



Что может произойти со стоимостью принадлежащих состоятельным гражданам России бизнес-джетов, если специальная военная операция будет продолжаться трудно прогнозируемое, длительное время? Можно предположить, что в сложившихся условиях не только сохранятся ограничения для свободного использования бизнес-джетов в международных перелетах, но также могут быть введены новые запреты на международном уровне. Подробный материал на тему читайте в этом номере.

Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор ООО «Джет Тревел Клуб» Евгений Юрьевич Бахтин, который даст собственную экспертную оценку нынешней ситуации на отечественном рынке бизнес-авиации: безусловно никто в бизнес-авиации РФ не был готов к непредсказуемым и столь стремительным изменениям среды функционирования под воздействием внешних факторов. Как показала мировая практика даже такие ведущие страны с высокоразвитой системой деловой, корпоративной и частной авиации не могут совладать с шоковыми изменениями спроса и предложения.

с 1 по 24 октября глобальная активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов была на 1% ниже, чем за тот же период в октябре прошлого года, и на 11% выше, чем в октябре 2019 года. Трафик бизнес-джетов в октябре снизился на 3% относительно прошлого года, и на 16% выше, чем три года назад. Глобальные регулярные авиаперевозки на 23% отстают от допандемийного октября, хотя и на 8% выше, чем в прошлом году. Лучшие мировые авиакомпании — Southwest Airlines, American Airlines, Ryanair, Delta Airlines и United Airlines — в этом месяце летают на 15% больше, чем в прошлом году.



## Спрос падает в Европе, но сохраняется в США

WINGX: Геополитическая нестабильность, турбулентность на валютном рынке и неуправляемая инфляция подорвали доверие бизнеса и потребителей, что привело в Европе к снижению спроса на бизнес-джеты **стр. 20**



## Переделать подержанные Ту-214 в бизнес-джеты

Самолетам Ту-204 и Ту-214 от 12 до 15 лет, они выставлены на продажу. Их владелец сообщил, что эксплуатанты иностранных бизнес-джетов проявляют интерес к лайнерам с тем, чтобы конвертировать их в бизнес-джеты **стр. 22**



## Владение джетами в период турбулентности

Что может произойти со стоимостью принадлежащих состоятельным гражданам России бизнес-джетов, если специальная военная операция будет продолжаться трудно прогнозируемое, длительное время? **стр. 23**



## Бизнес-авиация России попала в волатильность

Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор ООО «Джет Тревел Клуб» Евгений Юрьевич Бахтин, который даст собственную экспертную оценку нынешней ситуации на отечественном рынке бизнес-авиации **стр. 26**

  
Gulfstream™



## Российский трафик становится устойчивым

Россия на прошлой неделе вновь вошла в TOP 15 европейских стран по трафику деловой авиации, обогнав Польшу и вплотную приблизилась к Бельгии.

Как стало известно BizavNews, за прошлую неделю в/из РФ было выполнено 435 рейсов или 1,6% от общего трафика в Европе. По этому показателю Россия обошла Польшу (427 вылетов).

Лидером сентября стала Франция, на долю которой пришлось почти 15% трафика или 4257 вылетов. Далее идут Великобритания (4058), Германия (3399), Италия (2963), Испания (2329), Швейцария (1702), Турция (1236) и Австрия (764). Ближайшая по трафику к РФ Бельгия имеет показатели в 467 вылетов.

Трафик бизнес-джетов в Европе продолжает отставать от прошлого года, количество рейсов в октябре сократилось на 15% по сравнению с прошлым годом, хотя и

выросло на 9% по сравнению с тем, что было три года назад. За последние четыре недели активность упала на 13% по сравнению с прошлым годом, но на 41-й неделе трафик восстановился на 1% по сравнению с предыдущей неделей.

В этом месяце у чартерных операторов и у компаний по управлению воздушными судами наблюдается самое большое замедление. Частные летные отделы и долевые программы демонстрируют огромный прирост по сравнению с тем, что было три года назад, на 70% и 41% соответственно относительно прошлого года. Наибольшее падение активности происходит в большинстве горячих точек региона. Во Франции и Испании наблюдается двузначное снижение по сравнению с прошлым годом, в Германии – на 1% по сравнению с предыдущим годом, в Великобритании и Италии – однозначное снижение по сравнению с прошлым годом.



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax: +7(812)240-0288  
Cell: +7(921)961-1820  
E-mail: ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH  
AFTN: ULLLPXH



## Airshare отказывается от Phenom 100

Американский долевого оператор Airshare начинает выводить из эксплуатации бизнес-джеты Phenom 100 и фокусируется на более крупных типах самолетов. Ранее компания отказалась от King Air 350, что отражает изменение потребностей клиентов.

В прошлом году оператор перешел в категорию «операторов суперсредних бизнес-джетов», получив первые три из 20 самолетов Bombardier Challenger 350. С тех пор этот флот вырос до шести самолетов. Еще четыре Challenger 350 будут получены оператором в 2023 году, а оставшиеся 10 машин — между 2024 и 2025 годами. В компании также планируют пополнить свой нынешний парк Phenom 300, хотя никаких объявленных заказов пока нет.

В Airshare отмечают, что нынешние владельцы долей в Phenom 100 летают на Phenom 300 по цене VLJ.

Долевая программа Airshare предоставляет каждому владельцу 1/16 доли на 20 дней и неограниченное время полета (на основе распределения клиентом дней с максимальным 14-часовым рабочим днем экипажа). Если владельцы долей Airshare начинают и заканчивают рейс в одном и том же месте, сохраняя при этом один и тот же самолет и экипаж, они экономят до 35% от почасовой ставки. То, что пилоты и самолеты остаются с владельцами долей, когда они путешествуют, обеспечивает максимальную гибкость, поскольку они могут посетить несколько мест и скорректировать свое расписание в любой момент.





# Global 7500

## The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---

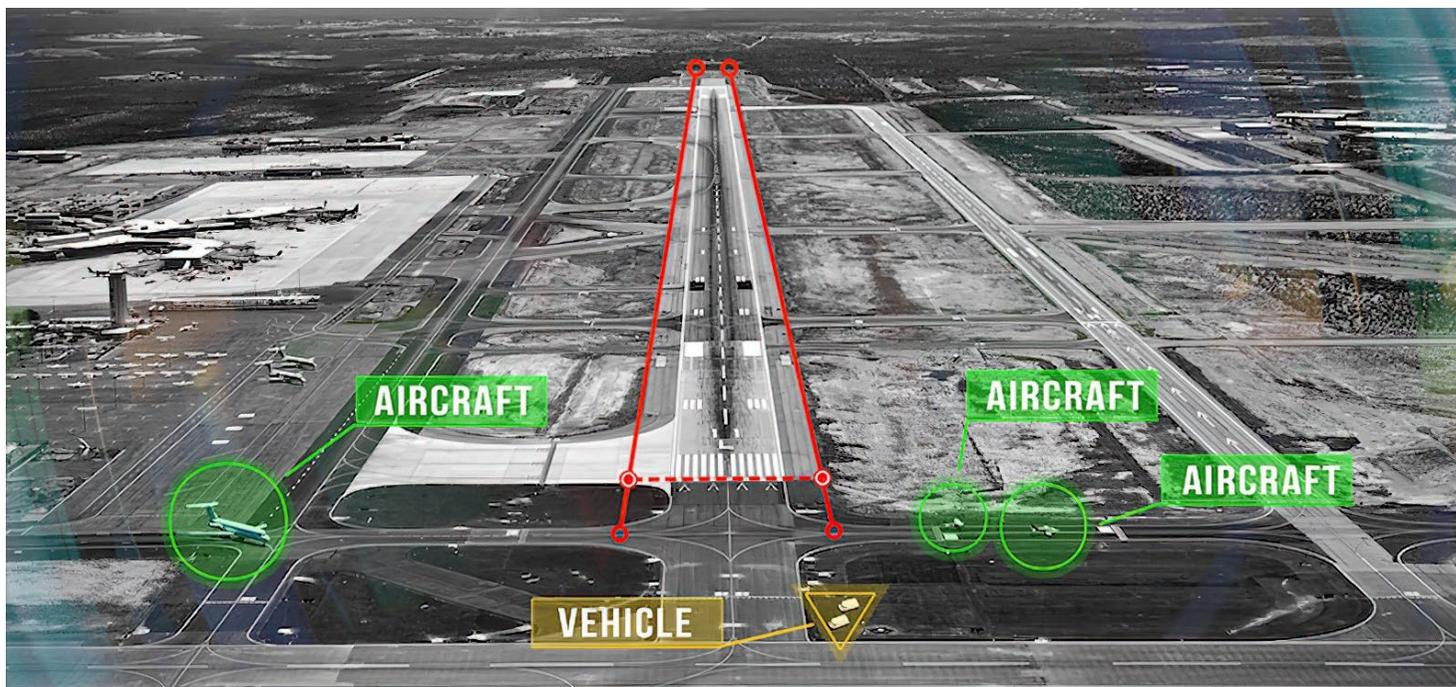
## Крупный производитель выбирает визуальную систему Aperture от Universal

Через год после презентации своей системы Aperture компания Universal Avionics заявила, что система визуального управления «теперь доступна для установки». Кроме того, компания заявила, что у нее есть соглашение с «крупным производителем авионики» об установке Aperture на борту нового самолета, который находится в стадии разработки.

На прошлогодней выставке BACE компания Universal Avionics представила систему Aperture, которая использует несколько потоков видеоданных для обеспечения улучшенного изображения на дисплеях в кабине экипажа. По словам Universal Avionics, Aperture обрабатывает восемь видеопотоков и может выводить их четырем независимым пользователям, «повышая безопасность и

улучшая процесс принятия решений летными экипажами и специалистами по полетам».

По словам представителей Universal, благодаря почти нулевой задержке Aperture соответствует обеспечению характеристик уровня А, самому высокому уровню целостности в коммерческой авиации. Текущая разработка добавит «больше видео/сенсорных каналов, агрегацию и обработку видео с малой задержкой, а также генерацию синтетических изображений». В итоге компания планирует использовать эти возможности для предоставления решений дополненной реальности, которые могут включать «визуальное позиционирование, обнаружение препятствий, управление на рулении и осведомленность о движении, чтобы значительно улучшить их ситуационную осведомленность при высокой рабочей нагрузке».



КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ  
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА  
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ЛЮБОГО ТИПА.

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



BUSINESS AVIATION OPERATOR  
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

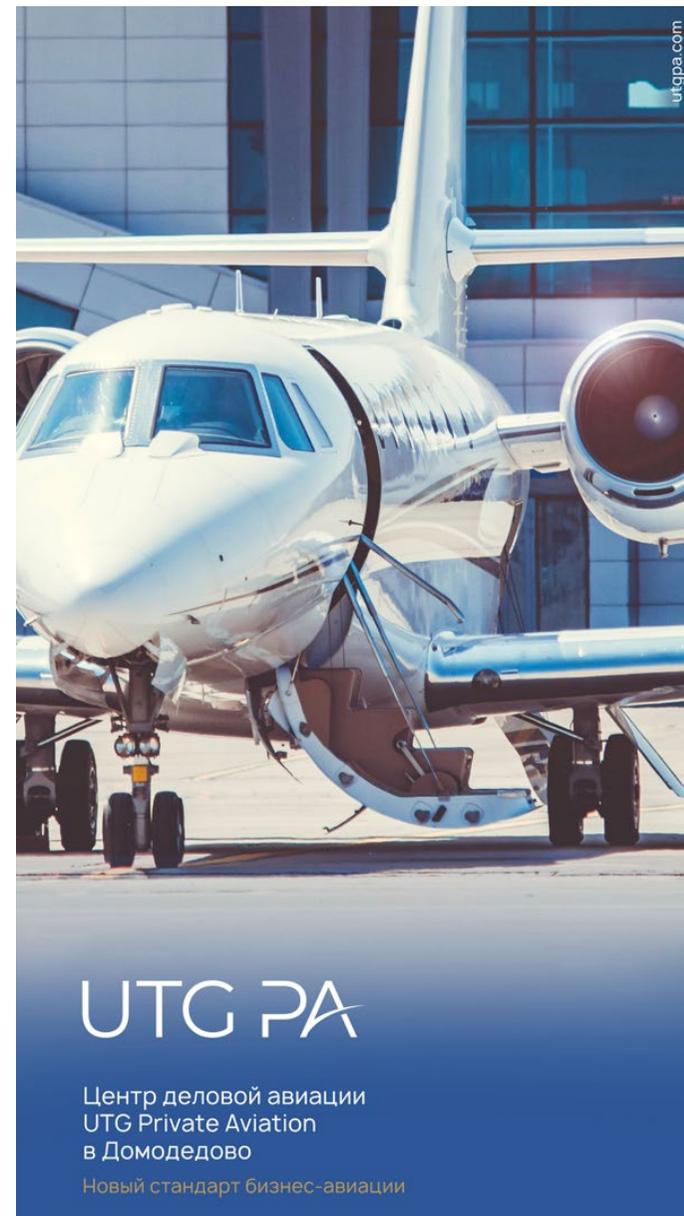
## SPARFELL получил четвертый АОС

Швейцарская SPARFELL Aviation Group сообщает о получении четвертого сертификата эксплуатанта (АОС). В октябре компания получила сертификат мальтийского авиаперевозчика, выданный Управлением гражданской авиации Мальты, и создала дочернюю компанию SPARFELL Malta.

SPARFELL Aviation Group уже открыл офис на острове и внес в сертификат первый самолет Bombardier Global 6500. До конца года мальтийский парк пополнится еще, как минимум, двумя бизнес-джетами. В настоящее время SPARFELL Aviation Group имеет АОС Австрии, Франции Сан-Марино и Мальты.

Сейчас в состав Sparfell Aviation Group входит ряд компаний: SPARFELL Airways (частные самолеты), SPARFELL & Partners (продажа и приобретение самолетов), SPARFELL Leasing (государственный и корпоративный лизинг), SPARFELL Design (дизайн интерьера и аксессуары для самолетов) и SPARFELL Defense (аэрокосмическая промышленность и оборонный консалтинг).

Летом текущего года швейцарская группа приступила к эксплуатации двух Falcon 7X, Global 7500 и Gulfstream G280, что укрепляет положение Sparfell как крупного игрока в пятерке ведущих операторов Швейцарии и Европы.



## Black Jet полетит на Мальдивы

Российский чартерный оператор AZUR air анонсирует старт продаж рейсов из Москвы на Мальдивы. Перелеты будут выполняться на Boeing 757 в бизнес-компоновке, получившим собственное имя Black Jet.

Стоимость перелета составляет 368000 рублей туда-обратно с частотой два раза в неделю. Продолжительность полета из Международного аэропорта «Внуково» составляет 9 часов. Билеты уже доступны на сайте перевозчика и в составе туристического пакета у туроператоров.

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

Напомним, первый коммерческий рейс самолет Black Jet выполнил 18 июня 2021 года из Москвы в Анталию. Самолет выполняет регулярные и чартерные рейсы. Кроме того, Black Jet может выполнять отдельные чартерные рейсы по заявкам различных заказчиков. 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.





A part of Flight Consulting Group



Диспетчерский центр 24/7  
Планирование полетов



Наземное обслуживание  
Полный спектр услуг

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

## Турецкий стартап Mavi Air приобрел четыре Airbus ACN130

Турецкий авиационный стартап Mavi Air подписал контракт с Airbus Corporate Helicopters на приобретение четырех вертолетов ACN130. Mavi Air выбрала ACN130 для коротких рейсов между аэропортами и отдельными отелями, а также для экскурсионных полетов.

Четыре ACN130 присоединятся к одному H130, уже находящемуся в парке Mavi Air, и помогут увеличить объемы операций компании в районе Стамбула. Услуги стартуют в этом месяце с использованием H130.

«Из-за резкого роста въездного туризма услуги вертолетных шаттлов принесут реальную пользу амбициозным планам Турции по привлечению туристов», — комментирует основатель Mavi Air Алекс Сахни. «Наши шаттлы начнут работу из Стамбула, а с поставкой вертолетов мы расширим операции по

многочисленным направлениям в Турции. ACN130 предлагает безопасный, тихий и комфортный полет, который обеспечит выполнение самых взыскательных требований наших клиентов».

Александр Санчес, глава Airbus Helicopters в Турции и на Кавказе, добавляет: «Мы очень рады, что Mavi Air выбрала ACN130 для расширения своих услуг трансфера по требованию. Airbus ACN130 просторнее, чем предыдущие вертолеты, которые использовались для гражданских полетов в Турции, и был разработан для клиентов, которые ожидают премиальных услуг. Звукоизолированная кабина оборудована кондиционером и имеет отличный обзор для пассажиров. Новый вертолет не только эффективен и безопасен, но с точки зрения расстояния и количества пассажиров он потребляет меньше топлива, чем моторная лодка среднего размера».



### 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

## Клиенты HondaJet получают возможность летать на 100% SAF

Компания GE Honda Aero Engines успешно завершила испытания своего двигателя HF120 на 100% экологичном авиационном топливе (SAF). Двигатель для бизнес-джета HondaJet до сих пор был одобрен для работы на смесях SAF с содержанием до 50%.

Наземные испытания двигателя проводились в течение нескольких дней в испытательном центре GE Peebles, штат Огайо, с использованием HEFA-SPK, наиболее широкодоступного SAF, производимого из исходного сырья растительного отработанного кулинарного масла, отходов жиров и смазок. Результаты испытаний были «очень позитивными» с характеристиками, эквивалентными характеристикам обычного Jet-A, сообщает пресс-служба компании.

«Мы рады поделиться одним из шагов, которые GE

Honda Aero Engines предпринимает для достижения углеродной нейтральности, основываясь на нашей вере в то, что снижение нашего воздействия на окружающую среду — это не просто инициатива, а обязательство», — пояснил Синдзи Цукияма, исполнительный вице-президент производителя силовых установок. «Помимо лучшей в своем классе топливной экономичности HF120, использование в будущем 100% SAF на HF120 будет еще больше способствовать экологической устойчивости».

GE Honda является совместным предприятием GE и Honda, созданным в 2004 году с равными долями в 50/50. Обе компании участвуют в международных усилиях, направленных на стандартизацию отраслевых спецификаций и обеспечение безопасности SAF.



FBO MINSK

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

**ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ  
ВАШЕ ВРЕМЯ**

fbo-minsk.aero

## Evia Aero заказывает 25 электросамолетов Eviation Alice

Немецкая Evia Aero взяла на себя обязательство заказать 25 электрических самолетов Alice у компании Eviation, о чем было объявлено на выставке NBAA-BACE 2022. Новая немецкая региональная авиакомпания подписала письмо о намерениях с Eviation всего через три недели после того, как 27 сентября разработчик электрических самолетов выполнил первый полет Alice в Мозес-Лейк, штат Вашингтон, и начал летно-испытательную кампанию.

Evia Aero, которая сосредоточена на создании экологичной авиакомпании для рынка деловых путешественников, планирует использовать 9-местный электрический самолет в качестве основного воздушного судна для прямых рейсов в Германии, Дании, Бельгии, Австрии и Нидерландах.

Eviation заявляет, что Alice планируется ввести в эксплуатацию в 2027 году. Ожидается, что дальность полета самолета составит около 250 морских миль. Тем не менее, генеральный директор Eviation Грегори Дэвис сказал, что компания стремится достичь большей дальности в 440 миль после того, как будут доступны более зрелые аккумуляторные технологии.

«Вместе с Eviation, пионером в области электрических полетов, мы представим парк самолетов с нулевым уровнем выбросов, которые изменят наше представление о региональных путешествиях в Европе», — сказал Флориан Крузе, основатель и генеральный директор Evia Aero. «Мы глубоко привержены целостной трансформации авиационной отрасли путем внедрения полного цикла локальной генерации энергии, хранения и выполнения полетов».



 A close-up photograph of the nose of a white aircraft. The aircraft is parked on a tarmac, and the ground is visible below. The sky is blue with some clouds. In the upper right corner, there is a logo for FBO EXPERIENCE, which consists of a stylized 'V' shape made of horizontal lines above the text 'FBO EXPERIENCE'.
 

**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE

## GE Honda расширяет сеть

Малайзийская D'viation и Mather Aviation из центральной Калифорнии, США, были назначены двумя новыми авторизованными сервисными провайдерами (ASP) компании GE Honda Aero Engines, в результате чего сервисная сеть производителя двигателя HF120 увеличилась до 17 локаций. Двигатель устанавливается на HondaJet.



В качестве ASP компании будут выполнять линейное техническое обслуживание и демонтаж двигателей, а также поддерживать использование двигателей в аренде. ASP также продвигают и облегчают программу GE Honda по техническому обслуживанию двигателей (EMC) для гарантийного и программного обслуживания. «Мы продолжаем не только расширять нашу сеть, чтобы соответствовать растущему авиапарку, но также корректируем наше предложение EMC с учетом наших клиентов и их работы», — сказал исполнительный вице-президент GE Honda Синдзи Цукияма.

Программа EMC охватывает плановое техническое обслуживание, запасные двигатели, а также все детали и работы для клиентов HF120. Совместное предприятие GE Honda, базирующееся в Берлингтоне, Северная Каролина, было создано в 2004 году для управления программой двигателей HF120, запущенной в 2006 году.

## Blackhawk поставила сотый двигатель XP67A

Американская компания Blackhawk Modifications сообщает о поставке сотого двигателя XP67A. В 2020 году получил дополнительный сертификат FAA (STC), который позволяет заменить оригинальные двигатели Beechcraft King Air 350ER (PT6A-60A) на Pratt & Whitney Canada PT6A-67A+ (XP67A).

Сертификация заняла 14 месяцев, а в ходе программы было выполнено 132 полета (172 летных часа). Двигатели PT6A-67A и новые пятилопастные композитные винты MT-Propeller были установлены на тестовом King Air 350ER и, по словам Blackhawk, испытания показали многообещающий результат.

Как ранее писал BizavNews, из-за конструктивных

особенностей планера мощность новых двигателей ограничена на уровне 1050 л.с., как и у предшественника. В условиях высоких температур компания получила сокращение времени набора высоты до эшелона FL350 более чем в два раза, до 18 минут. Крейсерская скорость также выросла на 37 узлов, максимальная в 340 узлов достигнута в пределах мощности двигателя. Дополнительный сертификат также включает новое руководство по производству полетов с полными требованиями по производительности для различных условий полета.

Новые двигатели имеют полную гарантию Pratt & Whitney Canada в течение пяти лет или 2500 часов.



## AW609 с медицинским салоном

На этой неделе компания Leonardo представила макет интерьера своего гражданского конвертоплана AW609 на Air Medical Transport Conference в Тампе, штат Флорида. AW609 оснащен дверью главного салона шириной 35 дюймов, которая позволяет легко переносить пациентов с наземных носилок скорой помощи на медицинскую стойку конвертоплана.



Салон AW609 имеет достаточно пространства для размещения одного пациента на носилках и четырех медработников или двух пациентов с меньшим количеством сопровождающих.

Менеджер по маркетингу AW609 Уильям Суник считает, что существует большой нераскрытый потенциал для воздушного суда в местах рассредоточенного расселения и для совместной перевозки органов для трансплантации и связанных с ними медицинских бригад. «Конвертоплан привлек много внимания, особенно в конфигурации EMS», — сказал он. «Возможность иметь высокоскоростное воздушное судно с вертикальным взлетом и посадкой и герметичным салоном для перевозки органов огромна».

По словам Уильяма Суника, в сельской местности AW609 может выполнять работу на месте происшествия и быстро доставлять пациентов в медицинское учреждение с наиболее подходящим уровнем ухода, включая особые потребности при ожогах и травмах глаз.

## FAA, EASA, ANAC и ТССА предлагают правила для упрощения сертификации

Группа по управлению сертификацией (СМТ), состоящая из руководителей четырех полномочных органов гражданской авиации, опубликовала стратегию по разработке и внедрению политик, оптимизирующих сертификацию.

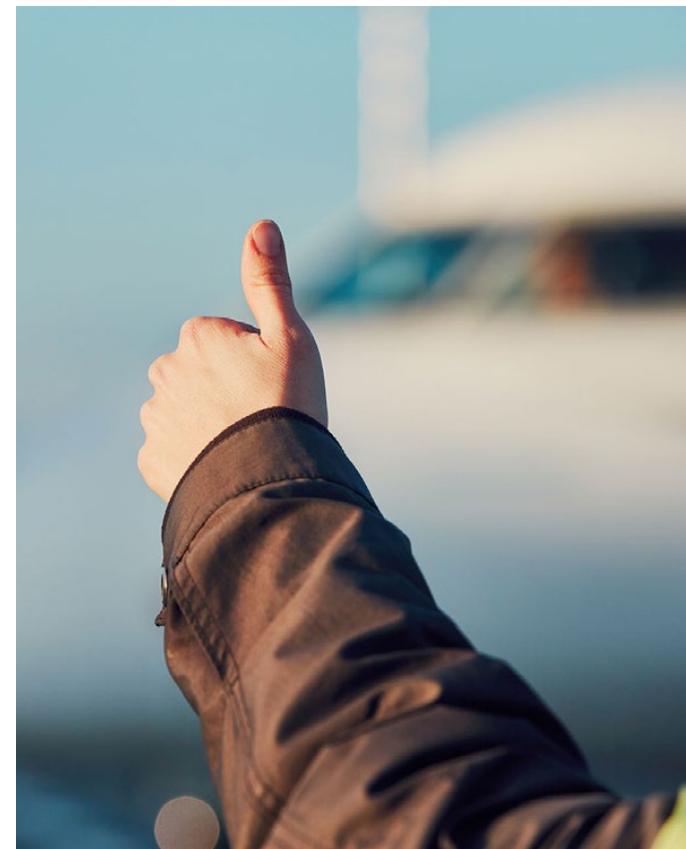
В состав группы входят Федеральное авиационное управление (FAA), Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC) Бразилии, Европейское агентство по авиационной безопасности (EASA) и Transport Canada Civil Aviation (ТССА). FAA и EASA также разработали двустороннюю дорожную карту по улучшению валидации (VIR), в которой определены конкретные двусторонние инициативы.

«Продолжающаяся глобализация авиационной отрасли стимулировала сотрудничество между полномочными органами гражданской авиации мира для гармонизации систем регулирования. Рост отрасли привел к повышению уровня внутренней сертификационной работы, а проекты по валидации в новых государствах-разработчиках предъявляют растущие требования к ресурсам других органов. Максимально используя существующие двусторонние партнерские отношения США с нашими странами-партнерами по СМТ, мы можем сократить объем усилий, которые все агентства в настоящее время затрачивают на программы валидации», - говорится в заявлении FAA.

Прочные партнерские отношения являются ключом к единым стандартам безопасности во всем мире. Являясь лидерами мирового авиационного сообщества, члены СМТ являются пионерами стратегии, которая фокусируется на инициативах по укреплению доверия и принципах валидации на основе рисков, чтобы принимать партнерские сертификационные мероприятия с ограниченным техническим участием или без него. Это значительное расширение предыдущих

инициатив, которое позволяет органам власти максимально полагаться на удостоверяющий центр.

Стратегия СМТ и FAA-EASA VIR поддерживают Инициативу глобального лидерства FAA, которая меняет то, как FAA расставляет приоритеты и направляет ресурсы для взаимодействия с международным авиационным сообществом в целях повышения безопасности, эффективности и экологической устойчивости за счет гармонизации нормативных требований и партнерства.



## Eco Caravan: +50 самолетов в заказе

Компания Ampraire получила твердый заказ, подкрепленный депозитами, на 25 своих девятиместных самолетов Eco Caravan с низким уровнем выбросов, а также опцион еще на 25 самолетов.

Покупателем является американская MONTE, финансирующая развитие устойчивых региональных авиационных технологий. Самолеты будут сданы в лизинг компаниям-партнерам для полетов на региональных маршрутах протяженностью от 160 до 650 км, выполняя рейсы в основном из удобных аэропортов авиации общего назначения.

Самолет использует на 70% меньше топлива при коротких рейсах и на 50% меньше при длительных рейсах с соответствующим сокращением выбросов. При использовании устойчивого авиационного топлива (SAF) сокращение выбросов составляет почти 100%. Общее снижение эксплуатационных расходов составляет от 25 до 40% в зависимости от структуры маршрута. Самолет может работать независимо от наземной инфраструктуры зарядки, подзаряжая батареи в полете, когда это необходимо, как сегодня это делают гибридные электромобили.

Компания Ampraire провела первые запуски двигателя Eco Caravan в апреле 2022 года. Компания работает с FAA над получением дополнительного сертификата типа в 2024 году. Силовая установка будет использовать турбогенератор для зарядки аккумуляторов, которые приводят в действие электродвигатель с винтом.

В июле Ampraire получила твердый заказ на пять Eco Caravan, а также опцион на дополнительные 20 самолетов. Покупателем стала американская авиакомпания WingTips, работающая в Калифорнии, Аризоне и Неваде.

## Daher сможет вывести на рынок гибридный самолет не раньше 2028 года

Вероятно, пройдет еще шесть лет, прежде чем Daher сможет вывести на рынок гибридно-электрический самолет, основываясь на последней оценке программы НИОКР в рамках проекта EcoPulse, который французская компания реализует с Airbus и производителем двигателей Safran.

К концу этого года команда планирует начать летные испытания гибридно-электрической трансмиссии с использованием летающей лаборатории ТВМ 900 и оценить все результаты этой работы в 2023 году, рассказал журналистам Генеральный директор Daher Aircraft Николя Чабберт.

Проект EcoPulse направлен на проверку технологий, разработанных для сокращения выбросов и шума, а также на создание новых областей применения для воздушных перевозок. Производитель двигателей

Safran разрабатывает распределенную гибридную силовую установку. Airbus отвечает за аэродинамическую оптимизацию двигательной установки, установку батарей с высокой удельной плотностью заряда и их использование для питания самолета. Daher занимается изготовлением, установкой компонентов и систем, летными испытаниями и согласованием с регулирующими органами.

EcoPulse идентичен турбовинтовому самолету Daher ТВМ, за исключением трех небольших равномерно расположенных электродвигателей и винтов на передней кромке каждого крыла. Эти электрические двигатели могут быть использованы для движения самолета на взлетно-посадочной полосе, а также во время крейсерского режима и на снижении вместо Pratt & Whitney Canada PT6 установленного ТВМ.

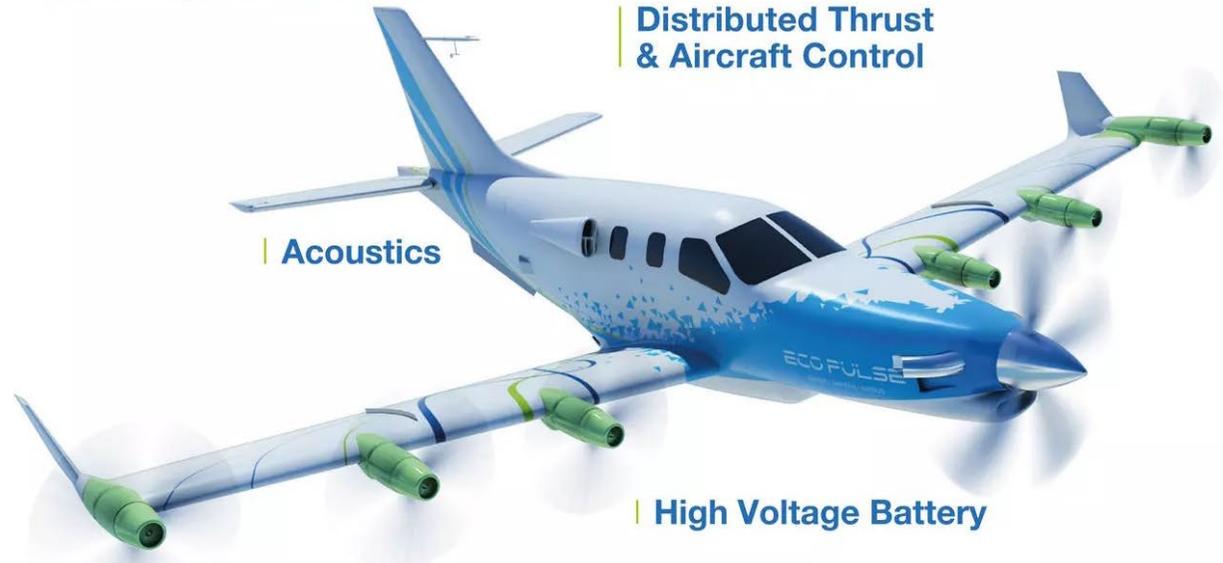
### | Aerodynamics & Performance

### | Distributed Thrust & Aircraft Control

### | Modelling & Simulation

### | Acoustics

### | High Voltage Battery



## JETNET приобретает Asset Insight

JETNET сообщает о приобретении Asset Insight, одну из самых опытных в мире авиационных оценочных компаний, и eValues - передового инструмента оценки деловой авиации в реальном времени.

Новый актив станет первым из нескольких будущих запланированных приобретений, поскольку JETNET расширяет предложения своих продуктов для авиационной отрасли и использует недавние инвестиции в партнерстве с Silversmith Capital Partners.

«У нас была возможность работать с Asset Insight в качестве партнера на протяжении многих лет, и мы знаем, насколько стратегическими являются продукты компании по оценке и стоимости владения для нашей клиентской базы», — сказал генеральный директор JETNET Грег Фелл. «Тони Киусис — очень уважаемый и талантливый эксперт в авиационной отрасли, и мы рады, что он присоединился к команде JETNET, поскольку мы расширяем наши предложения продуктов и глобальное присутствие».

JETNET предлагает своим клиентам по всему миру самую полную и надежную базу данных деловой и коммерческой авиации. Работая напрямую с операторами, владельцами и производителями, JETNET поддерживает точную информацию о ценах, наличии и местонахождении критически важных авиационных ресурсов. Asset Insight предоставляет широкий спектр программного обеспечения для оценки самолетов и аналитических инструментов, помогающих принимать решения о покупке, финансовых затратах и данных об общей стоимости владения для своих клиентов. Вместе эти две компании будут поставлять лучшие в своем классе продукты, предоставляющие клиентам актуальную, понятную и полезную информацию, необходимую им для принятия бизнес-решений.

## Теснам начал продажи P2012 STOL и объявил цену

Компания Tecnam официально начала продажи своего нового поршневого самолета P2012 STOL (short takeoff and landing). Параллельно производитель озвучил цену на базовый вариант — она составит \$2,75 млн. Первые поставки должны быть осуществлены в четвертом квартале 2023 года, а следующие доступные производственные слоты — во втором квартале 2024 года.

В октябре 2022 года самолет получил окончательную конфигурацию, перейдя к этапу сертификации, которая должна завершиться в 2023 году.

Компания сообщает, что P2012 STOL является единственным двухдвигательным поршневым самолетом с коротким взлетом и посадкой, соответствующим последним поправкам к сертификации.

Внутреннее пространство дополнено центральным проходом, отдельным окном для каждого из девяти пассажиров, отсутствием скамеек или двойных сидений и лучшими удобствами для пассажиров, такими как USB-порты, кондиционер в салоне, отдельные выходы свежего и горячего воздуха, специальная лампа для чтения, карманы для сидений и подстаканники.

При максимальном взлетном весе 3680 кг разбег составляет 425 м, а для пробега по ВПП требуется всего 360 м.

P2012 STOL доступен в пассажирской и многоцелевой конфигурациях (комбинированный, грузовой, скорая помощь). Tecnam может быть быстро и легко преобразован из девятиместной конфигурации в самолет специального назначения и обратно.



## РФ может разрешить ремонт иностранных самолетов с использованием неоригинальных запчастей

Минтранс РФ подготовил проект постановления правительства, который разрешает техобслуживание и ремонт самолетов с использованием неоригинальных компонентов, изготовленных «по процедурам стран, являющихся ведущими в мировом авиационном сообществе».

Проект документа размещен на портале [regulation.gov.ru](http://regulation.gov.ru). Он предполагает внесение изменений в действующее постановление от 12 марта 2022 г. №353.

В условиях санкций российские компании испытывают трудности в поставках оригинальных комплектующих, произведенных организациями, одобренными авиавластями стран разработчиков воздушных судов, говорится в пояснительной записке к проекту. Запуск собственного производства части иностранных запчастей в РФ и их сертификация «займет значительное время, которое превышает время эксплуатации многих комплектующих изделий». Данный временной разрыв повлияет на безопасность и объемы воздушных перевозок в РФ, отмечают авторы документа.

«В то же время авиационной промышленностью некоторых стран налажено производство по изготовлению неоригинальных компонентов в соответствии с различными процедурами Part Manufacturer Approval (PMA), European Part Approval (EPA), Technical Standard Orders Authorization (TSOA) и одобренных к установке на воздушные суда на основании соответствующей документации. Проектом постановления предлагается допустить установку вышеуказанной категории компонентов, изготовленных по процедурам стран, являющихся ведущими в мировом авиационном сообществе в этом виде деятельности», - сказано в пояснении.

Данная мера позволит российским компаниям «зна-

чительно расширить номенклатуру используемых компонентов наряду с оригинальными компонентами для обеспечения поддержания летной годности парка воздушных судов в РФ».

Кроме того, проектом предлагается допустить внедрение модификаций и выполнение ремонтов самолетов «на основании документации, разработанной одобренными организациями стран, также являющихся ведущими в мировом авиационном сообществе в этом виде деятельности, включая страны, не являющиеся странами разработчиков эксплуатируемой в РФ авиатехники». Предложение обусловлено ограниченным

доступом российских компаний к конструкторской документации и программному обеспечению разработчиков техники, а также недостатком опыта у таких организаций.

Проект также предусматривает продление до конца 2023 года действия мер, установленных в предыдущих редакциях постановления №353. В частности, продлеваются сроки действия сертификатов летной годности иностранной авиатехники, выданных Росавиацией, в случае их окончания в период с 1 марта по 31 декабря 2022 г.

*Источник: INTERFAX.RU*



## Франция продолжает дискуссию о воздействии бизнес-авиации на окружающую среду

Официальные лица во Франции продолжают обсуждать введение дополнительных правил и налогов в бизнес-авиации страны, чтобы минимизировать ее воздействие на окружающую среду.

Министр финансов Франции Бруно Ле Мэр заявил, что хочет «идти еще дальше», требуя, чтобы самолеты летали исключительно на биотопливе.

По словам Джо Дарденн, авиационного директора группы кампании Transport and Environment, члены парламента обсудят на этой неделе согласование налогообложения бизнес-джетов. Transport and Environment и другие экологические группы утверждают, что к 2030 году французское правительство может получить не менее 660 миллионов евро дохода за счет более высоких налогов на топливо и новых сборов за полет для деловых самолетов.

«Чтобы решить проблему непропорционального воздействия частных самолетов на климат, мы предлагаем ввести налог на полеты и топливо», — сказал Дарденн. В соответствии с Климатической конвенцией Франции налог на полеты будет варьироваться в зависимости от дальности полета».

Он добавил, что этот доход может быть использован для финансирования декарбонизации авиации. По мнению аналитиков, правительству следует уделять первоочередное внимание финансированию экологически чистого авиационного топлива (SAF), такого как синтетический керосин и других аналогов.

Как минимум, экологические группы считают, что французское правительство должно потребовать от бизнес-джетов использовать только SAF после 2030 года. Но они также призывают к обязательному использованию после 2030 года углеродно-нейтраль-

ных деловых самолетов на ближнемагистральных маршрутах.

Марк Коттины, представитель Французского агентства экологических преобразований, сказал, что необходимо собрать данные и принять правильную методологию, прежде чем возлагать дополнительную нагрузку на бизнес-авиацию во Франции.

«Мы могли бы продемонстрировать, что предотвращение увеличения трафика будет приветствоваться для совокупных выбросов с настоящего момента до 2030 года. Это не означает, что ограничения необходимы», — сказал он. «Действительно, мы могли бы ожидать от пользователей и рынка, что они будут отслеживать свое воздействие на климат ежегодно или даже ежемесячно».



## Falcon 10X переходит в фазу производства

Французская Dassault завершила испытания в аэродинамической трубе и начала производство основных узлов своего флагмана Falcon 10X. Компания все еще рассчитывает ввести самолет в эксплуатацию в конце 2025 года.

«Все элементы для Falcon 10X буквально собираются воедино на наших различных производственных объектах», — отметил председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Траппье. «Этот новый самолет, самый большой специализированный бизнес-джет на рынке, воплотит в себе новейшие технологии и установит новый стандарт обслуживания пассажиров».

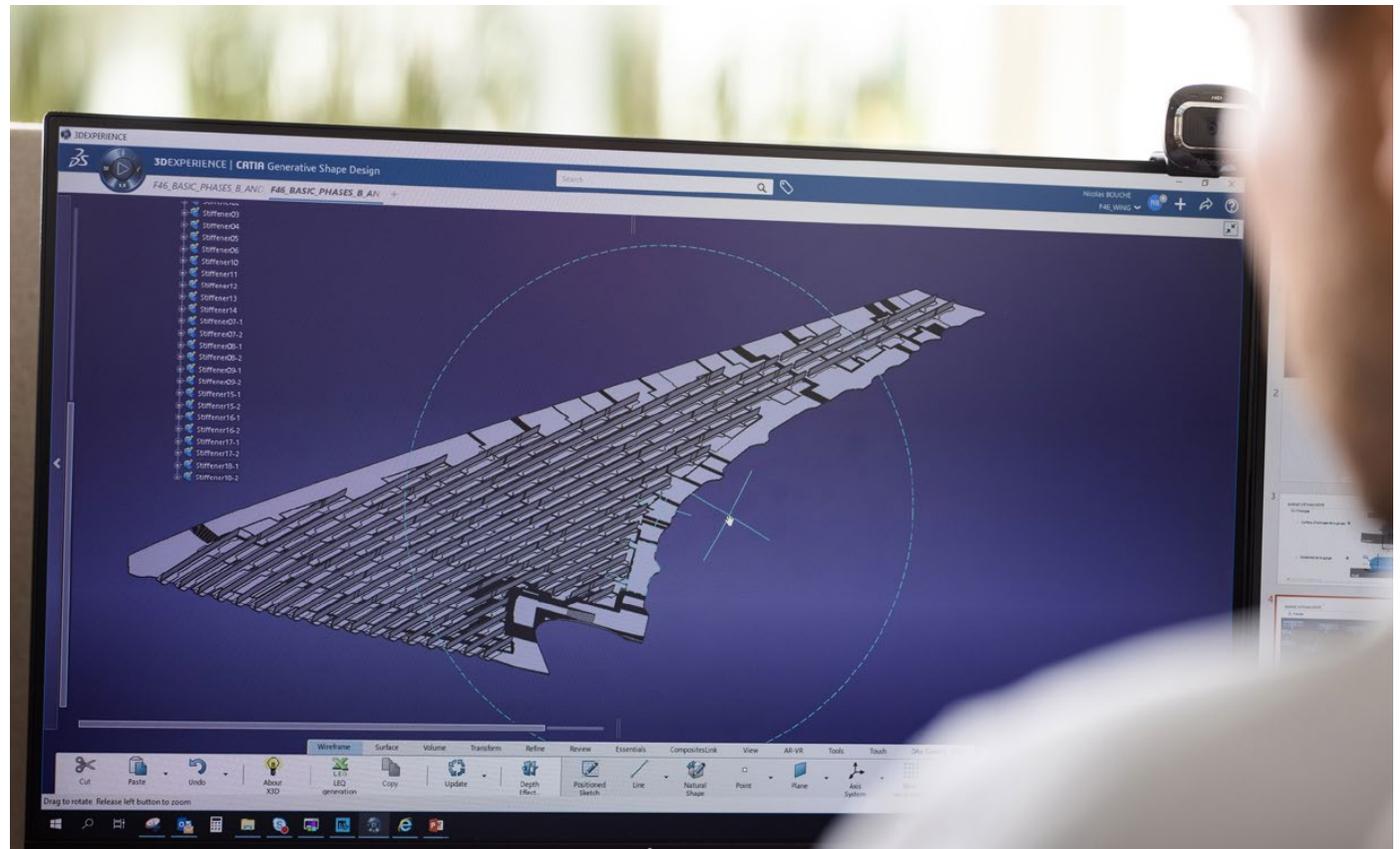
Разработка двигателя Rolls-Royce Pearl 10X также успешно продвигается. Проведенные на сегодняшний день испытания продемонстрировали надежность силовой установки и показали, что он полностью соответствует предъявляемым к нему требованиям. На сегодняшний день компания Rolls-Royce провела более 1000 часов испытаний двигателя с тягой более 18 000 фунтов, включая работу на 100-процентном экологичном авиационном топливе (SAF). Компания Rolls-Royce недавно начала строительство нового вспомогательного производственного объекта рядом с линией окончательной сборки самолетов в Бордо-Мериньяк. Кампания летных испытаний Pearl 10X будет проходить на летающем испытательном стенде Rolls-Royce, начало которого запланировано на 2023 год.

С началом разработки Falcon 10X, Dassault использует новый подход к наземным испытаниям, который будет использоваться для демонстрации зрелости всех систем задолго до того, как самолет поднимется в воздух. Два мультисистемных испытательных стенда в летно-испытательном центре Dassault в Истре, Франция, будут использоваться для обширной кам-

пании наземных испытаний. Испытательные стенды проверяют надлежащее функционирование авионики, органов управления двигателем, управления полетом, гидравлики, распределения электроэнергии, торможения, противопожарной защиты и других систем самолета.

Напомним, что Falcon 10X будет иметь самый большой и комфортабельный салон на рынке, и он будет предлагать большую модульность, чем любой другой самолет этого класса, с возможностью выбора не-

скольких внутренних конфигураций. 10X достаточно большой, чтобы вместить четыре зоны равной длины, но владельцы могут сконфигурировать свой салон для создания действительно индивидуального интерьера, включая, например, расширенную обеденную/конференц-зону, специальную развлекательную зону с большим экраном, частную каюту с кроватью размера «queen-size» или большую мастер-каюту с отдельным душем. 10X будет иметь совершенно новый фюзеляж с 38 иллюминаторами, которые почти на 50% больше, чем у Falcon 8X.



## Поставки и заказы Gulfstream продолжают расти

Gulfstream Aerospace, дочерняя компания General Dynamics, в третьем квартале 2022 года поставила 35 бизнес-джетов (28 самолетов с большим салоном и семь G280 среднего размера) по сравнению с 31 самолетом (25 с большим салоном и шесть G280) за тот же период прошлого года. За девять месяцев текущего года заказчикам было передано 82 самолета (66 с большим салоном и 16 G280) по сравнению с 80 дже-

тами (68 крупногабаритных и 12 G280) годом ранее.

Четыре поставки G500/600 в третьем квартале были отложены, поскольку клиенты ждали исправления программного обеспечения, которое должно было снять ограничения на посадку при боковом ветре. FAA одобрило обновление программного обеспечения, и все 188 находящихся в эксплуатации самолетов

G500/600 получили обновление, заявила председатель и главный исполнительный директор General Dynamics Феба Новакович во время ежеквартального звонка с инвесторами.

На 2022 год производитель запланировал поставку 121 самолета, и чтобы достичь этого компании потребуется отгрузить в четвертом квартале не менее 39 бизнес-джетов. Ожидается, что в следующем году поставки увеличатся до 148 самолетов, а в 2024 году достигнут рекордных 170 бизнес-джетов.

По словам Новакович, эти цифры вполне достижимы, учитывая текущую ситуацию с продажами и растущий портфель заказов — \$19,1 млрд по состоянию на 30 сентября — в аэрокосмическом подразделении, в которое также входит компания Jet Aviation. Соотношение заказов к поставкам в подразделении Aerospace составило 1,2:1 за квартал и 1,6:1 с начала года. В Gulfstream это соотношение в третьем квартале составило 1,3:1, что отражает «сильные продажи в США, на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии».

Новакович сказала, что цепочка поставок по-прежнему остается проблемой, но добавила, что до сих пор Gulfstream удавалось справляться с ситуацией, чтобы поддерживать поставки самолетов в соответствии с графиком.

В течение квартала выручка аэрокосмического подразделения выросла на 13,6% в годовом исчислении, до \$2,35 млрд, а прибыль увеличилась на 13,3%, до \$312 млн. Феба Новакович добавила, что в этом году ожидается, что аэрокосмическая группа будет работать лучше, чем прогнозировалось. Ранее в этом году General Dynamics прогнозировала выручку подразделения в размере \$8,4 млрд, а в июле она прогноз увеличился до \$8,6 млрд.



## Гонконг «просыпается» после Covid

Hong Kong Business Aviation Centre (НКВАС), единственный FBO в международном аэропорту Гонконга, приступил к расширению своего комплекса. Инвестиции в проект составят \$51 млн.

Строительство планируется провести в два этапа, первый из которых будет включать реконструкцию и

расширение существующего терминала с новым VIP-залом и модернизацию зоны таможенного, иммиграционного и карантинного контроля, а также с эксклюзивной зоной посадки и ускоренной регистрацией.

Снаружи к зданию аэровокзала будет пристроен специальный навес для прибывающих самолетов — пер-

вый в своем роде в Азии — он защитит пассажиров от непогоды. Также удвоится количество парковочных мест на перроне.

Второй этап будет включать строительство второго терминала для обслуживания чартерных и групповых рейсов на крупных самолетах, а также для предоставления арендаторам дополнительных офисных площадей. В новом терминале будут присутствовать все «экологические атрибуты»: солнечные батареи, зарядка электромобилей и интеллектуальные системы управления зданием.

В предпандемийном 2019 году Hong Kong Business Aviation Centre обслужил 9 000 рейсов и более 40 000 пассажиров. Проект, который планируется завершить в 2025 году, удвоит пропускную способность НКВАС в связи с открытием новой третьей взлетно-посадочной полосы аэропорта длиной 3800 метров.

«Деловая авиация играет важную роль в укреплении статуса Гонконга как глобального финансового центра и позиции международного аэропорта Гонконга как международного авиационного узла», — сказал Джек Со Чак-Квонг, председатель Управления аэропорта Гонконга. «Он предоставляет деловым путешественникам повышенную гибкость и эффективность, что является преимуществом в нашем современном коммерческом мире».

Тем не менее представители аэропорта Гонконга заявили, что рейсы вне расписания, в том числе деловой авиации и АОН, составляют 1-2% от общего количества рейсов в аэропорту, подчеркнув, что приоритет по слотам и местам для парковки по-прежнему отдается регулярным авиакомпаниям. В настоящее время аэропорт с двух ВПП выполняет до 68 взлетно-посадочных операций в час.



## Vista: рекордный рост чартеров благодаря спросу в США

Vista Global Holdings сообщила о рекордном росте своих чартерных брендов VistaJet International и XO за первые девять месяцев текущего года, особенно в третьем квартале. Продажи в США — самом сильном и быстрорастущем регионе группы — выросли на 185% по сравнению с тем же периодом 2021 года и только в третьем квартале составили 64% от общего количества проданных часов.

На долю новых клиентов в третьем квартале пришлось 70% проданных часов в США, что является рекордом для Vista в этом сегменте.

«США — невероятно динамичный рынок, и мы наблюдаем огромный рост в регионе, поскольку участники и новые клиенты обращаются к проверенным брендам Vista Global и обширному глобальному флоту для получения превосходного комплексного опыта полетов», — сказал основатель и председатель Vista Томас Флор.

Базирующаяся в Дубае Vista Global Holdings отметила приобретение в первой половине года компании Jet Edge, расположенной в Огайо, в качестве фактора расширения клиентской базы, инфраструктуры и масштабирования деятельности в Северной Америке. Между тем, недавнее введение членской программы VJ25, предлагающей от 25 до 50 часов доступа к флоту VistaJet, а также оптимизированное членство в XO «демонстрирует упрощение и клиентоориентированность предложений группы», — говорится в сообщении компании.

Приобретение Jet Edge увеличило парк Vista до более чем 350 самолетов, половина из которых базируется в США, включая самолеты Bombardier Global 7500, Global 5000, Challenger 605, Challenger 350, Gulfstream G450 и Cessna Citation X/XLS. Клиенты имеют доступ

к дополнительным 2100 самолетам альянса, которые можно мгновенно забронировать через передовое цифровое приложение XO.

Взяв на себя инициативу в области устойчивого развития деловой авиации, Vista обязалась стать угле-

родно-нейтральной к 2025 году и ранее в этом году опубликовала «Руководство по изменениям в деловой авиации», чтобы поощрять сотрудничество и прозрачность в отрасли. Vista сообщила, что более 85% членов принимают участие в добровольной программе компенсации выбросов углерода.



## Спрос падает в Европе, но сохраняется в США

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с 1 по 24 октября глобальная активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов была на 1% ниже, чем за тот же период в октябре прошлого года, и на 11% выше, чем в октябре 2019 года.

Трафик бизнес-джетов в октябре снизился на 3% относительно прошлого года, и на 16% выше, чем три года назад. Глобальные регулярные авиаперевозки на 23% отстают от допандемийного октября, хотя и на 8% выше, чем в прошлом году. Лучшие мировые авиакомпании — Southwest Airlines, American Airlines, Ryanair, Delta Airlines и United Airlines — в этом месяце летают на 15% больше, чем в прошлом году, и на 1% меньше, чем три года назад. Объем грузовых авиаперевозок на 8% ниже, чем в прошлом году, и на 5% ниже, чем три года назад.

### Северная Америка

С начала октября бизнес-джеты летают на 1% меньше относительно прошлого года, и на 15% больше, чем три года назад. На 42-й неделе, закончившейся 23 октября, активность в регионе была на уровне той же недели прошлого года, а также на уровне 41-й недели этого года. За последние четыре недели в сегменте бизнес-джетов наблюдается тенденция на 1% ниже, чем за аналогичный период прошлого года.

В октябре этого года легкие джеты стали самым загруженным сегментом в регионе, хотя их активность снизилась на 5% по сравнению с прошлым годом. Суперсредние, суперлегкие, ультрадальние и сверхлегкие самолеты летают больше, чем в прошлом году, в то время как трафик легких, тяжелых, средних, джетов начального уровня и бизнес-лайнеров меньше.

Сообщается, что Гран-При США на трассе Circuit of the

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	1,608,750	72%	8.4%	72.9%	-22.6%
Business Aviation	369,605	16%	-1.2%	34.1%	11.0%
Other	198,670	9%	23.7%	100.2%	23.1%
Cargo	70,988	3%	-8.0%	-5.4%	-5.1%
Grand Total	2,248,013	100%	7.3%	62.9%	-15.1%

Глобальная активность самолетов в октябре 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

Aircraft Segments	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
Light Jet	52,057	3,555	-4.6%	31.9%	13.4%
Super Midsize Jet	44,311	2,291	1.1%	49.8%	24.8%
Heavy Jet	25,769	2,111	-0.7%	56.1%	2.9%
Super Light Jet	20,622	1,117	2.2%	49.0%	14.2%
Midsize Jet	19,462	1,453	-10.7%	31.1%	3.6%
Ultra Long Range Jet	14,453	1,797	17.7%	102.9%	34.1%
Very Light Jet	10,704	1,079	10.0%	38.9%	32.3%
Entry Level Jet	6,175	618	-3.8%	21.1%	5.8%
Airliner/Bizliner(Jet)	84	24	-4.5%	55.6%	-25.0%
Grand Total	193,637	13,826	-0.6%	44.3%	15.2%

Сегменты бизнес-джетов в Северной Америке, октябрь 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

Americas 20–21 октября привлек самое большое количество зрителей за всю историю Формулы-1. Среди тех, кто прилетел бизнес-джетом, была заметна активность в близлежащих аэропортах (KAUS, KEDC, KSAT, KRYW, KHYI). По сравнению с Гран-При США 2019 года среднее число прибывающих бизнес-джетов за 5 дней до мероприятия выросло на 37%. Во время Гран-При этого года было задействовано 538 самолетов, что на 74% больше, чем на мероприятии 2019 года.

Выставка NBAA-BACE вызвала всплеск прибытий бизнес-джетов в аэропорты Орlando по сравнению с обычным уровнем активности. Во время конферен-

ции в близлежащих аэропортах было задействовано 406 бизнес-джетов, что на 4% больше, чем на мероприятии 2019 года в Лас-Вегасе.

### Европа

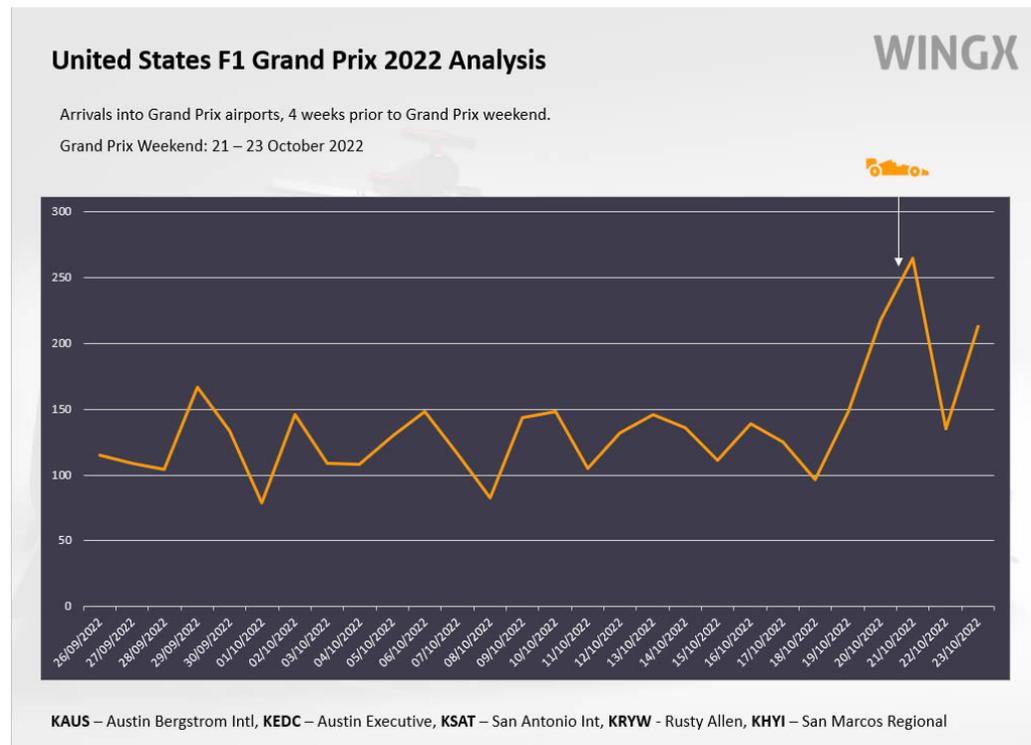
В этом месяце активность бизнес-джетов в Европе на 16% ниже относительно октября прошлого года, несмотря на это падение, трафик бизнес-авиации на 9% выше, чем в октябре 2019 г. За последние четыре недели объем полетов упал на 14% по сравнению с прошлым годом, и на 16% за последнюю неделю.

Активность во Франции, самом загруженном евро-

пейском рынке, снизилась на 15% по сравнению с прошлым годом, хотя на 4% выше, чем три года назад. Рейсы из Германии на 12% ниже, чем в прошлом году, менее чем на 1% ниже, чем три года назад. В Австрии также наблюдается падение спроса по сравнению с тем, что было три года назад, количество рейсов сократилось на 7%. Из 10 самых загруженных аэропортов для бизнес-джетов, Ататюрк — единственный, где наблюдается рост активности относительно прошлого года. Лутон находится на том же уровне, что и три года назад, а Фарнборо на 9% ниже, чем три года назад.

### Остальной мир

За пределами Северной Америки и Европы активность бизнес-джетов на 16%



Прибытие в аэропорты Гран-При США за последние четыре недели

выше, чем в прошлом году, и на 50% выше, чем три года назад. За первые 24 дня октября было выполнено чуть менее 16 000 рейсов, и Бразилия является самым загруженным рынком. Полеты бизнес-джетов в Китае сократились вдвое по сравнению с тремя годами ранее, и на 64% — относительно прошлого года. За последние четыре недели активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке на 5% выше прошлогодней, в Африке — на 10%, а в Азии — на 23%. Спрос в мире (за исключением Северной Америки и Европы) исходит от частных летных отделов, активность которых на 27% выше, чем в прошлом году, на 96% больше, чем три года назад.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Геополитическая нестабильность, турбулентность на валютном рынке и неудержимая инфляция подорвали доверие бизнеса и потребителей, что привело в Европе к снижению спроса на путешествия на бизнес-джетах, который значительно ниже прошлогодних пиков ранней осени. В США чартерный рынок продолжает сокращаться, но все еще остается на более высоком уровне, чем в любой период до пандемии».

Departure Airport	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Depts)	PTD vs 2 yrs ago (Depts)	PTD vs 3 yrs ago (Depts)
LFPB, LBG, Paris-Le Bourget, Paris (FR)	1,993	5.1%	-8.1%	98.3%	22.0%
LFMN, NCE, Nice-Côte d'Azur, Nice	1,030	2.6%	-13.9%	46.3%	11.8%
LSGG, GVA, Geneva Cointrin Intl., Geneva (CH)	978	2.5%	-17.3%	45.1%	6.7%
EGGW, LTN, London Luton, London (GB)	944	2.4%	-7.1%	95.9%	0.0%
EGLF, FAB, Farnborough, London (GB)	930	2.4%	-20.8%	48.3%	-9.1%
LSZH, ZRH, Zurich, Zurich	770	2.0%	-26.4%	27.5%	12.6%
LIML, LIN, Milano Linate, Milan (IT)	750	1.9%	-13.1%	47.6%	
EGKB, BQH, London Biggin Hill, London (GB)	648	1.7%	-18.4%	35.6%	40.9%
LEPA, PMI, Palma De Mallorca, Mallorca	621	1.6%	-14.6%	125.0%	52.6%
LTBA, ISL, Ataturk Intl., Istanbul	570	1.5%	6.9%	0.9%	69.1%
EDDM, MUC, Munich, Munich	559	1.4%	-7.5%	25.1%	8.1%
EHAM, AMS, Amsterdam Schiphol, Amsterdam (...)	554	1.4%	-5.3%	171.6%	46.6%
EDDB, SXF, Berlin-Schoenefeld, Berlin (DE)	512	1.3%	-13.5%	29.9%	40.3%
LIRA, CIA, Ciampino-G. B. Pastine Intl., Rome (IT)	512	1.3%	-20.0%	15.1%	2.6%
LEMD, MAD, Adolfo Suárez Madrid-Barajas, Ma...	500	1.3%	-17.2%	95.3%	19.0%
<b>Grand Total</b>	<b>38,957</b>	<b>100.0%</b>	<b>-16.0%</b>	<b>28.0%</b>	<b>8.7%</b>

Тенденции активности бизнес-джетов в европейских аэропортах в октябре 2022 года

## Переделать подержанные Ту-214 в бизнес-джеты

Самолетам Ту-204 и Ту-214 от 12 до 15 лет, они выставлены на продажу. Их владелец сообщил, что эксплуатанты иностранных бизнес-джетов проявляют интерес к лайнерам с тем, чтобы конвертировать их в бизнес-джеты

Подержанные самолеты Ту-204 и Ту-214 выставлены на продажу и могут быть конвертированы в бизнес-джеты на фоне санкций в отношении российской авиации, пишет «Коммерсантъ». Как рассказал источник газеты в «Ростехе», как минимум несколько из семи выставленных на продажу бортов могут найти своего покупателя для ремаркетинга под VIP-борт.

Борты принадлежат лизинговой компании «Ильюшин Финанс Ко» (входит в «Ростех»). Там подтвердили газете, что видят интерес к самолетам от российских владельцев иностранных лайнеров, которые сейчас не могут летать за пределы России из-за санкций. «Видим определенную нишу. Звонки есть, некоторые клиенты взяли время подумать — в основном те, кто не рассчитывает на скорую отмену всех санкций. Ждем первых выходов на сделки», — сказал директор «Ильюшин Финанс Ко» Сергей Туркин.

Сейчас самолеты разукomплектованы и находятся не в летной годности, уточняет газета. Речь идет о трех Ту-214, двух Ту-204-100 и двух Ту-204-300, возраст самолетов — от 12 до 16 лет.

По словам Туркина, стоимость затрат на конвертацию бортов оценить сложно, однако он допустил, что она может достигать 3 млрд руб. с учетом доустановки VIP-салона. На восстановление потребуется полтора-два года.

Ранее самолеты использовали авиакомпании RedWings, «Владивосток-авиа» и «Трансаэро» (две

последние компании — банкроты). По данным «Коммерсанта», лайнеры рассчитаны на 45 тыс. летных часов, однако их фактический налет не превышает 20–25 тыс.

В авиакомпании «Авиастар-ТУ», которая единственная из перевозчиков в России использует грузовые версии Ту-204, подтвердили переговоры с «Ильюшин Финанс Ко», но уточнили, что конкретики пока нет.

Генеральный директор авиакомпании «МаксФлайт» Максим Царев считает, что в условиях дефицита самолетов для перевозки пассажиров и грузов конвертация бортов в бизнес-джеты является расточительством. Он отметил, что Ту-214 мог бы перевозить до 200 человек за рейс, «а не пару-тройку потребителей VIP-сервиса».

Глава совета директоров «Тулпар Аэро Групп» Азат Хаким указал на то, что самолеты такого возраста,

«по сути, надо собирать заново». По его словам, больший интерес потенциальные покупатели проявляют к VIP-версии SSJ Augus. Однако сейчас, пишет «Коммерсантъ», интерес к этим самолетам вряд ли возможен, так как двигатели — совместного производства с французской компанией и необходимо решить вопрос с ремонтом.

Из-за санкций западные лизингодатели стали задерживать предоставленные российским перевозчикам борты, поэтому компании существенно урезали свою полетную программу за рубеж или свернули ее вовсе. По словам министра транспорта Виталия Савельева, Россия сформировала пул из 193 самолетов, на которых можно летать за рубеж. Это либо российские самолеты SSJ100, либо иностранные, выкупленные российскими авиакомпаниями и зарегистрированные в стране.

*Источник: РБК*



## Владение бизнес-джетами в период геополитической турбулентности

Что может произойти со стоимостью принадлежащих состоятельным гражданам России бизнес-джетов, если специальная военная операция будет продолжаться трудно прогнозируемое, длительное время?

Можно предположить, что в сложившихся условиях не только сохранятся ограничения для свободного использования бизнес-джетов в международных перелетах, но также могут быть введены новые запреты на международном уровне.

В частности, такими ограничениями и запретами уже в ближайшее время могут стать:

- новые ограничения на международные поездки для граждан России; закрытие границ и воздушного пространства; возможные изменения действующего законодательства в России и ограничения на выезд за границу;
- дополнительные регионы, помимо ЕС и США, могут ввести ограничения на поездки, включая

Ближний Восток, Африку, Индию и Азию;

- к гражданам России могут применяться дополнительные ограничения на поездки за рубеж, независимо от того, подпадают ли они под санкции; могут быть введены новые ограничения в отношении виз и проживания за границей, в том числе аннулирование виз и видов на жительство; а также
- продолжение блокировки поставки запчастей и услуг производителями бизнес-джетов и поставщиками услуг.

В такое крайне турбулентное, нестабильное время:

- следует ожидать от бизнеса сокращения издержек и расходов, которые экономически не являются приоритетными и обоснованными в сложившихся обстоятельствах;
- стоимость бизнес-джетов, принадлежащих российским компаниям и предпринимателям, может существенно упасть, если самолеты не будут обслуживаться и ремонтироваться в соответствии с требованиями производителя и нормативными требованиями;
- бизнес-джеты, принадлежащие гражданам России, могут оставаться на земле и непригодными для использования все в большем количестве юрисдикций;
- кредиторы могут потребовать дополнительное обеспечение для обеспечения погашения финансирования конкретных бизнес-джетов или принять меры для изъятия самолетов во владение в пользу кредиторов; а также
- российские владельцы бизнес-джетов могут сэкономить на своих инвестициях в них, потому что бизнес-джеты нельзя полноценно использовать и обслуживать, и решат продать их.



Все вышеизложенные опасения имеют практическое обоснование, что ведет к предположению о том, что гражданам России, владеющим бизнес-джетами, может быть разумно продать бизнес-джеты до того, как вышеизложенные опасения еще более усугубятся со временем и станут чрезмерно обременительными, а скидка на бизнес джеты станет весьма существенной.

Некоторые бизнес-джеты в настоящее время не могут получать детали и услуги от одного из основных производителей, таких как Gulfstream, Bombardier, Embraer или Dassault. Запчасти и услуги не предоставляются не потому, что владелец находится под санкциями, а из-за опасений, что продажа запчастей к самолету, принадлежащему лицу, являющемуся гражданином России (не под санкциями), приравнивается к вывозу запчастей к самолету в Россию, независимо от того, где территориально находится самолет. Ограниченное число граждан России смогли доказать производителям или регулирующим органам, что они также являются гражданами или резидентами других стран, помимо России. На этом основании некоторые из них смогли получить отдельные исключения из ограничений производителей на предоставление запасных частей и услуг. Мы могли бы помочь владельцу, имеющему право на такое освобождение, получить такое освобождение. Однако, главным образом, экспорт целых самолетов, их частей и услуг в настоящее время, как правило, запрещен законодательством США и ЕС и требует очень больших затрат, если он осуществляется незаконно через посредников.

На рынке появился апробированный на практике способ продажи бизнес-джета, который не получает требуемых запчастей и услуг от производителей. Данный способ заключается в том, чтобы поставить авиационного брокера между российским владельцем и рынком бизнес-джетов.

Авиационный брокер может приобрести бизнес-джет в свой парк самолетов, а затем обратиться к производителю с подтверждением, что самолет больше не принадлежит гражданину России. Производитель в этом случае сможет предоставить для такого бизнес-джета запчасти, необходимый ремонт и услуги. Такое воздушное судно может быть приведено в соответствие с требуемым графиком технического обслуживания и продано новому покупателю после выполнения всех требований по техническому обслуживанию и летной годности.

Можно было бы обойтись без услуг авиационного брокера, если бы можно было определить нового владельца, который получил бы право собственности на самолет «как есть» («as is») и где он есть (в ангаре или в аэропорте текущего местонахождения самолета). Однако авиационные брокеры, как правило, хорошо осведомлены о круге потенциальных покупателей, а существующие владельцы бизнес-джетов из России с большой степенью вероятности не знают таких потенциальных покупателей.

Покупка бизнес-джета авиационным брокером будет осуществляться по «оптовой цене», а не по рыночной «розничной цене». При продаже бизнес-джета конечному новому покупателю непосредственно в состоянии «как есть» текущий российский владелец, вероятно, также должен будет согласиться на определяемую текущим рынком скидку от розничной цены - скидку от полной справедливой рыночной стоимости.

Мы видим, что предоставление указанных скидок в сложившихся геополитических условиях может оказаться единственно возможным сценарием в проекте продажи бизнес-джета, которым владеют российские собственники, которые не могут претендовать на ос-

вобождение от ограничений на предоставление запасных частей и услуг.

Скидка от цены на бизнес-джет, продаваемый «как есть», является разницей между ценой продажи авиационному брокеру и ценой покупки приведенного им в полное соответствие всем требованиям этого же бизнес-джета, покупателем, как пример, зарегистрированного в США самолета, который соответствует всем требованиям по техническому обслуживанию и летной годности, является предметом коммерческих переговоров авиационного брокера и покупателя, не являющегося гражданином РФ. Без скидки первая сделка с большой степенью вероятности не состоится.

Наш опыт показывает, что крайне важен правильный выбор авиационного брокера, и кроме этого, в какой юрисдикции и в какой валюте текущий российский владелец может получить оплату. Есть несколько мировых авиационных брокеров, которые покупают самолеты в свой парк самолетов за наличные в долларах США. Цена, которую они заплатили бы наличными, была бы меньше, чем более высокая цена, которую авиационный брокер мог бы согласиться заплатить, если бы продажа авиационному брокеру осуществлялась частично наличными, а частично финансировалась продавцом.

Если имело место финансирование продавца, оно могло быть оформлено в форме простого векселя на процент от покупной цены, обеспеченного Соглашением об обеспечении покупки воздушного судна (Aircraft Security Agreement). В случае, если брокер находится в США, в рамках оформления сделки необходимо также подать заявление об обеспечении УСС (UCC security statement) в штате, где зарегистрировано юридическое лицо, являющегося покупателем. В

результате указанной сделки право собственности на бизнес-джет будет приобретено авиационным брокером, бизнес-джет будет возвращен в эксплуатацию, после чего он может быть перерегистрирован, например, как самолет в США, или в другой юрисдикции. После всех этих действия данный бизнес-джет может быть продан авиационным брокером покупателю. В результате сделки вексель будет погашен, а Соглашение об обеспечении покупки воздушного судна и регистрация обеспечения UCC будет удалена из реестра соответствующего штата.

В качестве альтернативы продавец может предпочесть оплату, например, в дирхамах ОАЭ. Это валютное предпочтение может стать причиной для структурирования продажи бизнес-джета, как компенсационной сделки, реализуемой через цепочку взаимосвязанных транзакций, через авиационного брокера либо через компанию по финансированию сделки купли-продажи самолета, расположенную в ОАЭ. Есть соответствующие компании и юристы в ОАЭ, которые могли бы играть необходимые роли в ОАЭ. Такие компании обладают необходимым знанием местных условий и

отраслевыми контактами, чтобы предоставить владельцу жизнеспособный путь для реализации сделки. Владелец может получить конкурирующие предложения от авиационного брокера из США и брокера из ОАЭ. Тем не менее, все авиационные брокеры, как правило, предпочитают работать в соответствии с агентским соглашением с эксклюзивностью работы на владельца на период 90 и более дней.

*Дерек Блум, Кирилл Патников  
Atlantic Aviation Legal Services, LLC*



## Российская бизнес-авиация работает в условиях волатильности

Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор ООО «Джет Тревел Клуб» Евгений Юрьевич Бахтин, который даст собственную экспертную оценку нынешней ситуации на отечественном рынке бизнес-авиации.

**Евгений Юрьевич, 2022 год стал для отечественного сегмента деловой авиации годом**

**беспрецедентных перемен. Готовы ли были отечественные игроки к столь быстрому развитию ситуации и прошел ли шок от новых реалий на рынке?**

Безусловно никто в бизнес-авиации РФ не был готов к непредсказуемым и столь стремительным изменениям среды функционирования под воздействием внеш-

них факторов. Как показала мировая практика даже ведущие страны с высоко развитой системой деловой, корпоративной и частной авиации не могут совладать с шоковыми изменениями спроса и предложения. Достаточно взглянуть на ошеломляющий спрос 2020-21 годов на частные полеты в США после введения ограничений, связанных с Ковидом и резкого сокращения рейсов авиакомпаний. Ни увеличение интенсивности движения частных и коммерческих воздушных судов, ни введение в эксплуатацию самолетов из запасников, ни сокращение более чем наполовину парка бизнес-джетов, предлагаемых к продаже (раскупили все), не смогло удовлетворить резко возросший спрос на индивидуальный авиатранспорт. Каждый оператор в эти года в США сообщал о невозможности удовлетворения 30-40% поступающих заявок. И только в 2022г. спрос на услуги бизнес-авиации в США перешел к обычным темпам ежегодного развития в 10-12% и то, главным образом из-за восстановления трафика регулярных авиакомпаний.

В еще более трудной ситуации оказалась российская бизнес-авиация. Уверенный в 25-30% рост как парка, так и трафика деловой авиации сменился резким (более 50%) падением в 2014-15г.г. стагнацией в 2016-17г.г. и последующим умеренным восстановлением роста в 2017-19г.г., которое сменилось шоковым возрастанием спроса в период 2020-2021г.г. в связи с Ковидными ограничениями. Едва справившись с возросшим спросом, отечественная бизнес-авиация в 2022г. попала в еще более сложную ситуацию, когда введение западных санкций на выполнение полетов и технологическую поддержку парка воздушных судов вынудило значительную часть российских владельцев срочно и с дисконтом продавать самолеты, менять регистрацию или переоформлять владение в зарубежные трасты. При этом, в условиях сокращения доступного парка, существенно возрос спрос на



услуги российских операторов бизнес-авиации. Таким образом, под воздействием внешних факторов наш рынок бизнес-авиации в последние годы находился в быстро меняющейся ситуации, характеризующейся радикальными колебаниями от негативного до шоково-ажитажного спроса на услуги индивидуального авиатранспорта.

**Основной индикатор любого рынка – спрос. Как он менялся с февраля, и можно ли говорить об относительно небольшой стабилизации ближе к зимнему сезону?**

В 2022г. российская бизнес-авиация работала в условиях исключительно высокой волатильности рынка. Умеренный, стабильно растущий спрос 2020-2021г.г.

сменился провалом в феврале-марте, некоторым ростом в апреле-июле и последующим ажиотажным спросом в сентябре-октябре. Можно надеяться, что наметившийся в середине октября возврат к обычным сбалансированным объемам рынка сохранится и в последующие периоды, если, конечно, не произойдут какие-либо радикальные изменения внешних факторов.

**Российский парк бизнес-джетов существенно поредел. Хватает ли провозных мощностей для удовлетворения нынешнего спроса?**

Российский парк бизнес-авиации всегда состоял из подавляющего числа (75-80%) самолетов зарубежной, чаще всего офшорной регистрации, принадлежащих

российским владельцам. Это обусловлено снижением налогообложения, условиями финансирования покупок от зарубежных банков и, не в последнюю очередь, упрощенностью процессов регистрации и поддержания летной годности в таких регистрациях.

Даже принимая во внимание, что владельцами таких деловых самолетов являются российские граждане или организации, вряд ли справедливо относить их к российской бизнес-авиации, поскольку все доходы от их работы на российском рынке остаются вне РФ.

Воздушные суда, зарегистрированные в РФ и, собственно, составляющие парк российской бизнес-авиации весьма немногочисленны (25-30 единиц) и состоят, в основном из машин легкого и среднего класса.

Радикальные изменения 2022 года в условиях владения и регистрации воздушных судов, работающих на российском рынке бизнес-авиации, государственные требования стран удобной регистрации об исключении из авиареестров самолетов, принадлежащих прямо или косвенно россиянам поставили перед российскими владельцами воздушных судов иностранной регистрации дилемму: продавать с дисконтом или перевести регистрацию в РФ.

Надо отметить, что российские власти оказали эффективную поддержку перевода воздушных судов в российский авиареестр, существенно упростив бюрократические процедуры, чем воспользовалась значительная часть владельцев, переведя свои самолеты в российский авиареестр и увеличив российский парк бизнес-авиации в разы.

Безусловно, шоковый всплеск спроса в августе-октябре 2022 года в условиях ухода с российского рынка самолетов иностранной регистрации значительно



превышал провозные возможности российского парка, однако последующее ожидаемое с ноября снижение спроса и увеличение предложения за счет перехода деловых самолетов из иностранных юрисдикций в российский реестр в настоящее время сбалансировали рынок по всем категориям, включая бизнес-джеты тяжелого и супертяжелого класса.

***Станет ли добавление в парк отечественных операторов самолетов российского производства временным выходом из непростой ситуации нехватки воздушных судов?***

К сожалению, за исключением пары переоборудованных в бизнес-вариант экземпляров SSJ-100 в бизнес-авиации нет самолетов российского производства. Эксплуатация Як-40 и Ту-134 в «салонном» варианте практически завершилась несколько лет назад. Восстановление и возврат в эксплуатацию Як-40 и Ту-134 невозможен технически и технологически. По этим причинам рассчитывать на самолеты российского производства в ближайшее время не приходится.

***Можно ли утверждать, что операторы и владельцы, перешедшие в российский реестр до СВО, оказались в относительно выигрышной ситуации?***

Безусловно, операторы и владельцы, перешедшие в российский реестр до СВО, оказались в выгодном положении. С прекращением полетов в Россию самолетов иностранной регистрации и, особенно, с ажиотажным спросом в сентябре-октябре, российские операторы бизнес-джетов могли диктовать условия и цены на свои услуги. Вряд ли такое повторится в следующие месяцы.

***С марта по июнь российские владельцы активно продавали бизнес-джеты на вторичном рынке, ближе к осени этот процесс немного замедлился. Сильно ли упала ликвидность бизнес-джетов, эксплуатирующихся в РФ в настоящее время?***

С февраля по апрель 2022 года до официального введения в действие жестких западных санкций у российских владельцев было «окно возможностей» для прямой свободной продажи своих самолетов с небольшим дисконтом, чем успели воспользоваться многие из владельцев бизнес-джетов. После введения в апреле 2022г. Западом санкций на запрет любых сделок с участием российских граждан или организаций, российские владельцы вынуждены продавать свои самолеты через некоторые третьи страны с промежуточной продажей и регистрацией в таких странах. Это усложнило и дисконтировало цены продаж, в связи с чем количество продаж сократилось.

Ликвидность бизнес-джетов, эксплуатируемых в настоящее время в РФ, вообще под вопросом из-за невозможности их прямой реализации на рынке и по этим причинам крайне затруднительно сделать реальную рыночную оценку таких самолетов, а также размеры дисконта при возможной продаже.

***Насколько сократилось за последние 9 месяцев количество брокеров и операторов?***

Количество брокеров и других посредников по заказу услуг бизнес-авиации неизменно увеличивается, что объясняется минимизацией расходов по такой деятельности и высокой доходной ставкой. В отличие от операторов и провайдеров ТОиР, годами выстраива-

ющих свой технологически сложный бизнес, посредник, поучаствовавший в нескольких сделках по продаже услуг бизнес-авиации, может легко заработать приличные деньги не неся никаких затрат на ведение своего бизнеса кроме незначительных расходов на телефон. Такие возможности привлекают большое количество молодых энергичных людей (если не сказать авантюристов), стремящихся к легким заработкам.

А вот число операторов, как эксплуатантов, так и управляющих (менеджмент) компаний бизнес-авиации неизменно сокращается, особенно с февраля 2022 года. Причинами являются утрата контроля над парком воздушных судов иностранной регистрации и их вывод с российского рынка с марта 2022г., что повлекло за собой исчезновение с рынка операторов, ориентированных на самолеты иностранной регистрации. Для российских операторов немаловажной причиной снижения является и политика Росавиации, ограничивающей выдачу коммерческих сертификатов эксплуатанта, предъявление непомерных и не предусмотренных законодательством требований при выдаче свидетельств АОН, чрезмерная бюрократизация процессов сертификации эксплуатантов и поддержания легкой годности. Так только чрезвычайные обстоятельства и правительственные распоряжения заставили Росавиацию ускорить до 5-7 дней регистрацию воздушных судов в российском регистре, когда обычно такой процесс в Росавиации занимал 2-3 месяца, в то время как регистрация в офшорных регистрах занимает 1-2 дня. Внесение любых, даже внесение срочных изменений или дополнений по летному составу в свидетельство эксплуатанта в Росавиации занимает установленные по регламенту 30 дней, тогда как такая же формальная процедура в офшорной регистрации проходит менее чем за 24 часа.

**Основная головная боль рынка в настоящее время — сегмент ТОиР. Насколько российские провайдеры «закрывают» эту тему, и какие механизмы (схемы) в настоящее время наиболее эффективны для владельцев и операторов в плане прохождения ТО и доступа к пулу запчастей. Работает ли параллельный импорт в нашем сегменте?**

Российский сегмент ТОиР становится возрастающей проблемой для российских авиакомпаний и, особенно, для бизнес-джетов. В отличие от технических центров российских авиакомпаний, которые за прошедшее десятилетие создали собственные оснащенные центры ТОиР с высокими уровнями компетенций и складами запчастей, в РФ очень мало центров ТОиР, сертифицированных для ТО бизнес-джетов, а для де-

ловых самолетов тяжелого класса их вообще нет.

Ситуация очень сложная и большинство операторов бизнес-джетов до создания отечественных центров ТОиР в качестве временной меры рассматривают возможности проведения ТОиР своих самолетов в странах, не поддерживающих западные санкции, хотя это и непросто, учитывая опасения вторичных санкций в отношении провайдеров ТОиР этих стран.

Поставка запчастей для ТО решается как разборкой воздушных судов, временно выводимых из эксплуатации так и неформальными поставками запчастей через третьи страны.

К сожалению, параллельный импорт, на который рассчитывали операторы не заработал в полную силу из-

за бюрократизации процессов. Для участия в таких операциях необходимо выполнить кучу формальностей, включая дополнительную регистрацию в таможене с обоснованием заявки, указания деталей сделки, методов оплаты, вида транспортировки и др., что особенно непосильно для поставщиков с огромным ассортиментом мелких поставок.

**Вопрос по ценообразованию. Насколько выросли цены на чартеры и джет-шеринг и какова будет ценовая политика в следующем году?**

Цены на чартеры и джет-шеринг определяются рыночным балансом спроса и предложения. Следует отметить резкие колебания чартерных цен от несколько ниже нормальных в марте-июле до двукратного роста в сентябре-октябре 2022г. В настоящее время цены стабилизируются на обычном уровне и, по-видимому, произойдет их дальнейшая стагнация или даже снижение в последующий период.

**Каковы в настоящее время основные риски при осуществлении международных перелетов?**

Высокие риски остановки, задержания или прекращения офшорной регистрации воздушного судна при международных полетах практически полностью элиминированы с прекращением полетов в страны, присоединившиеся к западным санкциям. В отношении полетов в другие страны действуют обычные риски воздушного транспорта.

**Насколько скорректировалась география полетов после начала СВО? С какими проблемами операторы сталкиваются при полетах внутри РФ?**



С началом СВО география полетов российской бизнес-авиации резко изменилась. Прекращены полеты в Европу и США, занимавшие до 65% рынка. Увеличились объемы трафика в страны Ближнего Востока, Китай и Юго-Восточной Азии. В сентябре-октябре наблюдался пиковый рост полетов в столицы Закавказских республик.

Определенные сложности возникли у операторов в связи с временным закрытием аэропортов Юга РФ,

ранее бывшими большей частью рынка бизнес-авиации РФ.

**Можно ли говорить о том, что инвестиции в новые инфраструктурные проекты заморожены на неопределенный срок?**

Понятно, что в существующих условиях инвестиции в новые инфраструктурные проекты заморожены на неопределенный срок и планы по развитию инфра-

структуры бизнес-авиации в РФ отодвинуты на отдаленную перспективу.

**Ожидаете ли вы в среднесрочной перспективе возвращение зарубежных игроков рынка в РФ?**

Проводимая Западом санкционная политика вряд ли будет способствовать возвращению в той или иной форме зарубежных игроков рынка в РФ в ближайшей или среднесрочной перспективе.

**Кто наши новые зарубежные партнеры на рынке и как с ними работать?**

В существующей обстановке ни операторы ни провайдеры ТОиР, ни другие игроки рынка не назовут по понятным обстоятельствам своих новых зарубежных партнеров. Однако, такие партнеры есть, и работа с ними ведется. Насколько успешно будет развиваться такое сотрудничество покажет ближайшее время.

**Евгений Юрьевич, расскажите, пожалуйста, о работе вашей компании в нынешних условиях.**

Работа «Джет Тревел Клуб» (ЖТС) за прошедшие годы полностью подтвердила действенность концепции деятельности ЖТС по выполнению частных некоммерческих полетов в интересах членов Клуба. Отмечается ежегодный рост числа членов ЖТС, приобретающих «стандартные» и «серебряные» карты Клуба. Появляются клиенты ЖТС использующие собственных квалифицированных пилотов для выполнения своих полетов.

Принципы предоставления воздушных судов во временное пользование членам ЖТС в потребительских



(личных) целях, исключают использование самолета для коммерческих перевозок и во многом аналогичны всем привычной форме аренды автомобилей (rent-a-car) для частного пользования.

К флоту ЖТС, состоящему из 3-х самолетов типа Citation Jet в 2021г. прибавился вертолет Robinson R-44 для использования членами Клуба для полетов по Подмосквью или прибытия в аэропорт вылета. ЖТС располагает собственными ангарами на аэродроме «Раменское», а дочернее предприятие «АВКОМ-

Техник» сертифицировано для выполнения всех форм ТОиР на ВС типа Hawker и Citation Jet всех модификаций.

Наличие собственного парка ВС и сертифицированной базы ТОиР всегда позволяло ЖТС уверенно преодолевать кризисные этапы развития экономики и спады в деятельности бизнес-авиации РФ.

Опыт работы ЖТС показал наличие возрастающего спроса в РФ на аренду легких воздушных судов для

частного использования и в планах группы компаний АВКОМ были подтвержденные инвесторами намерения по созданию и развитию системы аренды широкого спектра легких самолетов: от легкомоторных одно-двухдвигательных самолетов типа Cessna 172, Beechcraft B-58, King Air C-90, до легких реактивных типа Citation Jet всех серий, Embraer Phenom 100, Eclipse 500, Cirrus C-50. Все эти планы мы пока вынуждены отложить на некоторое время в силу сложившихся обстоятельств.



## Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Cessna 421C Golden Eagle**

Год выпуска: **1981 г.**

Место съемки: **октябрь 2022 года, Moscow Myachkovo – UUBM, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко