерштойссер) с 4 рейсами.

### Остальной мир

В остальном мире восстановление деловой активности в первые 10 дней июля выглядит так же, как и в Европе: трафик вырос на 10% по сравнению с прошлым годом. В таких аэропортах, как Бен Гурион и Аль-Мактум, по-прежнему наблюдается рекордный

уровень активности бизнес-джетов. В других, как например в Селетар, наблюдается значительный отскок от запоздалого восстановления после пандемии: в июле количество вылетов деловых самолетов увеличилось более чем на 200% относительно прошлого года.

Активность бизнес-джетов в Китае в июле продолжает снижаться, упав на 30% по сравнению с прошлым годом. В Бразилии трафик, похоже, замедляется: в июле снизился на 14% по сравнению с 2021 годом, в аэропорте Сан-Паулу-Конгоньяс активность на 36%

меньше, чем в прошлом году, хотя на 40% выше, чем в июле 2019 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Похоже, на ключевом североамериканском рынке восстановление трафика бизнес-джетов достигло потолка, и это лето, вероятно, будет на уровне 2021 года. Спрос в сегменте легких и средних самолетов явно снизился, хотя трафик более крупных джетов все еще растет. Европейский рынок характеризуется типичным сезонным спросом на отдых, который на 20% выше, чем в июле до пандемии».

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
France	4,099	16.3%	12.1%	45.4%	16.5%
United Kingdom	3,295	13.1%	69.6%	142.8%	34.1%
Italy	3,287	13.1%	20.9%	122.2%	29.5%
Germany	2,494	9.9%	14.3%	22.3%	17.9%
Spain	2,429	9.7%	17.7%	57.3%	42.7%
Switzerland	1,287	5.1%	5.8%	22.5%	13.8%
Turkey	1,122	4.5%	19.7%	65.5%	54.5%
Greece	1,094	4.4%	-13.8%	111.6%	22.2%
Austria	652	2.6%	1.2%	19.6%	25.4%
Netherlands	555	2.2%	40.5%	85.6%	69.2%
Sweden	533	2.1%	112.4%	152.6%	91.7%
Portugal	471	1.9%	71.9%	145.3%	81.9%
Belgium	403	1.6%	14.8%	34.3%	46.5%
Croatia	363	1.4%	-5.0%	44.6%	41.2%
Ireland	323	1.3%	154.3%	251.1%	52.4%
Grand Total	25,108	100.0%	13.6%	55.4%	23.0%

Активность бизнес-джетов в европейских странах в июле 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

Departure Airport	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
LLBG,TLV,Ben Gurion Intl.,Tel Aviv	167	2.9%	24.6%	187.9%	46.5%
SBSP,CGH,Congonhas,São Paulo	151	2.6%	-36.8%	1.3%	39.8%
OERK,RUH,King Khaled Intl.,Riyadh	128	2.2%	5.8%	204.8%	48.8%
OMDW,DWC,AI Maktoum Intl.,Dubai	123	2.1%	25.5%	66.2%	296.8%
WSSL,XSP,Seletar,Singapore	112	1.9%	239.4%	409.1%	80.6%
DNAA,ABV,Nnamdi Azikiwe Intl.,Abuja	108	1.9%	30.1%	116.0%	260.0%
DNMM,LOS,Murtala Muhammed Intl.,Lagos	105	1.8%	14.1%	101.9%	200.0%
OEJN,JED,King Abdulaziz Intl.,Jeddah	101	1.7%	87.0%	225.8%	-1.0%
SBRJ,SDU,Santos Dumont,Rio De Janeiro	84	1.4%	23.5%	95.3%	37.7%
WIII,CGK,Soekarno-Hatta Intl.,Jakarta	84	1.4%			
VIDP,DEL,Indira Gandhi Intl.,New Delhi	73	1.3%	-2.7%	97.3%	143.3%
HECA,CAI,Cairo Intl.,Cairo (EG)	70	1.2%	-6.7%	70.7%	4.5%
OMAA,AUH,Abu Dhabi Intl.,Abu Dhabi	66	1.1%	214.3%	500.0%	144.4%
OMDB,DXB,Dubai Intl.,Dubai	60	1.0%	-31.8%	93.5%	122.2%
OLBA,BEY,Beirut Rafic Hariri Intl.,Beirut	59	1.0%	-18.1%	-13.2%	7.3%
Grand Total	5,795	100.0%	10.6%	76.4%	57.9%

Лучшие аэропорты остального мира для бизнес-джетов, 1-10 июля 2022 г.

## Нелетная погода: как ударил кризис по бизнес-авиации

Авиационный сектор стал одним из первых, по которому ударили санкции после событий 24 февраля 2022 года. Бизнес-авиация не стала исключением. В отличие от всех предыдущих кризисов в новейшей истории России, частная авиация, ее флот и пользователи оказались под максимальным беспрецедентным давлением.

Все предыдущие потрясения бизнес-авиация России переживала относительно спокойно. В кризис, как известно, богатые становятся богаче. Нынешняя ситуация имеет иную природу и максимально связана с жесткими политическими аспектами. Можно с уверенностью утверждать, что экономика не имеет ничего общего с современным кризисом бизнес-авиации. Россия всегда была большим и денежным «куском» для европейских брокеров и операторов, стабильным покупателем для американских и канадских производителей бизнес-джетов. Оставим за скобками, как будут компенсировать потерянный спрос зарубежные игроки (альтернативные рынки вряд ли появятся в ближайшие годы), и углубимся в проблемы и трансформацию, которые накрыли нашу собственную отрасль.

### Стоянка на запасном

Поток санкций и новых запретов начал ослабевать, а



это значит, что можно более-менее уверенно очертить круг критических вопросов, который сужается на жизненной артерии рынка. Основных два – запрет на полеты в воздушном пространстве Европы и США и запрет на продажу, поставку и ремонт бизнес-джетов и запчастей. Если текущая ситуация не изменится, а на это мало приходится рассчитывать, то решить их будет максимально непросто.

Запрет на полеты в Европу – это новая действительность, с которой уже смирились брокеры и операторы, но пока не приняли пассажиры бизнес-джетов. На деле схема «переброски» российских пассажиров в Европу выглядит следующим образом. Для вылета из Москвы фрахтуется частный борт (к слову, ценник на который сильно вырос из-за дефицита предложения), летит до дружественных хабов в Стамбуле или Дубае, после чего пассажиры пересаживаются на регулярные авиалинии и следуют в Европу. Вероятно, такая схема будет работать и в будущем, пока сами клиенты не переориентируются на более дружественные направления.

Вопрос с запчастями – куда более сложный. Расходники на бизнес-джеты имеют серийные номера, должны заменяться в соответствии со строгими регламентами в сертифицированных центрах обслуживания. И если российские чартерные операторы, в основном используют устаревшую технику, найти запчасти на которую относительно легко, то частные и корпоративные собственники регулярно обновляли парк и летают на современных бортах. Вероятно, санкционные собственники стоят на развилке: продать свой борт и потерять в цене из-за его токсичности, или пытаться найти альтернативы для их технического обслуживания, которое не будет соответствовать международным стандартам. В этом случае самолет фактически обесценится, но какое-то время будет летать.

### Прогноз погоды

Как известно, прогнозы – дело неблагодарное. Тем не менее, исходя из современных условий можно пунктиром прочертить вероятные направления, по которым может двигаться рынок.

Скорее всего, российская бизнес-авиация скукожится до локального рынка полетов между Москвой, Петербургом, Сочи и городами, где сосредоточены промышленные и аграрные центры компаний, принадлежащих российским элитам.

Российские операторы частично уйдут с рынка, чтобы вывести из зоны риска свой парк. Возможно, на их место подтянутся «бесстрашные» операторы из Казахстана, Азербайджана, арабских стран. А, возможно, и нет, все будет зависеть от оставшегося спроса. Те отечественные операторы бизнес-авиации, которые продолжают работать в России, вероятно, начнут привлекать российские самолеты для полетов по стране и в доступное зарубежье. Речь, в первую очередь, о SSJ 100. Эксплуатация магистральных самолетов в сочетании с истощающимся процентом платежеспособных клиентов может привести к трансформации рынка – возможно, мы уйдем от частной авиации к корпоративной или покресельной.

Разумеется, выживут не все игроки рынка. Преимущество станет за теми операторами и брокерами, которые быстрее смогут адаптироваться, расширить географию своего присутствия и выйти на новые рынки. Очевидно, что если ситуация в корне не изменится, то к осени-зиме 2022 года привычное лицо бизнес-авиации поменяет свои черты.

Анна Назарова, *Jets.ru*

## Пять покупателей вместо десяти?

Если бизнес-джеты на вторичном рынке останутся в дефиците, состояние рынка не будет зависеть от того, присутствует пять или десять покупателей. Иными словами, мы, как отрасль, можем быть обмануты спросом.



По словам Джея Месингера, генерального директора и основателя Mesinger Jet Sales, международной брокерской компании по продаже самолетов, рынок может сокращаться, и мы можем не замечать этого, пока не станет слишком поздно, потому что сторона предложения может маскировать реальность. Реальный спрос выявится только при увеличении предложения.

Сообщается, что в сфере недвижимости спрос сокращается из-за более высоких процентных ставок. Предложение на некоторых рынках растет, и цены на жилье снижаются, чтобы конкурировать. Похоже, что факторы, влияющие на стоимость недвижимости, еще не работают на рынке самолетов.

«Наша отрасль может немного более изолирована от роста процентных ставок и разговоров о рецессии из-за экономического уровня нашей клиентуры. Операции с самолетами всегда были скорее запаздывающим, чем опережающим индикатором экономического здоровья, что может быть скорее проклятием, чем благословением», - говорит Месингер. «Мы обнаружили, что приземляемся тяжелее, чем многие другие отрасли, из-за чувства хорошего здоровья, пока оно не достигнет нас всех сразу. Я помню, как до 2008 года брокеры говорили друг другу: «Это не может продолжаться долго!» Тем не менее, мы продолжали изо дня в день действовать так, как если бы это было возможно. Умные должны смахнуть пыль с наших воспоминаний и вернуться к тем старым дням».

По его мнению, было бы разумно уделить должное внимание количеству звонков, которые каждый брокер получает ежедневно по поводу наличия самолетов для продажи. Стало ли на несколько звонков меньше каждый день? Не кажется ли, что реальных покупателей может быть немного меньше? Может

быть, будет немного сложнее получить эти предложения по полной цене, а тем более превысить запрашиваемую цену?

Ни одно из этих размышлений не является гибелью и мраком. Они могут быть просто индикаторами того, что покупателей может быть только пять, а не десять.

Вторичный рынок может жить с несколько меньшим количеством покупателей. На самом деле в последнее время нашей отрасли на многих уровнях пришлось жить с возможно слишком большим числом покупателей. «Мы столкнулись с нехваткой пилотов, нехваткой ангаров, нехваткой слотов для техобслуживания и другими последствиями цепочки поставок. Мы чувствовали разочарование, вызванное торговыми войнами и обеспокоенностью. Мы испытали неприятные ощущения, из-за которых мы все чувствуем себя измотанными процессом», - полагает Месингер. «У нас впереди еще один период, который будет очень интересным и даст нам всем дополнительное представление о нашем будущем рынке: бонусная амортизация в конце года. Начиная с августа, мы должны начать слышать от потенциальных клиентов, что они хотят заключить сделку до конца года, чтобы они могли претендовать на 100-процентный амортизационный бонус».

Скорее всего, отрасль еще будет страдать от дефицита, поэтому, если спрос поднимется, как это было в последние два года, нас может ждать еще один виток бешеной активности. С другой стороны, если брокеры получают меньшее количество звонков от потенциальных клиентов и меньше людей, звонящих, чтобы заключить сделку до конца года, будет получено еще немного информации о спросе и, возможно, отрасль увидит больше признаков того, что на каждый самолет есть пять покупателей, а не больше десяти.

## Part 91 против Part 135: что предпочесть владельцу

*В блоге AINsight на портале AINonline партнер юридической фирмы Shackelford, Bowen, McKinley & Norton Дэвид Г. Майер рассуждает о выборе режима эксплуатации делового самолета в США — Part 91 или Part 135.*

Новые и постоянные покупатели деловых самолетов в США быстро осознают при покупке самолета бизнес-класса, что Федеральные авиационные правила (FAR) неизбежно и существенно влияют на бизнес, налоги, структурирование и другие важные решения покупателя. FAR даже побуждают некоторых поку-

пателей приобретать другой самолет, чем они изначально предполагали, из-за ограничений на выполнение полетов в определенных аэропортах.

Ключевые FAR для деловой авиации в США — 14 CFR Part 91 и 14 CFR Part 135 — также затрагивают личную ответственность, налоги, эксплуатационные расходы воздушного судна, управление персоналом, рисками и воздушными судами, потенциальный чартерный доход и службу поддержки полетов. Другими словами, решение о том, следует ли летать в соответствии с Part 91 и Part 135, представляет собой отправную

точку, а не конечную цель, для многих важных аспектов структурирования и планирования, связанных с владением воздушным судном, финансированием, эксплуатацией и управлением.

### **Взгляд с высоты на Part 91 и Part 135**

Покупатели должны понимать основные концепции Part 91 и Part 135, чтобы оценить их всеобъемлющее влияние на покупку и владение деловым самолетом — это не только задача юриста.

Думайте о Part 91 в целом как об основных правилах для некоммерческих частных полетов, когда пассажиры не могут законно компенсировать или возмещать владельцу свои деловые и личные полеты — с некоторыми исключениями в соответствии с FAR 91.501. Принимая на себя полную ответственность за выполнение полетов и расходов в соответствии с Part 91, владельцы могут перевозить свои семьи, друзей, деловых партнеров и других лиц, не выполняя более строгие требования к эксплуатации и сертификации Part 135.

В соответствии с Part 91 одно квалифицированное юридическое или физическое лицо выступает в качестве «эксплуатанта» воздушного судна и в этом качестве осуществляет «оперативный контроль» выполнения полетов. Концептуально оперативный контроль применяется к Part 91 и Part 135. Этот термин относится к полномочиям эксплуатанта начинать, проводить и прекращать полет.

Эксплуатант в соответствии с Part 91 или Part 135 несет обязательства и основную личную ответственность перед другими лицами за авиационные происшествия или другие происшествия, повлекшие за собой материальный ущерб, телесные повреждения



или смерть. Часто эти операторы описываются как несущие ответственность за претензии третьих лиц.

В некоторых структурах Part 91 владельцы воздушных судов самостоятельно управляют своими воздушными судами. Они могут нанимать пилотов, механиков и других членов экипажа в действующем коммерческом предприятии или авиационной компании, связанной с владельцем, каждая из которых называется «летным отделом». Летный отдел не владеет самолетом. Скорее, владелец имеет право собственности или создает для этого целевую компанию с ограниченной ответственностью или траст.

Независимо от того, поддерживает ли летный отдел один или несколько самолетов, он организует полеты, выполняет задачи управления рисками, такие как покупка страховки, ведет учет и оплачивает расходы на воздушное судно за счет владельца, следит за вознаграждением сотрудников, координирует техническое обслуживание самолетов, соблюдает FAR, планирует полеты по запросу и взаимодействует с FAA.

Part 135 регулирует деятельность авиаперевозчиков, осуществляющих нерегулярные чартерные рейсы, в отличие от регулярных рейсов авиакомпаний. Иными словами, Part 135 регулирует деятельность по предоставлению гражданских авиаперевозок населению и владельцам под различными обозначениями, такими как чартерные операторы, коммерческие авиаперевозки, авиаперевозчики по требованию или прямые авиаперевозчики.

Операторы Part 135 готовят, а FAA утверждает эксплуатационные спецификации (op specs), которые создают основу, в соответствии с которой оператор Part 135 ведет свою деятельность. Эксплуатант Part 135 должен «привести» воздушное судно в соответствие с его экс-

плуатационными характеристиками, прежде чем использовать воздушное судно в чартерных операциях. Процесс подтверждения соответствия в идеале начинается вскоре после завершения приобретения самолета и может занять несколько недель или более, частично в зависимости от реакции FAA на запрос об одобрении.

Квалифицированная авиационная компания имеет сертификат авиаперевозчика в соответствии с FAR Part 119 и эксплуатирует воздушное судно в соответствии с Part 135. Оператор Part 135 может предоставлять транспортные услуги за вознаграждение третьим лицам и владельцам, их работодателям, друзьям, деловым путешественникам и другим лицам.

Чтобы обеспечить безопасность платных пассажиров и других лиц, Part 135 налагает — и FAA обеспечивает соблюдение — дополнительные, подробные и более строгие стандарты безопасности, чем те, что указаны в Part 91. Например, Part 135 ограничивает время полета, дежурство и время отдыха членов экипажа, требует специальной квалификации пилота, медицинских сертификатов, дополнительного обучения экипажа и тестирования на наркотики и алкоголь, повышает уровень авионики и оборудования для обеспечения безопасности, ограничивает выполнение полетов в плохую погоду и запрещает посадку в аэропортах за пределами параметров FAA.

### ***Почему операции по Part 91 имеют смысл для владельцев***

В отличие от Part 135, Part 91 предлагает гибкость, потенциальную экономию средств, а также непрерывный доступ к воздушному судну и его расписанию без конфликтующих графиков чартеров третьих сторон. Это также упрощает требования к квалификации пи-

лотов — несомненный плюс, учитывая текущую нехватку пилотов. Однако владельцы отказываются от возможных чартеров на своих самолетах.

Спросите пилотов, почему они предпочитают летать по Part 91, и они, вероятно, скажут, что им нравится возможность летать практически в любом месте, в любое время и столько часов, сколько требуется для выполнения миссии владельца их самолета без обременительных и ненужных правил Part 135.

Несмотря на эти преимущества, выбор работы в рамках Part 91 связан с потенциально сложными управленческими задачами и значительными финансовыми, налоговыми, кадровыми проблемами и проблемами обслуживания самолетов.

### ***Почему операции по Part 135 имеют смысл для владельцев***

Операции по Part 135 могут стоить руководству больше затрат, чем содержание собственного летного отдела в соответствии с Part 91, в значительной степени потому, что эксплуатанты, работающие по этим правилам, несут дополнительные расходы на соблюдение требований, ориентированных на безопасность, и взимают плату за управление. Тем не менее, новые и постоянные покупатели должны проанализировать значительную ценность найма оператора Part 135, который в качестве основного бизнеса может в значительной степени заменить операции по самоуправлению.

В качестве основного преимущества снижения риска эксплуатант согласно Part 135 осуществляет оперативное управление воздушным судном вместо владельца, то есть ответственность лежит на плечах оператора Part 135. Оператор Part 135 предлагает чартерные услуги и летную поддержку для рейсов Part 91. Они

могут учитывать и предоставлять индивидуальные финансовые отчеты о расходах на самолет/рейс и обеспечивать скидки на топливо.

Налоговое планирование для операций по Part 135 в некоторых отношениях отличается от налогообложения по Part 91. Например, Part 135 может привести к взиманию федерального акцизного налога (FET), пассивным убыткам от чартерной деятельности и более длительным периодам амортизации. Операторы Part 135 могут предоставлять чартерные услуги тре-

тым сторонам, которые приносят доход, тогда как по Part 91 нельзя на законных основаниях фрахтовать самолет и получать чартерный доход.

### **Резюме**

Одним из наиболее важных решений, которые принимает владелец, помимо приобретения правильного самолета, является выбор самостоятельного управления самолетом в собственном летном отделе в соответствии с Part 91 или выбор коммерческого

чартерного оператора для управления самолетом в соответствии с Part 135. Связующая тема для обоих правил проистекает из широкого влияния применения Part 91 и Part 135 практически к каждому крупному структурированию, налогообложению, управлению рисками и связанным деловым и юридическим решениям. Соблюдение этих требований не является обязательным, но работа со знающей авиационной командой поможет владельцам решить присущие им сложности и добиться положительного опыта в качестве владельца или арендатора делового самолета.



## Самолет недели

Оператор/владелец: **Red Wings**

Тип: **Sukhoi Superjet 100-95B**

Год выпуска: **2013 г.**

Место съемки: **июль 2022 года, Moscow Vnukovo - UUWW, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко