

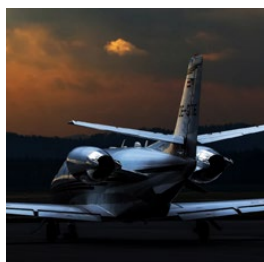
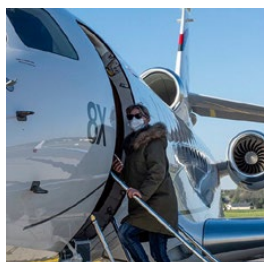
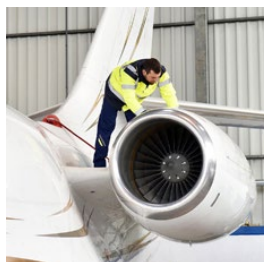
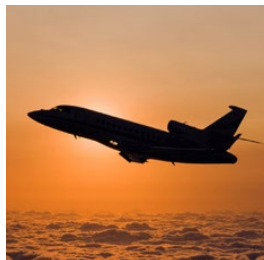


За год и три месяца с начала специальной военной операции на Украине многие российские собственники бизнес-джетов заняли выжидательную позицию. Собственники наблюдают за происходящими событиями, чтобы прийти к окончательному выводу, верят ли они, что дела пойдут лучше и смогут ли они возобновить использование своих самолетов в Европе. Или ситуация может еще более ухудшиться? Большой и развернутый материал читаем в этом номере.

Мнения в отношении масштабов и вероятной продолжительности проблемы с цепочками поставок в аэрокосмической отрасли могут различаться, но панельная дискуссия по этому вопросу на конференции по техническому обслуживанию NВАА 2023 не оставила никаких сомнений в том, что деловая авиация ощутила последствия так же остро, как и любая другая отрасль. Подробности с конференции читаем в этом номере.

Рекрутинговая компания CrewBlast сообщает, что дневные ставки для контрактных пилотов популярных бизнес-джетов резко выросли за последний год. Данные, предоставленные пользователями CrewBlast, показывают, что рост наблюдается почти во всех категориях деловых самолетов, но наиболее заметен для некоторых бизнес-джетов с большим салоном, при этом некоторые внутренние дневные ставки выросли на 25% и более.

Covid испытывает бизнес-авиацию — постпандемийный обзор: три года назад, 11 марта 2020 года, Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила Covid-19 пандемией, вызвав во всем мире в значительной степени нескоординированные ответные меры. Эти два потрясения привели к всемирному кризису в области здравоохранения, экономики и общества, последствия которого продолжают-ся и сейчас.



На фоне приближения лета спрос по-прежнему намного превышает уровень 2019 года

WINGX: Дефицит в годовом исчислении, по-видимому, сокращается по мере того, как мы выходим из весны, что отражает тот факт, что первый квартал прошлого года был единичным и исключительным всплеском спроса на путешествия на частных самолетах

стр. 19

В корне проблем с запчастями — нехватка квалифицированной рабочей силы

Мнения в отношении масштабов и продолжительности проблемы с цепочками поставок могут различаться, но дискуссия на конференции по техобслуживанию NВАА 2023 не оставила сомнений в том, что деловая авиация ощутила последствия так же остро, как и любая другая отрасль

стр. 22

Covid испытывает бизнес-авиацию — постпандемийный обзор

Три года назад ВОЗ объявила Covid-19 пандемией, вызвав во всем мире в значительной степени нескоординированные ответные меры. Эти два потрясения привели к всемирному кризису в области здравоохранения, экономики и общества, последствия которого продолжают-ся и сейчас

стр. 23

Структурирование продажи российских бизнес-джетов в текущих обстоятельствах

С начала СВО на Украине многие российские собственники бизнес-джетов заняли выжидательную позицию. Они наблюдают за происходящими событиями, чтобы прийти к окончательному выводу, верят ли они, что дела пойдут лучше и смогут ли они начать использование своих самолетов в Европе

стр. 29

Amstat: продажи на вторичном рынке замедляются

В своем последнем обзоре вторичного рынка деловых самолетов поставщик отраслевых данных Amstat отметил относительное замедление активности сделок. Несмотря на это, компания заявила, что продажи во многих сегментах самолетов более активны, чем в допандемийные годы.

Согласно отчету, относительное количество выставленных на продажу деловых самолетов по-прежнему ниже, чем в среднем за прошлые периоды, но запасы на вторичном рынке значительно увеличились по сравнению с прошлым годом. В наращивании запасов лидировали легкие джеты, которых в настоящее время выставлено на продажу 5,4% от находящихся в эксплуатации, и бизнес-джеты с большим салоном — 5,3%.

Что касается суперсредних самолетов, то 5,1% доступных на вторичном рынке представляет со-

бой увеличение на 151% по сравнению с прошлым годом. Следующими были самолеты с большим салоном, запасы которых выросли на 94,3% по сравнению с маем прошлого года. В сегменте турбовинтовых самолетов наблюдался наименьший прирост запасов, на 16,6%. Во всех сегментах наблюдался рост медианной стоимости, при этом лидировали самолеты суперсреднего размера с увеличением на 31%.

Что касается запрашиваемых цен, аналитики Amstat отмечают сохранение высоких ожиданий со стороны продавцов: цены на бизнес-джеты среднего размера выросли на 72% по сравнению с прошлым годом. «Ожидания продавцов остаются высокими, поскольку средняя запрашиваемая цена подержанных средних самолетов продолжает расти, несмотря на ослабление спроса и увеличение предложения», — говорится в отчете.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

Jet Aviation передала ACJ319neo с интерьером в стиле ар-деко

Компания Jet Aviation передала Airbus ACJ319neo с современным интерьером в стиле ар-деко ручной работы. Jet Aviation установила его на своем объекте в Базеле, Швейцария, и отметила, что интерьер был создан в результате тесного сотрудничества между ее дизайнерской студией, неназванным заказчиком и архитектором интерьеров Колином Рэдклиффом.

Интерьер салона выполнен в монохромной палитре с темным деревом и плиткой, контрастирующей с бежевой и золотой отделкой обивки. Jet Aviation разработала ключевые элементы, такие как главная переборка, выполненная с маркетри «солнечные лучи», которая имеет более 180 «лучей» светлого и темного шпона и разделена трехмиллиметровыми латунными вставками. Компания отметила, что каждая деталь была индивидуально смонтирована вручную и обработана для получения бесшовной отделки.

«Каждый интерьер, который мы создаем, полностью сделан на заказ нашей командой из 200 квалифицированных мастеров в Базеле, Швейцария», — говорит Кристоф Фондалински, вице-президент по отделке в Jet Aviation. «Этот конкретный дизайн отличался невероятно красивыми и сложными деталями повсюду, такими как эффектная переборка маркетри из шпона «солнечные лучи» в гостиной, тонкий шпон из орехового дерева с открытыми порами и окрашенный по индивидуальному заказу ковер с эффектом омбре».

Салон был спроектирован с гостиной и столовой, оснащен креслами и диванами, отдельным кабинетом с вышитой отделкой стен и спальней с ванной комнатой, оформленной в золотисто-черном мраморе и бежевом ониксе.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

BBJ меняет лидера

Boeing объявил о назначении Джо Бенсона президентом подразделения Boeing Business Jets. Он сменил Эрику Пирсон, которая недавно была назначена вице-президентом по продажам и маркетингу коммерческих самолетов Boeing в Юго-Восточной Азии и Океании.

Бенсон присоединился к Boeing в 2010 году и занимал руководящие должности в компании. Он занимался стратегическим развитием бизнеса, продажами и маркетингом. Совсем недавно он работал заместителем президента и бизнес-директором Boeing Business Jets. На своей новой должности Бенсон будет курировать продажи, поддержку и эксплуатацию портфеля бизнес-джетов Boeing Commercial Airplanes, эксплуатируемых главами государств, VIP-клиентами, корпоративными и чартерными клиентами.

«Для меня большая честь возглавлять Boeing Business Jets и продолжать нашу многолетнюю историю создания самых мощных и надежных бизнес-джетов на рынке», — сказал Бенсон. «Заглядывая в будущее, мы располагаем хорошими возможностями для удовлетворения высокого спроса на бизнес-авиацию, предоставляя нашим клиентам непревзойденный опыт путешествий и лучшие в своем классе джеты».

Компания Boeing Business Jets была основана в 1996 году и продала более 260 бизнес-лайнеров, включая BBJ Max, BBJ 787 и BBJ 777X. По итогам 2022 года Boeing Business Jets (BBJ) смог передать клиентам два «зеленых» самолета семейства Max (по одному Max8 и Max9), следует из отчета GAMA. Суммарная стоимость воздушных судов составила \$166 млн. Примечательно, что оба джета были поставлены в четвертом квартале.



КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ЛЮБОГО ТИПА.

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



BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Thrive Aviation расширяется до Восточного побережья

Базирующийся в Лас-Вегасе оператор Thrive Aviation расширил свою деятельность до Восточного побережья, открыв объект в аэропорту Майами Опа-Лока (KOPF) во Флориде. Он займет ангар площадью 24 000 кв. футов и сервисный центр в аэропорту.

«Мы гордимся тем, что продолжаем нашу историю, пустив корни на еще одной оперативной базе, в красивом районе Майами», — сказал соучредитель компании Виталий Лапко. «Флорида становится все более популярным рынком для наших клиентов и партнеров, и эта новая база позволит нам значительно увеличить доступность для предоставления тех первоклассных услуг, которыми славится Thrive».

Компания, эксплуатирующая парк из 16 самолетов, от Gulfstream G600 до Cessna Citation M2, только что получила еще один самолет Citation Longitude. Двухдвигательный суперсредний бизнес-джет может выполнять беспосадочные перелеты по всей Северной Америке, а также в Центральную и большую часть Южной Америки.

«С добавлением нашего четвертого Citation Longitude мы можем предложить клиентам еще большую гибкость и удобство, когда речь идет об их потребностях в поездках», — пояснил соучредитель и генеральный директор Кертис Эденфилд. «Мы стремимся обеспечить высочайший уровень качества, обслуживания и безопасности для наших клиентов, и наш постоянный рост является свидетельством нашего успеха в этой миссии».



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Volato закрыл сделку по приобретению 23 HondaJet

Долевой оператор Volato, базирующийся в Атланте, заказал 25 самолетов HondaJet Elite II с поставкой в 2025 году. Volato и Honda Aircraft установили прочные отношения с тех пор, как оператор получил свой первый HondaJet в августе 2021 года. В настоящее время парк Volato насчитывает 17 самолетов HondaJet.

Мэтт Лиотта, генеральный директор Volato, отметил, что клиенты могут сразу купить доли в новых самолетах, и им не придется ждать поставки новых самолетов, чтобы получить доступ к парку Volato. «Ждать до 2025 года или позже — это очень долго, когда людям нужно лететь сейчас, поэтому мы учитываем это как только они подписывают свое соглашение о покупке доли. Какой бы ни была дата поставки, мы немедленно предоставим им доступ к нашему существующему авиапарку».

Впрочем, с начала 2023 года Volato начал вводить в эксплуатацию и самолеты Gulfstream G280. Оператор заказал четыре 10-местных бизнес-джета и станет первым провайдером, предлагающим G280 в долевыми программами.

«Когда мы запустили Volato, наша стратегия изначально заключалась в том, чтобы нацелиться на самый большой сегмент рынка, к которому не обращались напрямую: ближнемагистральные рейсы с небольшим количеством пассажиров», — пояснил Мэтт Лиотта. «Прислушиваясь к потребностям наших клиентов и признавая, что наша инновационная бизнес-модель не ограничивается только легкими бизнес-джетами, мы рады расширить нашу модель с помощью более крупных самолетов, чтобы владельцы HondaJet могли выполнять полеты на более дальние расстояния».



Представляем Як-40Д VIP

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



Борис: +7 999 710 91 00

Дмитрий: +7 926 865 62 65

Владимир: +7 963 676 97 86

E-mail: flight@mydreamjet.ru

Dream Jet

Camber Aviation представил BBJ MAX7 «Longtail»

Инновационный дизайн BBJ MAX7 «Longtail» компании Camber Aviation, созданный в сотрудничестве с Александром Крекером, был включен в шорт-лист престижной премии «Дизайн частного самолета — концепция» на The International Yacht & Aviation Awards 2023.

Эта награда является единственной наградой, ориентированной на дизайн. В отличие от других отраслевых наград, IYAA не оценивается комиссией, вместо этого отобранные работы представляются онлайн, а голосование открыто для профессионалов отрасли, а также читателей, клиентов и заказчиков.

Инновационная концепция дизайна Longtail раздвигает границы того, что может быть достигнуто при проектировании самолетов. Camber Aviation понимает, что будущее частной авиации заключается в создании красивых и эффективных конструкций, а также в предоставлении пассажирам комфортного путешествия.

Проект начался, когда Camber Aviation Management и Александр Крейкер обратился к клиенту со страстью к классическим итальянским моторным яхтам и сделанным на заказ британским автомобилям. Клиент хотел, чтобы его самолет BBJ MAX7, который вскоре будет приобретен, имел кабину, вдохновленную его недавно приобретенным единственным в своем роде Rolls Royce, воплощающим изысканную ручную работу и роскошь, которыми славится британский автопроизводитель. Самой большой задачей было создать салон, который был бы одновременно легким и изящным, сохраняя при этом характерный солидный, но элегантный внешний вид автомобиля Rolls Royce и изящные линии классической лодки Riva Aquarama.

Награды IYAA предлагают прекрасную платформу для демонстрации одних из лучших яхтенных и авиационных проектов в современном бизнесе. Camber Aviation надеется увидеть, как их дизайн покажет себя по сравнению с другими конкурентами в этой высококонкурентной области.



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


Elit'Avia нацелилась на Северную Америку

Европейский провайдер бизнес-авиации Elit'Avia сделал значительный шаг к увеличению своего присутствия на рынке Северной Америки, приобретя Pioneer Business Services. Базирующаяся в Ньюбурге, штат Нью-Йорк, компания Pioneer была дочерней компанией Four Corners Aviation, предоставляя ряд чартерных, управленческих и других услуг владельцам самолетов и пассажирам.


Благодаря этому приобретению Elit'Avia создает отдельную операционную организацию, Elit'Avia Americas, базирующуюся в Ньюбурге, и назначает Кевина Роджерса президентом, ответственным за клиентов в Северной и Южной Америке. Роджерс


переходит из дочерней компании Elit'Avia ZenithJet в Канаде, где он провел последние 14 лет в качестве исполнительного вице-президента и работал с клиентами на обоих предприятиях. Он также работал в компаниях Jet Aviation и Bombardier Skyjet и является вице-председателем Ассоциации деловой авиации Джорджии.

Между тем, в рамках реструктуризации Elit'Avia назвала Мальту своей европейской штаб-квартирой. Мишель Куломб остается генеральным директором и ответственным менеджером Elit'Avia International и будет руководить операциями в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азии.





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

CrewBlast: зарплаты пилотов устремились вверх

Рекрутинговая компания CrewBlast сообщает, что дневные ставки для контрактных пилотов популярных бизнес-джетов резко выросли за последний год. Данные, предоставленные пользователями CrewBlast, показывают, что рост наблюдается почти во всех категориях деловых самолетов, но наиболее заметен для некоторых бизнес-джетов с большим салоном, при этом некоторые внутренние дневные ставки выросли на 25% и более.

Капитанские ставки на Bombardier Global (за исключением модели 7500) выросли с \$1500 в прошлом году до \$2000–2500; на Challenger 300 от \$1300 до \$1800–2000; на Citation Sovereign от \$1250 до \$1500–1800; а на Hawker 900 - с \$1200 до \$1500–1700. По данным CrewBlast, высшие рейтинги востребованности имеют экипажи, летающие Gulfstream G550/G650; Bombardier Challenger 300/604 и Global Express; Cessna Citation Sovereign

и XLS+; Dassault Falcon 7X; Embraer Legacy 600; и Hawker 900XP.

Данные CrewBlast подтверждают сохраняющиеся тенденции в наборе экипажей бизнес-джетов и поступают в то время, когда Delta Air Lines увеличила заработную плату лучших пилотов почти на 34%, до почти \$600 000 в год, а профсоюзы пилотов по всей стране агрессивно ведут переговоры о повышении заработной платы.

Приложение CrewBlast, запущенное в 2021 году, объединяет частных операторов с доступными квалифицированными экипажами и бортпроводниками. Новая версия CrewBlast v2.0 включает в себя возможность для зарегистрированных членов экипажа загружать и сохранять свои документы в приложении, что позволяет быстрее реагировать и сокращать время найма.



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

В Wheels Up сплошные убытки

Американский долевым оператор Wheels Up в первом квартале 2023 года получил дополнительные убытки. Согласно опубликованным результатам, за первые три месяца текущего года чистый убыток составил \$100,9 млн по сравнению с \$88,7 млн в первом квартале 2022 года.

Согласно отчету компании, в течение квартала сократились как активные участники, так и прямые рейсы. Общее количество активных участников сократилось на 1% до 12285, в то время как число прямых рейсов сократилось на 13% в годовом исчислении до 15389. Скорректированная EBITDA компании осталась неизменной при убытке в размере \$49 млн, а выручка выросла на \$26 млн в годовом исчислении, до \$352 млн. Wheels Up объяснила рост выручки увеличением продаж самолетов и приобретением компании Air Partner.

В Wheels Up заявили, что у них есть \$363 млн наличных денег и в общей сложности \$1,7 млрд активов, а задолженность составляет \$1,5 млрд.

Топ-менеджмент компании отметил, что Wheels Up оценивает возможность продажи «некоторых нестратегических активов», чтобы сосредоточиться на своем основном чартерном бизнесе. Компания также объявила об изменениях в программах, в том числе о новой программе с Delta Air Lines, которая будет предоставлять своим корпоративным клиентам льготные тарифы на рейсы Wheels Up в зависимости от объема.

Ранее Wheels Up сообщил, что Кенни Дихтер, основатель компании, уходит с поста генерального директора. Тодд Смит, финансовый директор, был назначен временным генеральным директором.



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

FCG OPS развивает наземное обслуживание в Болгарии

FCG OPS продолжает развивать сеть наземного обслуживания и объявляет о назначении Владимира Златанова региональным менеджером в Болгарии.

Компания уже предоставляет полный спектр услуг по наземному обслуживанию в аэропортах Болгарии, включая Софию (LBSF), Бургас (LBBG) и Варну (LBWN), и назначение регионального менеджера является следующим шагом развития для обеспечения лучшего обслуживания.

Владимир Златанов – высококвалифицированный профессионал в сфере авиации с более чем 20-летним опытом работы в отрасли. До прихода в FCG OPS он занимал должности агента по наземному обслуживанию, руководителя операций в контролируемой зоне и представителя авиакомпании.



Он будет отвечать за:

- предоставление услуг в крупнейших болгарских аэропортах,
- управление командой местных супервайзеров,
- развитие отношений с поставщиками и обеспечение контроля качества.

«Качество является основой стратегии FCG OPS. Мы инвестируем в нашу команду, чтобы обеспечить постоянное качество обслуживания в каждом из аэропортов, в которых мы представлены. У нас уже есть большой опыт работы с региональными менеджерами в Польше и Румынии, а Владимир Златанов укрепит наши позиции в Болгарии. Он отлично разбирается в местной специфике и может оказать быструю профессиональную поддержку на месте», — сказал Сергей Старков, генеральный директор FCG OPS.

Укрепление и расширение присутствия FCG OPS в Европе является одной из стратегических целей компании. Основное внимание уделяется предоставлению высококачественных услуг наземного обслуживания под контролем сертифицированного персонала в аэропортах сети FCG OPS, которая уже охватывает более 50 аэропортов в 28 странах Балтии, Скандинавии, Центральной Азии и Восточной Европы.

FCG OPS сертифицирован для обслуживания в аэропортах деловой авиации, военных, грузовых, медицинских рейсов и коммерческих чартеров. Предоставляет полный спектр услуг, включая наземное обслуживание, дозаправку, бортовое питание, размещение в гостинице, трансферы и таможенное сопровождение.

FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

EASA предлагает стандарты шума для eVTOL

EASA опубликовало то, что, по ее утверждению, является первым в мире предложенным стандартом сертификации по шуму для eVTOL. Предложения, известные как Технические спецификации по охране окружающей среды (EPTS), применимы к транспортным средствам eVTOL, оснащенным несколькими вертикальными, не наклоняющимися, равномерно распределенными роторами.

По мнению EASA, предлагаемые спецификации предназначены для заполнения нормативного пробела и использования в качестве отправной точки согласованных на международном уровне стандартов сертификации по шуму для тяжелых вертолетов, в то время как агентство «собирает больше данных о шуме от конкретных конструкций eVTOL в рамках сертификационных проектов». Кроме того, был разработан уровень шума при зависании, чтобы помочь в оценке полетов вблизи вертипортов.

Предлагаемые процедуры измерения шума и анализы при необходимости адаптируются к характеристикам eVTOL. Например, поскольку ожидается, что eVTOL будут тише, чем обычные современные воздушные суда вертикального взлета и посадки на определенных этапах полета, необходимо позволить им лететь ближе к микрофону на этих этапах, чтобы получить точное значение отношения сигнал-шум.

Поскольку транспортные средства eVTOL не выделяют оксидов азота, угарного газа, несгоревших углеводородов, видимого дыма или нелетучих твердых частиц, в этих EPTS не предлагаются спецификации для выбросов двигателей. Аналогичным образом, на данном этапе EASA не предлагает каких-либо спецификаций по выбросам CO₂ или эффективности для этих конструкций. Комментарии по предложению должны быть представлены до 15 июня.



Организатор
МИНПРОМТОРГ
РОССИИ

При поддержке
АВИА
РОССИИ

Устроитель
HELIRUSSIA
ООО «ВЕЛЮС»

18-20 МАЯ
МВЦ КРОКУС ЭКСПО

HELIRUSSIA
2023

www.helirussia.ru

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

Bombardier запускает связь на базе Iridium Certus на Challenger 3500

Компания Bombardier объявила, что все самолеты Challenger 3500 теперь будут оснащены в качестве базовой функции возможностью подключения Iridium Certus, что обеспечит клиентам высоконадежный интернет-сервис.

Это новое предложение, созданное в сотрудничестве с Collins Aerospace, предпочтительным поставщиком услуг связи для всего флота Bombardier, поддержит изысканный опыт на борту самолета и обеспечит повышенную производительность.

Обладая максимальной скоростью соединения 704 Кбит/с, Iridium Certus обеспечивает прочную основу для удовлетворения потребностей в подключе-

нии с наименьшей задержкой и самым большим покрытием. Благодаря группировке из более чем 66 взаимосвязанных спутников пассажиры получат выгоду от действительно глобальной сети с более высокой скоростью передачи данных для оптимальной эффективности и бесперебойного полета. Все нынешние операторы самолетов Challenger 300 и Challenger 350 смогут установить Iridium Certus в качестве модернизации в обширной сети сервисных центров Bombardier.

«Мы гордимся тем, что занимаем лидирующее положение в отрасли, когда речь идет о комфорте и надежности салона», — сказал Жан-Кристоф Галлахер, исполнительный вице-президент по прода-

жам самолетов и Bombardier Defense. «Подключив новую систему Certus к самолетам Challenger 3500, мы предлагаем нашим клиентам высоконадежную услугу связи с охватом от полюса до полюса. Это свидетельствует о нашей непоколебимой приверженности нашим клиентам».

«Новое решение Iridium SATCOM от Collins Aerospace предоставит операторам Challenger 3500 более высокие скорости, меньший вес и меньшую занимаемую площадь антенны, чем устаревшие системы, что обеспечит меньшее энергопотребление, а также обеспечит более эффективные услуги связи для пассажиров в салоне», — сказал Нейт Болкинс, вице-президент и генеральный менеджер по бизнесу и региональной авионике Collins Aerospace.

Challenger 3500, последняя разработка в очень успешной линейке самолетов Challenger, предлагает многие функции роскошного семейства самолетов Global в качестве стандартного оборудования, включая стильное и эксклюзивное кресло Nuage. Усовершенствованная конструкция самолета также ставит во главу угла благополучие пассажиров, а высота над уровнем моря в салоне значительно ниже, что создает большее ощущение комфорта и благополучия.

В соответствии с обязательствами Bombardier по защите окружающей среды Challenger 3500 спроектирован и изготовлен с учетом экологических требований. Это первый бизнес-джет в сегменте суперсреднего размера, для которого опубликована Декларация экологической продукции.



Мытарства Piaggio

Должностные лица, занимающиеся длительными процедурами защиты от банкротства Piaggio Aerospace, предпринимают еще одну попытку найти покупателя для итальянского производителя самолетов. На следующей неделе «чрезвычайный руководящий орган конкурсного производства» опубликует подробности последнего процесса торгов в избранных итальянских и международных газетах, а также на своем собственном веб-сайте.

Потенциальные претенденты на активы Piaggio должны будут до 12 июня представить необходимую документацию. По истечении этого срока правомочным заявителям, в число которых могут входить утвержденные иностранные интересы, будет предоставлено 30 дней для проведения комплексной проверки данных компании, прежде чем им придется делать обязывающие предложения.

На этой неделе Адольфо Урсо, министр промышленности Италии, продлил срок завершения процесса продажи на 12 месяцев, чтобы он продлился до 13 мая 2024 года. Два новых уполномоченных, Кармело Косентино и Давиде Россетти, недавно были назначены в команду к Винченцо Никастро (чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace). Процесс продажи, поддерживаемый правительством, имел несколько фальстартов с момента его начала в ноябре 2019 года, последний раз не удалось закрыть сделку в 2022 году.

По словам Никастро, у Piaggio Aerospace есть невыполненные заказы на сумму около 556 миллионов евро (609 миллионов долларов). Базирующаяся в Генуе компания производит турбовинтовой Avanti Evo, а также многоцелевой патрульный самолет и

беспилотные авиационные системы для оборонных заказчиков. Он также занимается производством авиационных двигателей по лицензиям ряда международных OEM-производителей.

«Наша цель — определить лучшее решение в крат-

чайшие сроки, найти потенциального покупателя, включая иностранных претендентов, который может гарантировать непрерывность работы, сохранение занятости, конкретные ноу-хау и финансовую стабильность, исходя из справедливой стоимости наших активов», — заявили комиссары.



Vista создает подразделение по торговле самолетами

Vista Global Holding (Vista) объявила о том, что будет централизовать и расширять свои предложения по продаже самолетов, уделяя особое внимание торговле деловыми самолетами по всему миру между корпорациями, частными владельцами и брокерским рынком.

Новое подразделение Vista Global Trading изменит процесс покупки и продажи активов в бизнес-авиации за счет:

- Предоставления владельцам самолетов во всем мире возможности перейти на программу членства в Vista без активов, легко и быстро передав свои текущие активы в Vista Global Trading;
- Ускорения выполнения заказов на сильно фрагментированном рынке благодаря глобальной инфраструктуре экспертов и быстрому принятию решений;
- Предоставления поддержки существующим владельцам самолетов, операторам и брокерам путем интеграции институциональных экспертных знаний с помощью комплексной технологической и аналитической поддержки рынка.

Vista Global Trading возглавит Билл Папаризелла, главный коммерческий директор Vista, к которой он присоединился в 2022 году после приобретения Jet Edge. Билл также является членом исполнительного комитета группы Vista.

Томас Флор, основатель и председатель Vista, сказал: «Запуск Vista Global Trading подтверждает позицию Vista как движущей силы инноваций и изменений и является началом новой захватыва-

ющей главы в мировой отрасли деловой авиации. Мы трансформируем торговую площадку по всему миру, чтобы позволить совершать ценные транзакции, когда скорость и соответствие рынку имеют решающее значение, и в то же время предоставляем глобальный доступ к решениям без активов через членство в Vista. После того, как Vista приобрела Jet Edge в прошлом году, выдающееся лидерство и опыт Билла сыграли решающую роль в расширении наших предложений услуг, и я рад, что он будет играть центральную роль в обеспечении успеха Vista Global Trading».

Билл Папаризелла, главный коммерческий директор Vista и Vista Global Trading, продолжил: «Я очень рад объявить об этой новой услуге. Она использует огромную силу того, что является частью вселенной Vista, и извлекает выгоду из ключевой возможности, отвечающей все более разнообразным требованиям мира деловой авиации. Vista Global Trading принесет пользу владельцам самолетов, крупным корпорациям, членам программ Vista, операторам глобального флота и брокерскому сообществу, предоставив им дополнительные возможности для торговли своими активами. Это поможет максимизировать эффективность их активов в течение их жизненного цикла, а также обеспечит беспрепятственный и быстрый доступ к программе бесплатной подписки на активы Vista, гарантируя доступность в глобальном парке из более чем 360 самолетов, путем обмена активами с нами».

Vista Global Trading будет использовать существующее предложение Vista по управлению воздушными судами и брокерские услуги с полным спектром

услуг. Vista Aircraft Management, частная управляющая компания Группы, предназначенная для владельцев сверхдальних, крупногабаритных и суперсредних самолетов, станет вспомогательным подразделением по управлению чартерными перевозками Vista Global Trading. Jet Edge Partners продолжит свою деятельность как отдельная компания по продаже и листингу самолетов в США, возглавляемая Кевином Уайтом, и будет тесно сотрудничать с Vista Global Trading в качестве дочерней брокерской компании по продаже самолетов.



Denali получит систему Garmin Autoland

Textron Aviation сообщила, что сертификация и ввод в эксплуатацию Beechcraft Denali отложены на 2025 год после сертификации двигателя GE Catalyst в конце 2024 года. Производитель также объявил о внесении в стандартное оснащение самолета системы аварийной посадки Garmin Autoland.

«Autoland — отличное дополнение, основанное на отзывах клиентов», — сказал старший вице-президент Textron Aviation по глобальным продажам и летным операциям Лэнни О’Бэннион. «С Autoland мы делаем кабину экипажа с Garmin G3000 более комфортной».

Denali — первый самолет Textron Aviation, оснащенный системой Garmin Autoland. «Мы рады наконец говорить об Autoland в продукте Textron Aviation», — сказал старший директор Garmin по продажам и маркетингу авиации Дэн Линд. «Имеет смысл иметь новейшие и самые лучшие функции безопасности на Denali».

Autoland может автоматически выполнить посадку самолета в подходящем аэропорту в случае, если пилот выведен из строя. Систему можно активировать кнопкой справа от панели управления полетом под защитным экраном или автоматически, если пилот перестает реагировать.

На NBAA-BACE в октябре прошлого года Textron Aviation заявила, что сертификация Denali состоится во второй половине 2024 года. После первого полета 21 ноября 2021 года сертификация была назначена на 2023 год. Textron Aviation представила Denali на EAA AirVenture в июле 2016 года и в то время первый полет был запланирован на 2018 год.

Denali представляет собой разработку с чистого листа, как и его двигатель GE Aerospace Avio Aero Catalyst. Catalyst мощностью 1300 л.с. управляется Fadec с помощью единого управления мощностью и винтом. Textron Aviation оснащает Denali пятилопастным композитным винтом с полным флюгированием и отрицательным шагом.

На сегодняшний день выпущено 26 двигателей Catalyst, четыре из которых проходят летные испытания и наработали более 5400 часов на земле

и в воздухе. Три опытных самолета Denali налетали 1300 часов, выполнив 540 полетов.

Denali имеет дальность полета 1600 морских миль в скоростном крейсерском режиме с одним пилотом и четырьмя пассажирами. Полная полезная нагрузка составляет 1100 фунтов, а максимальная скорость — 285 узлов. Пассажирский салон имеет плоский пол, 58 дюймов в высоту и 63 дюйма в ширину. По данным Textron Aviation, система наддува обеспечивает высоту в кабине 6130 футов на эшелоне полета 310.



Honda Aircraft расширяется в Азии

Компания Honda Aircraft продолжает укреплять свое присутствие в Юго-Восточной Азии для обеспечения бесперебойного обслуживания клиентов в ответ на растущий спрос на HondaJet. Производитель сообщает о назначении двух новых авторизованных торговых представителей Honda Aircraft в Юго-Восточной Азии.

Региональная сеть продаж предлагает покупателям в Юго-Восточной Азии большую доступность и чуткое реагирование на их потребности. Компания Forth Corporation Public Company Limited, базирующаяся в Бангкоке, Таиланд, теперь занимается

продажами HondaJet в Таиланде, Вьетнаме, Лаосе, Камбодже и Мьянме, а сингапурская компания WingsOverAsia Pte Ltd представляет продажи HondaJet в Малайзии, Сингапуре, Индонезии, Брунее и на Филиппинах. Это объявление было сделано после того, как в 2022 году компания Karbon MRO, базирующаяся в Малайзии, была назначена эксклюзивным авторизованным сервисным центром для Юго-Восточной Азии.

Питер Криглер, вице-президент по продажам Honda Aircraft, подчеркнул, что Юго-Восточная Азия является динамичным рынком деловой авиации,

и в Honda Aircraft рады расширить свое присутствие в регионе, чтобы углубить связи с местными клиентами. «Компании Forth и WingsOverAsia привносят ценный местный опыт в торговую сеть HondaJet в Юго-Восточной Азии, и мы рады, что они присоединились к нам. В Honda Aircraft мы стремимся превзойти ожидания наших местных клиентов благодаря непревзойденным возможностям HondaJet, а также быстрому и внимательному обслуживанию».

Паттанан Аматамон, главный операционный директор Forth Corporation Public Company Limited, сказал: «Мы очень рады, что нас назначили официальным торговым представителем Honda Aircraft в Юго-Восточной Азии. Благодаря впечатляющей топливной экономичности и дальности полета HondaJet идеально подходит для этого региона. Партнерство Forth Corporation с Honda Aircraft обещает принести новые ценности на рынок, и мы стремимся обеспечить исключительную поддержку продаж для клиентов HondaJet благодаря нашему проверенному опыту в области авиации».

Глобальный парк HondaJet суммарно налетал 170 000 часов и вырос до 230 самолетов по всему миру. Honda Aircraft по-прежнему стремится повышать удовлетворенность клиентов. Недавно в штаб-квартире в Гринсборо был установлен новый полнопилотажный тренажер HondaJet уровня D, сертифицированный FAA, что расширило сеть обслуживания до 21 локаций по всему миру. В настоящее время деятельность Honda Aircraft по продажам и обслуживанию охватывает Америку, Европу и Азию.



VIP Completions вдохнул «вторую жизнь» в Challenger 604

Американская VIP Completions, провайдер услуг по доработке и ремонту самолетов, полностью отремонтировала интерьер и экстерьер самолета Bombardier Challenger 604 и поставила его клиенту.

Компания работала совместно с клиентом, чтобы придать самолету новую внешнюю цветовую схему. Внутри самолета VIP Completions установили новое ковровое покрытие Red Rock и замшевые панели, а также восемь специально разработанных сидений, обитых кожей премиум-класса Garrett. Обновления системы управления салоном (CMS) и бортовые развлечения включают iPad, который управляет CMS, установленные мониторы высокой четкости, настраиваемую аудиосистему ALTO, а также интернет и Wi-Fi Gogo Advance L5.

VIP Completions предоставила комплексное обслуживание, работая с клиентом с самого начала, чтобы обеспечить финансирование покупки самолета. Ранее самолет был приобретен на вторичном рынке и вскоре будет эксплуатироваться в Канаде.

«Мы начали работать с клиентом, чтобы приобрести оптимальный самолет для его нужд. Затем мы договорились о льготных условиях финансирования», — сказал Бен Ширази, генеральный директор VIP Completions. После ремонта команда модифицировала самолет, чтобы он соответствовал стандартам летной годности Канады.

«Поскольку самолет будет зарегистрирован в Канаде, мы согласовали установку сервисного бюллетеня для конкретной территории для операций в холодную погоду», — добавил Ширази. «Этот подход «под ключ» отражает наш междисциплинарный

опыт и наше стремление к совершенству обслуживания».

«В нем много уникальных элементов дизайна. Мы поставили этот самолет давнему клиенту и сотрудничали с его личным дизайнером, чтобы обеспечить исключительный уровень индивидуального дизайна. Модернизации CMS и IFE соответствуют

и превосходят оборудование сопоставимых новых самолетов, поступающих сегодня в эксплуатацию. Внешний вид также делает смелое заявление, выделяясь на любом перроне и воплощая утонченное чувство стиля своего владельца. Наша команда действительно установила новый стандарт изящества и элегантности в отделке деловых самолетов», — резюмируют в пресс-службе компании.



На фоне приближения лета спрос по-прежнему намного превышает уровень 2019 года

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 18-й неделе, первой неделе мая 2023 года, мировой трафик бизнес-джетов вырос на 3% по сравнению с предыдущей неделей, но на 5% ниже по сравнению с теми же датами 2022 года.

Активность бизнес-авиации за последние четыре недели упала на 6% по сравнению с сопоставимым уровнем 2022 года. С начала года (с 1 января по 7 мая 2023 года) объем полетов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов на 3% отстает от аналогичного периода 2022 года и на 14% опережает 2019 год.

Глобальная активность регулярных авиакомпаний все еще ниже по сравнению с 2019 годом, но ведущие авиакомпании летают больше, чем четыре года назад: трафик Southwest, American Airlines, Delta Airlines, Ryanair и United Airlines за первые 7 дней мая на 11% опережает май 2022 года, и на 6% – 2019 год.

Северная Америка

На 18-й неделе активность бизнес-джетов в Северной Америке была на 5% выше, чем на 17-й неделе,

Operator Type	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)
Private Flight Department	15,605	28%	7.0%	39.1%	271.3%	29.8%
Corporate Flight Department	10,134	18%	-12.0%	13.3%	180.8%	-1.2%
Fractional Ownership	9,928	18%	4.9%	18.7%	317.7%	33.2%
Aircraft Management	9,871	18%	-7.5%	14.4%	236.2%	10.3%
Branded Charter	7,738	14%	-20.5%	-14.0%	153.0%	5.4%
Shuttle	427	1%	-35.8%	-1.4%	359.1%	-20.6%
Ambulance / Medical	410	1%	-13.0%	-0.5%	38.0%	9.6%
OEM	391	1%	-8.6%	21.1%	181.3%	-12.9%
Government / Military	317	1%	11.2%	33.8%	140.2%	120.1%
Cargo / Logistics	276	1%	-6.8%	38.0%	305.9%	-1.4%
Training	19	0%	-24.0%	-53.7%	-26.9%	-32.1%
Grand Total	55,116	100%	-5.2%	15.3%	225.4%	15.2%

Типы операторов бизнес-джетов в Северной Америке, 1–7 мая 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

и на 5% ниже тех же дат в 2022 году. За последние четыре недели трафик упал на 7% по сравнению с тем же периодом прошлого года. В США объем полетов Part 135 и 91K на 18-й неделе был на 7% выше по сравнению с 17-й неделей, и на 7% ниже тех же дат в 2022 году.

Рынок США начал май относительно неплохо по сравнению с апрелем, за первую неделю количество рейсов снизилось на 5%, но все же на 16%

больше, чем в 2019 году. Первая неделя мая 2023 года указывает на то, что долевые операторы имеют наибольшее преимущество по сравнению с тем же периодом 2019 года.

На Кентукки Дерби наблюдался всплеск трафика бизнес-джетов в США, особенно в Луисвилле (KSDF), а также в KLOU и KJVY. В эти аэропорты за три дня, включая мероприятие, прибыло 726 бизнес-джетов. В день мероприятия, 6 мая, в местные аэропорты прибыло 192 самолета, что на 9% меньше, чем в прошлом году. За три дня до мероприятия и в день мероприятия среднесуточный прилет бизнес-джетов был на 236% больше, чем в среднем за четыре недели до него. В этом году мероприятие привлекло наибольшее количество пассажиров бизнес-джетов за последние пять лет, за исключением 2019 года.

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	8,487,830	73%	19.7%	57.9%	28.6%	-13.6%
Business Aviation	1,792,212	15%	-3.3%	24.0%	62.1%	13.5%
Other	967,808	8%	32.6%	71.8%	106.0%	43.9%
Cargo	367,362	3%	-5.9%	-6.1%	5.4%	2.0%
Grand Total	11,615,212	100%	15.4%	49.4%	36.2%	-6.6%

Глобальный трафик самолетов с 1 января по 7 мая 2023 г. по сравнению с предыдущими годами (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)

Европа

На 18-й неделе активность бизнес-джетов в Европе снизилась на 2% по сравнению с 17-й неделей и на 9% отстает от тех же дат 2022 года. С начала года европейский трафик бизнес-авиации на 9% ниже по сравнению с сопоставимым периодом 2022 года и на 7% опережает 2019 год.

Франция является самым загруженным рынком

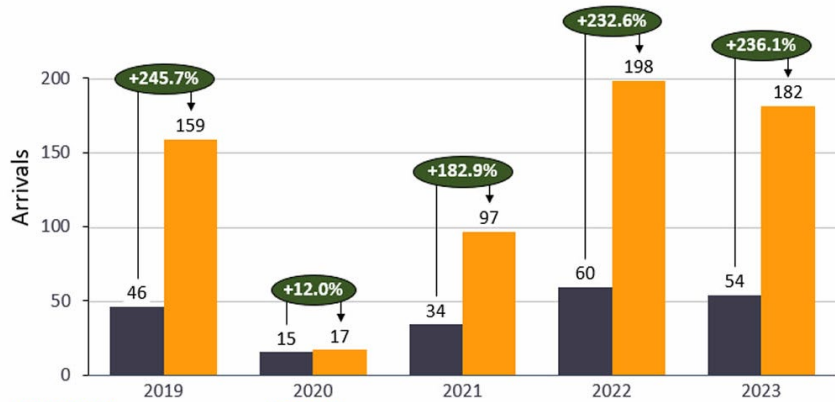
в мае, хотя количество вылетов на 8% ниже, чем в мае 2022 года, но на 3% превышает уровень 2019 года. Великобритания пока является вторым по загруженности рынком в этом месяце, трафик на 10% ниже, чем в прошлом году, и на 1% опережает 2019 год. В Италии и Австрии наблюдается снижение по сравнению с маем 2019 года, на 1% и 3% соответственно.

В мае Ле-Бурже остается самым загруженным

аэропортом, хотя активность снизилась на 11% по сравнению с прошлым годом, и на 5% выше относительно 2019 года. В Ницце трафик на 8% выше по сравнению с прошлым годом, и на 8% — относительно 2019 года. В других ведущих аэропортах бизнес-авиации месяц начался с отставанием. В Фарнборо, Женеве и Лутоне наблюдается снижение по сравнению с 2019 годом: в Фарнборо — на 3%, в Женеве — на 7%, а в Лутоне — на 14%, и во всех трех случаях наблюдается двузначное падение по сравнению с 2022 годом.

Kentucky Derby

■ 4 Week Daily Average
 ■ Average Daily Arrivals 3 Days Prior & Race Day



Race Dates:
 2019: 4 May
 2020: 6 September
 2021: 1 May
 2022: 7 May
 2023: 6 May

Airports:
 KSDL - Louisville International Airport
 KLOU - Bowman Field
 KJVV - Clark Regional Airport

*Business jets only; Helicopters, pistons, turboprops excluded

WINGX

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	1,511	14.7%	-8.0%	26.0%	348.4%	3.1%
United Kingdom	1,388	13.5%	-10.0%	82.6%	406.6%	1.4%
Germany	1,218	11.8%	-19.6%	6.1%	107.5%	3.1%
Italy	1,050	10.2%	-6.5%	51.1%	644.7%	-0.9%
Spain	1,028	10.0%	-2.7%	30.5%	511.9%	20.0%
Switzerland	621	6.0%	-13.5%	20.6%	285.7%	8.2%
Turkey	497	4.8%	10.7%	75.0%	257.6%	54.3%
Sweden	300	2.9%	-4.5%	120.6%	275.0%	97.4%
Austria	255	2.5%	-22.0%	-1.9%	186.5%	-2.7%
Netherlands	241	2.3%	-14.2%	53.5%	330.4%	24.2%
Portugal	206	2.0%	18.4%	37.3%	415.0%	39.2%
Belgium	203	2.0%	-6.5%	30.1%	407.5%	24.5%
Greece	202	2.0%	-11.4%	21.0%	288.5%	9.8%
Ireland	153	1.5%	17.7%	150.8%	446.4%	28.6%
Russia	143	1.4%	5.9%	-74.7%	-10.6%	-60.3%
Grand Total	10,287	100.0%	-8.9%	21.5%	264.9%	6.8%

Прибытие бизнес-джетов в местные аэропорты на Кентукки Дерби, 7 мая 2023. Основные европейские рынки бизнес-джетов, 1–7 мая 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

Остальной мир

На 18-й неделе активность бизнес-джетов в Африке была на 25% выше по сравнению с тем же периодом 2022 года, в Азии — на 5%, в Южной Америке — на 9%, на Ближнем Востоке — на 3%. В целом активность бизнес-авиации за пределами Европы и Северной Америки на 7% выше, чем в прошлом году, и на 57% выше, чем в 2019 году. В мае Бразилия является самым загруженным рынком остального

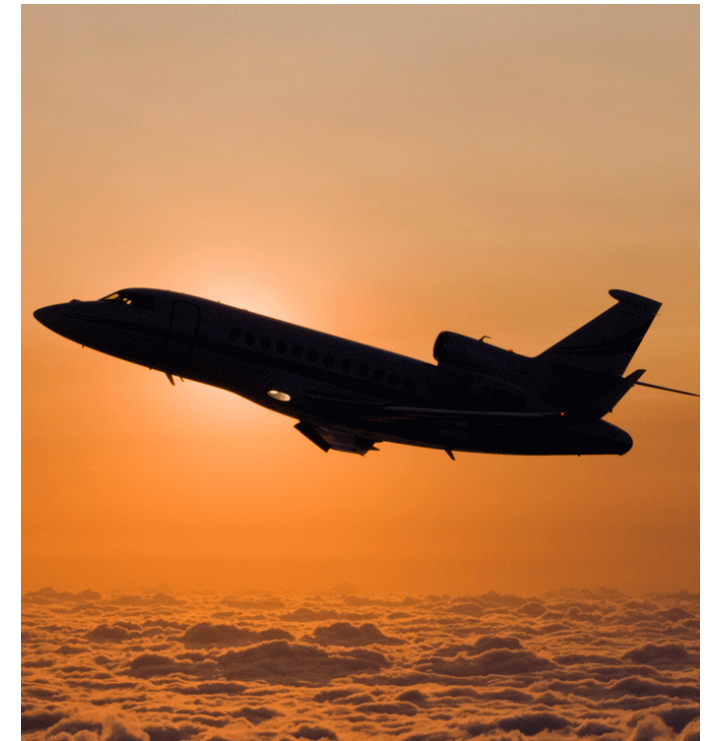
мира, трафик вырос на 8% относительно прошлого года, а по сравнению с 2019 годом фиксируется трехзначный рост. В Саудовской Аравии активность упала на 20% по сравнению с первыми семью днями мая 2022 года, в Китае рост составил 71% по сравнению с маем прошлого года, хотя на 34% меньше, чем в 2019 году.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое

комментирует: «Дефицит в годовом исчислении, по-видимому, сокращается по мере того, как мы выходим из весны, что отражает тот факт, что первый квартал прошлого года был единственным и исключительным всплеском спроса на путешествия на частных самолетах. Долевые операторы, похоже, сохранили наибольший прирост по сравнению допандемийным периодом. Чартерный рынок по-прежнему выглядит слабым по сравнению с прошлым годом».

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)
S BSP, CGH, Congonhas, São Paulo	146	3.0%	-10.4%	10.6%	175.5%	100.0%
OERK, RUH, King Khaled Intl., Riyadh	102	2.1%	-1.0%	41.7%	229.0%	-6.4%
OMDW, DWC, Al Maktoum Intl., Dubai	97	2.0%	3.2%	-39.0%	592.9%	59.0%
OMDB, DXB, Dubai Intl., Dubai	86	1.8%	104.8%	186.7%	514.3%	207.1%
DNAA, ABV, Nnamdi Azikiwe Intl., Abuja	80	1.7%	12.7%	15.9%	471.4%	281.0%
LLBG, TLV, Ben Gurion Intl., Tel Aviv	74	1.5%	5.7%	-6.3%	221.7%	-3.9%
SBRJ, SDU, Santos Dumont, Rio De Janeiro	71	1.5%	7.6%	42.0%	407.1%	108.8%
DNMM, LOS, Murtala Muhammed Intl., Lagos	70	1.5%	55.6%	-1.4%	268.4%	337.5%
GMMX, RAK, Menara, Marrakech	69	1.4%	53.3%	762.5%	1,625.0%	11.3%
WSSL, XSP, Seletar, Singapore	68	1.4%	-2.9%	161.5%	353.3%	23.6%
SBBR, BSB, Presidente Juscelino Kubistschek Intl., Brasília	61	1.3%	-6.2%	3.4%	177.3%	165.2%
VIDP, DEL, Indira Gandhi Intl., New Delhi	61	1.3%	13.0%	10.9%	662.5%	56.4%
VABB, BOM, Chhatrapati Shivaji Intl., Mumbai	60	1.2%	7.1%	39.5%	1,400.0%	81.8%
SADF, FDO, San Fernando, Buenos Aires	59	1.2%				5,800.0%
VTBD, DMK, Don Mueang Intl., Bangkok	58	1.2%	-1.7%	205.3%	427.3%	107.1%
Grand Total	4,811	100.0%	6.8%	29.2%	241.2%	57.4%

Лучшие аэропорты остального мира, бизнес-джеты, 1–7 мая 2023 г. по сравнению с предыдущими годами



В корне проблем с запчастями — нехватка квалифицированной рабочей силы

Мнения в отношении масштабов и вероятной продолжительности проблемы с цепочками поставок в аэрокосмической отрасли могут различаться, но панельная дискуссия по этому вопросу на конференции по техническому обслуживанию NBAA 2023 не оставила никаких сомнений в том, что деловая авиация ощутила последствия так же остро, как и любая другая отрасль.

По словам директора по снабжению Textron Aviation Чада Мартина, нехватка сырья начала проявляться еще до того, как разразился Covid, а пандемия усугубила и без того назревающую проблему. Но нехватка сырья и запчастей представляла собой



лишь симптом давней проблемы — нехватки квалифицированной рабочей силы, отметил модератор дискуссии, президент JSSI Parts & Leasing Бен Хокенберг.

Решение не совсем легко определить. Снижение количества техников в целом превышает убыль работников других отраслей, а конкуренция за конечный ресурс с другими отраслями стала еще более острой. Такие компании, как, например, чартерная и управляющая компания Solairus Aviation, занимались рекрутом бывших военных, но доступный пул бывших военнослужащих имел лишь ограниченный эффект. Между тем, внутренняя программа ученичества Solairus помогла. 30-месячная программа дает местным выпускникам средних школ возможность получать зарплату, пока они работают под строгим контролем в течение четырех дней, а также предусматривает один день специальной подготовки. По словам операционного менеджера Solairus Росса Майнера, 38 человек прошли через программу и теперь работают в качестве А&Р.

Мартин из Textron объяснил, что основная проблема его компании заключается в нехватке рабочей силы на ее базе снабжения. Чтобы смягчить эту проблему, представители Textron помогают поставщикам с торговыми исследованиями и рекомендациями по заработной плате, фактически помогая им создать более сложный план найма. Тем временем Textron в прошлом году удалось нанять 2000 специалистов по техническому обслуживанию.

Проблема рабочей силы, по сути, в значительной степени способствовала нехватке запчастей. По словам Майнера, наиболее востребованными де-

талями являются ветровые стекла и шины, отметив, что два поставщика контролируют весь рынок каждого из этих товаров. Никому не понравится объяснять владельцу, что его самолет останется на земле на неопределенный срок, что требует некоторого «нестандартного» мышления. Применение бывших в употреблении деталей может помочь в некоторой степени облегчить проблему, в то время как Duncan Aviation, например, задействовала свое подразделение Duncan Manufacturing Solutions (DMS) для производства собственных деталей.

«Duncan Manufacturing Solutions дает нам возможность производить детали, когда они нам нужны», — сказал вице-президент Duncan Aviation по продажам и маркетингу Райан Хасс. «Мы можем производить все, что угодно из композитов или металла; если у нас есть чертежи, мы можем это сделать».

Другие, возможно, более очевидные стратегии включают в себя заблаговременный заказ деталей, чтобы учесть неизбежные задержки доставки. Между тем, при отсутствии деталей двигателя аренда целых двигателей может представлять собой отдельное, хотя, возможно, и более дорогостоящее решение.

Что касается того, когда отрасль увидит решение проблемы цепочки поставок, Хасс из Duncan сказал, что, по его мнению, процесс восстановления достиг седьмого иннинга игры из девяти иннингов. По его словам, в это же время в прошлом году у компании возникли проблемы с поиском тормозов для Cessna CJ4. Год спустя у него не возникает особых проблем с их поиском. «К концу года мы думаем, что вернемся к нормальной жизни», — заключил он.

Covid испытывает бизнес-авиацию — постпандемийный обзор

Три года назад, 11 марта 2020 года, Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила Covid-19 пандемией, вызвав во всем мире в значительной степени нескоординированные ответные меры. Эти два потрясения привели к всемирному кризису в области здравоохранения, экономики и общества, последствия которого продолжаются и сейчас.

Коронавирус распространялся с момента его вспышки в Китае в декабре 2019 года, и менее чем

через три месяца после объявления пандемии федеральные, региональные, государственные, муниципальные и другие органы власти во всем мире приняли множество правил, которые в одночасье приостановили авиационную деятельность, а также большинство других сфер мировой торговли.

Нет необходимости говорить о спойлерах — замечательное возвращение деловой авиации в связи с Covid широко освещалось и отмечалось. Это восстановление вряд ли было предreshено, поскольку

финансовые, нормативные вопросы, проблемы со здравоохранением и безопасностью угрожали обрушить отрасль, что может подтвердить любой, кто находился на переднем крае. Восстановление произошло на фоне беспрецедентных проблем со спросом и предложением, над которыми отрасль все еще работает.

Но последние три года оставили ряд вопросов: какие ключевые факторы позволили бизнес-авиации справиться с уникальными проблемами пандемии? Что отрасль сделала правильно, что можно было сделать лучше, как она изменилась и что можно сделать, чтобы подготовиться к следующей пандемии?

Начало кризиса

В США, где транспорт классифицируется в качестве «критически важного сектора инфраструктуры», как это признано многими странами, предприятия и работники, связанные с авиацией, во многих случаях были освобождены от предписаний оставаться дома и других чрезвычайных ограничений, но это не помогло смягчить экономические риски и риски для здоровья или дать ответы, которые они искали сразу после принятия декларации ВОЗ.

«Компании столкнулись с проблемой «как нам сохранить бизнес», но в равной степени «как нам убедиться, что мы придерживаемся всех стандартов безопасности, и как мы будем обучать наши бригады, и как мы будем поддерживать свой денежный оборот?», — сказал президент Argus International Майк Маккриди.



Для специалистов в области авиационной медицины и эксплуатации простое «отслеживание того, как страны, города и другие муниципалитеты справляются с ростом числа случаев и ограничений на поездки» стало всепоглощающей задачей, добавил представитель MedAire, которая консультирует клиентов бизнес-авиации и более 180 авиакомпаний по всему миру по вопросам здравоохранения и безопасности.

Когда было объявлено о пандемии, В Шарлотте, Северная Каролина, проходила ежегодная конференция планировщиков и диспетчеров NBAA, и «мартовское безумие было в самом разгаре», вспоминал Эд Болен, президент и главный исполнительный директор организации. Конференция поспешно завершилась, так как участники обменялись преждевременными прощениями. «В NBAA — и, думаю, во многих компаниях — мы сказали нашим людям: «Возьмите домой свои ноутбуки. Какое-то время мы будем работать из дома», — сказал Болен. «Мы не знали, как долго. Вот тогда все стало очень реальным».

Многие аэропорты столкнулись с собственным экономическим кризисом, когда начались афтершоки и предприятия их арендаторов в значительной степени закрылись. «Некоторые сообщества вводили мораторий на арендную плату, а это означало, что сами аэропорты не могли платить», — сказал Курт Кастанья, президент и главный исполнительный директор (в то время председатель правления) Национальной ассоциации воздушного транспорта (NATA) и член авиационной комиссии округа Лос-Анджелес. «Мы видели все эти потенциальные

экономические снежные комы, которые могли рухнуть».

Операторам флотов приходилось принимать важные финансовые и операционные решения, руководствуясь не более чем интуицией. «Никто не знал, когда рынок восстановится, и было много факторов, которые мы не могли реально контролировать», — сказала Леона Ки, президент VistaJet US. «Первой реакцией многих компаний было увольнение сотрудников», — сказала она.

Одновременно эти же операторы прокладывали неизведанные маршруты в воздухе и на земле. В США это включало иногда работу в условиях нулевой поддержки УВД после закрытия контрольно-пропускных пунктов, вызванных пандемией.

«Нашей самой большой задачей и нашим наивысшим приоритетом было обеспечение здоровья и благополучия наших пассажиров, а также летных и наземных экипажей», — сказал генеральный директор Flexjet Майк Сильвестро.

Выжить в новой аномалии

Коммуникация — обмен информацией с коллегами, соратниками по отрасли, регулирующими органами и должностными лицами — на раннем этапе оказалась важным навыком выживания во время пандемии. С новыми федеральными предписаниями в отношении безопасных с медицинской точки зрения транспортных процедур «люди брали телефоны, работая друг с другом, чтобы понять правила, независимо от операции — конку-

ренты работали вместе», — сказал Маккриди из Argus.

Компании и люди начали «развиваться и адаптироваться», — сказал Болен. «По мере того, как организации узнавали об уборке или помещении экипажей в «пузыри», они делились этой информацией, и люди узнавали друг от друга, что работает, а что нет, будь то на уровне производства или на уровне управления полетами — все были вовлечены и учились».

В Европе члены Европейской ассоциации деловой авиации «тесно сотрудничали с регулирующими органами, органами здравоохранения и отраслевыми партнерами для разработки передовых методов обеспечения безопасности полетов и быстрой адаптации к новым операционным процедурам и технологиям для поддержания операций», — сказал старший менеджер по связям с общественностью ЕВАА Роман Кок.

Тем временем предприятия активно применяли новообретенные знания. Flexjet «применил агрессивный подход к профилактике Covid», — сказал Сильвестро. Члены экипажа проверялись на Covid перед каждым рейсом, и в полете применялись медицинские протоколы. Flexjet также перепрофилировала несколько самолетов в качестве корпоративных шаттлов, что позволило членам экипажа избежать рейсов регулярных авиакомпаний и потенциального воздействия коронавируса.

«MedAire удвоила инвестиции в инфраструктуру и предоставила новую и разнообразную информа-

цию, чтобы помочь клиентам лучше планировать и адаптироваться к постоянно меняющейся ситуации», — сказал генеральный директор Билл Долни. Хотя операции его клиентов-авиакомпаний были сокращены, использование услуг MedAire среди клиентов бизнес-авиации выросло более чем на 30%, что связано как с медицинскими проблемами, так и с проблемами безопасности, «из-за воздействия Covid на персонал службы безопасности и профиль безопасности объектов аэропорта».

Отскок и состояние шока

По данным Argus, в апреле 2020 года операции бизнес-авиации в США достигли своего дна и составили около 75 000 рейсов за месяц. Чартерные рейсы снизились на 67%, частные рейсы — на 72%, а долевые — на 80% по сравнению с прошлым годом. В том же месяце активность в Европе упала более чем на 70%.



Но с этого момента трафик бизнес-авиации рос, превратившись летом в настоящий потоп, вызванный проблемами со здоровьем и сопутствующим резким падением активности коммерческих рейсов. Чартерные, карточные и долевые программы сообщили о беспрецедентном спросе. Леона Ки из VistaJet US вспоминает поток звонков от людей, «спрашивающих, как они могут зарегистрироваться и летать», а затем: «Однажды в июле мы увидели, что количество рейсов уже вернулось к допандемическому уровню».

Но восстановление усугубило последствия разрыва цепочки поставок в бизнес-авиации, вызванного Covid, что привело к «сбоям в обслуживании, проблемам с техническим обслуживанием и нехватке пилотов». «Именно тогда мы узнали, что на самом деле количество самолетов и экипажей ограничено», — сказал Крейг Росс, основатель и генеральный директор Aviation Portfolio, консалтинговой компании, которая консультирует клиентов по программам доступа к деловым самолетам.

Некоторые провайдеры, в том числе Flexjet и NetJets, которые испытывали наибольший спрос, приостановили членство и продажу долевых программ. Другие искали способы обслужить новых клиентов. Wheels Up, например, объединила «технологические достижения» и «стратегические приобретения» для улучшения операций и увеличения предложения.

Кадровый кризис

Между тем, широко обсуждаемая нехватка пилотов и специалистов по техническому обслужива-

нию, существовавшая до пандемии, распространилась на профессионалов бизнес-авиации всех мастей — специалистов по данным и техническим аналитикам, менеджеров проектов и клиентской поддержки, планировщиков и диспетчеров.

Дефицит также ускорил и расширил усилия по разнообразию и инклюзивности в отрасли, что является одним из положительных моментов пандемии, отметил Кастанья из NATA, поскольку FBO, ТОиР и другие службы «адаптировали свою кадровую политику и усилия по найму, чтобы более творчески подходить к привлечению людей в отрасль».

Но, добавил Кастанья, отныне любые такие усилия по привлечению талантов должны учитывать еще одно изменение, вызванное пандемией: смещение приоритетов среди современных сотрудников в «балансе между работой и личной жизнью и важностью семьи». По его словам, «компании бизнес-авиации уже трансформируются», чтобы соответствовать этим новым ожиданиям, «от пилотов до технических специалистов. У нас не было такой точки зрения на раннем этапе», — сказал он.

Пандемия не только вызвала изменения, но и «ускорила существующие тенденции в деловой авиации», — сказал Кок на ЕВАА. В качестве двух из этих тенденций он назвал цифровизацию и устойчивое развитие, причем в последнем случае наблюдается повышенное «внимание, уделяемое сокращению выбросов и продвижению экологичного авиационного топлива».

Тем не менее, в то время как удаленная работа и

виртуальные встречи, которые стали основными рабочими местами во время пандемии, уменьшили потребность в некоторых поездках, Кок отметил, что пандемия также привела в Европе к «повышенному спросу на гибкие варианты поездок по запросу», как это произошло в США.

Между тем, консолидация среди чартерных операторов и FBO, еще одна тенденция, которая в полной мере расцвела, когда ударил Covid, определенно не была замедлена потребностью в расширении флотов и доступе к самолетам. Например, Wheels Up, Directional Aviation Capital, материнская компания Flexjet, и VistaJet выросли за счет приобретений и ссылаются на эффективность, достигнутую расширением, и на преимущества для клиентов, которые они принесли. Но окончательное влияние волны сделок по слиянию на общий доступ к самолетам невозможно вывести из данных об операциях и авиапарке, которые отражают беспрецедентный рост спроса во всей отрасли, вызванного Covid.

Новое отношение к путешествиям

Скачок спроса демонстрирует, что изменившиеся ожидания и отношение касаются не только сотрудников. Переориентация приоритетов среди населения сыграла большую роль в привлечении новых клиентов в бизнес-авиацию, ответственных за большую часть постпандемического спроса на частные полеты и увеличение спроса среди постоянных пользователей. Пандемия «научила всех ценить вещи по-разному», — сказал Wheels Up, имея в виду укрепление «экономики впечатлений». Представитель сказал: «Потребители в экономике впечатлений требуют не только, много путешествий,

но и того, чтобы путешествовать хорошо; приоритетом является качество опыта, а не количество».

Состоятельные путешественники, добавил Сильвестро из Flexjet, «пересматривают использование своего капитала и направляют его на путешествия на частных самолетах, хотя в прошлом они могли использовать свой капитал по-другому». По его словам, также происходит сдвиг «в том, чего хотят владельцы и клиенты».

«Семьи и группы руководителей хотят путешествовать вместе и иметь возможность с комфортом преодолевать большие расстояния», — сказал он. «Мы рассматриваем это как часть долгосрочной тенденции перехода от гибридной модели коммерческих и частных полетов к модели, в которой частная авиация занимает большую долю трафика». Сильвестро сказал, что клиенты также требуют «более высокой скорости и удобства на земле», что будет стимулировать инвестиции в инфраструктуру.

Леона Ки из VistaJet US подтверждает: «Мы продолжаем инвестировать в себя и развивать нашу инфраструктуру, чтобы быть готовыми ко всему, что может произойти. Примите следующий штурм: это главный урок, который мы извлекли из пандемии», — сказала она.

Но в будущем внутренние инвестиции должны включать программы обучения и подготовки для постоянного развития сотрудников, сказал Кастанья, и он считает, что это «более приоритетно, чем инфраструктура или другие капиталовложения компаний».

Но, несмотря на инвестиции, инициативы и согласованные усилия по удовлетворению спроса, проблемы с цепочками поставок и нехватка персонала не проявляют никаких признаков ослабления, и хотя поставщики говорят о проблемах удовлетворения создаваемого спроса, клиенты чувствуют это лично.

«Цепочка поставок, нехватка пилотов, проблемы с пандемией — есть целый список оправданий, которые позволили нашей отрасли снизить планку обслуживания», — сказал Росс из Aviation Portfolio, который представляет интересы клиентов, участвующих в ряде чартерных и долеговых программ. «Эти отраслевые проблемы реальны, но вы управляете бизнесом», — продолжил он. «Вы должны

выяснить, как стать лучше, как совершенствоваться, как развиваться. Вы не размахиваете белым флагом и не говорите: «Это дело отрасли, поэтому мы просто не будем так хороши, как раньше».

Между тем, Костанья предупредил, что меняющиеся требования другой ключевой группы могут перевернуть отрасль, если их игнорировать: «Сообщества вокруг аэропортов авиации общего назначения, в которых наблюдается повышенная [постпандемийная] активность, задаются вопросом о влиянии на качество своей жизни», — сказал он, в то время как сославшись на продолжающиеся громкие усилия по закрытию аэропортов в качестве основных мер.

Он рекомендовал уволить «владельцев и руководителей бизнеса с поста ключевых амбассадоров» и «изменить представление о ценности бизнес-авиации», чтобы сделать акцент на растущих возможностях массового доступа, таких как чартерные рейсы Part 380 (покупка одного места в джете) и доставка грузов в ночное время. «Существует искажение, что бизнес-авиация предназначена только для одного процента населения, а это не так», — сказал он. «Речь идет о перемещении товаров и людей».

Готовы или нет

Срок действия федерального чрезвычайного положения в области общественного здравоохранения, связанного с Covid-19, официально истекает 11 мая.

Среди положительных моментов для деловой авиации: «Мы лучше знаем, как общаться, как ра-



ботать удаленно, и больше знаем о проблемах со здоровьем, чем раньше», — сказал Болен. «Пройдя через что-то подобное, вы становитесь сильнее, но «сильнее» не означает пройти через это невредимым».

Еще один плюс, по его словам, «непреодолимые пре-

имущества бизнес-авиации, признанные многими людьми, возможно, были переоценены и лучше поняты в то время, когда гибкость, предсказуемость и безопасность оказались под вопросом».

Что касается потенциальных областей для улучшения, Кок из ЕВАА сказал, что бизнес-авиация

«могла бы выиграть от более тщательного планирования на случай непредвиденных обстоятельств, особенно с точки зрения сбоев в цепочке поставок и адаптации к изменяющимся ограничениям на поездки».

По словам Маккриди из Argus, чьи аудиторские услуги охватывают все аспекты операционных процедур, сообщает, что ряд сертифицированных ею компаний «хотят быть более активными» в разработке планов на случай непредвиденных обстоятельств, связанных с пандемией. «Мы смотрим, как такие изменения, как модификация их SMS, могут помочь лучше соответствовать сегодняшним проблемам — кто сказал, что мы не должны включать это в наши руководства по эксплуатации, чтобы у нас была база для работы?»

Оглядываясь назад и заглядывая вперед, MedAire настоятельно рекомендовала признать влияние пандемии на психическое здоровье, сославшись на рост «тревоги, депрессии и посттравматического стрессового расстройства среди работников авиационной отрасли, включая пилотов, бортпроводников и наземный персонал».

В ответ на это авиационные компании должны предоставить сотрудникам ресурсы и поддержку в области психического здоровья, отмечает MedAire. Оставленные без внимания, эти проблемы «могут привести к долгосрочным последствиям для психического здоровья, включая хронический стресс, выгорание и снижение удовлетворенности работой, что в конечном итоге может повлиять на безопасность и эффективность авиационной отрасли».

Источник: AINonline



Структурирование продажи российских бизнес-джетов в текущих обстоятельствах

За год и три месяца с начала специальной военной операции на Украине многие российские собственники бизнес-джетов заняли выжидательную позицию. Собственники наблюдают за происходящими событиями, чтобы прийти к окончательному выводу, верят ли они, что дела пойдут лучше и смогут ли они возобновить использование своих самолетов в Европе. Или ситуация может еще более ухудшиться?

В случае отсутствия перемен к лучшему их самолеты останутся припаркованными на земле, и им будет отказано в запчастях и обслуживании со сто-

роны производителей оригинального оборудования и сервисных центров ЕС.

Кроме того, с момента начала специальной военной операции на Украине воздушное пространство ЕС было закрыто для любых самолетов, находящихся под управлением гражданина России. В США запрет на использование воздушного пространства был более узким, ограничиваясь гражданами России, которые находятся под санкциями, а не всеми гражданами России.

Теперь, весной 2023 года, похоже, все больше рос-

сийских владельцев, чьи самолеты были припаркованы в аэропортах на Ближнем Востоке и в других локациях с начала специальной военной операции на Украине, приходят к выводу о разумности их продажи. Припаркованные на земле самолеты, которые не получают запасные части и не обслуживаются, быстро теряют свою стоимость при перепродаже.

Бизнес-джет, ранее оцененный в 20 миллионов долларов, теперь может быть перепродан только с 20-процентной скидкой от стоимости, в то время как еще год назад он был в годном к полетам состоянии. За этот год для рынка такой самолет потерял 4 миллиона долларов США от своей стоимости, что в пересчете на дни означает потерю стоимости в среднем на 10 000–11 000 долларов США в день.

Темпы снижения стоимости перепродажи неиспользуемых самолетов будут ускоряться в будущем, поскольку стоимость дальнемагистральных самолетов, годных к полетам и реализуемых на рынке, снижается в 2023 г. по сравнению с 2022 г. из-за факторов, не связанных с Россией, таких как сокращение ускоренной амортизации для самолетов в Соединенных Штатах в 2023 году, что негативно влияет на стоимость самолетов во всем мире. Все больше самолетов в других странах мира поступает на рынок для продажи по сниженным ценам. И стоимость восстановления, припаркованного в аэропорте или в ангаре самолета, до летной годности существенно возрастет, поскольку самолет останется на земле в течение второго года, а возможно в будущем, и третьего года. Соответ-



ственно, для российских собственников бизнес-джетов, которые могут решить продать свои самолеты, поскольку они не находятся под санкциями, назрела необходимость принять решение о продаже своих самолетов, чтобы сократить растущие потери в стоимости их самолетов при перепродаже в будущем. Ожидание улучшения ситуации обходится очень дорого, и нет никаких признаков того, что в обозримом будущем ситуация для российских собственников самолетов улучшится.

Ниже приводится ответ на вопрос, как структурировать продажу бизнес-джетов в текущих условиях. Брокеры готовы приобрести самолеты у граждан России, не находящихся под санкциями, при использовании следующего типа сделки, приводимой пошагово ниже.

1. Первоначальное комплексное расследование

Требуется предварительное комплексное расследование, чтобы определить, может ли покупатель купить конкретный самолет у конкретного продавца. Нужно поискать в базах данных США и Евросоюза и Канады, где перечислены все физические и юридические лица и конкретные воздушные суда, которые подпадают под санкции, чтобы определить, что продающее юридическое лицо и его конечный бенефициарный владелец не подпадают под санкции в любой из этих юрисдикций, чтобы брокер мог принять решение о том, следует или нет совершать покупку. В частности изучению подлежат данные:

(1) Управления по контролю за иностранными ак-

тивами США (OFAC) - ведется поиск по санкционному списку.

(2) Списка ЕС в отношении лиц, на которых распространяются санкции Европейского Союза.

(3) Канадского списка лиц, подпадающих под санкции Канады.

2. Изучение общедоступных объявлений OEM-производителя.

Bombardier, например, по-прежнему навязывает отказ в поставке запчастей и обслуживании любого самолета, который контролируется гражданином России, сообщает Bombardier Advisory Wire. Позиция Bombardier соответствует нормативной позиции ЕС, согласно которой воздушное судно, управляемое гражданином России, не может эксплуатироваться в воздушном пространстве ЕС, и ни одна ремонтная станция в ЕС не может предоставлять запчасти и услуги.

В недавнем случае проблема заключалась в том, что Bombardier не будет поставлять запчасти и услуги для самолета из-за того, что его конечный бенефициарный собственник (UBO) является гражданином России, а не потому, что Bombardier считает, что UBO подлежит санкциям — потому что UBO, по состоянию на дату такого расследования должной осмотрительности, не подлежит санкциям.

3. Обсуждение готовности Покупателя купить самолет в условиях неопределенности. Будут ли предоставлены необходимые запчасти и детали, и сервисные услуги.



Первоначально позиция Покупателя может заключаться в том, что в соглашении о покупке воздушного судна (АРА) должно быть указано условие закрытия сделки, которое Покупатель должен получить от Bombardier до закрытия, согласно которому, если Покупатель приобретет воздушное судно, когда оно находится в Европе, Турции, на Ближнем Востоке или где-либо еще, Bombardier возобновит предоставление запчастей и услуг для самолета, что позволит вернуть самолет в эксплуатацию и перепродать его брокеру.

Для Покупателя было бы слишком большим риском оплатить всю покупную цену и приобрести самолет, не зная наверняка, что производитель оригинального оборудования («ОЕМ») возобновит предоставление запасных частей и услуг. Этот риск может привести к тупику в переговорах.

4. Обсуждение готовности Продавца продать самолет в условиях неопределенности. Будут ли предоставлены необходимые запчасти и детали, и сервисные услуги.

Первоначальная позиция Продавца, вероятно, будет заключаться в том, что Покупатель должен заплатить 100% покупной цены и взять на себя риск того, сможет ли Покупатель восстановить предоставление запчастей и сервисных услуг после закрытия сделки.

Покупатель первоначально потребует, чтобы в обмен на снижение цены, чтобы компенсировать Покупателю риск покупки самолета до того, как ОЕМ-производитель обязался восстановить сервисные услуги, сделка должна быть закрыта, как и любая

обычная сделка. Чистый титул на право собственности будет передан по сниженной цене. Однако, такая жесткая позиция Продавца может завести переговоры в тупик.

5. Взаимодействуйте с ОЕМ-производителем

ОЕМ-производители готовы помочь заключить сделку. Однако ОЕМ-производители не будут рисковать несоблюдением какого-либо режима санкций. Компания Bombardier, например, несколько дней проверяла предложенную нами сделку и уделила ей много административного внимания, а затем сообщила нам, что ей нужно следующее:

Bombardier проведет комплексную проверку только после того, как покупка самолета будет завершена новым владельцем. После завершения покупки Bombardier потребует множество документов для расследования KYC:

- Полностью заполненная анкета проверки благонадежности в отношении Покупателя, подписанная должным образом уполномоченным лицом компании, приобретающей воздушное судно.
- Полностью заполненный сертификат конечного пользователя, подписанный должным образом уполномоченным лицом Покупателя.
- Копии паспортов конечных бенефициарных собственников Покупателя (UBO).
- Копии паспортов UBO Продавца.
- Полностью завершенная сертификация покупателя, оформленная UBO покупателя.



Информация о Продавце:

- Схема корпоративной организации Продавца, показывающая структуру корпоративной собственности вплоть до UBO до продажи.
- Схема корпоративной организации Покупателя, показывающая структуру корпоративной собственности вплоть до нового UBO.
- Описание отношений между Покупателем и Продавцом.
- Предполагаемое использование самолета.
- Договор купли-продажи самолета (АРА).
- Купчая (Bill of Sale).
- Цена покупки самолета, а также доказательства перечисления денежных средств
- Свидетельство о регистрации воздушного судна на имя Покупателя.
- Полные заполненные бортовые журналы с января 2022 года.
- Полные записи о техническом обслуживании с января 2022 года.

6. Переговоры между Покупателем и Продавцом о разделении бизнес-рисков

Чтобы заключить сделку в текущих условиях необходимо достичь соглашения по следующим документам и вопросам:

- Оплата части покупной цены в обмен на право собственности.
- Положение об удержании остатка покупной цены до тех пор, пока OEM-производитель не согласится восстановить сервисные услуги.

- Подробное соглашение об условном депонировании (Escrow Agreement).
- Подробные сертификаты от продавца и его UBO, в которых представлены факты, необходимые для представления OEM.
- Согласованная форма заявки после закрытия сделки с OEM-производителем.
- Положения о расторжении сделки в случае отрицательного заключения OEM.
- Условия для продолжения эксплуатации и управления самолетом в Европе, пока идет проверка OEM после передачи титула.
- Положения о страховании самолета в Европе во время проверки OEM после передачи права собственности.
- Положения о регистрации самолета в той же европейской юрисдикции на имя Покупателя, пока OEM рассматривает сделку.
- Положения об отмене регистрации и перерегистрации в США, если OEM-производитель приходит к положительному заключению.

7. Переговоры с Банком Покупателя

У банка Покупателя будут свои собственные вопросы комплексной проверки, в том числе потребуется первоначальное желание Продавца согласиться на широкое комплексное расследование и подписать отказ от любых требований о возмещении ущерба, причиненного Продавцу любыми запросами, которые может сделать банк.

Какова готовность банка предоставить полное фи-

нансирование до того, как OEM-производитель примет положительное решение? Когда можно зарегистрировать потенциальную международную гарантию в Международном реестре? Когда можно зарегистрировать обеспечительный интерес в Реестре FAA, учитывая, что Продавец не допустит каких-либо залогов до тех пор, пока он не будет оплачен в полном объеме?

8. Переговоры с Escrow Company

Компания условного депонирования хочет получить безотзывные инструкции по отправке удерживаемой суммы Продавцу, а покупатель не имеет права давать указания компании условного депонирования. Эскроу-компания не захочет стать участником между Покупателем и Продавцом; тем не менее, неприятие риска со стороны Эскроу-компания не может повлиять на тонкости разделения риска между Покупателем и Продавцом.

9. Составление документов по сделке и подписание их

После того, как документы по сделке составлены и согласованы, их подписание становится легкой задачей. Затем транзакция должна быть представлена покупателем OEM-производителю. Многие сделки прошли этот тест и были успешно закрыты.

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

Вертолет недели

Оператор/владелец: *Национальная служба санитарной авиации*

Тип: *Ансат-ГМСУ*

Год выпуска: *2022 г.*

Место съемки: *май 2023 года, Vladimir Semyazino UUBL, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*