

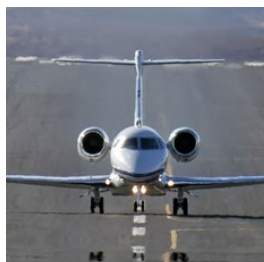
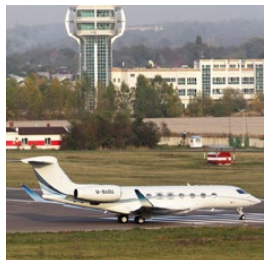


Piper Aircraft представила последнее поколение однодвигательного самолета М-класса — турбовинтовой M700 Fury, который придет на смену M600SLS. Сертификация FAA для M700 ожидается к концу марта, а валидация Transport Canada, EASA, UK CAA и бразильского ANAC должны состояться во второй половине марта. По словам производителя, поставки клиентам начнутся в США сразу после сертификации FAA и на международном уровне до конца года. Разбираем новый самолет в этом выпуске.

Vista Global, материнская компания VistaJet и XO, характеризует 2023 год как успешный, несмотря на продолжающиеся спекуляции в прессе о ее финансах. Недавно это стало предметом статей The Wall Street Journal и Bloomberg. С какими результатами группа начала работу в текущем году и каковы перспективы? Отвечаем на вопросы.

Трафик бизнес-авиации в 2023 году сократился на треть по сравнению с предыдущим годом, в европейском рейтинге WingX за два года Россия опустилась с 6-го на 13-е место. На рынке возросли цены, снизилось предложение, состоятельные пассажиры пересаживаются на регулярные рейсы, чтобы сэкономить. При этом операторы отмечают, что клиенты деловой авиации помолодели, для полетов открылись новые направления, а у тех, кто продолжает летать в европейские страны на бизнес-джетах, набрала популярность услуга «иностранец на борту», позволяющая россиянам обойти запреты и ограничения. Как меняется рынок путешествий на частных самолетах — в материале Forbes.

На минувшей неделе «Медialogия» подготовила рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли за 2023 год. BizavNews, работающий исключительно в сегменте бизнес-авиации, по итогам прошлого года вошел в TOP10 СМИ авиационной отрасли.



Активность в США снизилась на 4% с начала года, но трансатлантический трафик растет

WINGX: Начало года было вялым по сравнению с 2023 годом, хотя следует отметить, что 12 месяцев назад на рынке все еще наблюдался беспрецедентный пик активности

стр. 24

Воздушное такси станет более доступным: Что происходит в России с малой авиацией

Трагедия в горах Афганистана, где не так давно рухнул небольшой легкомоторный самолет Falcon 10B с россиянами на борту, заставила обратить внимание на мир малой авиации. Он далеко не однороден. Его фасад, сверкающая витрина - это бизнес-авиация

стр. 26

На брейсшем: почему падает спрос на перелеты бизнес-джетами

В минувшем году трафик российской бизнес-авиации упал на 32% по сравнению с 2022-м и на 71% — по сравнению с 2021-м, по данным WingX. По числу перелетов частных самолетов в европейском рейтинге Россия переместилась на 13-е место, уступив Нидерландам, Бельгии и даже Португалии

стр. 29

BBJ Select – новые подробности

Американский производитель Boeing впервые предлагает для своих бизнес-лайнеров предварительно спроектированный внутренний модуль с целью сокращения затрат и времени простоя для клиентов

стр. 32

Piaggio «долетел» до Казахстана

Казахстанский бизнес-оператор KazAirJet стал первым в стране оператором турбовинтового самолета Piaggio P.180 Avanti Evo. Воздушное судно, 2016 года выпуска, было приобретено на вторичном рынке и ранее эксплуатировалось в румынской Union Aviation, эстонской Panaviatic, а также частным клиентом из Швейцарии.

В настоящее время самолет выполнил перелет из немецкого Менхенгладбах (недалеко от Дюссельдорфа) в Алматы. В Германии воздушное судно прошло техническое обслуживание на производственных мощностях немецкого провайдера услуг ТОиР Rheinland Air Service. Последний владелец воздушного судна обновил интерьер салона в 2019 году. Evo имеет шестиместный салон в VIP-конфигурации.

В настоящее время KazAirJet предлагает чар-

терные перелеты на Cessna Citation CJ3, ЯК-40, ЯК-42, а также вертолетах Leonardo AW119 MK II, Bell 206 L-3 и МИ-8.

Проект семиместного Avanti EVO был запущен в мае 2014 года как обновление двухдвигательного Avanti II. EVO получил ряд существенных изменений по сравнению с предшественником, которые направлены на повышение эффективности, снижение эксплуатационных расходов, обеспечение более высокого уровня комфорта для пассажиров. В число нововведений входят законцовки крыльев, мотогондолы нового дизайна и передние крылья другой формы, которые увеличивают скороподъемность на 10% и крейсерскую дальность полета на 3% (до 1770 морских миль). Аэродинамические улучшения привели к росту потолка до 410 эшелона, уменьшению посадочной дистанции на 5% и взлетной дистанции на 2%.



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

СМИ авиационной отрасли: 2023 год


Компания «Медиалогия» подготовила рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли за 2023 год. BizavNews, работающий исключительно в сегменте бизнес-авиации, по итогам прошлого года вошел в TOP10 СМИ авиационной отрасли.

Основой для построения рейтинга стал Индекс Цитируемости (ИЦ) «Медиалогии». Рейтинг построен на основе базы СМИ системы «Медиалогия», включающей более 81 тыс. наиболее влиятельных источников: ТВ, радио, газеты, журналы, информационные агентства, Интернет-СМИ. При подсчете

рейтингов не учитывались новостные агрегаторы.

При расчете рейтингов не учитывается взаимная перекрестная цитируемость, если она масштабна и носит регулярный характер. Специалистами «Медиалогии» разработан математический алгоритм, который выявляет устойчивые пары СМИ, а также автоматически определяет допустимый порог аномальности на основании анализа взаимного цитирования у других СМИ. Цитаты между СМИ, уровень взаимного цитирования у которых превысил порог аномальности, исключаются из общего результата данных СМИ.

| ТОП-10 СМИ авиационной отрасли - 2023 год | | |
|---|-----------|--------------|
| Медиалогия | | |
| СМИ | Категория | ИЦ |
| 1. Aviaport.ru | Интернет | 11,12 |
| 2. Aviaru.net | Интернет | ▲ +6 9,25 |
| 3. Aex.ru | Интернет | ▲ +4 4,29 |
| 4. Авиатранспортное обозрение | Журнал | New! 4,24 |
| 5. Aviation21.ru | Интернет | 3,90 |
| 6. Ato.ru | Интернет | ▼ -4 3,49 |
| 7. FrequentFlyers.ru | Интернет | ▼ -4 3,07 |
| 8. Взлет | Журнал | ▲ +1 2,88 |
| 9. Авиасоюз | Журнал | New! 1,98 |
| 10. Bizavnews.ru | Интернет | ▼ -4 1,76 |



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Авиакомпания «Вельталь-авиа» – пополнение во флоте


Авиакомпания «Вельталь-авиа» сообщает о пополнении в своем флоте – бизнес-джете Hawker 800 с регистрационным номером RA-02878, который уже занял свое место в аэропорту Внуково-3. Один из самых надежных самолетов в своем классе доступен для заказа без ограничений по географии полетов, за исключением «недружественных» государств.

Hawker 800 рассчитан на перевозку до 8 пассажиров и имеет классическую компоновку: 5 комфортных кресел и трехместный диван. Комфортный и просторный салон создает идеальные условия для отдыха и работы во время полета. Отличительной особенностью данного самолета является наличие двери между кухней и пассажирским салоном, а также наличие небольшого багажного отделения за туалетом, вместимостью 2-3 стандартных чемодана.

Расширение флота авиакомпании «Вельталь-авиа»

бизнес-джетом Hawker 800, в дополнение к уже имеющимся самолетам, дает возможность обеспечить большую доступность для пассажиров, а также предложить услуги по выполнению медицинской эвакуации не только в пределах России и стран Евразийского экономического союза, но и из стран дальнего зарубежья, включая Турцию, Тайланд и Китай.

С приобретением Hawker 800, авиакомпания «Вельталь-авиа» укрепляет свои позиции, в качестве ведущего оператора деловой авиации в классе midsize, предлагая своим клиентам непревзойденный уровень сервиса и гибкости. На сегодня флот авиакомпании состоит из двух самолетов Hawker 700/800, четырех самолетов Hawker 800XP и одного самолета Hawker 850XP. Специализируясь на оказании услуг деловой авиации более 20 лет, авиакомпания гарантирует, что каждый полет соответствует самым высоким стандартам качества и безопасности.

**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**

Началась реставрация первого серийного Lear Jet

Classic Lear Jet Foundation — некоммерческая группа, которой стремиться вернуть в летное состояние первый серийный самолет Lear Jet— объявила, что начала процесс восстановления Lear 23. Организация из Уичито приобрела бизнес-джет с серийным номером 23-003 в августе 2023 года после того, как пара ветеранов отрасли пожертвовала недостающий бюджет на его покупку у частного владельца.

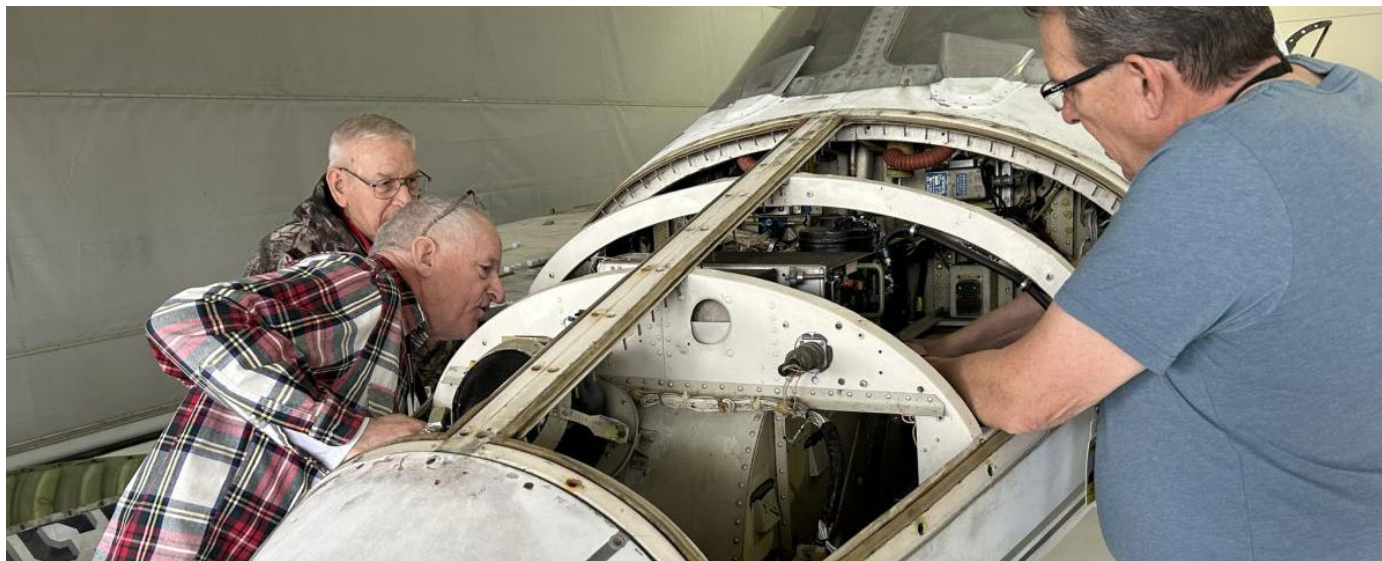
Bombardier выделил место для проведения реставрационных работ в здании 14, бывшем центре поставки самолетов Lear Jet в кампусе в Уичито, и самолет находится там уже год после того, как его [перевезли](#) на грузовике из Флориды.

В первый рабочий день процесс включал торжественное снятие первой панели — лючка бортового оборудования в носовой части — после чего команда добровольцев аккуратно сняла авионику, гидро-

скопы, баллоны с кислородом и воздухом и другие компоненты. По словам рабочих, которые также нашли давно пустующие осиные гнезда, баллоны все еще находились под давлением, хотя самолет не обслуживался почти 25 лет.

Каждая деталь была сфотографирована и зарегистрирована с указанием названия, модели и серийного номера, а затем помещена в безопасное хранилище. Каждая деталь будет проверена и оценена на предмет ее состояния и необходимости возможного восстановления или замены.

Перед возвращением 23-003 в Уичито оба двигателя GE CJ610-1 были сняты и отправлены вместе с записями об их техническом обслуживании в Мичиган, где они в итоге будут отремонтированы компанией International Turbine Industries.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

В России тестируют сервис предотвращения столкновения дронов и самолетов

В России тестируют сервис, который предотвратит столкновение дронов и самолетов в небе - НИЦ «Аэроскрипт» запустил эксперимент по обмену данными между цифровой платформой «Небосвод», в которой отображается траектория движения беспилотников, и центрами управления полетами (ЦУП) пилотируемых авиакомпаний, рассказал РИА Новости заместитель генерального директора «Аэроскрипт» Андрей Яблоков.

«Мы тестируем сервис по обнаружению конфликтов (а в отдельном будущем - предупреждения столкновений) дронов в небе. И сейчас мы приступили к экспериментам по обмену данными между цифровой платформой «Небосвод» и центрами управления полетами (ЦУП) пилотируемых авиакомпаний. Это направлено на то, чтобы минимизировать риски, возникающие при взаимодействии беспилотной и пилотируемой авиации», - сказал Яблоков.

«Небосвод» агрегирует данные о беспилотном авиатрафике, в том числе о траектории движения дронов. Обмен данными позволит пилотируемым авиакомпаниям получать сведения, какие беспилотники летают в определенной зоне. Соответственно, операторы дронов и пилоты смогут безопасно планировать свои полеты и отслеживать воздушную обстановку.

В конце 2023 года НИЦ «Аэроскрипт» представил цифровую платформу, с помощью которой можно отслеживать данные о полетах беспилотных авиасистем в России - к ней с 2024 года смогут подключиться 90% отечественных беспилотных авиасредств. В этом году компания планирует добавить сервисы, которые смогут оценивать риски на земле, обнаруживать конфликты в воздухе, а также отслеживать беспилотники, которые выполняют работу по оценке рисков на земле и обнаружения конфликтов в воздухе; а также БВС, выполняющих полеты без допуска.



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

Global Jet добавляет в парк Dassault Falcon 7X и Airbus ACJ320

Швейцарский провайдер бизнес-авиации Global Jet сообщает о пополнении парка двумя бизнес-джетами – Dassault Falcon 7X, который базируется в Ницце, и Airbus ACJ320, базирующийся на Ближнем Востоке. Оба самолета доступны для чартера.

«Трехдвигательный Falcon 7X с дальностью полета 11000 км выполняет беспосадочные перелеты из Европы в отдаленные пункты назначения, обеспечивая исключительные характеристики даже на коротких взлетно-посадочных полосах. Элегантный салон вмещает до 11 пассажиров и может удивить универсальной конфигурацией, адаптированной к разнообразным предпочтениям клиентов. Его планировка предлагает сочетание индивидуальных кресел, зон отдыха для релаксации и адаптируемых пространств как для профессиональных мероприятий, так и для досуга», комментируют в компании.

Как поясняют в компании, один из немногих доступных ACJ320 на чартерном рынке, является единственным частным реактивным самолетом, способным выполнять коммерческие рейсы вместимостью до 31 пассажира. Идеально подходящий для трансатлантических перелетов, он обеспечивает дальность полета в 3500 морских миль и максимальную скорость в 486 узлов. Например, он выполняет беспосадочные рейсы из Дубая в Женеву или из Дохи в Париж. Конфигурация салона включает в себя девять односпальных кроватей и главную спальню VIP-класса. Оснащенный по последнему слову техники, этот единственный в своем роде самолет идеально подходит для деловых путешественников, которым необходимо работать в пути. Благодаря передовой технологии шумоподавления в салоне необычайно тихо, что идеально подходит для обеспечения спокойного полета всем находящимся на борту.



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

ЕВАА и ГАМА призывают ускорить внедрение SAF

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) и Ассоциация производителей авиации общего назначения (ГАМА) выступают за ускорение внедрения экологически чистого авиационного топлива (SAF) в европейскую бизнес-авиацию, поскольку этот сектор находится под постоянным контролем.

В новом отчете организации рекомендуют постоянно увеличивать использование SAF в отрасли, но темпами, превышающими даже те, которые предусмотрены недавно принятыми правилами.

План начинается с цели обеспечить использование SAF бизнес-авиацией к 2025 году на уровне 5%, затем этот показатель должен увеличиться до 20% к 2030 году, до 60% к 2040 году и завершиться 100-процентным внедрением к 2050 году.

Учитывая текущие трудности, с которыми прихо-

дится сталкиваться при поиске SAF в большинстве локаций, две ключевые отраслевые группы проводят кампанию за внедрение надежной системы учета и заявок, которая позволила бы эксплуатантам самолетов приобретать SAF по всему миру и получать экологические кредиты, даже если физически топливо заправляется в другом месте, в совершенно другой самолет.

«Поскольку SAF играет ключевую роль в декарбонизации бизнес-авиации, крайне важно, чтобы мы работали с властями и законодателями, чтобы стимулировать и укреплять усилия по разработке, развертыванию и увеличению общего использования SAF», - сказал президент и генеральный директор ГАМА Пит Банс. «Эта инициатива еще раз демонстрирует приверженность отрасли достижению наших целей в области устойчивого развития».



Beond получает второй самолет

Стартап Beond сообщает о пополнении парка вторым самолетом. 68-местный Airbus A321 сконфигурирован для перевозки пассажиров в салоне all business. Новый лайнер взят Beond в аренду и будет базируется в хабе на Мальдивах.

Первыми направлениями станут Милан Мальпенса (MXP), международный аэропорт Дубая (DXB) и международный аэропорт Суварнабхуми в Бангкоке (BKK).

В ноябре прошлого года Beond начал полеты на 44-местном Airbus A319 из аэропорта Мюнхена (MUC), аэропорта Цюриха (ZRH) и международ-

ного аэропорта имени короля Халида (RUH) в Эр-Рияде в международный аэропорт Велана (MLE) в Мале, Мальдивы.

По словам представителя Beond, в ближайшие пять лет авиакомпания планирует расширить летную программу до 60 городов и 32 самолетов. Тем не менее, его внимание по-прежнему будет сосредоточено на Мальдивах, одном из самых привлекательных мест отдыха в мире, где расположены курорты мирового класса и роскошные отели по системе «все включено», не говоря уже о постоянно растущем числе мечтательных отелей.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→

jetport-interiors.tech

Первый в 2024 году контракт

АО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) заключило первый в 2024 году договор финансовой аренды (лизинга) в рамках инвестиционного проекта по обновлению российского вертолетного парка с использованием средств Фонда национального благосостояния (ФНБ). Компания подписала контракт с региональным перевозчиком «ЧукотАВИА» на поставку отечественного вертолета Ми-8МТВ-1 до конца октября 2024 года.

Напомним, что в декабре 2023 года ГТЛК передала в лизинг АО «ЧукотАВИА» первый вертолет Ми-8МТВ-1, а теперь поставит второй. Воздушные суда этой модификации производятся на Казанском вертолетном заводе холдинга «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех.

Новые воздушные суда будут способствовать развитию авиасообщения в Чукотском автономном округе.

Всего ГТЛК поставит по инвестпроекту 86 бортов отечественным перевозчикам по льготной ставке в размере 2,5% в 2023-2025 гг.

Многоцелевые вертолеты Ми-8МТВ-1 обладают уникальными летно-техническими и эксплуатационными характеристиками и могут использоваться практически в любых климатических условиях. «Восьмерки» могут выполнять широкий спектр авиационных работ, включая перевозку грузов, пассажиров, санитарную эвакуацию, пожаротушение, строительные-монтажные работы, поисково-спасательные операции и многие другие.

FAA одобрило новую конструкцию оперения Robinson R44

Robinson Helicopter получила одобрение FAA на новую конфигурацию хвостового оперения вертолета R44. Это достижение последовало за предварительным одобрением FAA такой же конфигурации у газотурбинного R66, которое было объявлено в сентябре 2023 года.

Разработка и испытания новой конструкции хвостового оперения длились несколько лет, что привело к улучшению характеристик управляемости во время полета на высокой скорости. Новая конструкция включает симметричный горизонтальный стабилизатор и хвостовой обтекатель и теперь является стандартной для всех новых R44, зарегистрированных FAA.

Теперь Robinson предлагает комплект дооснащения всем владельцам R44. Комплект модернизации KI-285-2, первоначальная цена которого составляла \$7050, доступен по сниженной цене в \$3600 до конца декабря 2024 года. Его можно при-

обрести у дилеров Robinson, в сервисных центрах или напрямую у производителя. Комплект для модернизации позволяет установить новый симметричный стабилизатор на существующие хвостовые балки без необходимости полной замены хвостовой балки.

«Robinson продолжает инвестировать в инженерные усовершенствования, которые делают наши вертолеты более доступными и легкими в управлении», - сказал президент Robinson Helicopter Курт Робинсон. «Наша цель — обеспечить непревзойденную безопасность и надежность, чтобы пилоты могли с уверенностью выполнять свою миссию».

Robinson активно сотрудничает с авиационными властями по всему миру, чтобы получить одобрение новой конфигурации хвостового оперения. После получения разрешений регулирующих органов вертолеты R44 будут поставляться с новым хвостовым оперением в стандартной комплектации.



Gogo стал подрядчиком NetJets

NetJets достигла соглашения с Gogo Business Aviation, которое предоставляет NetJets возможность модернизировать свои самолеты в США до Gogo AVANCE L5, Gogo 5G и Gogo Galileo, низкоорбитального спутникового сервиса компании (LEO). Владельцы NetJets в Европе также смогут воспользоваться преимуществами Gogo Galileo.

Брэд Феррелл, исполнительный вице-президент и главный административный директор NetJets, сказал: «Мы стремимся предоставить нашим владельцам исключительные впечатления от путешествий, и Wi-Fi является важнейшим компонентом. Нашим владельцам требуется надежное подключение для продолжения рабочего дня или развлечений в полете, что сделало AVANCE L5 и Gogo 5G подходящей платформой для удовлетворения их потребностей, особенно во время путешествий по Америке. Между тем, Gogo Galileo — идеальное решение для наших европейских самолетов: он обеспечивает высокую производительность, может быть установлен на любой из наших самолетов и поддерживается отмеченной наградами глобальной поддержкой клиентов Gogo».

Серхио Агирре, президент и главный операционный директор Gogo, сказал: «Gogo рада продолжить наше долгосрочное партнерство с NetJets. Поскольку более 450 самолетов в США в настоящее время оснащены системами Gogo, обновление до AVANCE L5 улучшит производительность в три раза, а Gogo 5G улучшит производительность в несколько раз.

FAA и Канада предупреждают о проблемах с вертикальным оперением Bell 505

FAA и Transport Canada выпустили директивы по аварийной летной годности, требующие от операторов вертолетов Bell 505 проводить первоначальные и периодические проверки узла верхней торцевой заглушки вертикального оперения на наличие трещин.

Директива летной годности FAA (AD 2024-02-55) от 26 января и директива Transport Canada (AD CF-2024-03), выпущенная днем ранее, последовала за «множественными случаями» растрескивания, обнаруженными на верхней торцевой заглушке вертикального оперения вертолетов Bell 505. В не-

которых случаях это приводило к потере в полете антенны радиомаяка и настроечного груза.

«Детальное расследование показало, что верхняя торцевая заглушка не была рассчитана на полный спектр усталостных напряжений», - заявляет FAA, ссылаясь на директиву Министерства транспорта Канады. «AD CF-2024-03 далее заявляет, что расследование показало, что, если не будут предприняты корректирующие действия, существует вероятность отклонения антенны и настроечного груза, что может повлиять на рулевой винт и повредить его, что приведет к потере управления вертолета».

В директивах указаны вертолеты Bell Textron Canada Model 505, серийные номера 65011 и последующие.

В соответствии с требованиями Transport Canada, органа, занимающегося одобрением Bell 505, FAA также требует, чтобы операторы провели однократный детальный визуальный осмотр верхней торцевой заглушки вертикального оперения в течение 10 часов летного времени и приняли корректирующие меры в случае обнаружения трещин. После этого они должны проверяться на наличие трещин с интервалом не более 25 часов летного времени.

Срочный сервисный бюллетень Bell 505-24-38 от 24 января описывает процедуры проведения однократной детальной проверки узла верхней торцевой заглушки на наличие трещин, содержит инструкции по замене узла с трещиной в сборе и по выполнению регулярной детальной проверке верхней торцевой заглушки.



Ле-Бурже станет чище

Французская группа аэропортов ADP заключила новый альянс с Dassault Aviation, чтобы активизировать усилия по декарбонизации операций в парижском аэропорту Ле Бурже. В соответствии с планами, объявленными в прошлый четверг, партнеры будут совместно поддерживать операторов бизнес-джетов в более широком использовании экологически чистого авиатоплива (SAF), внедрять наземное вспомогательное оборудование с электроприводом и инвестировать в геотермальную энергию для зданий и ангаров аэропортов.

В программе активно участвует Dassault Falcon Service, которая обеспечивает наземное обслуживание, а также техническое обслуживание, ремонт и капитальный ремонт в Ле-Бурже. Инициатива ADP не ограничивается семейством бизнес-джетов Falcon французского производителя.

«Декарбонизация авиации начнется с небольших самолетов и станет возможной только при полном вовлечении экосистемы аэропортов», - заявил председатель и генеральный директор ADP Огюстен де Романе. «Как менеджеры инфраструктуры, мы несем ответственность за ускорение, интеграцию и поощрение использования новых технологий, которые делают возможным экологический переход».

По данным ADP, Ле Бурже — первый европейский аэропорт, гарантирующий постоянную доступность SAF. В сообщении компании говорится, что в прошлом году операторы аэропорта закупили 3,2 млн литров SAF.

Archer Aviation начала серийное производство Midnight

Компания Archer Aviation объявила, что полным ходом идет строительство первых трех самолетов Midnight, соответствующих требованиям сертификации, причем окончательная сборка первого самолета начнется в ближайшие недели.

Первые серийные Archer начнут пилотируемые летные испытания позднее в этом году, а затем будут использоваться в летных испытаниях FAA по мере продвижения компании к коммерциализации.

Эта последняя веха является еще одной демонстрацией постоянного прогресса Archer, поскольку компания продолжает реализовывать свои планы коммерциализации. Эти самолеты будут иметь

компоненты и системы, соответствующие предполагаемому типовому проекту. Окончательная сборка будет производиться на производственном предприятии Archer в Сан-Хосе, Калифорния.

Адам Гольдштейн, основатель и генеральный директор Archer, сказал: «Ключом к получению сертификата FAA является управление соответствующим воздушным судном. Я считаю, что мы можем стать первыми в отрасли, кто сделает это. С самого первого дня стратегия компании заключалась в создании самолета, который можно было бы сертифицировать и производить в больших масштабах. Этот фокус позволил нам действовать быстрее и эффективнее, чем любая другая компания в отрасли за последние несколько лет».



SD открывает новый офис в Базеле

Satcom Direct, поставщик решений для бизнес-авиации, расширяет спектр своих услуг для клиентов, открыв новый офис в Базеле, Швейцария. Расширение регионального присутствия, стратегически расположенного в самом центре одного из крупнейших узлов деловой авиации Европы, демонстрирует стремление SD улучшить поддержку клиентов и создать центр передового опыта для партнеров и клиентов.

Опытная команда из Базеля будет сотрудничать с международными группами разработчиков SD для ускорения усовершенствований продуктов, разработки инновационных программных инициатив и поддержки дальнейшего развития системы управления полетами SD Pro. Базель является ключевым местом для операций SD в Европе и обеспечивает бесперебойную связь и помощь клиентам, а также поддержку продаж и маркетинговой активности в Европе. Швейцарский город также предоставляет доступ к пулу талантливых профессионалов в технологическом и коммерческом секторах, что поможет SD создать динамичную среду для инженеров-программистов и разработчиков.

Дэвид Фалберг, вице-президент SD по международным вопросам, говорит: «Эти стратегические инвестиции подчеркивают наше стремление предоставлять исключительную поддержку клиентам. Базель является домом для ряда наших крупных партнеров по ТОиР. По мере того, как мы продолжаем внедряться в непосредственной и более широкой близости, мы продолжим предоставлять локализованную поддержку 24/7/365, расширенные решения для обучения и средства, которые позволят регулярно взаимодействовать с клиентами».

FAA предлагает операторам руководство по борьбе с помехами и спуфингом

Недавно FAA выпустило SAFO (предупреждение по безопасности для операторов), в котором содержится информация и рекомендации для операторов и производителей относительно операций в условиях нарушения работы GPS/GNSS.

Волна сообщений о случаях спуфинга GPS в некоторых регионах в прошлом году встревожила многих международных операторов деловых самолетов. При подмене злоумышленник имитирует действительный сигнал GPS, который будет отслеживать приемник оператора, и может привести самолет в неправильное место.

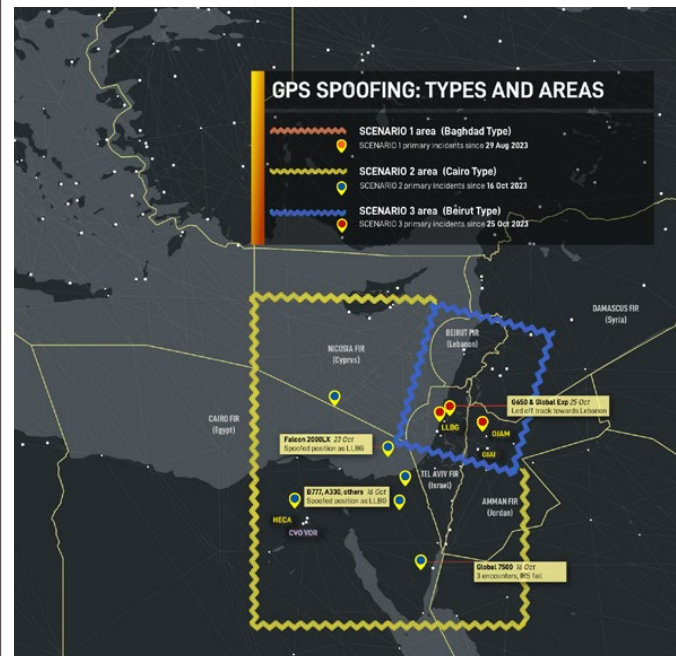
Помехи GPS, с которыми уже столкнулись многие операторы, включают подавление относительно

слабых сигналов Глобальной навигационной спутниковой системы (GNSS) гораздо более мощным наземным вещанием, блокируя данные, получаемые навигационными системами на кабине экипажа.

«Недавние инциденты с помехами и спуфингом могут создать повышенные риски для безопасности полетов из-за возможной потери ситуационной осведомленности и увеличения проблем с рабочей нагрузкой пилотов и региональных УВД», - заявляется в SAFO. «Из-за растущей частоты сбоев в работе GPS/GNSS FAA рекомендует летным экипажам уделять дополнительное внимание тщательному мониторингу работы оборудования самолета на предмет любых несоответствий или аномалий, оперативно информировать УВД о любом очевидном ухудшении работы GPS/GNSS и быть готовыми к работе без навигационных систем GPS/GNSS».

SAFO также включает рекомендуемые действия перед вылетом и во время полета, в том числе:

- Проверка наличия соответствующих НОТАМов
- Планирование непредвиденного расхода топлива
- Если возможно, использование обычных навигационных средств
- Быть бдительными при любых признаках сбоев в работе GPS/GNSS самолета, изучив рекомендации производителя для этого конкретного типа самолета и авионики
- Быть готовым вернуться к обычным процедурам полетов по приборам
- Своевременно сообщать о сбоях в УВД.



Piper представляет M700 Fury

Piper Aircraft представила последнее поколение одновдвигательного самолета М-класса — турбовинтовой M700 Fury, который придет на смену M600SLS. Сертификация FAA для M700 ожидается к концу марта, а валидация Transport Canada, EASA, UK CAA и бразильского ANAC должны состояться во втором полугодии. По словам производителя, поставки клиентам начнутся в США сразу после сертификации FAA и на международном уровне до конца года.

Шестиместный M700 разделяет многие характеристики M600SLS, включая авионику Garmin G3000 с Autoland, но оснащен двигателем Pratt & Whitney Canada PT6A-52 мощностью 700 л.с. с пятилопастным винтом Hartzell, что на 100 л.с. больше, чем у модели M600SLS. Piper также выбрала технологию сотовой передачи данных Garmin PlaneSync

4G LTE, которая позволит владельцам M700 проводить количество топлива, местоположение самолета, температуру масла, напряжение аккумулятора, а также отчет о погоде в месте нахождения M700, а также загружать базы данных по беспроводной сети и удаленно.

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

Взлетная дистанция M700 составляет 1994 фута,

а посадочная — 1968 футов по сравнению с 2635 и 2659 футами у M600 соответственно. По словам Рона Гуннарсона, вице-президента по продажам, маркетингу и поддержке клиентов, инженеры Piper завершили «полную программу сертификации взлетно-посадочных характеристик, которая привела к этим улучшениям. Также обратите внимание, что посадочные характеристики указаны без реверса винта».

Максимальный взлетный вес остается 6000 фунтов, а запас топлива — 260 галлонов. Вес пустого самолета на 80 фунтов больше, а его полезная нагрузка с полным топливом составляет 565 фунтов, тогда как у M600 — 658 фунтов.

Максимальная дальность полета M700 составляет 1852 морских миль по сравнению с 1658 морских миль у M600. Максимальная крейсерская скорость M700 подскочила с 274 узлов M600 до 301 узла, что делает его «самым быстрым одномоторным самолетом в истории Piper». На максимальной крейсерской скорости его дальность составляет 1149 морских миль. Чтобы разместить более мощный двигатель, M700 имеет «более эффективный воздухозаборник, который улучшает рекуперацию набегающего воздуха, новые узлы опоры двигателя и улучшенную конструкцию выхлопной трубы, которая максимизирует остаточную тягу».

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

Базовая цена M700 Fury составляет \$4,1 млн, с дополнительным оснащением — \$4,3 млн.



Daher медленно «набирает» высоту

Daher объявила о прогрессе в реализации своего стратегического плана «Взлет 2027», согласно которому французская аэрокосмическая группа намерена добиться роста в четырех недавно реструктурированных бизнес-подразделениях. Компания, производящая семейства самолетов TBM и Kodiak, объявила об увеличении выручки на 27% в 2023 году и достигла дохода в 1,65 миллиарда евро (\$1,78 млрд), но не раскрыла данные о прибылях и убытках.

В 2024 году Daher планирует увеличить доходы на 18%, до 1,95 миллиарда евро. Частично это будет обусловлено увеличением поставок, которые в прошлом году составили 74 самолета, включая 56 TBM 910 и 960, а также 18 Kodiak 100 и 900. Чтобы улучшить ликвидность, группа получила новую кредитную линию на сумму 250 миллионов евро, при этом Commerzbank и Caisse d'Épargne



Midi-Pyrénées присоединились к существующим кредиторам.

К 1 января 2026 года модели TBM и Kodiak перейдут в состав нового подразделения Daher Aircraft наряду с Daher Industry, последнее из которых занимается производством для других авиастроителей, таких как Gulfstream и Dassault. В прошлом месяце группа создала подразделение Daher Industrial Services, которое включает в себя возможности технического обслуживания, ремонта и капитального ремонта, а Daher Logistics должна быть создана к январю 2025 года.

Председатель Daher Патрик Даэр сообщил журналистам на пресс-конференции в Париже, что, наряду с более широким французским аэрокосмическим сектором, в этом году компания продолжает сталкиваться с серьезными проблемами в цепочке поставок. По его словам, производительность до сих пор не восстановилась до уровня 2019 года, что приводит к снижению темпов поставок самолетов. Между тем, добавил он, инфляционное давление и нехватка сырья продолжают оказывать давление на отрасль. Он сказал, что Daher оказывает поддержку, в некоторых случаях финансовую, поставщикам, испытывающим трудности, которые необходимы для поддержания производства самолетов.

По словам генерального директора Daher Дидье Каята, проект «Взлет 2027» будет направлен на улучшение финансовых показателей группы, а также на «трансформацию культуры управления», поскольку она работает над интеграцией приобретенных, включающих французскую компанию AAA

и бывший авиастроительный бизнес Triumph в Стюарте, штат Флорида. Он сказал, что Daher обнаружила «проблемы с качеством и рабочей силой» в бизнесе Triumph, которые, по мнению компании, могли быть «скрыты» во время процедуры комплексной проверки в 2022 году. Он добавил, что сейчас компания предпринимает юридические действия и проверяет, могло ли иметь место мошенничество и кто был вовлечен в него.

Набрав в 2023 году почти 2000 новых сотрудников, группа планирует нанять еще примерно столько же сотрудников по обе стороны Атлантики и реализует обширный план внутреннего обучения, чтобы заполнить пробелы в персонале. Сейчас в группе работает около 13000 человек в 15 странах.

Каят признал, что частью улучшения финансовых показателей может быть повышение цен на самолеты, и отметил, что ведет переговоры с клиентами по этому вопросу. «Около 80% затрат приходится на наших поставщиков, которые сталкиваются с увеличением затрат, а некоторые из них нестабильны и им трудно повысить производительность», — прокомментировал он.

К 2027 году Daher планирует «запустить» запланированный гибридно-электрический самолет, для которого она проводит демонстрационную программу технологии EcoPulse совместно с партнерами Safran и Airbus. Каят заявил журналистам, что не может дать твердой гарантии того, что к тому времени будет получен сертификат типа, добавив, что компании еще предстоит определить, будет ли серийный самолет базироваться на планере TBM или Kodiak.

Производители вертолетов видят большие возможности на рынках Китая и Индии

Robinson Helicopter видит рынок в Китае и Индии для тысяч вертолетов и планирует открыть больше дилерских центров. Дэвид Смит, вице-президент по операциям Robinson Helicopter, считает, что развивающиеся рынки экспорта гражданских вертолетов в Китай и Индию находятся в зачаточном состоянии.

Подготовка почвы в Китае

Начнем с Китая. До конца 2023 года Robinson поставила на этот рынок больше гражданских вертолетов, чем любой другой зарубежный производитель – 475 машин. Цифра звучит впечатляюще, пока вы не разделите ее на душу населения. Насе-

ление Китая составляет 1,42 миллиарда человек. «Если посмотреть на это в расчете на душу населения, это просто невероятно мало. Сравните это с Австралией, мы поставили 1300 вертолетов в страну с населением 27 миллионов», - сказал Смит.

Действительно, Австралия и Бразилия являются ведущими экспортными рынками Robinson, но, по словам Смита, потенциал Китая и Индии гораздо больше для отрасли в целом и Robinson в частности. Чтобы соответствовать Австралии по соотношению к численности населения Китая, Robinson потребовалось бы поставить 10 000 вертолетов. И компания «сажает семена», чтобы добиться успеха. Robinson работает через всемирную дилерскую сеть, а в Китае производитель вертолетов открыл 11 сервисных центров — в основном на востоке страны, в промышленных центрах. В целом, между дилерами, представителями и сервисными центрами у Robinson 15 «корпоративных связей» в стране. Смит хотел бы, чтобы в ближайшем будущем в западной части страны было открыто еще от пяти до 10 дилерских центров. «Спрос достаточный», - сказал он. «Там есть много возможностей для обслуживания энергетической, горнодобывающей и автомобильной промышленности, где вертолеты используются для доставки критически важных деталей и технического персонала».

В Китае также существует спрос — и нехватка — пилотов гражданских вертолетов. Смит объяснил, что большинство летных школ в Китае находятся в ведении государственных предприятий и основное внимание уделяется подготовке пилотов авиакомпаний. Нехватка пилотов для вертолетов — вот где Robinson может помочь. Эти пилоты понадобятся



для выполнения критически важных задач по обеспечению общественной безопасности и санитарной авиации. Прямо сейчас, по словам Смита, ощущается нехватка инструкторов для обучения этих пилотов. «Мы хотим сотрудничать с нашими дилерами и сервисными центрами, чтобы облегчить доставку наших вертолетов и обучение клиентов». Сейчас китайские инструкторы должны приехать на заводские курсы обучения Robinson в Калифорнии, и получение виз для них может замедлить процесс и усложнить его. Итак, помимо расширения дилерской сети, Robinson работает над поставкой вертолетных тренажеров в Китай для ускорения и улучшения обучения.

«Мы готовим пилотов вертолетов во всем мире для всех демографических групп и регионов», - сказал Смит, признавая, что некоторые регионы мира «отстают», когда дело доходит до подготовки пилотов. Однако курс безопасности Robinson CFI помогает инструкторам «увидеть наилучший способ использования вертолетов Robinson для тренировок».

Robinson расширяет свой курс подготовки инструкторов и пилотов и планирует больше анонсов об этом предложении в ближайшие месяцы, сказал Смит. «Квалифицированные пилоты – это результат работы квалифицированных инструкторов, и мы собираемся помочь в этом».

Помимо Китая, зарождающийся индийский рынок – это тот регион, где, по мнению Смита, Robinson может добиться существенного прогресса в ближайшие годы. В настоящее время здесь летает только 18 вертолетов компании.

«Индия – самая густонаселенная страна в мире [с населением 1,43 миллиарда человек]. В отношении количества поставленных вертолетов Robinson это не соответствует ожиданиям; это более интересная задача, но возможности огромны. Инфраструктура Китая огромна и хорошо финансируется, в отличие от Индии. У них есть проблемы с инфраструктурой во всех отношениях. Я думаю, что наши вертолеты идеально подходят для того, что им нужно для развития предпринимательства и расширения рынка».

И хотя в последние годы eVTOL рекламировались как решение масштабной проблемы перегруженности наземного транспорта в Индии, Смит считает, что пройдет какое-то время, прежде чем либо будет создана необходимая вспомогательная инфраструктура, либо стоимость пассажирских перевозок eVTOL станет конкурентоспособной с однодвигательными вертолетами.

Однако у Robinson есть только один дилер в Индии. «Как и следовало ожидать, этот дилер не может угнаться за всеми новинками, которые появляются при каждой возможности по всей стране, поэтому мы определенно будем развивать дилерскую сеть в Индии», - сказал Смит. У Robinson есть три авторизованных сервисных центра в стране, и он сказал, что компания планирует добавить там пять-шесть дилеров в ближайшие годы. «Мы уделим этому особое внимание». Он видит особенно сильный потенциальный рынок сбыта в Индии для R66. (В Индии трудно найти топливо Avgas 100LL для поршневых вертолетов Robinson R44 и R22, но ситуация улучшается.) «Это идеальный вертолет для страны, которая собирается быстро стать страной

с наибольшим количеством миллиардеров и предпринимателей. Если масштабировать его по австралийским стандартам, то это легко может быть рынком в 10 000 гражданских вертолетов, если игроки отрасли, включая нас, правильно выполнят свою работу».

Смит рассматривает возможность обслуживания вертолетов Robinson с меньшими затратами на техническое обслуживание в относительно суровых условиях как рыночное преимущество, как в Китае, так и в Индии. Однако, как и в Китае, подготовка пилотов вызывает озабоченность. «Политика Индии аналогична политике Китая. Подготовка пилотов коммерческих авиакомпаний требует больших усилий. Недостаточно внимания уделяется подготовке пилотов авиации общего назначения и еще меньше – подготовке пилотов гражданских вертолетов. Мы должны работать над этим. Нам нужно больше людей на передовой в Индии. Robinson надеется работать с заинтересованными дилерами, которые хотят развивать летное обучение как побочный бизнес. Это может стать огромной частью нашего роста. И, конечно, они будут покупать у нас свои вертолеты», - сказал Смит.

Другие производители постепенно выходят на рынок

Airbus, Bell и Leonardo также продолжают завоевывать китайский и индийский рынки. Airbus начала поставлять вертолеты в Китай в 1967 году, и сегодня там летает более 300 машин, обслуживающих более 90 клиентов. Сервисные и логистические центры Airbus Helicopters работают в восьми городах страны, включая Пекин, Шанхай, Шэнь-

чжэнь, Гонконг, Чэнду, Харбин, Сяньтао и Циндао. В 2012 году компания предоставила свой первый в стране полноценный летный тренажер для H225, расположенный в авиационном учебном центре Хуа-Оу в Пекине. В 2019 году Airbus установила линию окончательной сборки своего легкого вертолета H135 в Циндао в рамках сделки по поставке 100 таких вертолетов в течение 10 лет. В 2023 году Airbus Helicopters подписала контракт с китайской компанией GDAT, арендодателем и оператором вертолетов, на поставку 50 двухдвигательных средних вертолетов H160 – сделка стоимостью более \$700 млн. GDAT специализируется на продаже, лизинге, техническом обслуживании и модификации вертолетов, а также на выполнении аварийно-спасательных и других государственных рейсов.



GDAT уже эксплуатирует парк из 26 вертолетов Airbus, включая 21 H225 Super Puma.

В 2010 году Airbus стал первым иностранным производителем вертолетов, создавшим центр обслуживания клиентов в Индии, и теперь претендует на более чем половину внутреннего гражданского рынка страны. В Индии летает более 100 вертолетов Airbus, включая модели H125, H130, H135, H145 и AS365 Dauphin, которые обслуживают энергетический, коммерческий, частный и бизнес-рынки, а также вертолетную службу скорой медицинской помощи, правоохранительные органы, городскую воздушную мобильность и техническое обслуживание линий электропередач. Недавно в штатах Карнатака и Уттаракханд был запущен первый в Индии официальный сервис HEMS, использующий H130. В марте 2023 года Airbus объявила о продаже двух вертолетов ASH160 в Индии, что стало первой продажей этого типа в регионе, неназванному заказчику.

Airbus Helicopters также недавно уполномочила индийскую компанию по техническому обслуживанию Indamer обслуживать свой парк вертолетов H145 и H135.

Китай является вторым по величине рынком сбыта для Bell в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АРАС) после Австралии, в стране 220 вертолетов, в том числе 120 Bell 407, 30 легких Bell 505 и 20 легких Bell 429.

По словам Герберта Ву, представителя компании, Bell считает рынок EMS в Китае особенно перспективным. «В настоящее время в Китае насчи-

тывается менее 100 вертолетов с конфигурацией HEMS. Чтобы удовлетворить потребности огромного населения Китая, потребуется, по оценкам, 5000 вертолетов EMS. Bell активно работает с нашим местным партнером, Shaanxi Helicopter, над развитием этого рынка». Обслуживание внутри страны доступно через сервисный центр Bell China в Чжэньцзяне и Цзянсу и авторизованный центр технического обслуживания в Дэцине, Чжэцзян (для Bell 429), а также в Чжухае, Гуандуне, Сиане и Шэньси (для Bell 407). Shaanxi Helicopter является эксклюзивным дилером Bell 407 в Китае, поставив за последние годы более 80 вертолетов, в основном 407-е. В то время как подразделение Bell по техническому обслуживанию в Китае сосредоточено на обслуживании клиентов в стране, сингапурский центр Bell и расположенный рядом кампус академии корпоративного обучения предоставляют расширенные услуги клиентам по всему региону. Хотя у Bell нет учебной академии в Китае, она проводит обучение на месте на объектах клиентов. С 2017 года компания провела более 3500 часов обучения на месте.

На сегодняшний день Leonardo продала в Китае более 200 гражданских вертолетов для нужд EMS, SAR, пожаротушения, правоохранительных органов, пассажирских перевозок и энергетической поддержки. Поставляемые модели включают AW119, AW109, AW139 и AW189. Недавние крупные заказы включают AW189 для морских поисково-спасательных работ и правоохранительных органов и AW139 для морских перевозок. Вертолеты в Китае предназначены для пассажирских перевозок и энергетической поддержки — в первую очередь серии AW119, AW109, AW139 и AW169.

Vista Global характеризует 2023 год как успешный

Vista Global, материнская компания VistaJet и XO, характеризует 2023 год как успешный, несмотря на продолжающиеся спекуляции в прессе о ее финансах. Недавно это стало предметом статей The Wall Street Journal и Bloomberg.

В пресс-релизе, опубликованном в понедельник,

основатель и председатель правления Томас Флор сказал: «2023 год стал еще одним годом успешной работы нашего бизнеса. Несмотря на необходимость реагировать на глубокие экономические сдвиги и сложную геополитическую неопределенность, мы добились двузначного роста на всех рынках, достигнутого благодаря досрочному обнов-

лению нашего парка, дальнейшему повышению стандартов обслуживания и значительному увеличению доступности воздушных судов».

Он продолжил: «Сегодня Vista является по-настоящему глобальным и узнаваемым брендом во всем мире благодаря 20-летней истории, в течение которой мы предоставляем непревзойденный сервис нашим клиентам, и у нас есть все возможности для дальнейшего увеличения нашей доли на рынке в течение следующих двух десятилетий».

Основные показатели Vista Global в 2023 году:

- Vista увеличила долю летных часов, приходящихся на участников программы (карточные продукты), которые подписывают трехлетние контракты, и в настоящее время составляет около 60% от общего дохода группы от авиапарка.
- Количество часов и количество подписчиков увеличилось на 20%.
- На фоне общего спада в отрасли налета Vista увеличился на 17% по всему миру, до более чем 200000 летных часов, включая двузначный рост во всех регионах.
- Более 50% летных часов Vista сегодня приходится на рейсы за пределами США, что подчеркивает глобальный характер бизнеса.
- Было завершено переоборудование 93 самолетов, что на 50% больше, чем планировалось изначально, в результате чего парк авиакомпании насчитывает более 230 бизнес-джетов со стандартизированными интерьерами.

Частный авиаперевозчик оказался под пристальным вниманием после публикации в мае прошло-



го года отчета Financial Times, в котором использовались данные о размещении облигаций на сумму 500 миллионов долларов. По данным компании, предложение, которое было распродано за несколько часов, было переподписано.

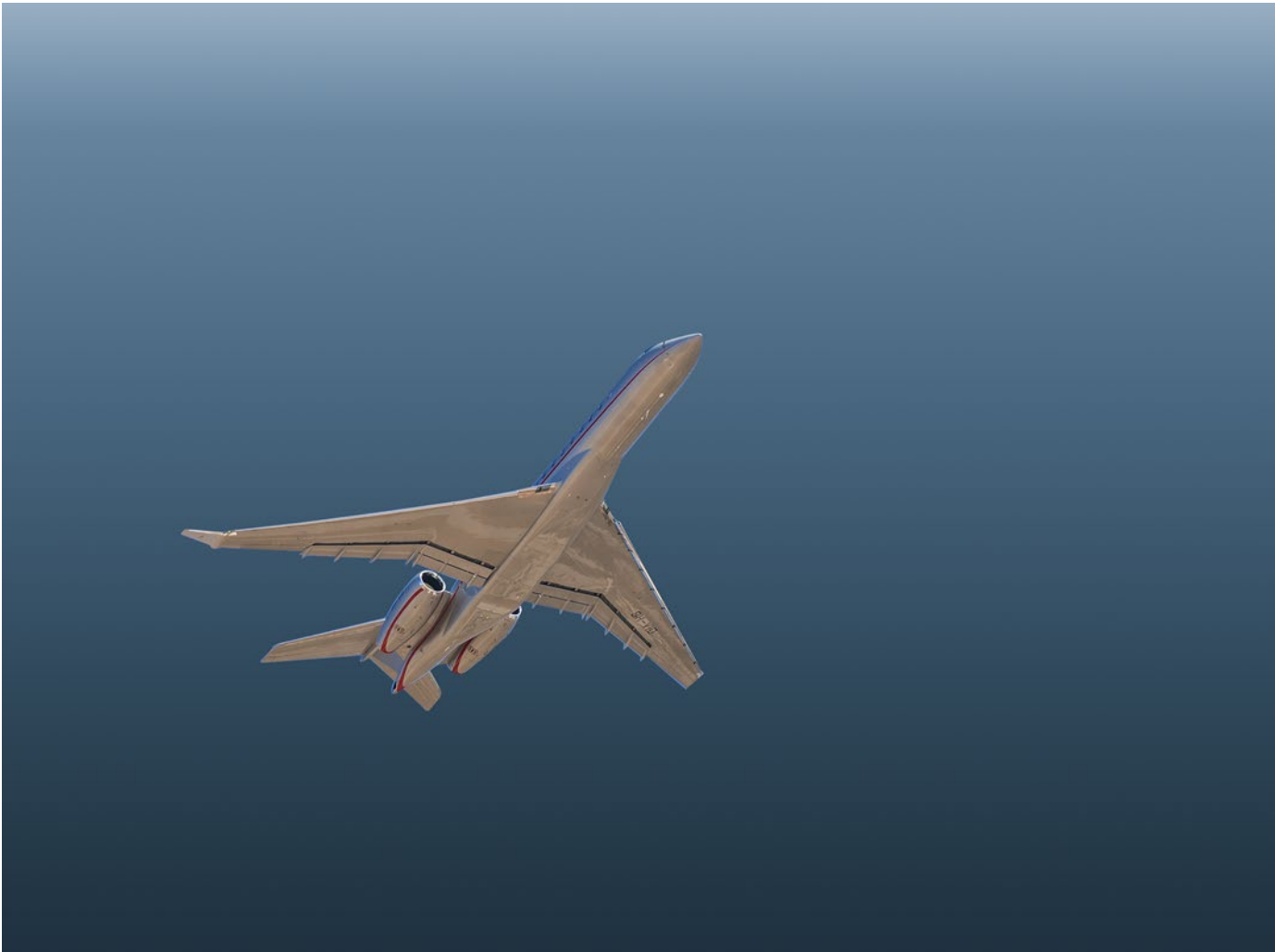
Флор отверг чистые убытки из-за того, что компания обесценивает самолеты, рекламируя при этом свой высокий показатель EBITDA. Он также объяснил отложенный доход дефицитом наличности, заявив, что это связано со сроками, а прямые за-

траты для участников составляют менее 25 центов за доллар.

Во время интервью в Лондоне коммерческий директор VistaJet Иэн Мур указал на уникальный актив компании – легкую альтернативу частичному и полному владению, в то же время предлагая клиентам гарантированную доступность, контрактные тарифы, скидки на длительные перелеты и, благодаря модернизации, стандартизированный опыт, недоступный при традиционном чартерном рейсе. Он отреагировал на негативные статьи, отметив, что в прошлом году компания потратила более \$100 млн на модернизацию самолетов.

Финансовый директор Группы Шарлотта Колхун отметила: «Сильный рост во всех регионах демонстрирует глобальное разнообразие нашего бизнеса, что, в свою очередь, поддерживает устойчивость к динамике внешнего рынка. До 2023 года мы сосредоточивались на оптимизации всех аспектов бизнеса для повышения эффективности и реинвестировании полученных денежных средств для расширения нашего парка по всему миру. С учетом того, что этап капитальных вложений позади и у нас нет ближайших сроков погашения долга, мы вступаем в 2024 год с сильной позицией и сосредоточимся на максимизации доходов от наших существующих активов и инфраструктуры».

Что касается других новостей, Мур сказал, что XO не планирует перезапускать свою программу Elite Access с фиксированным тарифом; вместо этого она продолжает использовать членство с динамическим ценообразованием.



NSW Ambulance – новый оператор PC-24

Медицинский оператор New South Wales Ambulance вводит в эксплуатацию свой первый PC-24. Еще в 2021 году австралийская служба скорой помощи Нового Южного Уэльса решила приобрести две современные машины PC-24 для дальнейшего расширения оперативных возможностей организации.

Оператор будет использовать PC-24 для оказания авиамедицинских услуг населению Нового Южно-

го Уэльса на территории площадью около 800000 кв.км. Ожидается, что в течение первого года эксплуатации суперуниверсальный самолет совершит около 800 полетов и перевезет около 6500 пациентов.

Комиссар скорой помощи Нового Южного Уэльса д-р Доминик Морган отметил, что PC-24 увеличивает возможности авиамедицинских операций и идеально подходит для больших расстояний, кото-

рые приходится преодолевать в Австралии. Он станет большим подспорьем для клинического персонала и пациентов.

Генеральный директор Pilatus Australia Себастьян Лип прокомментировал: «PC-24 не новичок в авиационно-медицинской сфере, это очень востребованная платформа для многих ведущих авиамедицинских организаций по всему миру. Как и самолет, авиационная медицинская конфигурация зарекомендовала себя в самых суровых условиях эксплуатации. Мы чрезвычайно гордимся тем, что служба скорой помощи Нового Южного Уэльса выбрала наш самолет, чтобы спасать жизни и служить своему сообществу».

Как поясняют в Pilatus Aircraft, медицинское оборудование для PC-24 было разработано и сертифицировано в партнерстве со швейцарской компанией Aerolite AG, специализирующейся на медицинских интерьерах самолетов. Преимущества самолета заключаются в низких эксплуатационных расходах и возможностью эксплуатации с коротких и коротких и даже необорудованных взлетно-посадочных полос.

Среди особенностей медицинского PC-24: поддержание давления в кабине самолета как на уровне моря до высоты полета 23 500 футов (7163 м), мощные детали интерьера, запас кислорода 7500л, отдельная аккумуляторная батарея системы экстренной медицинской помощи, шкафы для хранения с ящиками, полками и рабочим столом, загрузка носилок с помощью электрической подъемной системы или пандуса.



Luxaviation UK: рынок очень непростой

Надеясь на возобновление роста в 2024 году, оператор бизнес-авиации Luxaviation UK пополняет свой парк тремя самолетами. Первый из них, Embraer Praetor 600, был официально представлен на новой базе в лондонском аэропорту Биггин-Хилл, а еще два должны прибыть до конца следующего месяца.

По словам генерального директора Luxaviation UK Джорджа Галанопулоса, спрос в 2023 году был более низким, чем в предшествовавший ему год восстановления после Covid. Надеясь, что рынок стабилизируется, он признал потенциально дестабилизирующие факторы, такие как два крупных военных конфликта, рост процентных ставок и инфляция. «В некоторых случаях новые чартерные клиенты начали возвращаться к авиакомпаниям, которые снова начали активно восстанавливаться после пандемии».

Luxaviation Group имеет сертификаты эксплуатанта (АОС) в 15 странах и общий парк, насчитывающий более 260 самолетов и вертолетов. Помимо британского подразделения, Галанопулос сообщил, что филиалы в Дубае и Сан-Марино также видят, что новые владельцы стремятся передать свои самолеты под управление.

В последние годы Галанопулос и его лондонская команда обнаружили, что руководство и чартерные клиенты все больше заботятся о воздействии своих поездок на окружающую среду. Он сказал, что все больше людей хотят иметь возможность платить больше за экологически чистое авиационное топливо, где бы оно ни было. В некоторых случаях клиенты настаивают на использовании самолета меньшего размера, даже если они могут позволить себе самолет большего размера, пола-

гая, что это делает их менее заметными и с меньшей вероятностью привлечет неблагоприятное внимание со стороны тех, кто выступает против частной авиации.

Хотя различные региональные подразделения Luxaviation получают выгоду от эффекта масштаба в рамках всей группы, каждая национальная организация имеет некоторую свободу в предоставлении своих услуг. По мнению Галанопулоса, это важно, чтобы не создавать впечатления, будто клиенты не получают индивидуального, персонализированного внимания.

Прошло четыре года с тех пор, как Великобритания вышла из Евросоюза в рамках Брексита. Галанопулос сообщил, что отделение от нормативной базы EASA продолжает вызывать серьезные проблемы для британских операторов с точки зрения требований к лицензированию пилотов и утверждению летной годности, что усложняет трансграничные операции.

«Я знал, что это будет кошмар, и это так», - прокомментировал он. «Хотя процессы получения разрешений на полеты немного стабилизировались, и у нас есть двусторонние соглашения с большинством европейских стран, это совсем не то, чего мы хотели. Лицензирование пилотов, поскольку нехватка только ухудшается, является кошмаром, и то же самое относится к утверждениям летной годности и тренажеров. И это не более чем политика».

Новым Praetor 600 Luxaviation управляет в интересах частного владельца.



Global Jet Capital – двойной юбилей

Объем финансирования Global Jet Capital (GJC), предоставленного покупателям новых и подержанных самолетов, недавно превысил отметку в \$4 млрд. Эта важная веха совпадает с десятилетним юбилеем компании в бизнесе, и подтверждает приверженность GJC предоставлению отличительного, ориентированного на клиента опыта финансирования, сообщает пресс-служба компании.

С момента своего основания в 2014 году GJC была нацелена на предоставление индивидуальных финансовых решений с непревзойденной скоростью и гибкостью, что выделяет компанию на растущем конкурентном финансовом рынке. Признанная во всем мире за особое внимание к финансированию бизнес-авиации, GJC может гордиться талантливой группой экспертов в этом классе активов, что позволяет компании заключать сложные сделки с непревзойденным опытом и гибкостью.

Вивек Каушал, главный исполнительный директор, сказал: «Оглядываясь назад на наш путь к этой вехе, я больше всего горжусь тем, что команда справлялась со сложными ситуациями, быстро устраняла препятствия и заключала сделки для наших клиентов и их консультантов».

За последние 10 лет GJC значительно выросла. Операционная деятельность началась в 2014 году, а в 2015 году компания расширила свой масштаб и охват благодаря приобретению портфеля деловых самолетов GE Capital. В 2018 году GJC выпустила первую программу секьюритизации с обеспечением активами (ABS), обеспеченную исключительно операционной арендой бизнес-джетов и кредитами, за что получила награду в области секьюри-

тизации, положив начало серии успешных сделок ABS, которые продолжались даже во время финансового спада в период пандемии.

На сегодняшний день компания выпустила облигации ABS на общую сумму \$3,6 млрд и продолжает демонстрировать выдающееся управление портфелем.

«Поскольку мы отмечаем десятилетие в бизнесе

и объем финансирования превысил \$4 млрд, эти вехи подчеркивают нашу твердую приверженность лидерству в индустрии финансирования бизнес-авиации. Самое главное, мы выражаем нашу благодарность всем, кто поддерживал нас на протяжении последних 10 лет. Имея за плечами десятилетие достижений, мы с нетерпением ожидаем следующих 10 лет и с энтузиазмом смотрим в будущее», - резюмирует Вивек Каушал.

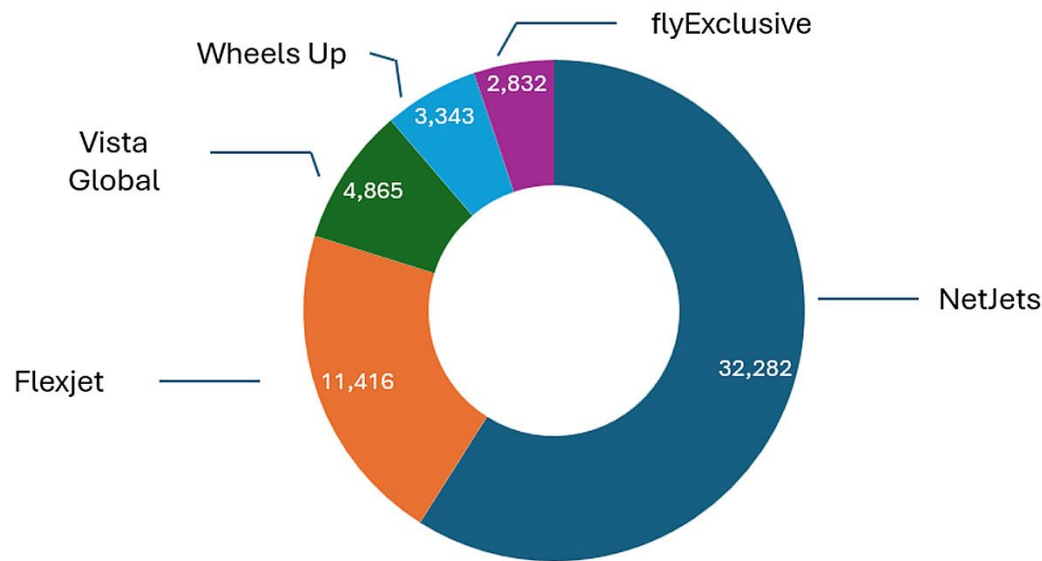


Активность в США снизилась на 4% с начала года, но трансатлантический трафик растет

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с начала года (с 1 января по 4 февраля) активность бизнес-джетов в США упала на 4% по сравнению с прошлым годом. Общий трафик бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов на 7% ниже по сравнению с прошлым годом.

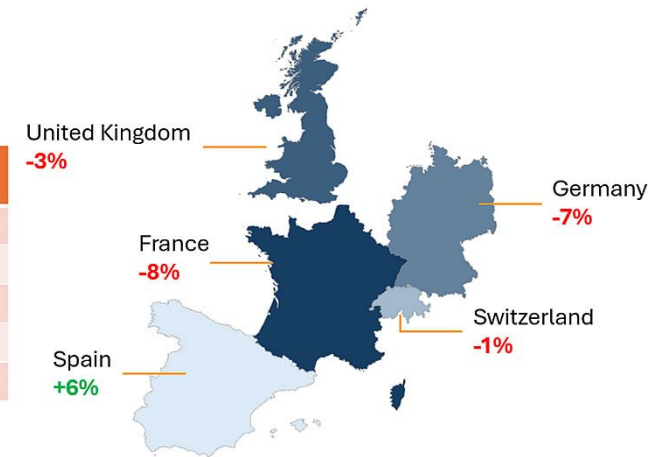
В этом году во Флориде было зафиксировано почти 35000 рейсов бизнес-джетов, что делает ее самым загруженным штатом США, но активность на 4% отстает от прошлогодней. Нью-Джерси — единственный штат США из пятерки самых загруженных, в котором превышен прошлогодний уровень. В Теннесси, занимающем 10-е место по загруженности, активность также превышает показатели прошлого года.

В Палм-Бич в этом году выполнено чуть менее 5000 рейсов, что делает его самым загруженным аэропортом во Флориде, но активность на 5% ниже по сравнению с прошлым годом. Тетерборо и Вестчестер являются двумя крупнейшими аэропортами прибытия из Палм-Бич, хотя количество рейсов в эти



Трафик 5-ти крупнейших операторов США с 1 января по 4 февраля 2024 г. (включая рейсы дочерних компаний)

| Country | Biz Jet Departures |
|----------------|--------------------|
| France | 5807 |
| United Kingdom | 5324 |
| Germany | 4817 |
| Switzerland | 4005 |
| Spain | 3283 |



Тенденции вылетов из самых загруженных европейских стран, 1 января – 4 февраля 2024 г. по сравнению с 2023 г.

два аэропорта отстает на 3% и 18% от прошлого года соответственно.

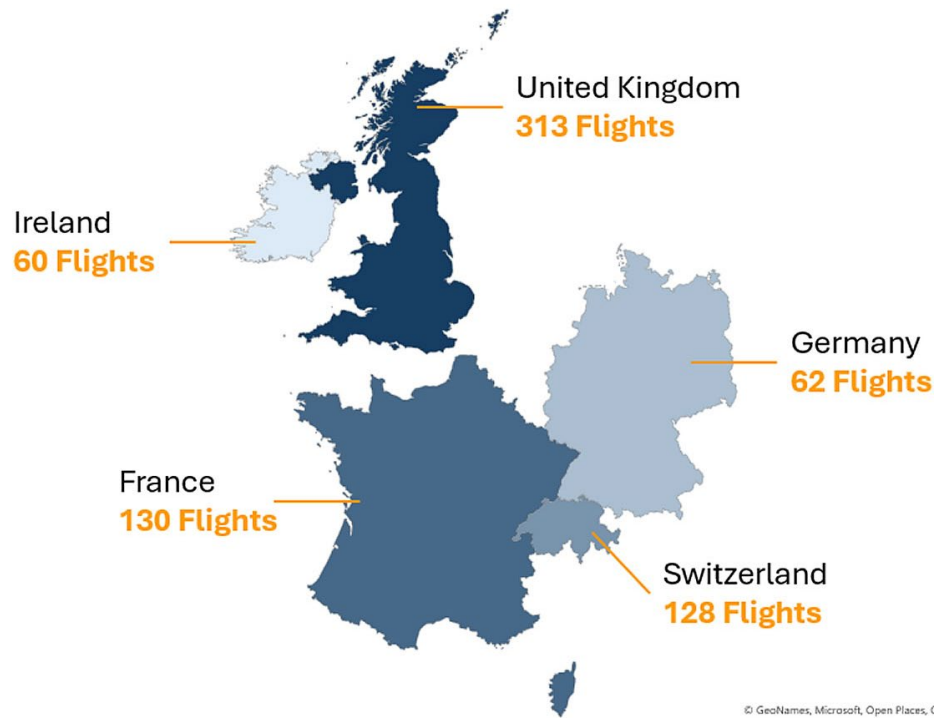
В текущем году корпоративные летные отделы выполняют большинство рейсов бизнес-джетов в США, но более чем на 10% меньше, чем в прошлом году. В то же время долевые операторы летают на 5% больше по сравнению с началом 2023 года. Если сравнивать самых загруженных операторов в США, то трафик из аэропортов США у NetJets, Flexjet, Vista Global и flyExclusive опережает прошлогодний уровень. Полеты Wheels Up упали на 35% по сравнению с январем прошлого года.

Европа

С начала года (с 1 января по 4 февраля) активность бизнес-джетов в Европе упала на 3% по сравнению с прошлым годом. Франция является ведущим европейским рынком бизнес-джетов в этом году, за ней следуют Великобритания и Германия, причем все три рынка снизились по сравнению с прошлым годом. В Испании и Италии наблюдается рост внутреннего трафика бизнес-джетов по сравнению с прошлым годом.

Барселона Эль-Прат - Мадрид-Барахас — самая загруженная пара внутренних аэропортов Испании в этом году: количество рейсов по этому маршруту выросло на 16%. Тяжелые бизнес-джеты — самый популярный сегмент самолетов на этом маршруте. В других странах самой загруженной парой аэропортов для бизнес-джетов в Европе является Париж Ле Бурже - Женева.

В этом году было выполнено почти 1000 трансатлантических рейсов из США в Европу, что на 3% больше, чем в прошлом году. Из аэропортов США в Великобританию было выполнено чуть более 300 рейсов, что на 26% больше по сравнению с прошлым годом, что делает ее лидером по пассажиропотоку среди трансатлантических стран. Количество рейсов из США во Францию выросло на 22%, в отличие от Швейцарии и Германии, в которые график сократился на 5% и 24% соответственно.



ТОП-5 европейских трансатлантических направлений (из США в Европу) для бизнес-джетов, с начала 2024 г.

Семейство Bombardier Global Express/6000 является самым популярным типом на трансатлантических рейсах в этом году. Рейсы Gulfstream G600/650 на таких маршрутах упали на 6% от сопоставимых показателей прошлого года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Начало года было вялым по сравнению с 2023 годом, хотя следует отметить, что 12 месяцев назад на рынке все еще наблюдался беспрецедентный пик активности. Но есть некоторые сегменты, где по-прежнему наблюдается очень высокая активность, например, трансатлантические рейсы, а также долевые полеты внутри США».



Воздушное такси станет более доступным: Что происходит в России с малой авиацией

Трагедия в горах Афганистана, где не так давно рухнул небольшой легкомоторный самолет Falcon 10В с россиянами на борту, заставила обратить внимание на мир малой авиации.

Он далеко не однороден. Его фасад, сверкающая витрина - это бизнес-авиация. Собственные самолеты обитателей списков «Форбс» или не соб-

ственные, но предоставляемые в аренду менее состоятельным миллионерам. Полет - просто мечта. Роскошные интерьеры, изысканные обеды, расслабляющие напитки... Впрочем, кого-то больше прельстят другие соблазны - можно, например, весь полет провести в компании любимого котика, никто не запретит. А еще в бизнес-джетах (джет (jet) - в переводе с английского «реактив-

ный самолет») считается хорошим тоном не закрывать дверь кабины пилотов. Можно постоять с бокалом позади пилотов, посмотреть на огоньки приборной панели или сквозь колпак кабины полюбоваться видами земли.

В специальный VIP-терминал (особенно нахваливают Внуково-3) можно подъехать за полчаса до вылета и все успеть. С комфортом. «Сидишь, попиваешь кофе с друзьями, подходит вежливый пограничник, проставляет штампик в паспорте - вот это сервис», - делился впечатлениями один из пассажиров в откликах о Внуково-3.

Самолетов стало в 6 раз меньше

- До введения санкций в России было 520 бизнес-джетов, - рассказал «КП» руководитель портала BizavNews.ru Дмитрий Петроченко. - А сейчас порядка 90. Остальные остались за границей. Это не только самолеты, находившиеся в иностранной юрисдикции, но и аффилированные с российскими владельцами. И когда санкции вступили в силу, самолеты у кого-то были арестованы, у кого-то приняты «на длительное хранение до выяснения обстоятельств» и так далее. Формулировки разные, а суть одна: джеты из Европы теперь не летают в Россию, а наши не летают к ним.

Но, по словам эксперта, люди по-прежнему посещают Ниццу и другие города Старого Света, только маршрут усложнился. Теперь надо на обычном рейсе лететь до Стамбула, а там пересесть на турецкий, арабский или европейский джет и следовать дальше.



Примерно две трети обладателей роскошных самолетиков летают сами, а остальные возят пассажиров и на этом зарабатывают.

- Последнее время набирает популярность такая форма, как джет-шеринг, - рассказал «КП» основатель сервиса обеспечения безопасности полетов RunAvia Андрей Патраков. - Ты арендуешь не весь самолет, а одно или два места - сколько нужно. И соответственно платишь. Это для тех, кто уже вырос из бизнес-класса, но не дорос до аренды самолета целиком или его покупки.

Но даже шеринговое кресло «кусается». Если в 2022 году полет, например, в Дубай стоил 5 тысяч евро, то теперь уже 11 тысяч! Это втрое дороже бизнес-класса в обычном самолете.

Самые популярные направления бизнес-авиации - это Стамбул (как пересадочный хаб), а также Дубай, ставший популярным местом отдыха, и Бахрейн, к которому наши богачи тоже приглядываются.

- Набирает обороты ближнее зарубежье, прежде всего Узбекистан и Казахстан, - говорит Петровичко. - Из российских направлений, составляющих две трети трафика, самые популярные - Санкт-Петербург и Сочи.

Не летайте «партизанскими авиалиниями»

Воздушное такси может быть доступно и людям с более скромным достатком. В конце прошлого

года в Госдуме была создана межфракционная группа по развитию малой авиации. Сейчас там как раз готовится законопроект о воздушном такси. Этот вид транспорта может стать экономическим тягачом, который потянет за собой всю малую авиацию.

- Главная проблема, мешающая развитию легкомоторной авиации - мощные административные барьеры, - сказал «КП» председатель правления Ассоциации малых авиационных предприятий Сергей Детенышев. - Например, если у кого-то только три небольших самолета типа Ан-2, то он должен проходить те же процедуры, что и «Аэрофлот». В частности, иметь в своем штате помимо генерального директора еще 6 директоров по направлениям - по транспортной безопасности, полетный директор, технический директор, еще там целая пачка... А с одним самолетом вообще практически невозможно получить право официально перевозить пассажиров.

Плюс еще сертификация эксплуатантов и самих самолетов, учебных центров, центров техобслуживания, малых аэродромов, к которым предъявляются завышенные требования по техническому оснащению.

По словам Детенышева, если убрать ненужные административные требования, то стоимость летного часа в малой авиации снизится с 25 тысяч рублей до максимум 5 тысяч.

- А пока существующая система привела к тому, что в официальных коммерческих перевозках

осталось только 40 малых воздушных судов, это преимущественно Ан-2, - говорит Детенышев. - Были еще иностранные «Даймонды», «Цесны» и «Тримотор», но они выведены из эксплуатации из-за невозможности поддержания летной годности.

Но, как говорится, строгость законов компенсируется необязательностью их исполнения.

- Соответствовать заявленным требованиям очень сложно, поэтому им никто не соответствует, - говорит Патраков. - Летают так называемые партизанские авиалинии, то есть самолеты, не прошедшие в полной мере все законные процедуры.

В результате стоимость «партизанского» летного часа, например, Ан-2 составляет 35 тыс. руб. в час. А если его поставить на учет, получить сертификат летной годности, зарегистрировать авиакомпанию, то стоимость возрастет под 100 тысяч.

Но у нелегалов есть высокая степень риска. Наряду с квалифицированными пилотами, которые не регистрируются, потому что не хотят платить, есть и другие - которые не регистрируются, потому что летают по поддельным документам. Увы, такое бывает даже в большой авиации.

- Достаточно распространенная ошибка таких неквалифицированных пилотов - забывают учесть встречный ветер при подсчете расхода бензина, - говорит Патраков. - В результате оказываются в воздухе с пустыми баками...

Но вернемся к воздушному такси. Если под этот проект будут смягчены административные требования, то спрос на легкомоторные самолеты может вырасти. Готова ли к этому промышленность? По словам моих собеседников, с самолетами проблем не будет, но нужны авиационные двигатели для малой авиации.

- Тут приходится рассчитывать только на себя, - говорит Детенышев. - Китай авиационную технику поставлять не будет - этот сектор в отличие от автомобилей строго контролируется со стороны США.

Вопрос - ребром. Крестьяне спрашивают: «Где авиация?»

Активнее всего легкомоторные самолеты используются на авиационных работах - это охрана лесов от пожаров, борьба с вредителями на полях, аэросев и т. д.

- В нашей ассоциации на авиационно-химических работах задействовано 148 самолетов, в лесоавиации - примерно 100, - рассказал «КП» исполнительный директор Ассоциации авиаработ Вадим Цыганаш. - По сравнению с советскими временами это катастрофически мало. Если в СССР с помощью самолетов обрабатывалось 70 млн га сельхозземель, то сейчас только 5 - 5,5 млн га. Крестьяне спрашивают: «Где авиация?» А ее не хватает. При этом у авиационной техники эффективность в 6, а по некоторым видам работ и в 12 раз выше, чем у наземной. В результате урожай-

ность обработанных с воздуха земель получается на 30% выше.

Эффективно применяется малая авиация и при противопожарном патрулировании.

- За один вылет пилот обнаруживает до 10 пожаров - такая охрана гораздо эффективнее спутникового наблюдения, поскольку снимки из космоса приходят только на следующий день, - говорит Вадим Цыганаш. - В результате мы каждый год сохраняем древесины на 2 - 3 трлн рублей.

В этом секторе малой авиации задействованы, главным образом, самолеты СП-30 «Таганрог» и Х-32 «Бекас». Единственная проблема - их мало.

- Мы готовы покупать до 30 бортов в год, а сейчас средние продажи примерно 20 бортов, - говорит Цыганаш.

Рентабельность в авиационных работах - 25%. И вот при такой чудесной рентабельности и широком фронте работ «эскадрильи» на этом направлении не увеличиваются.

- Потому что в отрасли есть несколько системных проблем, - говорит Цыганаш. - Например, Минтранс требует заправляться только авиационным топливом. А австрийские двигатели Rotax, которые ставились на наши самолеты (сейчас ставятся китайские аналоги), работают только на автомобильном бензине. Если заправить авиационным

топливом, самолет продержится в воздухе не более 7 минут. У нас год ушел на то, чтобы объяснить это. Мы подсчитали расходы на административные издержки в деньгах - получилось 12%.

Почти второй подоходный налог.

Не избежала «рабочая авиация» и общей для отрасли проблемы.

- У нас 400 пилотов сельскохозяйственной авиации, умеющих работать на сверхнизких высотах - в 2 метрах от земли идут со скоростью 100 км в час, - рассказывает собеседник. - Элита элит. При этом у половины сертификаты есть, а у другой и опыт есть, и мастерство есть, но не хватает каких-то документов. Поэтому не могут получить сертификаты. В Росавиации говорят: пусть проходят заново всю систему подготовки. При этом средний возраст такого пилота 50 лет. А подготовка - 3 года. Куда ему их тратить?

Уходить в нелегалы - это не выход. Пилот без документов не может быть пилотом, считает глава отраслевой ассоциации. Но и заставлять сложившегося аса три года «ходить в школу» тоже не дело.

- Вот раньше как было, - вспоминает советское прошлое Цыганаш. - Приходит человек, говорит: я умею летать. Хорошо, сдай теорию, выполни практические упражнения. Все сделал - вот тебе сертификат. Почему не возродить такой подход?

Источник: КП

На бреющем: почему падает спрос на перелеты бизнес-джетами

Трафик бизнес-авиации в 2023 году сократился на треть по сравнению с предыдущим годом, в европейском рейтинге WingX за два года Россия опустилась с 6-го на 13-е место. На рынке возросли цены, снизилось предложение, состоятельные пассажиры пересаживаются на регулярные рейсы, чтобы сэкономить. При этом операторы отмечают, что клиенты деловой авиации помолодели, для полетов открылись новые направления, а у тех, кто продолжает летать в европейские страны на бизнес-джетах, набрала популярность услуга «иностранец на борту», позволяющая россиянам обойти запреты и ограничения. Как меняется рынок

путешествий на частных самолетах — в материале Forbes

В минувшем году трафик российской бизнес-авиации упал на 32% по сравнению с 2022-м и на 71% — по сравнению с 2021-м, по данным WingX. По числу перелетов частных самолетов в европейском рейтинге Россия переместилась на 13-е место, уступив Нидерландам, Бельгии и даже Португалии. В том же рейтинге в 2021 году наша деловая авиация занимала 6-е место, тогда было зафиксировано 31 619 вылетов в год.



Иностранец напрокат

Спрос на путешествия частными самолетами значительно снизился, но число операторов сократилось гораздо сильнее, поэтому доля рынка тех, кто остался, увеличилась, рассказал Forbes Николай Якубенко, основатель и генеральный директор «СкайЭктив». Раньше деловая авиация в России использовала чартерные борты нескольких сотен компаний, в основном иностранных, сейчас — не больше 20–25, говорят авиаэксперты.

Доступных бизнес-джетов в 2023 году у операторов прибавилось, но в некоторых классах их все равно не хватает, и одна из причин — сложности с ремонтом и логистикой запчастей, уточняет Якубенко. «В прошлом году уже не было такого ажиотажного спроса и дефицита самолетов, как 2022-м», — добавляет он.

Клиентов у бизнес-авиации тоже стало заметно меньше: кто-то уехал из страны, негативно на спросе сказываются усложнившиеся маршруты и возросшие цены. Например, рейсы в Европу подорожали в два-три раза: состоятельным пассажирам приходится добираться в европейские города через Стамбул, Ереван или Дубай (иногда — через Баку или Уральск). Там путешественникам придется пересесть в бизнес-класс регулярного рейса или на другой джет.

Чтобы россиянин мог зафрахтовать бизнес-джет в Европу за рубежом и это не вызвало вопросов, главным пассажиром на рейсе, как правило, оформляется человек с иностранным паспортом.

В 2023 году стала популярной услуга «иностранец на борту», рассказывает директор по развитию бизнеса JETVIP Максим Манаенков. Для клиентов, которые летят, например, из Стамбула в Милан, авиаброкеры нанимают человека с иностранным гражданством, его заявляют как главного пассажира, и борт без проблем добирается до пункта назначения, объясняет эксперт. Часто такие услуги, по его словам, оказывают бортпроводники, это для них сейчас существенная подработка — за рейс можно дополнительно получить €2500-3000.

«Несмотря на все сложности, россияне продолжают летать в Европу: у нас очень много богатых людей, причем их фамилии мало кому известны», — замечает Манаенков. Клиенты деловой авиации — это обычно мужчины 35-50 лет, владельцы крупного бизнеса, изредка — топ-менеджеры компаний. У них есть недвижимость за рубежом, заказывают бизнес-джеты они от одного до пяти раз в месяц и в основном используют их для деловых перелетов внутри России или по Европе.

В последнее время пассажиры деловой авиации помолодели, появились 22-25-летние заказчики, которые могут себе позволить потратить 10 млн рублей на перелет из Москвы в Дубай — причем это не дети богатых родителей, а модные блогеры, IT-предприниматели, основатели фешен-брендов, отмечают эксперты.

В Багдад вместо Вильнюса

На новогодние каникулы 2024 года трафик по России был на 20% больше чем в 2023-м, клиен-

ты чаще летали в Сочи, у многих там появилась недвижимость, поясняет директор по продажам Leading Charter Technologies София Турышева. В течение 2023 года, по ее словам, деловых перелетов внутри страны тоже было больше — руководители компаний активнее посещали свои предприятия или их филиалы на Урале, в Сибири, Мурманской области.

«Еще недавно мы выполняли 60% рейсов за границу и 40% по России, сейчас все наоборот, — отмечает коммерческий директор «Вельталь-авиа» Денис Меньших. — Из новых направлений в 2023 году у нас появились Ирак и Оман, туда бизнесмены летали в деловые поездки». Два года назад у клиентов «Вельталь-авиа» самыми востребованными были рейсы на бизнес-джетах в Латвию, Литву, Италию и Черногорию.

Зимой среди отпускных направлений в топ вошла Азия, прежде всего Таиланд, рассказывает Турышева. По ее словам, раньше в Шанхай и Гонконг ездили только по работе, а теперь еще и на отдых. «Каждый третий наш клиент попал в санкционный список ЕС, США или других стран, они ищут альтернативные места для отпуска», — поясняет она. Растет спрос на перелеты в Узбекистан, в частности, в Самарканд, Казахстан и Азербайджан — и по делам, и на отдых.

Шумный Дубай многим надоел, и на новогодние праздники некоторые клиенты улетали на тихие пляжи в Бахрейн, Оман и Кувейт, большим спросом пользуется Латинская Америка, отмечает Турышева. Сен-Барт, Сен-Мартен, Карибы — раньше

это были курорты для миллиардеров уровня Романа Абрамовича, теперь туда поехали состоятельные клиенты совсем не из списка Forbes, говорит она.

Пассажиры бизнес-авиации все так же активно фрахтуют самолеты на крупные события — Питерский экономический форум или «Формулу-1» в Монако, отмечает Манаенков. По его словам, стали чаще летать в Сочи круглый год — поиграть в казино, покататься на горных лыжах.

Маршрутка до Женевы

Для деловой авиации довольно удачным был 2021 год, число заказчиков тогда выросло на 23%, вспоминает авиаэксперт и основатель портала BizavNews Дмитрий Петроченко. Из-за ковидных ограничений появились новые клиенты, авиакомпании и брокеры надеялись на дальнейший рост рынка. Однако когда возобновились регулярные перелеты, произошел естественный отток новых клиентов, для российских путешественников усложнились маршруты, полеты подорожали из-за санкций и ограничений. Даже постоянные клиенты операторов стали пересаживаться в премиальные классы обычных рейсов, чтобы сэкономить.

Цена перелета на бизнес-джете из Москвы в Ниццу, для примера, выросла почти в три раза. Раньше этот маршрут был прямым и мог обойтись в €45 000-55 000 в одну сторону на самолете Legacy 600. Сейчас приходится лететь с пересадкой, цена только до Стамбула — €75 000-85 000, оттуда — еще €35 000-40 000 до Ниццы (всего придется заплатить €110 000-125 000), по данным брокера JETVIP.

В 2022 году возрос спрос на джет-шеринг — перелеты, на которых пассажиры вместо всего самолета выкупают отдельные места в нем. Только за неделю с 21 по 28 сентября кресла в 14-местных бортах продавались за 40 минут, вспоминает София Тургышева. Тогда компания ежедневно отправляла по три-четыре рейса в Дубай.

Сейчас шеринг не так востребован, на него приходится 5-7% всех перелетов бизнес-авиации, говорит авиаэксперт Дмитрий Петроченко. Хорошо, если продается один из десяти выставленных на продажу рейсов, уверяет Манаенков. По его словам, шеринг чаще всего организуют, когда в расписании авиакомпаний образовывается так называемый Empty Leg — пустой перелет до следующих пассажиров, и поскольку он жестко ограничен датой, собрать людей на такой рейс непросто.

Директор по маркетингу маркетплейса GetJet Ольга Ракул рассказала, что спрос на услугу все же есть: каждый месяц компания собирает четыре рейса по программе джет-шеринга и перевозит от 32 до 40 человек. Среди популярных направлений — Мальдивы, Дубай, Ницца, города Италии. Если лететь на джете до Стамбула, а оттуда в Женеву или Шамберли, цена со стыковкой в одну сторону — 1,4 млн рублей. «Одна из причин, по которой клиенты выбирают шеринг, это нетворкинг и бизнес-знакомства на борту, ведь сейчас время великих и нестандартных коллабораций», — уверяет Ракул.

Себестоимость летного времени на бизнес-джетах выросла на 30-40% из-за дорогих запчастей и логистики — возить их приходится через третьи страны, объясняет Меньших. «На нашем типе самолета,

шестиместном Hawker летный час обходится около 500 000 рублей, если клиент летит туда-обратно, — объясняет он. — А если в одну сторону, ему все равно придется оплатить пустой рейс обратно».

Поскольку летное время на южных направлениях увеличилось, вырос и ценник. Например, перелет в Стамбул в одну сторону обойдется в 10 млн рублей, ведь экипажу придется пилотировать самолет с возвращением в Россию в общей сложности 10 часов. Если это деловая поездка и заказчик летит на один-два дня, борт ждет его в аэропорту, цена «ночевки» — 400 000 рублей, за это клиент платит

отдельно, как и за питание и обслуживание в терминале частной авиации, объясняет Меньших.

Одна из главных проблем деловой авиации — рост стоимости перевозки, замечает Петроченко. «И если на безальтернативных направлениях спрос в 2024 году, скорее всего, будет выше среднего, то там, где есть регулярные рейсы с премиальными классами, отток пассажиров будет продолжаться, — полагает он. — Однако по прогнозам аналитиков, в этом году в целом мы должны получить прибавку в трафике на 10-12%».

Елена Горелова, Forbes.ru



BBJ Select – новые подробности

Американский производитель Boeing впервые предлагает для своих бизнес-лайнеров предварительно спроектированные интерьерные модули с целью сокращения затрат и времени простоя для клиентов.

Стратегия предварительного проектирования модулей внутренних зон, которые клиенты могут выбирать и сочетать друг с другом для создания предпочтительной компоновки делового самолета, не нова. Но это новшество для Boeing Business Jets (BBJ), где обычным процессом является поставка «зеленых» самолетов для оснащения салонами, изготовленными на 100% по индивидуальному заказу, в сторонних центрах комплектации. Этот полностью индивидуальный подход по-прежнему доступен в линейке продуктов BBJ, но на выстав-

ке NBAA-BACE 2023 производитель представил дополнительную опцию для BBJ 737-7, новейшего представителя семейства BBJ 737 Max.

Программа BBJ Select позволяет клиентам выбирать из заранее разработанных планировок – в общей сложности 144 возможных комбинаций и трех цветовых палитр. Устраняя единовременные затраты на инжиниринг и проектные работы, BBJ предлагает преимущества более низкой и предсказуемой стоимости, сокращения времени простоя и управления проектом «под ключ». «Мы запустили BBJ Select, чтобы упростить процесс покупки для наших клиентов, оптимизировав дизайн их салона», - говорит Дрю Гоф, руководитель отдела продаж BBJ в Северной и Южной Америке.

Гоф говорит, что на доработку самолетов BBJ Select уйдет меньше времени по двум основным причинам. «Мы выполнили большую часть внутренних инженерных работ, которые часто выполняются после покупки «зеленого» самолета», - объясняет он. «Определен каталог BBJ Select, а это означает, что мы можем сократить дополнительное время на процесс кастомизации».

Вторым фактором, способствующим ускорению сроков, является выбор BBJ компаний Aloft AeroArchitects и Greenpoint Technologies – на конкурсной основе – в качестве основных партнеров программы. «Внутренняя интеграция будет осуществляться компанией Aloft AeroArchitects, давним поставщиком вспомогательных топливных баков BBJ», - объясняет Гоф. «Это позволяет превратить то, что обычно является последовательным процессом (установка вспомогательного топливного бака, а затем завершение работ) в параллельный процесс, при котором вспомогательные баки и внутренние работы выполняются одновременно. Это экономит месяцы времени по сравнению с обычной кастомизацией».

Важно, чтобы клиенты выбрали подходящую для них программу. «Поскольку BBJ уже давно поставляет самолеты, изготовленные на 100% по индивидуальному заказу, потенциальной проблемой будет удержание части клиентов от желания переделывать модули BBJ Select», - говорит Гоф. «Клиенты, которым нужна компоновка, отличная от вариантов BBJ Select, по-прежнему могут приобрести «зеленый» самолет и доставить его в центр комплектации по своему выбору для разовой доработки салона».



Boeing является основным интерфейсом для клиентов BBJ Select, а Aloft отвечает за управление внутренними программами. В обязанности Greenpoint входит дизайн интерьера с использованием своего дизайн-центра, который находится очень близко к предприятию Boeing в Сиэтле, штат Вашингтон, и производство/инжиниринг внутренних компонентов на площадке Greenpoint в Дентоне, штат Техас. Когда «зеленый» самолет прибудет в Aloft в Джорджтауне, штат Делавэр, Aloft установит комплект интерьера от Greenpoint и разработает интеграцию CMS, электрических систем, подключения и других систем параллельно с модификацией вспомогательного топливного бака. Aloft также выпустит STC (дополнительный сертификат типа).

«Мы всегда рассматривали Greenpoint как возможность сотрудничества», - объясняет Мэтт Хилл, вице-президент по продажам и сервисному обслуживанию Aloft, поэтому компании подали совместную заявку в ответ на запрос Boeing. «Мы, как правило, фокусируемся на узкофюзеляжных самолетах, а Greenpoint добилась успеха на рынке широкофюзеляжных лайнеров. Наша стратегия заключается в аутсорсинге или партнерстве в разработке продуктов внутри салона, так что структурно между компаниями уже существовала очевидная возможность сотрудничества».

Культура также была важным фактором. «У двух организаций очень схожий дух», - объясняет Брет

Нили, вице-президент по продажам и дизайну Greenpoint. «Это был простой процесс. Например, когда мы приступили к разработке рабочей документации, разногласий не возникло. Мы чувствовали, что вместе мы – непобедимая команда».

На сегодняшний день Aloft и Greenpoint завершили около 70 проектов, из которых 40 – узкофюзеляжные самолеты. «Трудно было представить, чтобы отдельная организация в нашем бизнесе приводила столь убедительные доводы», - говорит Хилл.

Варианты салона были выбраны с учетом потребностей максимально широкого круга потенциальных клиентов. Стационарные элементы включают в себя комнату отдыха экипажа в носовой части, камбуз и VIP-туалет, а также каюту в задней части и душевую комнату с ванной комнатой. Между ними расположены четыре зоны с различными опциями. В переднем лаундже есть четыре варианта размещения: бизнес-класс, диван/кинотеатр, клубные кресла или сочетание клуба и дивана. Средний лаундж предлагает три варианта размещения для клуба. В более просторном кормовом салоне есть три варианта размещения: диван, кресла и длинный стол различных конфигураций. Наконец, отдельная комната может быть оборудована для совещаний или с кроватью размера «queen-size», диваном в стиле гостиной или скорее как личный кабинет.

Существует три стиля дизайна: безмятежный, полуночный и земной. «Для каждого стиля дизайна предусмотрены дополнительные варианты цвета для определенных зон салона», - добавляет Маккал Трупп, менеджер по дизайну Greenpoint. «На-



пример, специально разработанные цветовые палитры включают дополнительные оттенки кожи и ткани, чтобы клиент мог персонализировать свои кресла».

Хилл предполагает, что программа может быть особенно полезна для клиентов, которые могут быть ошеломлены выбором, связанным с индивидуальным проектом. «Мы хотим предложить что-то, что позволит клиенту быть более свободным, если он захочет. Вы хотите предложить некоторую индивидуализацию, но без ущерба для эффективности, которую мы заложили. Качество будет на высшем уровне роскоши, как и следовало ожидать от полностью индивидуального интерьера; эффек-

тивность – это то, что создает ценность. Модульность ни в коем случае не должна быть неверно истолкована как жертва ценности. Возможности салона соответствуют ожиданиям».

Ключевым преимуществом модульности может быть ее гибкость, позволяющая владельцам с большей легкостью менять зоны, например, при изменении их эксплуатационных потребностей.

«Инфраструктура приспособлена для любой зоны – освещение, кислородные баллоны, все, что находится за кулисами, уже есть для размещения каждого из этих вариантов», - говорит Хилл. «В современном мире темпы перемен ускоряются, поэтому

идея о том, что миссия владельца изменится, очень вероятна».

Еще одно преимущество модульной концепции, по словам Хилла, заключается в том, что к запасным частям можно быстрее получить доступ и даже изготовить их заранее.

На этапе выбора поставщика одним из требований является то, чтобы основа электрических систем и IFE/CMS были применимы в будущем, позволяя проводить модернизацию путем замены оборудования, такого как распределительные панели и мониторы, без необходимости менять всю инфраструктуру. Нили добавляет, что «нам также нужны поставщики, которые будут работать еще много лет».

В целом, командная работа является наиболее удовлетворительным аспектом проекта для Нили из Greenpoint: «Отрасль меняется, конкуренция меняется, и пытаться справиться с этим в одиночку не так продуктивно, как в команде; командная работа есть везде, и это действительно делает нас более эффективными».

Клиенты уже сейчас могут размещать заказы на самолеты, готовые к вводу в эксплуатацию уже в 2026 году, комментируют в BBJ. «BBJ Select очень привлекателен для наших потенциальных и нынешних клиентов BBJ, и мы ведем активные переговоры с ними о процессе покупки», - резюмирует Гоф. Он также добавляет, что Boeing изучит потенциальный рынок для распространения подхода BBJ Select на другие типы самолетов в будущем.



Самолет недели

Оператор/владелец: **ROLEMA**

Тип: **Bombardier Challenger 650**

Год выпуска: **2017 г.**

Место съемки: **январь 2024 года, St. Petersburg Pulkovo – ULLI, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко