

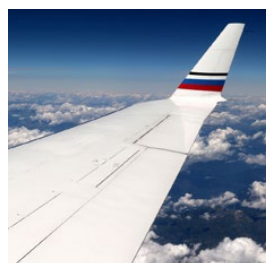
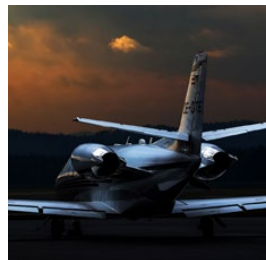


День Победы, пожалуй, самый главный праздник в году. Всегда нужно помнить, что без прошлого нет настоящего. Никогда не стоит забывать эту страницу в истории нашей страны, пусть страшную и трагичную, унёсшую тысячи жизней. Низкий поклон нашим дедам и прадедам за мирное небо над головой! Мы всегда будем вас помнить. С праздником Великой Победы!

Компания Comlux начала эксплуатацию первого ACJ TwoTwenty в интересах дубайского холдинга FIVE. FIVE выбрала Comlux Aviation для эксплуатации ACJ TwoTwenty посредством эксклюзивного чартерного соглашения в рамках мальтийского сертификата Comlux. Самолет с регистрационным номером 9H-FIVE, который в компании будут называть Nine-Hotel-FIVE, выполнил первый рейс в Цюрих.

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft сообщает об очередной важной вехе в программе популярного однодвигательного турбопропа PC-12. Мировой парк Pilatus PC-12 налетал 10 млн часов, а на сегодняшний день поставлено почти 2000 самолетов. Лидер флота, базирующийся в Канаде, налетал более 35 000 часов. В целом флот PC-12 выполнил более 9,3 млн посадок, причем четыре самолета совершили более чем 50000 посадок. Руководство Pilatus видит еще большие возможности для будущих продаж «Величайшего сингла в мире». В 2022 году Pilatus поставил 80 новых самолетов PC-12 и планирует увеличить производство, чтобы удовлетворить спрос в 2023 году.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, глобальная активность бизнес-джетов на 17-й неделе упала на 1% по сравнению с предыдущей неделей и на 10% по сравнению с 2022 годом. За последние четыре недели трафик снизился на 9% по сравнению с сопоставимым уровнем 2022 года. С начала года (1 января - 30 апреля) объем полетов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов был на 3% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, несмотря на рост на 14% по сравнению 2019 годом.



Уровень трафика стабилизируется на 10% ниже прошлого года

WINGX: Спрос на бизнес-джеты значительно упал по сравнению с прошлогодними пиками, но, по крайней мере, кажется, что он стабилизируется на уровне примерно на 10% ниже по сравнению с весной 2022 года

стр. 23

Спрос на перелеты по России у представителей бизнеса вырос на 44%

Эксперты компании «Аэроклуб», лидера рынка делового туризма и ведущего поставщика IT-решений для индустрии, проанализировали спрос в I квартале 2023 на авиабилеты со стороны ведущих российских и зарубежных компаний, работающих на территории России

стр. 26

Взгляд с той стороны: адаптация к новой нормальности без России

Специальная военная операция России на Украине, начавшаяся в феврале 2022 года и последовавшие за ней санкции, призванные ослабить экономику страны, почти полностью закрыли российскую авиацию, как деловую, так и коммерческую

стр. 28

Dassault празднует 60 лет бизнес-джетам Falcon

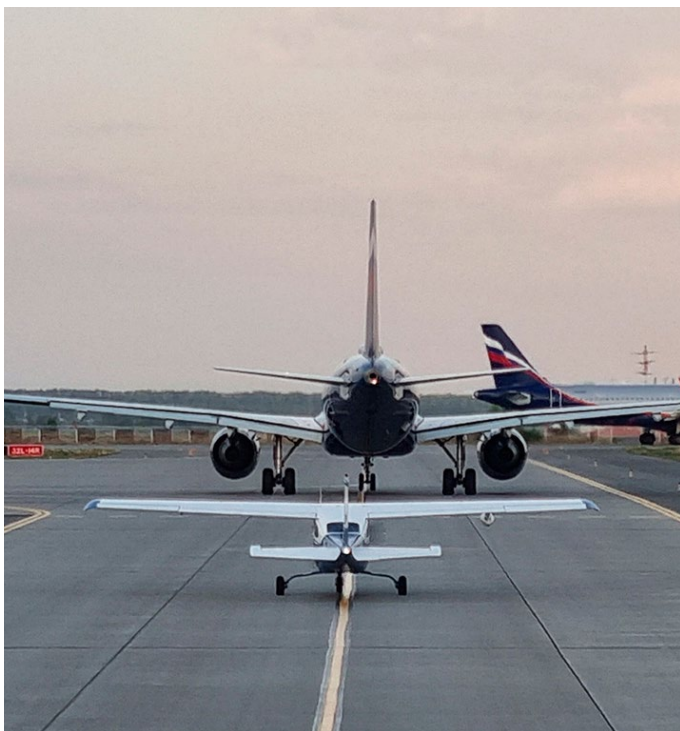
«Чтобы самолет хорошо летал, он должен быть красивым», — говорил Марсель Дассо. Компания Dassault, уже хорошо известная своими элегантными истребителями Mirage, еще раз подтвердила эту поговорку 4 мая 1963 года, выполнив первый полет на Mystère 20, первого бизнес-джета компании

стр. 33

Фонд безопасности полетов опасается самолетов из России

Принимая во внимание санкции, которые были введены против России и Беларуси после начала спецоперации на Украине в начале прошлого года, Фонд безопасности полетов (Flight Safety Foundation) выпустил [официальный документ](#), адресованный странам, которые все еще разрешают операторам из этих двух стран летать на свою территорию, несмотря на санкции.

В документе говорится, что такие страны «должны знать о потенциальных ограничениях, связанных с санкциями и экспортным контролем, которые могут повлиять на уровень обслуживания и доступность запчастей».



Согласно документу, «с момента введения санкций Россия приняла национальные законы, облегчающие перерегистрацию сотен самолетов западного производства, находящихся в лизинге, в первую очередь Boeing и Airbus. Эксплуатация этих самолетов создает потенциальные риски для безопасности и вызывает вопросы о соблюдении международных правил. Больше всего беспокоит то, что эти перерегистрированные самолеты летали в международном воздушном пространстве и в аэропортах, расположенных за пределами России и Беларуси». Кроме того, в то время как санкции означают, что иностранные разрешения на некоторые российские центры ТОиР были аннулированы, FSF заявила, что эти объекты продолжают свою работу на основе российских разрешений.

Документ завершается «призывом к действию». Государственные регуляторы обязаны осуществлять надзор за безопасностью воздушных судов, зарегистрированных в России и Беларуси, совершающих полеты на их территории. Страна, неспособная обеспечить безопасность, не должна разрешать эти полеты в своем воздушном пространстве. Страны, которые разрешают своим держателям сертификатов эксплуатанта летать в стране, на которую распространяются санкции, обязаны обеспечить, чтобы самолеты этих эксплуатантов оставались годными к полетам. Наконец, регулирующие органы, эксплуатанты и службы ТОиР должны тщательно изучать документацию по самолетам, «выявляя возможность несанкционированных модификаций и ремонтов, а также наличия деталей из неодобренных источников».



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPXH



Джет Порт

Прогнозируется, что рынок вертолетов вырастет на 30%

Согласно новому исследованию консалтинговой компании MarketsandMarkets из Иллинойса, мировой рынок вертолетов вырастет с \$30,6 млрд в 2022 году до \$41,2 млрд к 2027 году, а совокупный годовой темп роста составит 6,1% в течение прогнозируемого периода.

Рост будет в значительной степени обусловлен более высоким спросом на легкие вертолеты и, в меньшей степени, вторичным рынком и коммерциализацией городской воздушной мобильности и воздушных судов eVTOL.

Согласно исследованию, рынок военных вертолетов будет расти самыми быстрыми темпами, что обусловлено спросом на увеличение закупок транс-

портных, ударных и разведывательных вертолетов во всем мире. Географически Северная Америка будет по-прежнему обеспечивать наибольшую долю этого спроса.

Выводы MarketsandMarkets коррелируют с мнением, недавно высказанным другими аналитиками, финансистами, крупными производителями вертолетов и поставщиками, даже несмотря на то, что производители продолжают бороться с проблемами в цепочке поставок, которые препятствуют поставкам и поддержке продукции. За последние несколько месяцев высокопоставленные руководители отрасли заявили, что ожидают, что эти трудности сохранятся до конца 2023 года, хотя и с некоторым улучшением.



 A close-up, high-contrast photograph of a polished metal aircraft component, possibly a landing gear or engine part, reflecting light in a dark environment. The surface is highly reflective, showing bright highlights and deep shadows.

ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Началась эксплуатация первого ACJ TwoTwenty

Компания Comlux начала эксплуатацию первого ACJ TwoTwenty в интересах дубайского холдинга FIVE.


Как рассказал Кабир Мулчандани, основатель и председатель FIVE Hotels, ACJ TwoTwenty, оснащенный двигателями Pratt & Whitney, представляет собой неповторимый самолет, предлагающий 16 мест, обеденный стол на 8 пассажиров, главный люкс с кроватью размера «king-size» и душем, электрохроматические оконные шторы и полностью светодиодное освещение. Новый джет укомплектован полностью оборудованной кухней, высокоскоростным интернетом и двумя огромными телевизорами диагональю 55 дюймов. Все это позволит пассажирам прекрасно проводить время на борту самолета, способного находиться в воздухе 12 часов.

С ACJ TwoTwenty компания FIVE стремится предоставить своей разнообразной и лояльной клиентской базе уникальное путешествие с FIVE Flair, в котором сочетаются фирменная кухня для гурманов из местных

заведений, таких как The Penthouse, Maiden Shanghai, Cinque и Soul Street, а также эксклюзивная музыка популярных арабских ди-джеев. И все это в роскошной, индивидуальной обстановке в небе.

Этот самолет пересечет весь земной шар, перевозя гостей в эксклюзивном стиле и предлагая массу возможностей для развлечений. FIVE переосмыслил все самое лучшее в эксклюзивном отдыхе. Как и в случае с отелями FIVE Hotels & Resorts, салон ACJ TwoTwenty предлагает гостям испытать новые ощущения во время полета, позволяя пассажирам пообедать, развлечься и взбодриться в самой роскошной и приватной обстановке, поясняет г-н Мулчандани.

FIVE выбрала Comlux Aviation для эксплуатации ACJ TwoTwenty посредством эксклюзивного чартерного соглашения в рамках мальтийского сертификата Comlux. Самолет с регистрационным номером 9H-FIVE, который в компании будут называть Nine-Hotel-FIVE, выполнил первый рейс в Цюрих.

**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**

Канада определяет подачу плана полета для мандата ADS-B

В связи с запланированным на 10 августа запуском мандата автоматического зависимого наблюдения и вещания (ADS-B) в воздушном пространстве Канады, Nav Canada недавно выпустила Циркуляр аэронавигационной информации 10/23, в котором описаны требования к подаче плана полета.

В циркуляре также подробно описаны процедуры, которые Nav Canada будет использовать для обработки необорудованных самолетов в воздушном пространстве ADS-B.



Эксплуатанты, планирующие войти в обязательное воздушное пространство с ADS-B, должны указать следующие коды оборудования в пункте 10 плана полета Международной организации гражданской авиации (ИКАО): B1 (возможность ADS-B Out) или B2 (возможность ADS-B In and Out). Кроме того, им необходимо включить следующую новую запись в пункт 18: SUR/CANMANDATE.

Nav Canada говорит, что из-за ограничений цепочки поставок «небольшое количество» операторов может быть не в состоянии выполнить требования к оборудованию вовремя до даты вступления мандата в силу. В этих случаях Nav Canada будет стремиться обрабатывать необорудованные самолеты «насколько позволяет пропускная способность системы». Поскольку оценка запросов на присутствие в воздушном пространстве ADS-B будет выполняться вручную и отнимать много времени, запросы должны быть представлены как минимум за три рабочих дня.

Запросы на срочные рейсы (такие как медицинская эвакуация, VIP и спасательные операции) будут иметь приоритет. Nav Canada пообещала, что «ни в коем случае [одобрение] не будет позднее, чем за четыре часа до ожидаемого времени вылета».

Веб-ссылка для запроса будет предоставлена до 10 августа. Оборудованные ADS-B государственные самолеты Канады, а также самолеты иностранных государств, на которые распространяется дипломатическое или официальное соглашение, не обязаны предоставлять предварительное уведомление.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Planet Nine увеличил парк ультрадальних джетов

Калифорнийский чартерный оператор Planet Nine, базирующийся в Ван-Найсе, добавил в свой управляемый флот два Bombardier Global Express 2001 года выпуска, увеличив парк до 31 самолета.

Последние Global Express от Planet Nine рассчитаны на 14 и 12 мест в трехзонном салоне. Дальность полета составляет 5830 миль или 12 часов полета. Как и другие высокотехнологичные самолеты в парке Planet Nine, этот бизнес-джет предлагает Wi-Fi в диапазоне KU, доступный через восемь iPad, что позволяет клиентам быть на связи и получать развлекательный контент во время путешествия. В кабине можно перевозить до 15 чемоданов среднего размера.

С момента своего основания пять лет назад опе-

ратор из Лос-Анджелеса перевез более 21000 пассажиров на расстояние более 15,4 млн миль в 695 городов, включая Париж, Лондон и Женеву. Чартерный флот компании состоит из самолетов Bombardier, Dassault Falcon и Gulfstream.

«В 2018 году мы поставили цель создать предпочтительный продукт для чартеров на частных самолетах с уникальной моделью плавающего парка. И с помощью этой «путеводной звезды» мы неизменно предоставляем сервис мирового класса, гибкость и доступность», — сказал сооснователь Planet Nine Private Air Мэтт Уолтер. «Благодаря нашему лучшему в своем классе опыту в полете и гибкой команде экспертов мы смогли адаптироваться к меняющемуся ландшафту путешествий, что позволило нам продолжить рост».



**Представляем
Як-40Д VIP**

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

Dream Jet

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

E-mail: flight@mydreamjet.ru

DC Aviation Al-Futtaim получает аккредитацию IS-BAH Stage 3

Пресс-служба DC Aviation Al-Futtaim (DCAF) сообщает о сертификации своего FBO в дубайском аэропорту Аль-Мактум по стандарту IS-BAH Stage 3. DCAF получил сертификацию Stage 1 в мае 2019 года и Stage 2 в январе 2021 года.

Получив сертификацию Stage 3, DCAF является одним из двух операторов FBO на Ближнем Востоке и одной из 27 организаций по всему миру, достигших самого высокого уровня стандарта безопасности, установленного IS-BAH, который подтверждает, что деятельность по управлению безопасностью полностью интегрирована в бизнес и что сохраняется позитивная культура безопасности.

Процесс аккредитации включал в себя полный аудит систем управления безопасностью FBO DCAF, аварийных процедур и процедур безопасности, организационной структуры, протоколов обучения и

рабочих процедур, который проводился независимым аудитором из Международного совета деловой авиации (IBAC).

«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.

Международный стандарт IS-BAH разработан как свод правил для провайдеров услуг по наземному обслуживанию деловой авиации, в основе которого лежит система управления безопасностью полетов. IS-BAH повторяет структуру IS-BAO.



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



Lilium объявил о привлечении капитала на сумму до \$250 млн


Немецкий стартап Lilium объявил о привлечении капитала на сумму до \$250 млн, из которых \$100 млн будут выделены на момент закрытия. Компания подала форму 6-K в Комиссию по ценным бумагам и биржам 1 мая 2023 года.

Увеличение капитала позволяет Lilium продолжать разработку своего eVTOL Lilium Jet полным ходом и покрывает большую часть предполагаемого капитала, необходимого для осуществления первого пилотируемого полета.


Генеральный директор Lilium Клаус Роу заявил, что объявленное увеличение капитала знаменует собой важное событие в текущей миссии по революци-


онному изменению авиационной отрасли. «Благодаря этому финансированию мы рады продолжить нашу программу развития в полном объеме. Мы продолжаем многочисленные конструктивные обсуждения с существующими и потенциальными новыми инвесторами. Мы надеемся вскоре объявить о дальнейших обновлениях».

Ранее в апреле Lilium отодвинул запланированные сроки сертификации своего семиместного eVTOL Lilium Jet на 12 или более месяцев, до 2025 года. В Lilium сообщили, что компания теперь начнет строить первое серийное воздушное судно для сертификации типа EASA в 2023 году, при этом серийное производство должно начаться сразу после получения сертификата.





WORLDJET






ПРОДАЖА /
ПОКУПКА
БИЗНЕС-ДЖЕТОВ



ПЕРЕЛЁТЫ НА
БИЗНЕС-ДЖЕТАХ
ПО ВСЕМУ МИРУ



МЕНЕДЖМЕНТ
ВОЗДУШНЫХ
СУДОВ

worldjet.ru
+ 7 (495) 968 50 47 +386 (0) 30 731 909
gbworldjet@gmail.com

Теснам поставит Flyvbird двухдвигательный P2012

Теснам заключила партнерское соглашение с компанией Flyvbird, чтобы помочь ей разработать сервис, который будет обеспечивать авиасообщение с небольшими аэропортами.

Немецкий стартап Flyvbird, запущенный под торговой маркой Flyvirtual, планирует использовать «инновационный алгоритмический» подход, чтобы предложить альтернативу традиционным видам транспорта, сообщает Теснам, который поставит оператору первый самолет — поршневого двухдвигательный P2012 на девять пассажиров.

Вместо традиционной узловой сети авиакомпания разрабатывает платформу планирования на основе приложения, используя собственный запатентованный алгоритм для оптимизации ежедневного

расписания рейсов на основе оплаченных бронирований и операционных ограничений. Flyvbird добавила, что при бронировании предоставит гарантированные фиксированные сроки поездки.

В Теснам добавили, что P2012 и P2012 STOL с их гибкостью и более низкими эксплуатационными расходами являются «идеальными самолетами для запуска этого нового подхода к услугам по запросу». Высокоплан с комфортабельным салоном может эксплуатироваться в различных конфигурациях, которые предлагают зарядное устройство в кресле, место для хранения вещей под сиденьем и достаточно места для ног. Кроме того, самолеты оснащены противообледенительной системой и предназначены для эксплуатации в районах со сложными погодными условиями.



АВИАУСПЕХ

Авиационное кадровое агентство
№1 в России

Услуги по поиску и подбору
летных экипажей и
авиационных специалистов



+7 (495) 507 30 98 www.avia-uspeh.ru

Мировой парк Pilatus PC-12 налетал 10 млн часов

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft сообщает об очередной важной вехе в программе однодвигательного турбопропа PC-12. Мировой парк PC-12 налетал 10 млн часов, а на сегодняшний день поставлено почти 2000 самолетов.

Лидер флота, базирующийся в Канаде, налетал более 35 000 часов. В целом флот PC-12 выполнил более 9,3 млн посадок, причем четыре самолета совершили более чем 50000 посадок. В 2022 году Pilatus поставил 80 новых самолетов PC-12 и планирует увеличить производство, чтобы удовлетворить спрос в 2023 году.

Игнац Гретенер, вице-президент подразделения бизнес-авиации Pilatus, прокомментировал: «Когда был запущен PC-12, казалось, что эта веха находится в далеком будущем. Вы должны отдать

должное инженерам, которые разработали этот невероятно прочный планер, производственной команде, которая делает каждый самолет с выдающимся качеством, команде продаж, которая нашла так много рынков, стремящихся принять этот универсальный самолет, и команде поддержки, так преданное тому, чтобы держать их в воздухе. Мы особенно благодарны нашим владельцам за доверие к Pilatus и помощь, которая помогает нам постоянно улучшать PC-12, чтобы он лидировал на рынке год за годом. Секрет успеха PC-12 на самом деле вовсе не секрет. Мы постоянно прислушиваемся к нашим клиентам и стремимся предоставить им функции, возможности, а также технологии для поддержки критически важных для них задач. С каждым самолетом и каждым отдельным владельцем и оператором самолета Pilatus наша цель — постепенно становиться лучше».



ВСЕГДА НА ВЫСОТЕ

МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

Ростех

АВИАСАЛОН
30 ЛЕТ С ВАМИ

Наш телеграм-канал

МАКС
2023
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
АВИАЦИОННО-КОСМИЧЕСКИЙ
САЛОН

25-30 ИЮЛЯ • ЖУКОВСКИЙ • МОСКВА • РОССИЯ

Thrive Aviation получила новый G600

Gulfstream Aerospace объявила о поставке бизнес-джета Gulfstream G600 компании Thrive Aviation. Добавление G600 в парк оператора знаменует собой не только новые отношения с Gulfstream Aerospace, но и выход Thrive Aviation на рынок дальнемагистральных бизнес-джетов. Это объявление последовало за недавним заказом Thrive на три Cessna Citation Longitude.

После поставки Gulfstream G600 парк самолетов компании увеличится до 20 самолетов, включая Cessna Citation Longitude, Citation Sovereign+, Citation XLS+, Citation CJ3+ и Citation M2.

Генеральный директор Thrive Aviation Кертис Эденфилд не скрывает своих эмоций: «Мы не только в восторге от наших новых отношений с Gulfstream, но и рады предложить еще один вариант нашим

клиентам и партнерам на рынке, которым не хватает предложений в сегменте ультрадальних бизнес-джетов. Мы знаем, что производительность, качество и поддержка Gulfstream не имеют себе равных».

«Мы рады возможности сотрудничать с Thrive. Среди его многочисленных преимуществ, включая безопасность, эффективность и самые передовые технологии в отрасли, мы с нетерпением ждем, когда Thrive и его клиенты ощутят непревзойденный фирменный салон Gulfstream», — прокомментировал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Мы также с нетерпением ждем Thrive в новом центре обслуживания клиентов Gulfstream в Месе, штат Аризона, который, как мы недавно объявили, будет обслуживать наших клиентов, находящихся на западном побережье США».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

10000 миль на АСН130 из Великобритании в Австралию

Австралийский предприниматель преодолел на вертолете Airbus Helicopters АСН130 Aston Martin Edition 10 000 морских миль за 41 день, совершив 39 остановок в 21 стране. Джон-Пол Торбьерсен 7 февраля получил вертолет на заводе Airbus в Оксфорде, Великобритания, и решил лично доставить его домой в Австралию.

«Очень приятно видеть, как наш клиент совершил увлекательное путешествие на стильном АСН130 Aston Martin Edition», — сказал Фредерик Лемос, глава Airbus Corporate Helicopters.

В марте Airbus Corporate Helicopters представила

новую привлекательную линейку ливрей и интерьеров салона для своего АСН130 Aston Martin Edition. Обновленный выбор цветовых схем и отделки отражает новейшее мышление команды дизайнеров Aston Martin применительно к ультрароскошным спортивным автомобилям.

Обновление включает в себя ряд отличительных внешних схем, иллюстрирующих разнообразие настроений и вкусов, в сочетании с классическим интерьером в приглушенных тонах и новыми стегаными деталями. Внешние цвета варьируются от вневременного серого оттенка через сдержанный темно-малиновый до характерного зеленого.



Организатор При поддержке Устроитель

МИНПРОМТОРГ РОССИИ АВИА HELIRUSSIA

18-20 МАЯ
МВЦ КРОКУС ЭКСПО

HELIRUSSIA
2023

www.helirussia.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

Тема создания и применения БАС станет одной из ключевых на МАКС-2023

Создание и применение беспилотных авиационных систем (БАС) станет одной из ключевых тем на предстоящем XVI Международном авиационно-космическом салоне МАКС-2023. Для показа новинок в этой сфере будет выделен специальный павильон, натурные образцы разместятся на открытых и статических площадках, будет проведен ряд презентационных и конгрессных мероприятий, посвященных развитию беспилотной техники.

«Развитие беспилотных авиационных систем стало для отечественной авиационной индустрии главным трендом десятилетия. Беспилотники востребованы во многих отраслях народного хозяйства, они необходимы для обеспечения безопасности страны. Российские разработчики уже создали

широкую продуктовую линейку, а работы по новой технике интенсифицируются с каждым днем. Международный авиационно-космический салон станет местом демонстрации перспективных разработок и площадкой для обсуждения проблем, стоящих перед отраслевым сообществом», - заявил генеральный директор АО «Авиасалон» Александр Левин.

Специализированная экспозиция займет отдельный павильон, в котором разместятся стенды ведущих российских компаний-производителей и эксплуатантов беспилотных авиационных систем, в том числе компаний «Аэромакс», «БАС», «Первое ОКБ», «Котлин-Новатор» и других. В павильоне Правительства Москвы также будет представле-

на тематика БАС. Особое внимание будет уделено презентации новых центров компетенций по беспилотным авиационным системам, в том числе на площадке индустриального парка «Руднево» и на базе федерального центра БАС, расположенного в ОЭЗ «Технополис Москва». Кроме того, участники салона представят сервисы для многих отраслей народного хозяйства, реализованные на базе БАС, в том числе решения по аэрофотосъемке, мониторингу, обработке сельхозугодий, авиационной доставке грузов.

Холдинг «Вертолеты России» представит первый беспилотный летательный аппарат вертолетного типа БАС-200, сертифицированный Авиационным регистром России для коммерческой эксплуатации. Кроме того, состоится мировая премьера беспилотного транспортного самолета внеаэродромного базирования, разработанного одним из ведущих российских авиастроителей.

На площадке МАКС-2023 состоится очередной этап организованного по инициативе Минпромторга России федерального проекта «Кадры для цифровой промышленности. Создание законченных проектно-конструкторских решений в режиме соревнований. Кибердром-2023».

Впервые специализированный раздел, посвященный БАС, был сформирован на МАКС-2019. Участие в его работе приняло порядка 20 компаний, представивших свою продукцию на площади 400 кв. м. В павильоне, помимо экспозиций, была сформирована деловая зона, где участники раздела обсуждали насущные проблемы и проводили презентации.



Garmin получает награду от Airbus Helicopters за профессионализм

Компания Garmin объявила о получении награды от Airbus Helicopters на ежегодной конференции поставщиков в Мариньяне, Франция, за высокий профессионализм в 2022 году. В дополнение к признанию превосходства в своевременной поставке и качестве, награда подчеркивает выдающуюся работу Garmin в период проблем, связанных с глобальной цепочкой поставок.

«Для нас большая честь получить признание Airbus Helicopters за стремление обслуживать наших общих клиентов. Эта престижная награда представляет собой тесное сотрудничество между Airbus Helicopters и Garmin и свидетельствует об упорной работе и самоотверженности всей команды Garmin. Мы искренне благодарны за получение этой награды в знак признания приверженности своевременным поставкам, качеству и поддержке клиентов», - сказал Карл Вольф, вице-президент Garmin по авиационным продажам и маркетингу.

Некоторые вертолеты Airbus, в том числе H125, H130, H135 и H145, имеют Garmin в качестве стандартной авионики. Вертикально интегрированная производственная модель Garmin и гибкость глобальных операций позволяют поставлять продукцию с высоким темпом, сокращая проблемы с цепочкой поставок. Компания Garmin стремится своевременно поставлять продукцию отличного качества по всему миру. Это четвертая награда, которую Garmin получает от Airbus Helicopters. Команда Garmin Aviation была отмечена премией Airbus Helicopters Canada за выдающиеся достижения в Северной Америке в 2018 году и неоднократно получала награды за своевременную поставку от Airbus Helicopters, Inc. в 2019 и 2020 годах.

Продукты и услуги Garmin произвели революцию в сфере полетов и стали неотъемлемой частью жизни пилотов, владельцев и операторов воздушных судов по всему миру. Компания Garmin, получившая престижную награду Robert J. Collier

Trophy за Garmin Autoland, разработала первую в мире сертифицированную автономную систему, которая активируется во время чрезвычайной ситуации для управления и посадки самолета без вмешательства человека.



Global 5500/6500 получают экологические декларации

Bombardier объявила о завершении тщательно-го анализа Global 5500 и Global 6500 с целью публикации экологических деклараций продукции (EPD) для двух своих крупногабаритных самолетов. Они присоединяются к Global 7500 и Challenger 3500 в качестве единственных самолетов бизнес-авиации, имеющих сертификат EPD.

Более десяти лет собственная команда экспертов Bombardier посвятила разработке ключевых стандартизированных показателей, сбору данных, их проверке и анализу. Объединив участников отрасли и 45 поставщиков первого уровня, компания провела оценку 200 000 деталей самолетов в ходе разработки программы Global 7500, получив ценную информацию о воздействии этого бизнес-джета на окружающую среду и подготовив открытый отчет, проверенный третьей стороной.

Ведущий в отрасли высокопроизводительный бизнес-джет Global 7500 стал первым деловым самолетом, получившим сертификат EPD в 2020 году, а в 2022 году за ним последовал EPD для Challenger 3500. Целостная методология была воспроизведена при анализе программ Global 5500 и Global 6500, где было оценено 280 тысяч деталей.

«Публикация EPD для самолетов Global 5500 и Global 6500 является результатом многолетних научных усилий», — сказал Мишель Уэллетт, исполнительный вице-президент по проектированию и разработке продукции Bombardier. «Эти декларации — больше, чем брошюры: это инструменты для авиационной отрасли, позволяющие внедрять устойчивые инновации во всем спектре ее деятельности. Они также являются результатом тщатель-

ности, внимательности и изобретательности уникальной квалифицированной внутренней команды экспертов. Как компания, мы безмерно гордимся тем, что репутация нашей продукции и интересные возможности привлекают лучшие умы мира».

Благодаря колоссальной работе, проделанной специальной командой Bombardier по установлению экологических требований на этапе проектирования перспективных программ, бизнес-джеты Global 5500 и Global 6500 обладают сильными элементами экологичности. С точки зрения констру-

кции, они отличаются на 13% большей топливной экономичностью, чем их предшественники, благодаря модернизированным крыльям и новым специально разработанным двигателям Rolls-Royce Pearl. Крыло с высокоскоростным околосвуковым профилем также уменьшает лобовое сопротивление, снижает расход топлива и выбросы, обеспечивая плавность полета, отличные характеристики на коротких ВПП и на высоких скоростях. В настоящее время Bombardier также предлагает экологически чистые материалы для внутренней отделки салона всех самолетов.



SD Pro получила инструмент автоматических отчетов о выбросах

Satcom Direct, поставщик решений для деловой авиации, добавляет в операционную систему SD Pro высокоавтоматизированный инструмент отчетности об выбросах углерода. Новый модуль отчетности использует данные в режиме реального времени, генерируемые сервисом передачи данных SD FlightDeck Freedom (FDF), который точно фиксирует информацию о расходе топлива.

Затем система рассчитывает выбросы углерода каждого рейса на основе количества сожженного топлива, типа топлива и смеси. Это предоставляет эксплуатантам проверенные данные о выбросах для отдельных самолетов, всего парка самолетов за определенный период или для выбранного рейса.

Данные о выбросах обрабатываются с помощью уточненного расчета, разработанного в соответствии со всеми нормативными стандартами для определения количества выбрасываемого углерода. В отчетах отображаются различные показатели, в том числе количество выделенного CO₂, в каком воздушном пространстве он был выделен и как это соотносится с предыдущими или другими подобными рейсами. Это упрощает расчеты, связанные с обязательной и добровольной отчетностью о выбросах и компенсацией, облегчая операторам представление точных отчетов.

«Поскольку отрасль обещает стать углеродно-нейтральной к 2050 году, мы понимаем, что эксплуатантам воздушных судов необходимо отслеживать

воздействие каждого рейса на окружающую среду. Мы разработали этот новый инструмент, чтобы помочь упростить расчеты, обеспечить беспрепятственный доступ к вариантам компенсаций и дать им возможность контролировать свою собственную отчетность и стратегию выбросов углерода», — говорит Джим Дженсен, основатель и генеральный директор Satcom Direct. «Пользователям SD больше не нужно полагаться исключительно на сторонних поставщиков для анализа цифр и создания отчетов. Мы знаем, что отрасль будет приветствовать простоту и удобство».

Информация представлена в графическом виде и может использоваться для создания углеродных сертификатов, записей транзакций для приобретенных кредитов и аутентифицированной информации об отслеживании. Операторы получают выгоду от беспрепятственного доступа к квалифицированным углеродным кредитам через утвержденные реестры, а углеродные кредиты могут быть транзакцией с помощью платформы компенсации выбросов углерода Patch, которая интегрирована с SD Pro. Доступен выбор из более чем 140 доступных офсетных проектов, из которых SD выделит предпочтительные варианты; однако при желании клиенты могут приобрести другие проектные кредиты.

Первоначальная доступность ожидается к августу 2023 года. На первом этапе операторы смогут просматривать выбросы CO₂, приобретать компенсационные кредиты и получать доступ к соответствующим сертификатам и записям. Satcom Direct продемонстрирует новый модуль и простоту его использования на выставке EBACE в этом году на стенде T106.



Полеты на бизнес-джетах призывают обложить налогами

Институт политических исследований США и организация Patriotic Millionaires подготовили совместный доклад о влиянии частной авиации на экологию и тенденциях ее развития. Выводы оказались неутешительными: рынок бизнес-джетов растет высокими темпами, а количество перелетов частной авиации достигло 5,4 млн и уже опередило показатели докризисного 2007 года, которые до 2022-го были недостижимы.

В преддверии начинающегося в четверг лондонского форума по устойчивому инвестированию и готовящегося масштабного климатического саммита в Дубае авторы высказывают идею о необходимости взимать дополнительные налоги с частных авиаперевозок, а также с покупки бизнес-джетов.

То, что исследование проводилось американцами, отнюдь не случайность. Львиная доля полетов на бизнес-джетах приходится именно на них. Из 5,4 млн перелетов на бизнес-джетах на США пришлось

4,6 млн, немалая их часть осуществляется из аэропортов Флориды, Нью-Джерси и Техаса. На Северную Америку приходится более 70% владельцев бизнес-джетов, которых куда больше, чем в Европе. При этом рост полетов за последние два года был скачкообразный, поскольку в 2020 году, в эпоху пандемии, количество перелетов частной авиации не превышало 3,5 млн. До пандемии - 4,5 млн. Но даже тогда не был преодолен рубеж в 4,7 млн полетов, установленный в 2007 году: кризис 2008 года серьезно ударил по этой сфере.

Рынок бизнес-джетов также стал более дорогим, и на нем было совершено операций на 34,1 млн долл. Впрочем, здесь важно оговориться, что произошло это из-за повышения цен. В реальном же выражении сделок было меньше, чем в 2021 году. Однако для будущего планеты принципиально не то, сколько состоятельные граждане будут перекупать друг у друга самолетов, а именно количество совершенных перелетов.

В этом смысле доклад можно считать определенным выпадом в адрес миллиардера и владельца Tesla и SpaceX Илона Маска: он назван самым активным пользователем бизнес-джетов. Его 171 полет за 2022 год потребовал 837 тыс. т топлива и привел к выбросам 2,1 тыс. т углекислого газа, что эквивалентно углеродному следу 132 средних американцев.

Авторы доклада подчеркивают, что для предотвращения роста налогов в этой сфере ведется активная лоббистская деятельность, которая пока увенчивается успехом. Они предлагают ввести специальный налог на топливо, которое используют бизнес-

джеты, налог на покупку и продажу бортов этого класса, а также особый налог на «короткие скачки» - мелкие перелеты, которые в расчете на 1 км особенно вредны для природы. Так, один из подобных полетов Маска длился всего шесть минут. Наконец, предлагается так или иначе облегчить налоговое бремя для тех авиапассажиров, которые летают не на своих самолетах.

Что же касается Европы, то здесь главным центром одиночных перелетов является Британия. Из Лондона в Париж и Ниццу, к Лазурному Берегу, совершаются тысячи перелетов ежегодно. Хотя с американскими масштабами это все равно несравнимо. Но и здесь экологов подчеркивают, что ряд перелетов можно заменить вообще относительно безобидными для экологии поездками на поезде.

Впрочем, есть сомнения касательно того, что в Лондоне в четверг эта тема будет активно обсуждаться. Пока зеленая повестка в целом является рекомендательной и сверхбогатых ограничивать их потребности никто не заставляет.

«В Евросоюзе авиакомпании платят налог на выбросы в зависимости от длины полета, хотя внешние авиаперевозчики этой мере и сопротивлялись. Рост полетов бизнес-джетов пока все равно краткосрочный, и о длинном тренде говорить еще рано. Вместе с тем это довольно необычно, с учетом того что энергетический кризис еще не закончился, хотя, видимо, и стал менее острым», - сказал «НГ» доцент кафедры интеграционных процессов МГИМО Александр Тэвдой-Бурмули.

Источник: Независимая газета



Спрос в Textron Aviation остается стабильным

Поставки деловых самолетов Textron Aviation оставались стабильными в течение первого квартала 2023 года с небольшим ростом в сегменте турбовинтовых самолетов King Air (34 против 31 за тот же период прошлого года), что компенсировало падение поставок бизнес-джетов Citation с 39 в прошлом году до 35 в текущем.

В ходе пресс-конференции с аналитиками материнская компания Textron сообщила, что в течение первых трех месяцев текущего года выручка подразделения Textron Aviation выросла на 10,5%, до \$1,1 млрд. Квартальная прибыль Textron Aviation составила \$125 млн, увеличившись на \$15 млн по сравнению с прошлым годом. Компания заявила, что это улучшение в значительной степени связано с благоприятным уровнем цен на ее самолеты и увеличением объема продаж. Портфель заказов подразделения на конец первого квартала оценивался в \$6,5 млрд.

Напротив, выручка вертолетного подразделения Textron Bell снизилась на 25% и составила \$621 млн из-за снижения военных доходов. Но ожидается, что эти доходы восстановятся после решения Счетной палаты правительства ранее в этом месяце, которое отклонило протесты конкурентов Sikorsky и Boeing против выбора армией США контракта на перспективный ударный вертолет большой дальности Bell. В течение первого квартала Bell поставила 22 коммерческих вертолета по сравнению с 25 машинами в первом квартале 2022 года. Прибыль производителя упала на \$31 млн, до \$60 млн, а объем портфеля заказов составил \$4,6 млрд.

Подразделение Textron eAviation получило доход в

размере \$4 млн, в основном от продаж учебных самолетов, произведенных его дочерней компанией Pipistrel в Европе, которая теперь имеет партнеров в США. Председатель и главный исполнительный директор Textron Скотт Доннелли сказал, что компания ожидает роста спроса на самолеты Alpha, Velis Electro и Panthera.

В ответ на продолжающиеся проблемы с цепочкой поставок, которые, по словам Доннелли, «не ухудшаются и не улучшаются», в четвертом квартале 2022 года Textron наняла дополнительных сотрудников. Глава компании сказал, что «теперь мы в основном укомплектованы на уровне, на котором мы хотим быть, чтобы все улучшать». Он признал, что

некоторые даты поставок бизнес-джетов в течение квартала были сорваны из-за проблем с цепочкой поставок.

На вопрос аналитиков, может ли рост запасов поддержанных самолетов повлиять на спрос на новые самолеты, Доннелли ответил, что лишь очень небольшой процент из 7000 самолетов Textron, находящихся сегодня в эксплуатации, присутствуют на вторичном рынке. В основном этим самолетам не менее 25 лет. «Мы не заметили никаких изменений в поведении клиентов», — прокомментировал он. «Мы довольны тем, как обстоят дела с новыми заказами как на реактивные, так и на турбовинтовые самолеты».



После слабого квартала Gulfstream рассчитывает достичь поставленных целей

Согласно данным материнской компании General Dynamics, в первом квартале 2023 года Gulfstream поставил 21 бизнес-джет, что на три меньше запланированного и на четыре меньше, чем за тот же период прошлого года.

За первые три месяца года американский производитель передал клиентам четыре суперсредних G280 и 17 крупноразмерных бизнес-джетов. Председатель и генеральный директор General Dynamics Феби Новакович отметила, что прошедший квартал был первым, в котором компания пропустила поставку самолета из-за проблем с цепочкой поставок, когда поставка двух G280 была задержана из-за позднего прибытия двигателей, а также на поставку одного бизнес-джета с большим салоном повлияли бюрократические задержки с регистрацией в стране клиента.

«Нехватка деталей из-за срыва графика в цепочке поставок, особенно у Honeywell, привела к значительной работе вне сборочной линии, которая по своей сути менее эффективна», — сказала Новакович. «Другое влияние несвоевременной поставки деталей — помимо роста затрат — заключается в том, что мы не можем увеличить темпы сборки до тех пор, пока поставка деталей не станет более предсказуемой». Она добавила, что большинство поставщиков Gulfstream ожидают, что эта ситуация разрешится к третьему кварталу.

«До сих пор нам удавалось справляться с задержками поставок деталей относительно графика», — продолжила Новакович, отметив, что цепочка поставок, особенно в аэрокосмической отрасли, в течение некоторого времени подвергалась испы-

таниям. «У нас есть очень четкое представление о третьем и четвертом кварталах, и большинство поставщиков ожидают улучшения ситуации. Мы будем работать с оставшимися, чтобы убедиться, что у них есть ресурсы для выполнения контрактов».

В целом аэрокосмическое подразделение General Dynamics завершило квартал с выручкой всего на \$11 млн меньше, чем год назад, несмотря на то, что поставило на четыре самолета меньше. Снижение было почти полностью компенсировано более высоким доходом от сервисных услуг Gulfstream, работой подразделения самолетов специального назначения и продажами в Jet Aviation.

В долларовом выражении Gulfstream завершила первый квартал с соотношением поставок к заказам

чуть ниже 1:1. «Квартал выглядел неплохо, пока в начале марта не разорились два региональных банка», — пояснила Новакович. «Это создало паузу на рынке примерно на три недели». Она добавила, что с тех пор активность в продажах возобновилась и клиенты опять начали проявлять интерес, причем возрос интерес ко всей линейке продуктов.

Компания прогнозирует, что в этом году она поставит 145 самолетов, и рассчитывает во втором квартале передать клиентам 26 самолетов, при этом во второй половине года ожидается значительное увеличение поставок, поскольку ожидается сертификация и ввод в эксплуатацию G700. «Мы вполне уверены, что сможем добиться этого», — сказал Новакович. «Если и задержимся, то совсем на немного».



Bombardier: рост поставок и возвращение к прибыльности

В первом квартале Bombardier поставила на один бизнес-джет больше, чем годом ранее, в общей сложности 22 самолета. Однако выручка подскочила на 17%, до \$1,5 млрд, отражая перераспределение в сторону более крупных самолетов после прекращения выпуска линейки Learjet в прошлом году. Без учета Learjet, поставки выросли на 22%.

Поставки за первые три месяца текущего года составили восемь самолетов Challenger и 14 Global, по сравнению с шестью суперсредними бизнес-джетами и 12-ю Global за тот же период прошлого года. В первом квартале 2022 года Bombardier также поставила три самолета Learjet.

Канадский производитель подтвердил, что в текущем году планирует поставить 138 самолетов. Даже при наращивании производства компания сохранила соотношение поставок к заказам на уровне 0,9:1, что чуть ниже целевого показателя соотношения заказов к поставкам, установленного на год. Объем портфеля заказов на конец квартала составил \$14,8 млрд, что соответствует уровню на конец прошлого года и соответствует как минимум двум годам производства.

Президент и главный исполнительный директор Bombardier Эрик Мартель повторил, что это «качественный» портфель заказов и мы уверены, что наши заказы сохранятся, даже если будет рецессия». Это «другая среда, чем у нас была раньше», когда в заказах могли быть спекулянты, на которых могли повлиять экономические циклы. Финансовый директор и исполнительный вице-президент Bombardier Барт Демоски отметил, что регулярные авансовые платежи, необходимые для заказов на

самолеты, приводят к «гораздо меньшей изменчивости».

«Спрос находится именно там, где мы хотим, чтобы он был», — добавил Мартель об активности заказов, отметив, что бизнес в Северной Америке стабилен, Европа немного смягчилась, но Азиатско-Тихоокеанский регион «демонстрирует очень позитивные признаки». Он добавил, что клиенты подчеркивают, что «им все еще нужно перемещаться», и это сообщение было подчеркнуто в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Признавая, что Bombardier столкнулась с теми же проблемами с поставщиками, что и другие компании в отрасли — «[это] третий год подряд, когда это было непросто», — Мартель сказал, что компания продолжала также активно работать с цепочкой поставок, как никогда раньше, вплоть до третьего уровня. Демоски добавил, что у компании есть запас запчастей, необходимых для выполнения поставленных задач в этом году.

Результаты были получены, несмотря на банкротства региональных банков, хотя Мартель сказал, что Bombardier действительно ощущал на себе их последствия в течение примерно двух-трех недель. Он добавил, что, «к сожалению», эти две-три недели пришлось на конец первого квартала, когда активность обычно возрастала, но добавил, что после этих недель активность нормализовалась.

Обнадеживает компанию то, что ее послепродажный рынок остается на траектории, на которую она надеялась, принеся \$424 млн, 17-процентный рост и новый максимум для компании, которая в по-

следнее десятилетие вложила значительные средства в сервисные услуги.

Также воодушевляет компанию изменение прибыльности: скорректированная чистая прибыль в первом квартале составила \$113 млн по сравнению с убытком в \$69 млн за тот же период 2022 года. «Это лучшая чистая прибыль Bombardier за первый квартал за более чем пять лет, и впервые с 2018 года она была положительной», — сказал Демоски.



Как в бизнес-джете

flydubai, авиакомпания со штаб-квартирой в Дубае, представляет новейшие кресла премиум бизнес-класса, позволяющие пассажирам получить дополнительный комфорт, уединение и исключительные впечатления от полета.

Business Suite, предназначенный для узкофюзеляжных самолетов с одним проходом, является последним шагом в развитии линейки бизнес-класса flydubai, в рамках которой 10 люксов будут установлены на ряде новейших самолетов перевозчика до конца 2023 года. Новые кресла обеспечат всем пассажирам бизнес-класса прямой доступ к проходу, что позволит конкурировать с возможностями бизнес-класса многих широкофюзеляжных самолетов.

flydubai является пилотным заказчиком данных совершенно новых кресел. Тесное сотрудничество с Safran Seats, одним из ведущих мировых производителей авиационных кресел и JPA Design - международной дизайнерской компанией, работающей в сфере транспорта, интерьеров и дизайна продукции, привело к созданию уникальных для flydubai и лучших в своем сегменте кресел бизнес-класса.

Комментируя новый запуск, Гейт Аль Гейт, исполнительный директор flydubai, сказал: «flydubai стремится превзойти ожидания. За последние 14 лет наш бизнес и линейка продуктов эволюционировали от первоначальной лоукостерной бизнес-модели «без излишеств», чтобы удовлетворить постоянно растущие потребности наших клиентов и рынков, которые мы обслуживаем. Мы прошли долгий путь с момента появления нашего первого предложения бизнес-класса в 2013 году, который

хорошо зарекомендовал себя. Сегодня мы с гордостью представляем новый продукт премиум-класса, который может соперничать с бизнес-классом многих авиакомпаний на широкофюзеляжных самолетах. Мы продолжим инвестировать в инновации для улучшения качества обслуживания клиентов в рамках нашего растущего флота».

Даниэль Керрисон, вице-президент flydubai по услугам на борту, сказал: «Новый бизнес-люкс поднимет комфорт на борту самолета на новый уро-

вень. Увеличенная высота задней спинки кресла, раздвижная дверь люкса и прямой доступ к проходу для каждого пассажира создают невиданный ранее на самолетах Boeing 737 уровень приватности. В течение последних трех лет мы работали с Safran Seats и JPA Design над созданием комфортабельного салона, отвечающего растущему спросу на премиальные авиаперевозки в нашей маршрутной сети, предлагая пассажирам комфорт широкофюзеляжных самолетов на нашем узкофюзеляжном парке самолетов».



Непростые «будни» русских джетов

Самолет, которому на прошлой неделе отказали в дозаправке в Аргентине, связан с главой ВТБ Андреем Костиным. После инцидента Bombardier RA-73550 успел побывать в Буэнос-Айресе, Рио-де-Жанейро, Сан-Паулу, Касабланке, 29 апреля вернулся в Москву, а потом отправился в столицу Омана Маскат.

Bombardier российской компании RusJet приземлился 22 апреля в аэропорту города Эль-Калафате, экипаж попросил провести заправку, но нефтяные компании, работающие в аэропорту, ответили отказом из-за опасения вторичных санкций США. После этого пассажиры самолета остались осматривать одну из главных достопримечательностей Патагонии - ледник Перито-Морено, а самолет вылетел в Буэнос-Айрес. Но там ему также отказали в дозаправке. Получить топливо борт сумел только в Парагвае при содействии фирмы AG Aeroservices, после чего вернулся за пассажирами. Издание La Nación выяснило, что членов экипажа было четверо - россияне Илья Севрюков (пилот), Игорь Шаталов (первый помощник) и Юлия Пенкина (стюардесса), а также аргентинец Федерико Перейра (штурман). Перейра вышел в Аргентине, а вместо него на борт поднялся некий россиянин, имя которого (как и остальных пассажиров) осталось тайной. Аргентинская оппозиция уже направила правительству официальный запрос о воздушном судне, так что возможно скоро тайное станет явным.

Bombardier RA-73550 до недавнего времени в реестрах значился как T7-WMB и обслуживал главу ВТБ Андрея Костина вместе с его ближайшим окружением. Костину вообще нравится Bombardier - та-

кой же самолет он ранее подарил своей обожаемой Наиле Аскер-Заде. После начала войны RA-73550, как и другие попавшие под санкции частные самолеты, год простоял без движения в Дубае. В России он появился в апреле и был замечен участниками профильного авиафорума в Нижнем Новгороде, причем уже в качестве самолета авиакомпании RusJet. К этому же перевозчику, кстати, перешли еще два лайнера банка ВТБ: RA-73528 (бывший T7-OKY и M-YSKY) и RA-73527 (бывший T7-SSM и M-YFLY). RusJet пока попал только под санкции Украины и до сих пор спокойно летал в «дружественные» Аргентину и Бразилию. Совладельцем

компании называют Виталия Ванцева, которому также принадлежит часть аэропорта «Внуково». В июне прошлого года у ООО «Русджет» сменился учредитель - место ЗАО «ВИППОРТ» (оператор терминала международных перевозок «Внуково-3») заняло ООО «Агентство по управлению перспективными проектами в области авиации». Соучредителями агентства, в свою очередь, тогда же стали некая Светлана Воробьева и Евгений Туголуков - экс-депутат Госдумы, основатель группы медицинских компаний «Медскан» и агрохолдинга «Дон Агро», владелец многочисленных офшоров на Кипре и в Сингапуре.



Уровень трафика стабилизируется на 10% ниже прошлого года

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, глобальная активность бизнес-джетов на 17-й неделе упала на 1% по сравнению с предыдущей неделей и на 10% по сравнению с 2022 годом.

За последние четыре недели трафик снизился на 9% по сравнению с сопоставимым уровнем 2022 года. С начала года (1 января - 30 апреля) объем полетов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов был на 3% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, несмотря на рост на 14% по сравнению 2019 годом. С начала года трафик бизнес-джетов продолжает отставать, полеты снизились на 5% по сравнению с первыми четырьмя месяцами 2022 года, хотя на 16% опережают показатели 2019 года.

С начала года активность регулярных авиакомпаний выросла на 20% по сравнению с прошлым годом, но все еще на 14% отстает от допандемийного 2019 года.

Северная Америка

На 17-й неделе 2023 года активность бизнес-джетов в Северной Америке снизилась на 2% по сравнению с 16-й неделей и на 11% отставала от тех же дат 2022 года, что соответствует тенденции последних четырех недель.

В США трафик бизнес-джетов Part 135 и 91K на 17-й неделе упал на 2% по сравнению с 16-й неделей, и на 12% ниже тех же дат прошлого года. На 17-й неделе активность чартерных и долевого бизнес-джетов снизилась на 11% по сравнению с 2022 годом.

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	7,999,145	73%	20.4%	58.5%	22.7%	-13.5%
Business Aviation	1,688,674	15%	-3.3%	24.5%	58.1%	13.5%
Other	910,234	8%	33.1%	72.0%	97.9%	43.9%
Cargo	347,943	3%	-5.7%	-5.7%	5.7%	2.3%
Grand Total	10,945,996	100%	15.9%	49.9%	30.7%	-6.5%

Полеты самолетов во всем мире с 1 января по 30 апреля 2023 г. по сравнению с предыдущими годами (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
United States	820,125	91.1%	-7.2%	22.9%	67.3%	16.6%
Mexico	27,951	3.1%	1.4%	16.4%	40.3%	-29.6%
Canada	21,603	2.4%	5.3%	84.3%	51.4%	26.7%
Bahamas	10,207	1.1%	-1.3%	42.4%	153.8%	26.0%
Dominican Republic	2,481	0.3%	1.6%	17.1%	73.4%	23.8%
Puerto Rico	2,360	0.3%	-12.1%	18.2%	97.5%	35.0%
Turks and Caicos Islan...	2,174	0.2%	8.3%	19.8%	120.7%	48.3%
Sint Maarten	1,996	0.2%	-13.6%	77.7%	67.9%	28.7%
Cayman Islands	1,249	0.1%	48.3%	494.8%	46.1%	2.5%
U.S. Virgin Islands	1,121	0.1%	-11.2%	-8.3%	51.3%	32.0%
Costa Rica	1,114	0.1%	1.8%	32.3%	132.1%	78.2%
Anguilla	751	0.1%	-1.1%	64.0%	95.6%	44.7%
Bermuda	725	0.1%	31.1%	60.4%	74.7%	10.5%
Panama	691	0.1%	17.5%	71.5%	91.9%	59.2%
Jamaica	680	0.1%	-4.6%	28.3%	40.8%	6.6%
Grand Total	900,039	100.0%	-6.5%	24.2%	66.5%	14.6%

Рынки бизнес-авиации Северной Америки с 1 января по 30 апреля 2023 г.

За первые четыре месяца 2023 года в США было выполнено 820 тысяч рейсов, что на 7% меньше по сравнению с 2022 годом, хотя и на 17% больше, чем в 2019 году. Активность в Мексике в этом году по-прежнему значительно ниже допандемийного уровня, снижение составило 30%. Трафик в Канаде на 27% выше по сравнению с 2019 годом, и на 5% ниже относительно прошлого года.

С начала года Bombardier Challenger 300/350 является самым загруженным типом самолета. В период с 1 января по 30 апреля было выполнено 66000 рейсов, что на 2% меньше, чем в 2022 году, и на

17% больше, чем в 2019 году. Embraer Phenom 300 и Cessna Citation Latitude — единственные типы самолетов в ТОП-5 с ростом трафика по сравнению с прошлым годом, на 3% и 6% соответственно.

В этом году Флорида с 134000 рейсов бизнес-джетов является самым загруженным штатом США,

несмотря на то, что активность была на 11% ниже по сравнению с прошлым годом. Техас является вторым по загруженности штатом США в текущем году, хотя вылетов на 50 000 меньше, чем во Флориде, а активность снизилась на 6% по сравнению с прошлым годом.

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
France	23,588	15.0%	-8.3%	42.0%	48.5%	0.2%
United Kingdom	21,248	13.5%	-7.8%	143.7%	44.0%	4.7%
Germany	20,124	12.8%	-5.3%	23.7%	28.6%	-4.2%
Switzerland	13,423	8.5%	-6.2%	60.3%	41.0%	9.9%
Italy	13,379	8.5%	1.4%	59.7%	105.0%	20.0%
Spain	12,806	8.1%	-7.1%	36.8%	72.3%	19.9%
Turkey	6,747	4.3%	17.7%	30.8%	124.3%	45.4%
Austria	4,912	3.1%	-12.5%	35.0%	31.5%	-6.0%
Sweden	4,766	3.0%	10.8%	135.4%	110.5%	81.5%
Netherlands	3,780	2.4%	-1.9%	95.7%	82.5%	26.1%
Belgium	3,101	2.0%	-15.3%	46.5%	51.6%	11.3%
Russia	2,972	1.9%	-54.4%	-67.6%	-53.1%	-61.5%
Portugal	2,693	1.7%	-5.9%	96.7%	81.5%	37.7%
Poland	2,689	1.7%	-0.5%	38.9%	82.1%	36.3%
Greece	2,269	1.4%	-3.7%	16.8%	75.6%	29.3%
Grand Total	157,520	100.0%	-7.9%	37.0%	46.1%	5.6%

Основные европейские рынки бизнес-авиации с 1 января по 30 апреля 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

С начала года трафик бизнес-джетов в аэропорту Тетерборо сократился на 2% по сравнению с 2022 годом и на 2% относительно 2019 года. Корпоративные летные отделы совершают из Тетерборо на 5% больше рейсов по сравнению с прошлым годом, хотя по-прежнему на 17% меньше, чем в 2019 году.

Европа

На 17-й неделе активность бизнес-джетов в Европе выросла на 1% по сравнению с 16-й неделей, но на 11% ниже показателей 2022 года. За последние четыре недели тенденция на 8% ниже 2022 года. С начала года трафик бизнес-джетов в Европе на 8% отстает от сопоставимого периода 2022 года и на 6% опережает 2019 год.

С начала года Франция является самым загруженным рынком бизнес-джетов в Европе, активность на 8% ниже по сравнению с 2022 годом, и на уровне 2019 года. Великобритания и Германия замыкают тройку ведущих рынков с начала года, обе страны снижаются по сравнению с прошлым годом. Активность с начала года в Германии снизилась на 4% по сравнению с 2019 годом.

С начала года активность в четырех из пяти самых загруженных аэропортов бизнес-авиации в Европе снизилась по сравнению с прошлогодними показателями. Цюрих является единственным аэропортом из ТОП-5, в котором наблюдается рост по сравнению с 2022 годом, а в Лутоне зафиксировано снижение на 3% по сравнению с 2019 годом.

В апреле активность бизнес-джетов в Европе упала на 8% по сравнению с апрелем 2022 года, хотя на

7% больше по сравнению с 2019 годом. Во Франции, самом загруженном рынке, трафик упал на 1% по сравнению с апрелем 2019 года, активность в Германии, занимающей 3-е место, снизилась на 3% по сравнению с 2019 годом. Испания была единственным крупнейшим рынком в апреле, где наблюдался рост по сравнению с прошлым годом, количество вылетов увеличилось на 1% по сравнению с 2022 годом, и на 32% по сравнению с 2019 годом.

Остальной мир

На 17-й неделе активность в Африке была на 34% выше по сравнению с 2022 годом, в Азии — на 1%, в Южной Америке — на 4%, на Ближнем Востоке — на 9%.

Без учета Северной Америки и Европы, с начала года мировая активность бизнес-джетов была на 17% выше относительно прошлого года, и на 73% выше по сравнению с 2019 годом. Бразилия, самый загруженный рынок остального мира, в этом году показала рост на 12% по сравнению с прошлым годом, и втрое выше по сравнению с 2019 годом. Трафик в ОАЭ увеличился на 6% по сравнению с 2022 годом, и на 97% относительно 2019 года. В этом году количество рейсов в Китае выросло на 45%, хотя и снизилось на 6% по сравнению с 2019 годом.

Семейство Bombardier Challenger 600 является самым загруженным типом с начала года, количество рейсов увеличилось на 28% по сравнению с 2022 годом и на 59% по сравнению с 2019 годом. Embraer Legacy 600/650 — единственный самолет в ТОП-10, уровень активности которого снизился по сравнению с прошлым годом, на 1%.

Гран-При Формулы-1 в Азербайджане в минувшие выходные (28-30 апреля) способствовал прибытию бизнес-джетов в Международный аэропорт Гейдара Алиева (UBBB). В течение уик-энда Гран-При (28–30 апреля) прилетело 33 бизнес-джета, что более чем вдвое больше, чем в предыдущий период с пятницы по воскресенье (21–23 апреля). Гран-При этого года привлекло на 10% больше бизнес-джетов, чем в гонке 2022 года, и на 83% больше, чем в 2019 году.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Спрос на бизнес-джеты значительно упал по сравнению с прошлогодними пиками, но, по крайней мере, кажется, что он стабилизируется на уровне примерно на 10% ниже по сравнению с весной 2022 года. Поскольку прошлым летом тенденции роста начали снижаться, мы ожидаем, что в следующие несколько месяцев 2023 года падение уменьшится, если не будет дальнейших экономических потрясений, особенно в банковском секторе».

Departure Airport	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
OMDW,DWC,AI Maktoum Intl.,Dubai	2,485	2.8%	-3.7%	-12.1%	203.4%	173.1%
SBSP,CGH,Congonhas,São Paulo	2,258	2.5%	-1.1%	13.4%	71.2%	89.1%
OERK,RUH,King Khaled Intl.,Riyadh	2,016	2.3%	13.3%	113.1%	94.6%	48.9%
WSSL,XSP,Seletar,Singapore	1,506	1.7%	63.9%	259.4%	111.8%	28.4%
SADF,FDO,San Fernando,Buenos Aires	1,476	1.6%		49,100.0%		147,500.0%
VIDP,DEL,Indira Gandhi Intl.,New Delhi	1,415	1.6%	30.9%	58.1%	177.5%	146.5%
DNAA,ABV,Nnamdi Azikiwe Intl.,Abuja	1,384	1.5%	37.8%	38.5%	211.7%	260.4%
VABB,BOM,Chhatrapati Shivaji Intl.,Mumbai	1,370	1.5%	44.8%	83.4%	142.9%	114.1%
LLBG,TLV,Ben Gurion Intl.,Tel Aviv	1,272	1.4%	-14.0%	8.3%	81.5%	26.7%
DNMM,LOS,Murtala Muhammed Intl.,Lagos	1,249	1.4%	8.7%	37.7%	174.5%	254.8%
VHHH,HKG,Hong Kong Intl.,Hong Kong	1,229	1.4%	199.0%	159.3%	25.9%	15.2%
OMDB,DXB,Dubai Intl.,Dubai	1,184	1.3%	13.6%	37.4%	146.7%	113.7%
OEJN,JED,King Abdulaziz Intl.,Jeddah	1,161	1.3%	9.2%	103.3%	159.2%	84.0%
VTBD,DMK,Don Mueang Intl.,Bangkok	1,092	1.2%	58.3%	149.9%	163.8%	131.8%
SBRJ,SDU,Santos Dumont,Rio De Janeiro	982	1.1%	17.2%	38.1%	115.4%	93.3%
Grand Total	89,536	100.0%	16.9%	43.6%	105.6%	73.0%

Лучшие аэропорты остального мира, бизнес-джеты, 1 января — 30 апреля 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

Спрос на перелеты по России у представителей бизнеса вырос на 44%

Эксперты компании «Аэроклуб», лидера рынка делового туризма и ведущего поставщика IT-решений для индустрии, проанализировали спрос в I квартале 2023 на авиабилеты со стороны ведущих российских и зарубежных компаний, работающих на территории России, и выяснили, как он изменился по отношению к предыдущему году и к «допандемийным» показателям, какие города стали пользоваться популярностью и как изменились цены на авиабилеты.

По данным исследования, спрос на перелеты по России у представителей бизнеса в I квартале 2023

вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 44%, но оказался ниже «допандемийных» показателей 2019 года на 21%. Доля перелетов бизнес-классом осталась неизменной и составила 3%. Средняя стоимость авиабилета в одну сторону в экономклассе осталась на уровне прошлого года и составила 11 500 рублей (+48% к 2019). Бизнес-класс в среднем подешевел на 8% и обошелся деловым путешественникам в 79 тысяч рублей (+36% к 2019). Средняя продолжительность командировок при перелетах туда-обратно составила в I квартале 2023 четыре дня (3 дня в 2019).

Глубина бронирований вернулась к «допандемийному» уровню - 46% авиабилетов приобретались за неделю до вылета и ранее (57% в 2022), а на перелеты с датой вылета более двух недель пришлось треть бронирований (21% в 2022). Число возвратов, составлявших в I квартале 2022 года 12%, вернулось в норму до уровня 5%.

«К концу 2022 года мы зафиксировали стабильный рост спроса на авиабилеты по России, который продолжился в 2023 году. Такие показатели, как горизонт планирования и сокращение числа возвратов авиабилетов, также подтверждают стабилизацию рынка и дают надежду на возвращение в этом году к «допандемийным» показателям 2019 года», - поделилась Юлия Липатова, управляющий директор компании «Аэроклуб».

Самыми популярными направлениями у представителей бизнеса в I квартале 2023 стали Москва (+50% к 2022, -27% к 2019), Санкт-Петербург (+41% к 2022, -37% к 2019) и Екатеринбург (+28% к 2022, -11% к 2019). Средняя стоимость авиабилетов в столицу снизилась по сравнению с прошлым годом на 11% в бизнес-классе и составила 51 тысячу рублей (+51%), а в экономклассе была отмечена на уровне 9 300 рублей, что на 22% дороже, чем годом ранее (52% к 2019). Перелеты в Санкт-Петербург в I квартале 2023 в среднем обошлись деловым путешественникам в экономклассе в 8 300 рублей (+26% к 2019 и 2022), а перелеты бизнес-классом в среднем стоили 41 600 рублей (+7% к 2022, +51% к 2019). Казань заняла четвертую строчку по востребованности у представителей бизнеса (+42% к 2022, +55% к 2019). Перелеты в Казань в экономклассе по сравнению с прошлым годом в среднем



подорожали на 9% - до 7 800 рублей (+37% к 2019), бизнес-класс, напротив, подешевел на 9% - до 48 700 рублей (+18% к 2019). На пятой строчке по популярности у деловых путешественников оказался Сочи - по сравнению с I кварталом 2022 года спрос на это направление вырос на 168% и оказался ниже «допандемийных» показателей 2019 года лишь на 6%. При этом стоимость авиабилетов в среднем увеличилась на 39% к 2022 году и составила 11 500 рублей в экономклассе (+41% к 2019) и на 168% к аналогичному периоду прошлого года (до 54 500 рублей) за перелет в одну сторону бизнесом (+35% к 2019). Также в топ-10 городов России с самой высокой деловой активностью вошли Красноярск (-5% к 2022, +2% к 2019), Новосибирск (+23% к 2022, -13% к 2019), Иркутск (-34% к 2022, +19% к 2019), Самара (+35% к 2022, -36% к 2019), Уфа (+18% к 2022, +27% к 2019).

Чаще всего при перелетах по России деловые путешественники выбирали рейсы «Аэрофлота», его доля от общего числа авиабилетов бизнес-туристов составила 51% (45% в 2022, 59% в 2019). При этом объем перелетов бизнес-классом на рейсах национального перевозчика составил 5%. На рейсах S7 было перевезено 20% деловых путешественников (26% в 2022, 17% в 2019). Доля перелетов бизнес-классом на рейсах S7 составила 3%. Рейсы авиакомпании «Победа» выбрали 7% бизнес-туристов (6% в 2022, 2% в 2019). На рейсы Utair и «Уральских авиалиний» пришлось 5% и 4% деловых путешественников соответственно.

Наиболее часто в командировки по России в I квартале 2023 отправлялись представители добывающей и обрабатывающей промышленности и энер-

гетики (+4% к 2022, -1% к 2019). На них пришлось треть всех перелетов по России, причем 5% из них прошла в салоне бизнес-класса. Сотрудники ритейл-компаний отправлялись в командировки по России на 65% больше, чем годом ранее (-10% к 2019). Доля их перелетов внутри страны составила 14% от общего числа бронирований, при этом в салон бизнес-класса было приобретено лишь 2% авиабилетов. На третьем месте по числу перелетов

по России оказались сотрудники фармкомпаний (+21% к 2022, -39% к 2019). На фармацевтическую индустрию пришлось 12% от всех перелетов бизнес-туристов по России, причем лишь 1% командированных сотрудников выбирали бизнес-класс. Наиболее часто повышенному классу обслуживания отдавали предпочтение сотрудники финансовых и консалтинговых компаний - в 8% случаев они приобретали авиабилеты в салон бизнес-класса.



Взгляд с той стороны: адаптация к новой нормальности без России

Специальная военная операция России на Украине, начавшаяся в феврале 2022 года и последовавшие за ней санкции, призванные ослабить экономику страны, почти полностью закрыли российскую авиацию, как деловую, так и коммерческую, пишет AIN.

Этот ранее стабильный рынок был опустошен, поскольку производители прекратили продажи и по-

ставки самолетов и компонентов. Санкции сделали невозможной торговлю, обслуживание и поддержку самолетов, связанных с Россией в любой точке мира.

Тем временем нотамы запретили самолетам, зарегистрированным в России, и тем типам самолетов, которые, как известно, принадлежат или эксплуатируются гражданами России, независимо от их

связи с Москвой, входить в европейское воздушное пространство или приземляться во многих странах.

Менее десяти лет назад Россия считалась одним из крупнейших развивающихся рынков деловой авиации наряду с такими странами, как Китай, Бразилия и Индия, известными как страны БРИК.

Изгнание Москвы, безусловно, повлияло на способность олигархов путешествовать по миру по делам и ради удовольствия, хотя многие популярные направления в Северной Африке и Объединенных Арабских Эмиратах по-прежнему остаются для них открытыми. Однако санкции и фактическое закрытие европейского воздушного пространства имеют последствия для отрасли в целом — в какой степени пока еще остается открытым.

По словам Роберта Балтуса, главного операционного директора Европейской ассоциации деловой авиации, традиционно на российский рынок приходится около 2% продаж новых самолетов каждый год, в основном в категориях суперсредних, крупногабаритных, дальнемагистральных и VIP-лайнеров. «Очевидно, что эти заказы не могут быть выполнены в нынешних условиях, но благодаря бычьему рынку нет недостатка в покупателях, которые могут занять их место».

Сильный рынок

Точку зрения Балтуса разделяет авиационный аналитик Роллан Винсент. «Существует множество клиентов, более чем готовых сожрать любые доступные позиции на поставку, часто по более вы-



соким ценам из-за ограниченного предложения самолетов на сегодняшнем рынке», — сказал он.

Винсент охарактеризовал нынешний рынок как «исключительно тесный» с невыполненными заказами на более чем два года, с беспрецедентной силой ценообразования и ограниченным наличием качественных поддержанных самолетов. «Хотя запасы выставленных на продажу самолетов имеют тенденцию к росту, рынок пока остается раем для продавцов», — сказал Винсент.

По данным исследовательской компании Amstat, в России зарегистрировано около 150 деловых самолетов, что немного меньше, чем 167 год назад. Большинство моделей, принадлежащих и эксплуатируемых в России, зарегистрированы за пределами страны и, по оценкам, насчитывают около 400 единиц — 2% мирового парка и 5% запасов самолетов от суперсредних до сверхдальних, хотя неясно, сколько из них все еще эксплуатируется сегодня.

Также неясно, сколько на сегодняшний день бизнес-джетов, связанных с Россией, было конфисковано и поставлено на прикол, при этом некоторые наблюдатели оценивают их в пару десятков только в Европе. Сюда входит два частных самолета, принадлежащих находящемуся под санкциями российскому миллиардеру Евгению Швидлеру: Bombardier Global 6500 (регистрационный номер LX-FLY), задержанный в лондонском аэропорту Фарнборо 9 марта 2022 года, а также Cessna Citation Latitude, задержанный в Биггин-Хилл. Их конфискация последовала за введением правительством Великобритании закона, предусматривающего уголовную ответственность за управление воз-

душным судном, которое имеет какую-либо связь с Россией посредством регистрации или владения, управления и чартера.

Ограничения, в значительной степени принятые во всей Европе, Канаде и США, включают правило, согласно которому конфискованный самолет должен быть немедленно остановлен и его нельзя трогать.

Это решение было встречено отраслью с разочарованием, отметил Балтус, многие сочли его грубым инструментом. «Оставление самолета на месте, где он был конфискован, имело множество непредвиденных последствий с точки зрения охраны здоровья и безопасности, пожарной безопасности, эксплуатации, логистики и даже окружающей среды», — отметил Балтус. «Более того, если этот конфискованный самолет припаркован перед воротами вашего ангара и вам не разрешено его перемещать, вы не сможете вести свой бизнес. Итак, кому в таком случае вредят правила?»

Санкция на здравомыслие

Балтус отметил, что ЕВАА находится в постоянном диалоге с Европейской Комиссией (ЕК), чтобы гарантировать, что ее члены полностью соблюдают санкции, «в которых может быть трудно ориентироваться».

Ассоциация вместе с другими заинтересованными отраслевыми группами получила разъяснения от Комиссии и правительства Великобритании, позволяющие хранить конфискованные самолеты, не принадлежащие гражданам России, включенным

в санкционный список, в соответствии с планом поддержания сохранности, позволяющим периодически запускать двигатели для предотвращения коррозии.

Однако Балтус подчеркнул, что это лишь «базовая» уступка, которая зависит от интерпретации 27 стран-членов ЕС и санкций США. На сегодняшний день нет данных о количестве конфискованных самолетов, которые хранятся в соответствии с планом поддержания сохранности, и о том, в каком они состоянии, но Комиссия дала понять, что всё, что помогает сохранить остаточную стоимость санкционных самолетов, «неприемлемо».

Для авиационного юриста Аойф О'Салливан такая позиция вызывает сожаление. «Есть много прекрасной техники, во многих случаях многомиллионные активы, которые нельзя обслуживать или даже продавать, и это очень жаль», — сказала она. О'Салливан, партнер лондонской юридической фирмы Air Law Firm, предположила, что далеко идущий характер санкций и нотамов является неоправданно жестоким.

«Итак, вы не под санкциями, вы не живете в России, вы не поддерживаете ни Путина, ни режим, но у вас остался привлекательный актив на стоянке, в котором вы ничего не можете сделать. Это несправедливо», — сказала она.

О'Салливан призывает законодателей Европы сотрудничать с отраслью, чтобы найти практическое решение. «Если вы не хотите, чтобы самолеты принадлежали российским владельцам, пожалуйста, просто сотрудничайте с нами, чтобы продать их

людям, которые хотят их использовать и могут ими пользоваться. Никто не выигрывает, оставляя активы на земле», — сказала она.

О’Салливан утверждает, что если и есть какие-либо положительные последствия для отрасли от санкций, то это повышение прозрачности и молчаливое согласие на повышенный уровень контроля. По словам О’Салливан, мантра «знай своего клиента» (KYC) стала общепотребительной. «Должная осмотрительность часто встречала сопротивление и обвинения в том, что «вы задаете слишком много вопросов». Сейчас общепризнано, что клиенты должны делиться своей информацией, потому что

компании не будут рисковать в нынешних условиях даже намеком на связь с Россией».

Знай своего клиента

Заявление О’Салливан поддерживает TAG Aviation, одна из крупнейших в Европе чартерных и управляющих компаний бизнес-авиации, где философия «знай своего клиента» является неотъемлемой частью корпоративной культуры.

«Граждане России или кто-либо, имеющий связи с Россией, не может быть основным пассажиром чартера или иметь какое-либо отношение к опла-

те рейса», — заявил коммерческий директор TAG Aviation Карл Миллс. «Хотя правила могут показаться четкими, часто бывает сложно отследить денежный след. Если есть сомнения в личности основного пассажира, мы не примем бронирование. Ставки слишком высоки».

Чтобы проиллюстрировать свою точку зрения, Миллс приводит случай с Emperor Aviation. Мальтийский оператор попал под санкции Управления по контролю за иностранными активами США в ноябре прошлого года — вместе с восемью связанными с ним бизнес-дженетами — за выполнение рейсов от имени семьи олигарха Сулеймана Керимова, находящегося под санкциями.

Подход TAG Aviation к санкциям с нулевым риском привел к расторжению нескольких контрактов на управление воздушными судами с клиентами, связанными с Россией. Несмотря на удар по этим владельцам, компания со штаб-квартирой в Женеве, Швейцария, без труда восстановила утраченный бизнес благодаря всплеску числа поездок после пандемии коронавируса, который, по словам Миллса, смягчил любые финансовые последствия закрытия российского рынка.

«Полеты на отдых процветали, поскольку путешественники — многие из тех, кто впервые попал в бизнес-авиацию — выбрали частные самолеты, а не коммерческие авиакомпании, которые они считали ненадежными и менее безопасными с точки зрения Covid», — сказал Миллс.

Бизнес TAG Aviation продолжает процветать. Он отметил, что этот успех отчасти обусловлен тем, что



многие новички постоянно приходят в частную авиацию, но также долгожданным возвращением рынка корпоративных путешествий в конце прошлого года и недавним расширением TAG Aviation в сфере грузовых, медицинских и эвакуационных перевозок, и ТОиР. «В первые дни пандемии мы узнали, что наш бизнес строится на перемещении пассажиров, и если они не могут летать, вы должны диверсифицировать и распределить риски», — сказал Миллс.

Это включает в себя расширение географии охвата. Он добавил, что в связи с тем, что российский рынок в обозримом будущем закрыт, TAG Aviation присматривается к возможности создания предприятий в Азии, Австралии и на Ближнем Востоке.

Стратегию диверсификации TAG Aviation разделяет VistaJet, чартерный провайдер со штаб-квартирой на Мальте и один из крупнейших европейских операторов с парком самолетов Bombardier. По словам главного коммерческого директора VistaJet Яна Мура, переход компании за последнее десятилетие от компании, ориентированной в основном на Европу, к глобальной бизнес-авиации помог свести к минимуму обвал на российском рынке.

«На момент введения санкций на российский рынок приходилось менее 5% нашей клиентской базы», — отметил он. «Десять лет назад это был бы гораздо больший процент, потому что Россия, в основном ориентированная на потребителей предметов роскоши, имела глубокое влияние на европейскую отрасль», — признал Мур.

По словам Мура, закрытие российского рынка впервые стало очевидным в начале года, с потерей традиционного православного рождественского праздничного трафика. «Не было той второй или третьей недели полетов в январе, которые обычно бывают, и влияние было заметным в сочетании со смягчением чартерного рынка в тот же период», — отметил он.

Консервативный подход

Как и TAG, VistaJet придерживается «очень консервативного» подхода к санкциям. «Если есть какая-то серая зона с клиентом или бронированием, мы выходим на самый высокий уровень, поскольку риски огромны как в финансовом, так и в репутационном плане», — сказал Мур. Он признал, что последнее, в чем нуждается отрасль частной авиации, — это способность делать то, что другие люди сделать не могут.

В то время как некоторые из российских клиентов VistaJet смогли адаптироваться к санкционной среде, используя свои чартерные часы за пределами ограниченных регионов, другие этого не сделали. «Очевидно, что некоторые клиенты не могут летать, поэтому мы работали с ними, чтобы приостановить их обязательства в обмен на небольшую плату», — сказал Мур. «Для нас это дорого, потому что мы берем на себя все фиксированные расходы», — добавил он.

Мур описывает время введения санкций как «удачное» для европейского рынка частной авиации. «Бизнеса на рынке хватило еще на несколько месяцев, поэтому уход России с рынка не оказал

существенного влияния ни на кого из истинных европейцев, в отличие от восточноевропейцев, ориентированных на российскую клиентскую базу», — сказал он.

Чешский поставщик услуг бизнес-авиации ABS Jets заявил, что до начала войны на российский рынок приходилось 20% бизнеса. Ян Кралик, исполнительный директор компании со штаб-квартирой в Праге, сказал, что влияние санкций ощущалось на ее подразделениях по наземного обслуживания, эксплуатации и техобслуживания, в которых российский и украинский рынки «всегда играли значительную роль до войны».

Благодаря динамично развивающейся европейской бизнес-авиации, ABS успешно заполнила этот пробел, заключив контракты на новых рынках и пополнив свой парк пятью управляемыми самолетами. «Как всегда, каждый кризис приносит возможности», — сказал Кралик.

Конечно, санкции не односторонние. Россия в ответ ввела жесткие ограничения в отношении членов НАТО и ЕС, закрыв свое обширное воздушное пространство для всех самолетов, зарегистрированных в этих странах.

Как правило, на Россию приходится небольшой процент мирового трафика, сказал Балтус из ЕВАА. Он цитирует данные IATA за 2021 год, чтобы проиллюстрировать свою точку зрения. За 12 месяцев, закончившихся 31 декабря, на страну приходилось 1,3% глобальных перевозок, в то время как на международные воздушные перевозки в Россию и из России приходилось 5,7% всех европейских

перевозок. «Поэтому закрытие этого воздушного пространства относительно мало повлияло на полеты деловой авиации в целом», — отметил Балтус.

Однако закрытие российского воздушного пространства вызывает головную боль у некоторых западных операторов, особенно на рейсах, соединяющих Европу и Северную Америку с Азией. «Все эти маршруты создают дополнительные проблемы с точки зрения дополнительного времени, увеличения затрат на топливо и ограниченных вариантов изменения маршрута», — сказал Мэтью Бори, главный специалист по разведке и соучредитель компании Osprey Flight Solutions, занимающейся оценкой авиационных рисков. Сейчас самолеты,

например, должны лететь южнее России через государства Центральной Азии или Ближнего Востока, чтобы попасть в Азию. «Это привело к увеличению расходов на топливо, сложностям с отдыхом экипажа и к дополнительному техническому обслуживанию самолетов», — отметил Бори.

Мур из VistaJet сказал, что, несмотря на рост цен и увеличение продолжительности полетов, интерес к дальним поездкам в частной авиации не уменьшился. «Предложение остается сильным», — признал он. «Большинство наших клиентов летают по этим длинным маршрутам по делам и покупают примерно на 15% больше часов, чтобы покрыть дополнительный налет. Более того, наши самолеты

Global 7500 выполняют уникальные полеты по дальности [до 14 часов без пересадок] там, где другие самолеты не смогли бы этого сделать», — сказал Мур. В парке VistaJet 17 Global 7500 с дальностью полета 7700 морских миль.

Хотя конфликт не показывает признаков прекращения в краткосрочной перспективе, авиационный консультант Брайан Фоули (Brian Foley) рассматривает ситуацию в перспективе для европейской деловой авиации. «Отрасль снова и снова доказывает, что она может адаптироваться и пережить почти любую неудачу. Эта целеустремленность и гибкость помогут ему преодолеть следующий набор проблем, какими бы они ни были».



Dassault празднует 60-летие бизнес-джетов Falcon

«Чтобы самолет хорошо летал, он должен быть красивым», — говорил Марсель Дассо. Компания Dassault, уже хорошо известная своими элегантными истребителями Mirage, еще раз подтвердила эту пословицу 4 мая 1963 года, выполнив первый полет на Mystère 20, первого бизнес-джета компании. С прицелом на значительный американский рынок вскоре он был переименован в Falcon 20.

Спустя шестьдесят лет Dassault Aviation продолжает традицию создания красивых самолетов с передовыми технологиями. На сегодняшний момент компания поставила 2700 бизнес-джетов по всему миру.

«Формула не изменилась», — сказал председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Траппье. «Каждый самолет Dassault должен иметь превосходную управляемость, красивые линии и прочную конструкцию. И, конечно же, он должен обеспечивать первоклассный комфорт».

Falcon 20 поразил лидеров авиации того времени, в том числе Чарльза Линдберга, исполнительного директора Pan Am Хуана Триппа и основателя FedEx Фреда Смита. Первый Falcon получил 25 различных модификаций, которые нашли активных покупателей не только среди предпринимателей,

но и среди правительственных учреждений и вооруженных сил нескольких стран. Его новаторские функции безопасности, в том числе использование прочных конструкций и систем истребителя, установили стандарт для бесчисленных будущих улучшений, от дисплеев на лобовом стекле до цифровых средств управления полетом — технологии, которая впоследствии получила широкое распространение в отрасли.

Сегодня ценности Dassault, дух дизайна и неустанное внимание к элегантным линиям внутри и снаружи воплощены в двух новых самолетах: Falcon 6X и Falcon 10X. Это два самых больших джета по сечению салона в бизнес-авиации, устанавливающие новый стандарт комфорта на дальних рейсах. Каждый из них был отмечен дизайнерским сообществом престижными наградами в области дизайна интерьера, продолжая традицию изысканной формы и функциональности. 6X, который поступит в эксплуатацию в этом году, оснащен самой совершенной на сегодняшний день цифровой системой управления полетом Dassault. 10X, который находится на ранних стадиях сборки, будет иметь еще более продвинутые системы и функции безопасности.

Взлет первого делового самолета Dassault

В 17:00 4 мая 1963 года летчики-испытатели Рене Биган и Жан Диллиар «дали газу», как вспоминает один из участников, отправив Falcon 20 в первый часовой полет. Полет произошел поздно днем из-за визита Чарльза Линдберга, который зашел осмотреть новый бизнес-джет от имени Pan Am. Только после того, как он покинул завод окончательной



сборки Dassault в Мериньяке недалеко от Бордо, летная группа подготовила самолет к полету.

Сообщается, что Линдберг телеграфировал генеральному директору Pan Am Хуану Триппу: «Я нашел нашу птицу». Авиакомпания незамедлительно заказала 40 самолетов с опционом еще на 120 и создала Pan Am Business Jets для управления своими бизнес-джетами. Новое предприятие позже превратилось в Dassault Falcon Jet (DFJ), полностью принадлежащее Dassault Aviation. DFJ со штаб-квартирой в Тетерборо, штат Нью-Джерси, отвечает за представление и поддержку бизнес-

джетов Falcon в США и других странах Западного полушария.

Больше заказов

В 1973 году Фред Смит запустил авиакомпанию FedEx с флотом из 33 самолетов Falcon 20, модифицированных большой грузовой дверью, что помогло компании встать на путь успеха. В 1980-х годах Береговая охрана США заказала 41 самолет Falcon 20 (обозначенный как HU-25), модифицированный для поисково-спасательных операций. Всего Dassault построила около 500 самолетов 20-й серии.



История непрерывного развития

В последующие годы компания представила серию моделей самолетов, которые многие пилоты считали одними из лучших бизнес-джетов для полетов. В настоящее время более 2130 самолетов Falcon эксплуатируются более чем в 90 странах.

Самой продаваемой моделью является семейство Falcon 2000, очень экономичный и сверхэффективный двухдвигательный джет, который постоянно обновляется в нескольких вариантах. Построено около 700 самолетов. Вторым бестселлером является рабочая лошадка серии Falcon 900, которая также постоянно обновляется: поставлено 553 самолета, в том числе два недавно доставленных в Королевские ВВС для VIP-перевозок.

Также на сегодняшний момент поставлено около 400 Falcon 7X/8X с электродистанционным управлением, что свидетельствует о популярности этих сверхэффективных, универсальных моделей большой дальности.

«Эти прошедшие десятилетия позволили нам создать наследие и техническую базу, которая вселяет в нас уверенность в способности разрабатывать будущие самолеты, соответствующие ожиданиям наших клиентов. Шестьдесят лет спустя Falcon по-прежнему совершенно уникальны в мире бизнес-джетов: красивые, восхитительные в полете и всегда на переднем крае технологий, обеспечивающие своим операторам преимущества в плане безопасности, комфорта и производительности», — сказал Траппье.

Самолет недели

Оператор/владелец: *ASG Business Aviation*

Тип: *Gulfstream G450*

Год выпуска: *2006 г.*

Место съемки: *март 2023 года, Tashkent Yuzhny – UTTT, Uzbekistan*



Фото: *Дмитрий Петроченко*