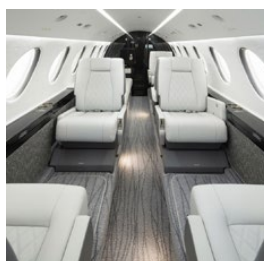




Европейские футбольные страсти понемногу уходят и «прилив» трафика в Европе вновь сменяется «отливом». Аналогичная ситуация и на новостном рынке. Настает самый скучный сезон, который продлится до конца августа. Так что редакция BizavNews, можно сказать, работает в отпускном режиме. На этой неделе стало известно, что владельцам, операторам и пилотам частных самолетов теперь грозят штрафы в размере до 10000 фунтов стерлингов (\$12700), если они не предоставят онлайн Пограничной службе Великобритании предварительную информацию о пассажирах (API) перед вылетом в страну или из страны. Раньше данные API можно было отправлять по электронной почте, факсу или другими способами вручную. По данным правительства, это изменение поможет Пограничной службе более эффективно использовать персонал для решения проблем безопасности путешественников. В агентстве заявили, что обязуются проверять 100% всех рейсов авиации общего назначения, о которых получено уведомление.

Правила полетов на частных самолетах из США в Израиль стали более строгими после издания новых правил Израильского центра авиационной безопасности (ASOC), который отвечает за полеты самолетов в воздушном пространстве страны. Согласно правилам, в США больше нет аэропортов, одобренных для прямых рейсов в Израиль, и теперь есть только три разрешенных варианта для операторов, желающих полететь в страну. Подробнее читаем в этом выпуске.

За последние несколько лет состояние рынка кастомизации сильно изменилось, отчасти под влиянием постпандемийных изменений среди потребителей, чьи предпочтения в отношении стиля, дизайна и функциональности помещений со временем менялись. Этот сдвиг, по-видимому, обусловлен несколькими факторами: клиенты стремятся к более универсальной совместимости функций салона, более рациональному и современному дизайну, а также лучшей связи с использованием новейших технологий.



## Пасмурное небо затрудняет летние чартеры в Европе, но был всплеск трафика в День «Д»

WINGX: Несмотря на самое медленное начало июня за последние два года, активность бизнес-джетов в США остается высокой, причем значительно опережает сопоставимый период июня 2019 года. Напротив, лето в Европе выглядит слабее, и по сравнению с июнем 5-летней давности рост составил всего 3%

**стр. 20**

## Крупные спортивные мероприятия будут стимулировать летний спрос в Европе

Используя данные Avinode о потоках спроса, сроках выполнения заказов и ценах, руководитель отдела аналитики Avinode Гарри Кларк выделяет тенденции, которые помогут брокерам и операторам максимально эффективно использовать этот важный сезон

**стр. 22**

## «Серый» рынок черного континента

Роланд Ияйи, генеральный директор Topbrass Aviation, зарегистрированной в Нигерии нерегулярной авиакомпания, заявил, что сектор бизнес-авиации Нигерии не смог полностью реализовать свой потенциал. По его словам, это связано с тем, что было позволено процветать «серому» рынку

**стр. 24**

## Как отрасль кастомизации надеется преобразиться в 2024 году и в дальнейшем

За последние несколько лет состояние рынка кастомизации сильно изменилось, отчасти под влиянием постпандемийных изменений среди потребителей, чьи предпочтения в отношении стиля, дизайна и функциональности помещений со временем менялись

**стр. 26**

## Сертификация версии «Ансата» с двигателем ВК-650В будет завершена в 2024 году

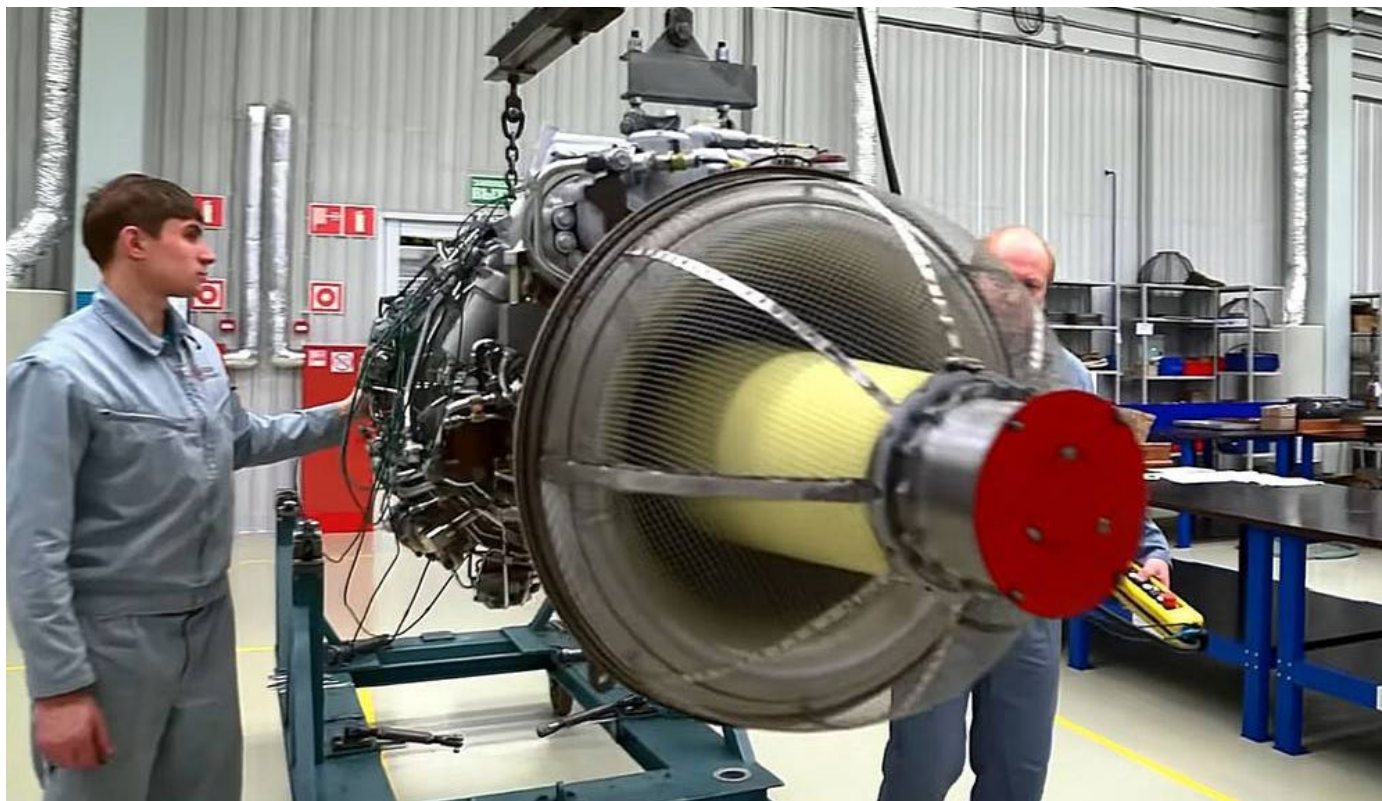
Сертификация версии среднего многоцелевого вертолета «Ансат» с отечественным двигателем ВК-650В будет завершена до конца 2024 года, заявил в ходе пленарного заседания на выставке HeliRussia-2024 заместитель генерального директора компании «ОДК-Климов» Александр Грачёв, сообщает АвиаПорт.Ru.

«С коллегами из «Вертолетов России» планируем в этом году совершить первый полет на «Ансате» с отечественными двигателями, в этом году получим сертификаты типа и на двигатель, и на ремо-

торизированный вертолет, со следующего года начнём поставки», - отметил он.

А. Грачёв дополнил, что продолжаются работы и по сертификации вертолета Ка-226 с ВК-650В, по графику сертификация намечена на 2025 год, после чего начнутся поставки этой техники.

Он также отметил, что до конца 2024 года будет завершена и работа по сертификации двигателя ВК-1600В, что позволит в 2025 году приступить к поставкам ремоторизованных вертолетов Ка-62.



### 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





## Bombardier настроена оптимистично в Латинской Америке

Видя значительный интерес к деловой авиации в Латинской Америке, особенно в Мексике, Бразилии и Аргентине, Bombardier представила на этой неделе на выставке Catarina Aviation Show в Бразилии бизнес-джеты Global 7500 и Challenger 3500. Трехдневное мероприятие в São Paulo Catarina Executive Airport (SBJH) стало первой остановкой в демотуре компании по Бразилии.

«Мы рады представить Challenger 3500 и Global 7500 на Catarina Aviation Show в этом году, подчеркнув их характеристики и дизайнерские качества», - сказал Майкл Анкнер, вице-президент Bombardier. «Рынок Бразилии очень важен для Bombardier как с точки зрения клиентов бизнес-джетов, так и с точки зрения растущего оборонного сегмента.

В Латинской Америке имеется около 600 самолетов Bombardier, и мы рады видеть сильную команду, которая сможет продемонстрировать наши самолеты здесь, в Сан-Паулу».

Bombardier занимает 29% рынка деловой авиации в Латинской Америке. «Как уже отмечалось, у нас есть значительные перспективы роста в этом регионе, особенно благодаря нашим Challenger 3500 и Global 7500», - говорят в компании. «Стоит также отметить, что большая часть парка самолетов Bombardier в регионе стареет, что открывает значительные возможности для роста в ключевых сегментах средних и дальнемагистральных самолетов, а также на вторичном рынке».



**Компания #1**  
по бизнес авиации в РФ.

# JETVIP

BUSINESS AVIATION

- аренда частных самолетов
- аудит воздушного судна
- организация медицинской эвакуации
- покупка/продажа частных самолетов

Нас рекомендуют друзьям!

**+7 (495) 545-45-35**

**WWW.JETVIP.RU**



## Группа по восстановлению первого серийного Learjet 23 добилась прогресса

Classic Lear Jet Foundation — некоммерческая группа из Уичито, которая стремится вернуть в воздух первый серийный бизнес-джет Learjet (серийный номер 23-003), — достигла важной вехи в своем прогрессе, демонтировав интерьер самолета.

Энтузиасты намерены восстановить первоначальный вид самолета на момент его поставки в 1964 году и отметили, что снятые кресла, боковые стенки, ковровое покрытие, шкафы и перегородки будут сохранены и использованы в качестве образцов для компаний, которые вызвались построить и пожертвовать для проекта салон, соответствующий первоначальной комплектации.

«Это большой шаг в подготовке самолета к неразрушающему контролю, необходимому для возобнов-

ления летной годности самолета», - сказал AIN Билл Кинкейд, президент фонда.

Среди недавно выполненных работ, которые делаются в основном волонтерами местной промышленности и пенсионерами, некоторые из которых работали на производственных линиях Lear Jet, было снятие закрылков, интерцепторов и элеронов. На одном из последних обнаружилось большое, к счастью незанятое, осинное гнездо — сувенир четвертьвекового хранения самолета.

В настоящее время продолжается демонтаж приборов из кабины, при этом каждый блок документируется и тщательно упаковывается для хранения до тех пор, пока в конечном итоге не потребуются ремонт и/или повторная калибровка перед повторной установкой.



**Weltall**  
avia

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

## G700 дебютирует в Бразилии

Флагманский Gulfstream G700 дебютировал в Бразилии в рамках авиашоу Catarina Aviation Show, которое проходило три дня в São Paulo Catarina International Executive Airport. G700 был представлен на выставке вместе со суперсредним G280 и сверхдальним G600.

Как комментируют в Gulfstream в настоящее время в регионе базируется более 230 самолетов американского производителя, а за последние 10 лет флот Gulfstream в Латинской Америке вырос более чем на 35%.

«Gulfstream пользуется значительным интересом

и спросом по всей Латинской Америке, и этот регион является для нас важным рынком», - сказал Скотт Нил, старший вице-президент Gulfstream Aerospace по международным продажам. «Компания уже много лет активно присутствует в Латинской Америке, включая Бразилию. Модели G650 и G650ER пользуются популярностью в регионе с тех пор, как в 2008 году была представлена модель G650, и мы наблюдаем большой интерес к моделям G500, G600, G700 и G800».

Gulfstream предпочла выставку Catarina крупнейшей региональной выставке LABACE 2024, которая пройдет в августе.



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации



## ADAC разместила заказ на медицинский Challenger 650

Компания Bombardier расширяет свое присутствие в Германии благодаря заказу на поставку санитарного самолета Challenger 650 для автомобильной ассоциации Allgemeiner Deutscher Automobil-Club (ADAC). Эксплуатировать самолет будет Aero-Dienst, дочерняя компания ADAC. Поставка Challenger 650 запланирована на 2026 год.

«Служба скорой помощи ADAC Versicherung в сотрудничестве с Aero-Dienst из Нюрнберга уже более 50 лет устанавливает мировые стандарты в области репатриации пациентов», - сказал Саша Петцольд, член правления ADAC Versicherung. «Инвестируя в новый самолет, мы подтверждаем нашу приверженность предоставлению первоклассных услуг членам ADAC и держателям полисов. Благодаря большой дальности полета Challenger 650, мы можем обслуживать наших членов по всему миру

с помощью собственного парка самолетов ADAC».

Петцольд добавил, что новый самолет является важным шагом в стратегии по модернизации парка компании.

«Challenger 650 – это лучший самолет, доступный для нашего типа операций скорой помощи, поскольку его характеристики идеально соответствуют профилю наших полетов», - добавил управляющий директор Aero-Dienst Оливер Козинг. «Еще одним важным фактором для Aero-Dienst является наличие медицинского оборудования для интенсивной терапии самого высокого уровня, позволяющего перевозить до четырех пациентов. Кроме того, размеры фюзеляжа с его большим диаметром и высотой позволяют медицинской бригаде обеспечивать наилучший уход за пациентами».



Jetport Interiors

Решения, создающие стиль

jetport-interiors.tech

## Путешествие на частном самолете из США в Израиль стало сложнее

Правила полетов на частных самолетах из США в Израиль стали более строгими после издания новых правил Израильского центра авиационной безопасности (ASOC), который отвечает за полеты самолетов в воздушном пространстве страны. Согласно правилам, в США больше нет аэропортов, одобренных для прямых рейсов в Израиль, и теперь есть только три разрешенных варианта для операторов, желающих полететь в страну.

Варианты следующие: нанять одну из двух одобренных ASOC охранных компаний в США для встречи самолета в аэропорту вылета и проведения послеполетного досмотра; приземлиться в заранее одобренном европейском аэропорту по пути для проверки безопасности перед продолжением пути в Израиль. Третий вариант (только для рейсов Part 91) – зарегистрироваться в программе предпочитаемого перевозчика/самолета, которая влечет за собой оплату посещения ASOC, проведения собраний и обучения экипажа. OpsGroup отметила, что последнее решение может занять месяцы и в основном применимо только к тем, кто часто летает в Израиль.

Это помимо всё еще существующих требований к получению разрешений, включая необходимость наличия местного израильского спонсора, который лично знаком со всеми прибывающими пассажирами.

Израиль также внедряет систему электронного разрешения на поездку (ETA), с помощью которой посетители из безвизовых стран могут подать заявку на получение разрешения на поездку. Те, кто имеет на это право, смогут поехать в Израиль и остаться там на срок до 90 дней. На этой неделе система ETA-IL открылась для подачи заявлений в качестве пилотной программы только для владельцев американских и немецких паспортов. На пилотном этапе подача заявок будет добровольной и освобождена от уплаты пошлин. С 1 июля он будет доступен для посетителей из всех безвизовых стран, а с 1 августа станет обязательным.



### 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



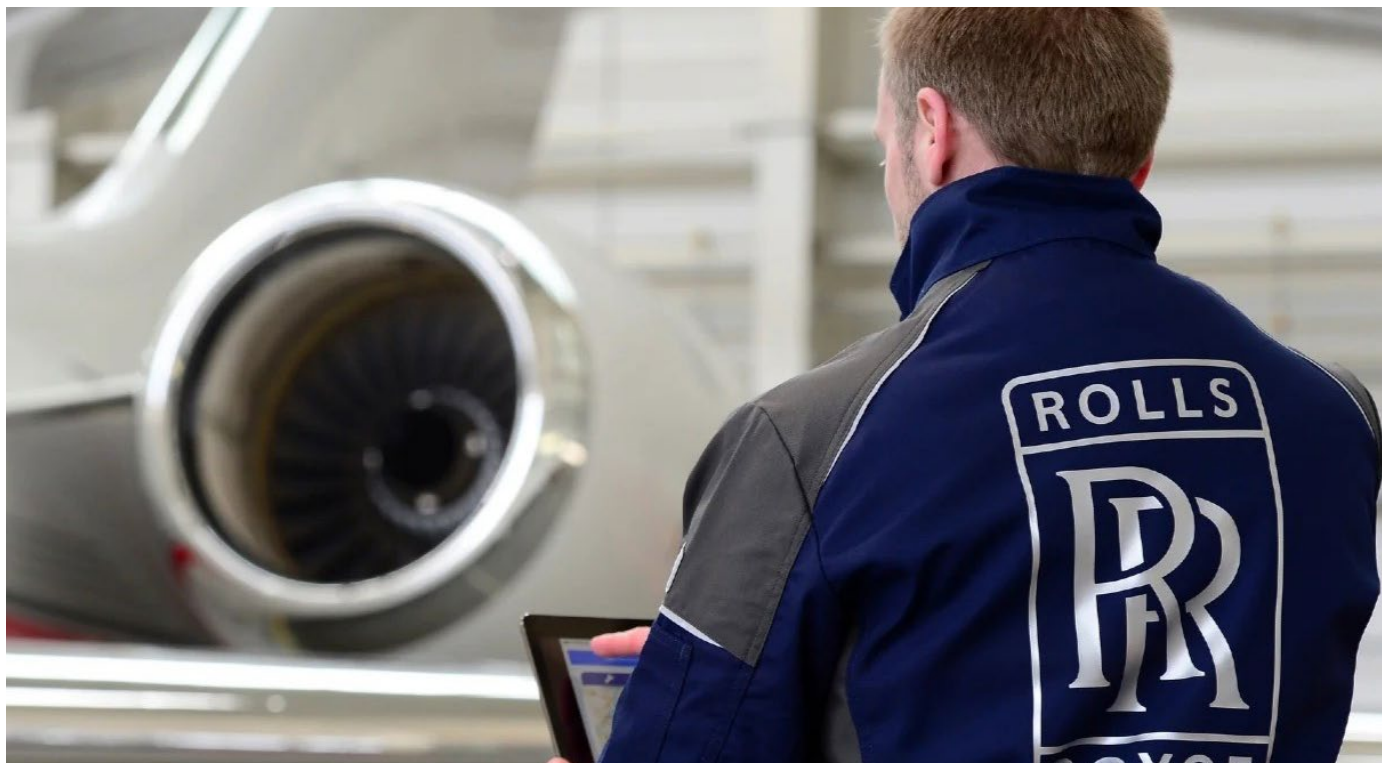
## Rolls-Royce открывает первый сервисный центр в Прибалтике

Rolls-Royce продолжает укреплять свою инфраструктуру обслуживания бизнес-авиации в Европе, присоединяя Airline Support Baltic к своей глобальной сети авторизованных сервисных центров (ASC). Сервисные центры ASC от производителя двигателей являются важным элементом его портфеля услуг и расширяют существующие возможности для расширения клиентской базы по корпоративному обслуживанию.

Новое подразделение Airline Support Baltic в Риге, Латвия, присоединившееся к сети ASC, будет обслуживать парк двигателей Rolls-Royce AE3007A,

которыми оснащаются самолеты Embraer Legacy 600 и 650.

«В ближайшие годы мы ожидаем значительно увеличения парка самолетов бизнес-авиации с двигателями Rolls-Royce и увеличения налета», - сказал Роберт Вернер, вице-президент компании. «Сотрудничая с опытными мировыми поставщиками услуг по техническому обслуживанию, мы гарантируем, что готовы к такому росту и продолжаем предоставлять нашим клиентам лучшие в отрасли услуги по корпоративному уходу и усовершенствованной системе корпоративного ухода».



**FBO**  
EXPERIENCE

**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE



## Новые правила FAA упростят путь в небо для eVTOL


Федеральное авиационное управление США (FAA) выпустило рекомендации, призванные помочь разработчикам электрических аэротакси лучше ориентироваться в процессе сертификации типа и понимать, как их воздушные суда будут оцениваться регулятором, пишет Flightglobal.

Эти рекомендации станут основой для установления критериев сертификации аэротакси, также известных как электрические воздушные суда вертикального взлета и посадки (eVTOL). FAA также достигло соглашения с EASA относительно требований к характеристикам.

Аэротакси не вписываются в существующие кате-

гории сертификации FAA. Поэтому агентство намерено сертифицировать такие воздушные суда, используя стандарты, содержащиеся в правилах сертификации, относящихся к различным другим типам воздушных судов. Новые рекомендации FAA устанавливают критерии, применимые ко всем eVTOL массой 5670 кг или менее и вместимостью до 6 пассажиров.

52 страницы рекомендаций определяют широкий спектр стандартов, включая стандарты, связанные с бортовыми самописцами, скоростями, взлетными характеристиками, летными характеристиками и устойчивостью. FAA принимает публичные комментарии по рекомендациям в течение 60 дней.



**ПОЛИРОВКА**  
BRIGHTENING POLISHING

**+7(495) 646-05-42**

## Piper M700 одобрен на облечение

Компания Piper Aircraft получила для своего нового флагманского самолета M700 Fury сертификат FAA на полеты в условиях облечения (FIKI). Сертификация FIKI является важной частью общего ценностного предложения M700 Fury, а также ключевым фактором безопасности для операторов, отмечают в компании.

Система FIKI входит в стандартную комплектацию всех самолетов M700 Fury и представляет собой электромеханическую противообледенительную систему, расположенную в хвостовой части, а также на передней кромке крыла.

Piper M700 Fury был сертифицирован в марте 2024 года. Авиационные регуляторы Канады (ТССА), Европы (EASA), Великобритании (CAA) и Бразилии (ANAC) должны сертифицировать самолет во второй половине 2024 года, поставки клиентам в эти регионы начнутся 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 проверять 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.

## MySky запускает механизма интеллектуальных котировок на базе ИИ

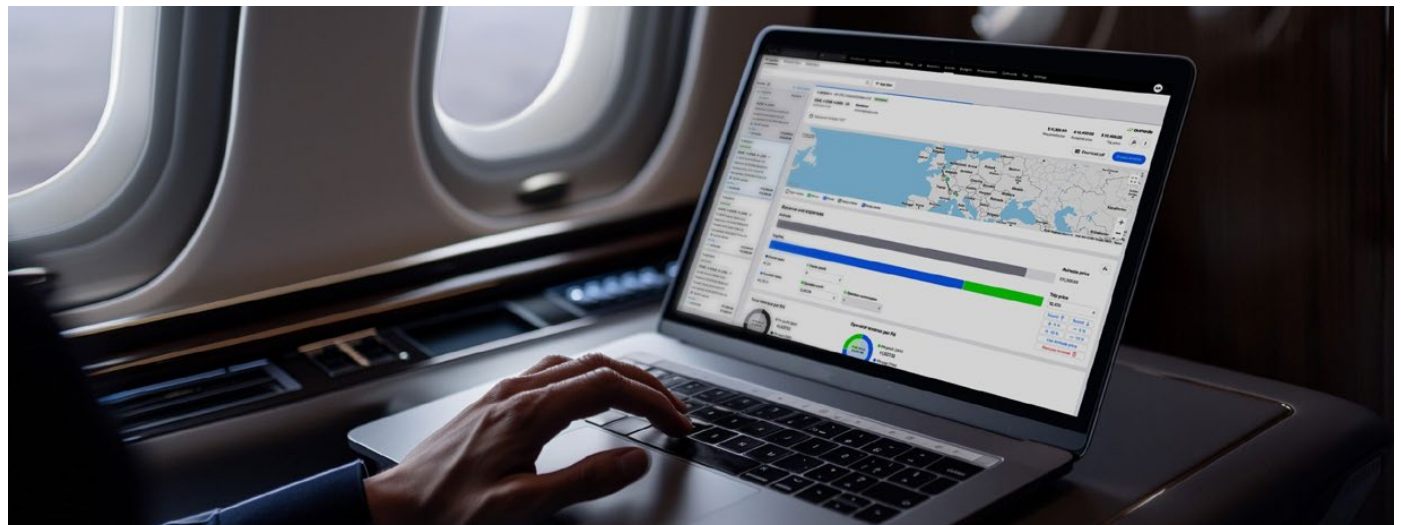
MySky, ведущая платформа управления расходами в бизнес-авиации, объявила о запуске интеллектуального механизма расчета тарифов на основе искусственного интеллекта, который дает понимание уровня парка самолетов и полную автоматизацию, чтобы предоставить чартерным операторам новый уровень эффективности.

Функция автоматического ценообразования MySky, запущенная как раз к напряженному летнему сезону, позволяет операторам легко адаптироваться к меняющемуся спросу, оптимизируя ресурсы и максимизируя потенциальный доход.

Новый механизм Smart Quoting также включает в себя интеллектуальный конструктор поездок, который позволяет операторам максимизировать доход на уровне парка самолетов, давая при этом представление о рентабельности отдельной поездки еще до взлета воздушного судна.

Жан Де Луз, руководитель американского подразделения MySky, говорит: «Механизм Smart Quoting произвел революцию в процессе бронирования. Он предоставляет мгновенные и точные расценки, дает представление об общей рентабельности авиапарка, а также повышает эффективность и точность, позволяя сотрудникам сосредоточиться на увеличении продаж без бремени ручного расчета цен. MySky стремится предоставить пользователям инструменты, необходимые им для процветания на динамичном рынке, и именно этого достигает наша функция условного автоматического ценообразования, позволяя операторам удовлетворять колеблющийся спрос в течение сезона».

Механизм Smart Quoting автоматически подключается к нескольким чартерным платформам и расширяет решение MySky Quote, которое было запущено в Европе в 2021 году, а в следующем году будет развернуто в США.





## 3000 летных часов

Парк вертолетов Bell 407GX<sub>i</sub>, принадлежащих австралийской компании Nautilus Aviation преодолел отметку в 3000 летных часов. В марте 2022 года Nautilus Aviation разместила заказ на пять новых вертолетов Bell 407GX<sub>i</sub> для чартерных туристических рейсов в Северный Квинсленд и район Большого Барьерного рифа. Поставка была завершена в первом квартале 2023 года.

Вертолеты также были оперативно задействованы для оказания помощи в ликвидации последствий стихийных бедствий во время исторического наводнения на северо-западе Квинсленда в марте 2023 года.

В течение почти месяца команда Nautilus почти круглосуточно и эффективно эксплуатировала свой парк Bell 407GX<sub>i</sub> для пополнения запасов, эвакуации, дальних перевозок и перевозки грузов, а также для перевозки ключевых государственных служащих, сотрудников служб экстренной помощи и спасателей. Вертолеты были оснащены грузовыми крюками, системами аварийного всплытия и установленными на хвосте камерами для облегчения операций по оказанию помощи. Кроме того, этот флот был задействован для выполнения поисково-спасательных работ и в Северной территории.

Модернизированный вертолет американский производитель анонсировал осенью 2018 года. Bell 407GX<sub>i</sub> получил новую авионику, модернизированный двигатель и новые эксклюзивные варианты интерьера. Интегрированное бортовое оборудование Garmin G1000H NX<sub>i</sub> с дисплеями высокой четкости и более быстрыми процессорами обеспечивает повышенную яркость и четкость.

## Milestone подписала с NHV соглашение о четырех H175 и AW169

Milestone Aviation, мировой лидер в сфере лизинга вертолетов, объявила о подписании соглашений о переуступке прав на покупку и обратной аренде пяти вертолетов с ведущим поставщиком вертолетных услуг NHV Group.

Сделка включает в себя поставку четырех вертолетов Airbus H175, один из которых уже поставлен и в настоящее время используется для поддержки морских нефтегазовых операций в Дании. Поставка остальных трех новых вертолетов запланирована на 2025 и 2026 годы. Кроме того, в ближайшие недели ожидается поставка нового вертолета Leonardo AW169, который будет использоваться для морских нефтегазовых операций в Кот-д'Ивуаре.

«Мы рады расширению наших отношений с NHV,

поддерживая их текущие потребности в авиапарке», - сказал Пэт Шида, главный исполнительный директор Milestone. «Офшорный рынок уже начал переход к новым технологичным вертолетам в большинстве нефтегазовых регионов мира. Однако, учитывая хрупкий баланс между спросом и предложением, поддержание парка будет иметь ключевое значение для достижения устойчивой рыночной среды для всех участников. Компания Milestone продолжает инвестировать в самые современные технологии и может похвастаться самым большим парком тяжелых и суперсредних вертолетов, что означает, что мы находимся в идеальном положении для поддержки стратегических решений наших клиентов по созданию парка воздушных судов путем финансирования новых и поддержанных воздушных судов».



## Сотрудничество Lilium и Luxaviation переходит в следующую фазу

Разработчик eVTOL Lilium и компания Luxaviation Group объявили о расширении своего партнерства, что позволит изучить и использовать сеть FBO ExecuJet (FBO) для создания электрифицированной наземной инфраструктуры для самолетов Lilium Jet на начальном этапе на ключевых рынках Европы, с планируемыми дополнительными площадками на Ближнем Востоке.

Компания ExecuJet, входящая в группу Luxaviation, предоставляет услуги по наземному обслуживанию бизнес-авиации, пассажиров и экипажей по всему миру. Ранее в этом месяце компания увеличила свое присутствие по всему миру до 141 локации после приобретения Sky Valet. Обширная сеть FBO ExecuJet послужит основой для растущих сетей Lilium Jet в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке, заявили в компании.

Себастьян Борель, коммерческий директор Lilium, сказал: «Мы рады приступить к следующему этапу нашего важного партнерства с Luxaviation Group. В основе успеха устойчивой региональной воздушной мобильности лежит надежная и взаимосвязанная операционная сеть, которую Luxaviation и ее сеть FBO ExecuJet убедительно демонстрируют. Мы рады совместной работе по продвижению Lilium Jet на эти ключевые рынки».

Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation Group, добавил: «Luxaviation обладает опытом, масштабами и глобальным присутствием, необходимыми для продвижения «зеленой» повестки дня, и мы ставим перед собой цели по продвижению «зеленой» бизнес-авиации».

Одной из областей, в которой планируется электрификация, является расширение присутствия ExecuJet во Франции благодаря партнерству с французской инженеринговой компанией EDEIS, занимающейся управлением инфраструктурой. Сюда входит аэропорт Экс-ан-Милль, стратегически расположенный на юге Франции в Экс-ан-Провансе.

По словам представителей Lilium, расширенное партнерство с Luxaviation Group отражает миссию компании по обеспечению «безопасной и устойчи-

вой региональной воздушной мобильности» с помощью самолета Lilium Jet.

Также Lilium сообщила инвесторам, что придерживается «дисциплинированного подхода» к завершению сертификации своих eVTOL к концу 2025 года. В письме к акционерам, опубликованном во вторник, компания сообщила, что завершила первый квартал с неаудированной ликвидностью в размере 102 млн евро (\$109 млн), добавив, что с тех пор эта сумма пополнилась новым финансированием на \$114 млн, привлеченным в мае.





## Саудовская Аравия протестировала eVTOL во время Хаджа

Саудовская Аравия успешно провела свое первое испытание воздушного такси в Мекке, подготовив почву для его внедрения в ближайшие годы и преобразовав транспортные средства для паломников, совершающих Хадж.

В испытаниях, проводимых под руководством Главного управления гражданской авиации (GACA) в сотрудничестве с Министерством транспорта и логистики, Министерством хаджа, Министерством внутренних дел и компанией Front End

Limited, участвовал беспилотный eVTOL EH216-S китайской компании EHang Holdings, который уже поставляется на рынок.

Тестовые полеты предоставили бесценную информацию и технические данные для поддержки разработки GACA усовершенствованной дорожной карты развития воздушной мобильности, включая надежную нормативно-правовую базу, разработанную с учетом обеспечения безопасных и устойчивых решений в области воздушного транспорта



для паломников, совершающих Хадж. Значительно сокращая время в пути и доставки, аэротакси могут повысить мобильность паломников и грузов, а также улучшить качество экстренной медицинской помощи во время Хаджа. По прогнозам, решения городской воздушной мобильности помогут десяткам тысяч паломников и принесут десятки миллионов дохода к 2030 году.

Как отметили в авиационном регуляторе страны, испытание воздушного такси знаменует собой значительный шаг вперед в области интеграции передовых решений для обеспечения воздушной мобильности в авиационный ландшафт Саудовской Аравии. GACA стремится внедрять новые безопасные и устойчивые виды воздушного транспорта, повышая удобство поездок паломников и пассажиров по всей Саудовской Аравии. Это испытание служит подтверждением концепции для различных вариантов использования и способствует продвижению решений для обеспечения мобильности во всем Королевстве.

Саудовская Аравия инвестировала сотни миллионов в решения ААМ для расширения сектора, поскольку Саудовская авиационная стратегия (SAS) превращает Королевство в ведущий авиационный узел Ближнего Востока к 2030 году. Реализация стратегии позволит привлечь более \$100 млрд инвестиций, а количество пассажиров в 2023 году вырастет на 26% и достигнет 112 млн. В мае GACA разместила павильон ААМ на форуме Future Aviation Forum 2024, а также инвестиционную выставку в области авиации, чтобы привлечь инвестиции в авиационный сектор.

## НТМ Helicopters увеличивает парк Airbus H145

НТМ Helicopters разместила заказ на один вертолет Airbus H145 с возможностью приобретения еще двух вертолетов того же типа. Новый вертолет будет использоваться в морских ветроэнергетических операциях, перевоза технику и материалы к ветряным турбинам у берегов Германии и Франции.

«За последние 15 лет в сфере морского ветроэнергетического бизнеса мы видели, как проекты продвигались дальше от побережья и требовали до-

полнительной полезной нагрузки, что побудило нас добавить во флот дополнительные H145», - сказал Бернд Брухерзайфер, управляющий директор НТМ Helicopters. «В дополнение к превосходным характеристикам при одном и том же двигателе вертолет дает возможность быстро менять роли для различных задач заказчика, а также очень надежен и прост в обслуживании. H145 – идеальный инструмент для эксплуатации и технического обслуживания морских ветроэнергетических устано-

вок, и в ближайшем будущем мы увидим гораздо больший спрос на него на этом рынке».

«H145 идеально подходит для морских ветроэнергетических операций благодаря значительной грузоподъемности, которую он предлагает для перевозки пассажиров и грузов, а также его выдающимся характеристикам висения», - сказал Аксель Хумперт, старший вице-президент и руководитель программы H145 в Airbus.



НТМ была первым эксплуатантом, получившим пятилопастный H145, который стал использоваться для морских ветроэнергетических операций в 2021 году. Этот заказ пополнит текущий парк НТМ, в который входят 18 вертолетов Airbus, в том числе H125, H135 и H145, используемые для различных миссий. С поставкой нового заказанного вертолета общий парк H145 в НТМ вырастет до восьми вертолетов (10 включая опцион). Пять из этих H145 (семь, включая опцион) будут использоваться для поддержки морских миссий.

Последняя версия многоцелевого бестселлера Airbus H145 получила инновационный пятилопастный винт, увеличивающим полезную нагрузку вертолета на 150 кг. Простота новой конструкции несущего винта без подшипников упрощает операции по техническому обслуживанию, повышает удобство эксплуатации и надежность, а также повышает комфорт полета как для пассажиров, так и для экипажа.

По всему миру в эксплуатации находится более 1675 вертолетов семейства H145 с общим налетом более 7,6 млн часов.



## ГТЛК поставит 10 Ми-8МТВ-1 «ЮТэйр – Вертолетные услуги» по ФНБ-проекту

АО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) подписало договоры финансовой аренды (лизинга) с АО «ЮТэйр – Вертолетные услуги» на поставку 10 новых отечественных вертолетов Ми-8МТВ-1 в ходе Петербургского международного экономического форума. Машины будут изготовлены на Казанском вертолетном заводе холдинга «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех.

Контракты заключены в рамках инвестпроекта ГТЛК по обновлению российского вертолетного парка с использованием средств Фонда национального благосостояния (ФНБ). Напомним, в прошлом году по проекту ФНБ ГТЛК передала в лизинг «ЮТэйр» 15 вертолетов современных модификаций Ми-8.

«ГТЛК является крупнейшим в России заказчиком гражданских вертолетов. По ФНБ-проекту мы поставляем их в лизинг на уникальных условиях – по ставке 2,5%. Спрос на вертолеты, тем более на таких льготных условиях, колоссальный. Мы видим, что он значительно превосходит возможности действующего ФНБ-проекта, потому рассматриваем возможность его пролонгации и расширения», – прокомментировал генеральный директор ГТЛК Евгений Дитрих.

«ЮТэйр» является ведущим вертолетным оператором мира и лидером по числу новейших эксплуатируемых Ми-8МТВ-1 и Ми-8АМТ в гражданском секторе – более 100 вертолетов данного типа уже выполняют авиационные работы во флоте компании. Полученные вертолеты планируем задей-

ствовать для осуществления пассажирских и грузовых перевозок в рамках нефтегазовых проектов наших Заказчиков, а также для санитарно-эвакуационных рейсов и обеспечения транспортной доступности удаленных территорий севера России. Основные полеты в сложных климатических условиях мы выполняем именно на отечественных воздушных судах семейства «Миль». Приобретение новых машин принесет позитивный бюджетный эффект и позволит создать новые рабочие места

для пилотов, инженеров и работников наземных служб», – рассказал генеральный директор ПАО «Авиакомпания «ЮТэйр» Андрей Мартиросов.

Приемка воздушных судов и передача их в лизинг авиаперевозчику запланирована до конца 2024 года. Вертолеты будут задействованы для выполнения авиационных работ в интересах заказчиков «ЮТэйр – Вертолетные услуги» по действующим контрактам.



## AMSTAT запустила новый функционал для своего сервиса Premier

Компания AMSTAT выпустила новый функционал для своего сервиса AMSTAT Premier, который дополнительно позволяет исследователям рынка авиатехники записывать результаты своей работы, а также выявлять и управлять изменениями на вторичном рынке.

AMSTAT понимает проблемы, с которыми сталкиваются исследователи рынка, работающие на авиационных брокеров, когда они тратят часы на изучение конкретного рынка для клиента и документирование своих выводов с помощью инструментов совместной работы Premier. Запрашиваемые цены могли быть изменены на основе

разговора с брокером продавца, статус «продается» мог быть обновлен в связи с потенциальной продажей вне рынка, а такие характеристики, как общая наработка, могли быть изменены на основании личных данных.

Компания понимает вышеуказанные проблемы и разработала новые функции для их решения.

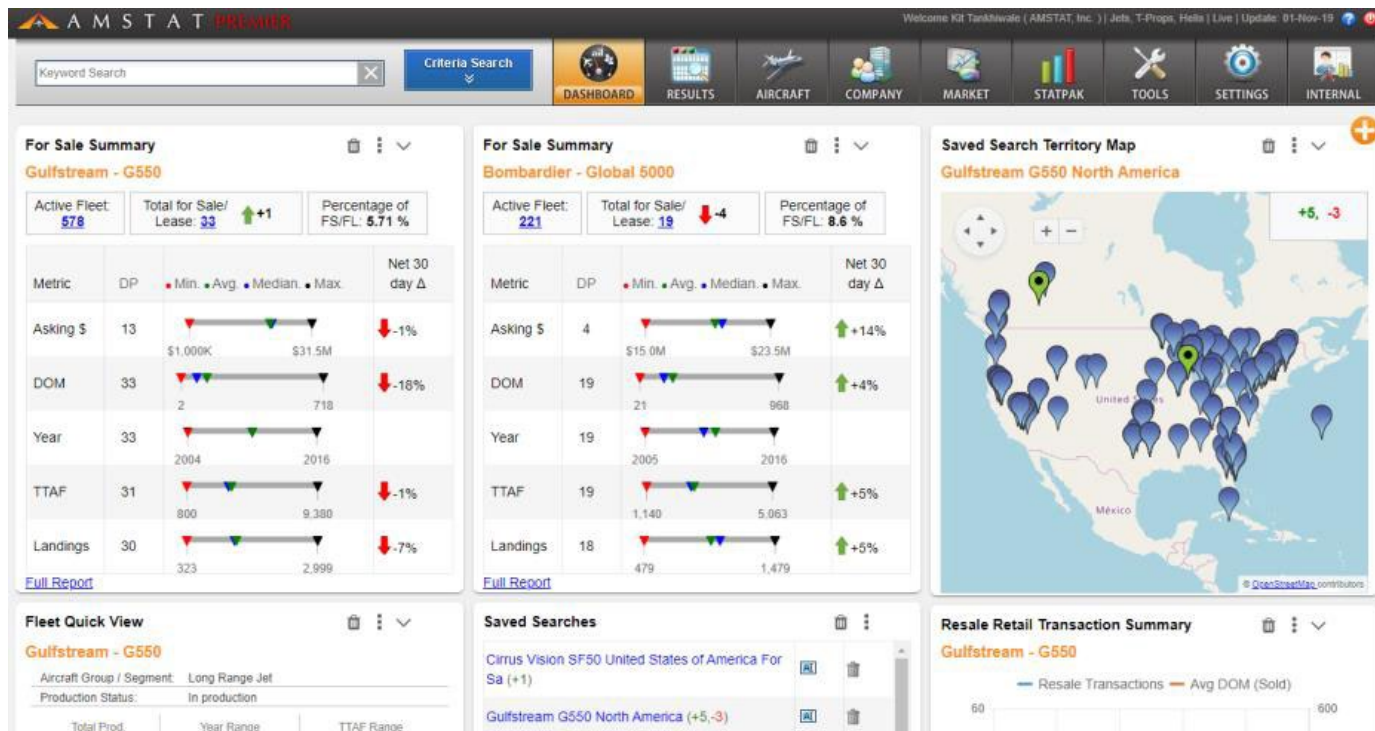
Во-первых, у подписчиков AMSTAT Premier теперь есть возможность автоматически обновлять свои отредактированные значения последними данными AMSTAT, как только они станут доступны. Если этот параметр включен, клиенты всегда будут ви-

деть самую свежую информацию и смогут архивировать свои правки всякий раз, когда это произойдет, чтобы иметь возможность просмотреть их в любое время.

Во-вторых, AMSTAT позволяет подписчикам Premier легко определять, какие из их правок содержат более свежие данные из AMSTAT. Это позволяет клиентам просматривать свои правки вместе с новыми значениями из AMSTAT и выбирать, использовать ли значение AMSTAT и заархивировать свои правки или оставить их как есть.

«Сочетание этих новых функций значительно экономит время аналитикам авиационных брокеров, которым поручено отслеживать несколько рынков, и которым может потребоваться быстро развернуть и обновить свою работу на любом рынке, который они ранее исследовали», - сказал Эндрю Янг, генеральный директор AMSTAT. «Этот новый функционал позволит им гораздо эффективнее отслеживать большее количество рынков».

Компания также выпустила новый виджет, известный как «My Market Changes Tool», который также доступен подписчикам Premier и позволяет брокерам и экспертами возвращаться к ранее исследованным рынкам и быстро просматривать изменения, произошедшие с момента их последнего посещения соответствующего рынка моделей воздушных судов. В виджете будет отображаться текущий список обновлений, включая то, что недавно выставлено на продажу, что уже продано и какие отредактированные записи содержат более свежую информацию AMSTAT.





## Honeywell повысит безопасность самолета на ВПП с помощью Surf-A

В связи с участвовавшими случаями нарушения безопасности на взлетно-посадочной полосе Honeywell Aerospace готовится представить Surf-A – систему оповещения о положении воздушного судна на взлетно-посадочной полосе, которая обеспечит пилотам «третью пару глаз».

На прошлой неделе компания Honeywell продемонстрировала систему Surf-A на серии рейсов между Сиэтлом и Якимой, используя свою летающую лабораторию Boeing 757. Если все пойдет по плану, Surf-A может быть сертифицирован FAA и доступен для модернизации в ближайшие 12-18 месяцев.

Surf-A непосредственно предупреждает пилотов на борту воздушного судна о риске выезда за преде-

лы взлетно-посадочной полосы, отклонений от нее или других происшествий. Программное обеспечение использует данные GPS и ADS-B в зоне взаимодействия со взлетно-посадочной полосой для мониторинга руления, пробега или разбега и выдает звуковое оповещение пилоту, когда его алгоритмы определяют, что самолет находится на траектории, которая может привести к инциденту в течение следующих 30 секунд.

Пилоты, использующие программное обеспечение Surf-A, могут слышать четыре различных предупреждения: «движение по РД», «препятствия», «движение на взлетно-посадочной полосе» и «движение на пересечении взлетно-посадочной полосы». В дополнение к звуковым предупреж-

дениям на навигационном дисплее пилота также отображаются текстовые сообщения.

«Пилот в конечном счете принимает решение о том, что делать с этой информацией», – комментируют в Honeywell Aerospace. «Точно так же, как если бы ваш второй пилот сказал: «Эй, там кто-то есть на взлетно-посадочной полосе», – это третья пара глаз для пилота».

Surf-A основан на уже сертифицированной Honeywell системе информирования на взлетно-посадочной полосе и программном обеспечении SmartRunway/SmartLanding, которые используют GPS-координаты самолета в сочетании с географическими данными для оповещения пилота о риске выезда за пределы взлетно-посадочной полосы или посадки вне ее. SmartRunway и SmartLanding также могут предупреждать пилотов, например, о том, что при взлете закрылки не установлены в необходимом положении, заход на посадку неустойчивый или взлетно-посадочная полоса слишком короткая.

Следующим этапом развития этой технологии Honeywell является Surf-IA, которая добавляет более сложные визуальные индикаторы на бортовые дисплеи. Honeywell тестирует ее с 2018 года в сотрудничестве с Airbus и Dassault.

В то время как Surf-IA предназначена для установки на новые самолеты, более базовая система Surf-A будет доступна в виде модернизации, доступной по цене и простой в установке, пояснили в компании.



## Великобритания ужесточает требования безопасности для пассажиров бизнес-авиации

Владельцам, операторам и пилотам частных самолетов теперь грозят штрафы в размере до 10000 фунтов стерлингов (\$12700), если они не предоставят онлайн Пограничной службе Великобритании предварительную информацию о пассажирах (API) перед вылетом в страну или из страны. Раньше данные API можно было отправлять по

электронной почте, факсу или другими способами вручную.

Требование вступило в силу 6 апреля, а одобрено парламентом Великобритании в ноябре прошлого года. По данным правительства, это изменение поможет Пограничной службе более эффектив-

но использовать персонал для решения проблем безопасности путешественников. В агентстве заявили, что обязуются проверять 100% всех рейсов авиации общего назначения, о которых получено уведомление.

В марте бывший главный инспектор пограничной безопасности Великобритании опубликовал заявление о том, что Пограничная служба постоянно не проверяет деловые самолеты, прибывающие в аэропорт Лондон-Сити. В январе правительство сократило количество аэродромов авиации общего назначения, разрешенных для приема международных рейсов, на 84%. Объявляя о новых требованиях, министр легальной миграции Великобритании Том Персглов заявил, что изменения являются «частью более широкой работы по повышению безопасности в сфере авиации общего назначения и обеспечению безопасности наших границ для борьбы с терроризмом, предотвращения и выявления преступлений, а также для иммиграционных целей».

Аэропорты деловой авиации и FBO в Великобритании теперь вынуждены делать значительные инвестиции в технологии повышенной безопасности. В понедельник аэропорт Фарнборо объявил, что потратил 3 млн фунтов стерлингов на модернизацию системы безопасности, которая включает в себя пару новейших систем досмотра багажа С3, которые позволяют пассажирам не доставать из сумок ноутбуки и другие электронные устройства, а также до двух литров жидкостей. На прошлой неделе Private Jet Centre аэропорта Лондон-Сити объявил, что также инвестировал в ту же технологию и рассчитывает ввести ее в эксплуатацию до июля.





## DC Aviation Al-Futtaim и OEL Aviation Services подписали стратегическое соглашение

DC Aviation Al-Futtaim (DCAF), поставщик услуг бизнес-авиации, подписал стратегическое соглашение с OEL Aviation Services FZE (OEL) об управлении самолетом Hawker 4000, принадлежащим Transworld Group. OEL, входящая в глобальный транспортно-логистический конгломерат Transworld Group, эксплуатирует самолеты под брендом AIRAVAT.

Самолет AIRAVAT Hawker 4000 будет базироваться в Al Maktoum International Airport в Dubai South. Благодаря этому сотрудничеству AIRAVAT получит выгоду от обширного опыта DCAF в области управления воздушными судами, эксплуатационных возможностей и инфраструктуры на своей базе в Al Maktoum International Airport.

Объединяя эти преимущества с имеющимся опытом OEL в сфере авиационных услуг, партнерство направлено на обеспечение превосходного управления и операционной эффективности Hawker 4000 авиакомпании AIRAVAT.

Хольгер Остхаймер, управляющий директор DC Aviation Al-Futtaim, отметил, что чрезвычайно рад сотрудничать с OEL Aviation Services в управлении самолетом Hawker 4000. «Используя наш опыт в управлении воздушными судами и оснащение DCAF мирового класса в Dubai South, мы стремимся обеспечить клиентам AIRAVAT высочайшие стандарты безопасности, надежности и удовлетворенности клиентов. Мы надеемся на взаимовыгодное сотрудничество».

Используя управленческие услуги DCAF и глобальную сеть, клиенты AIRAVAT получают доступ к рас-

ширенным возможностям путешествий по Ближнему Востоку и международным направлениям.

Рамеш С. Рамакришнан, председатель правления Transworld Group, сказал: «Это стратегическое соглашение не только укрепляет нашу приверженность расширению присутствия в регионе Персидского залива, но и подчеркивает нашу при-

верженность созданию прочных партнерских отношений, которые стимулируют рост и инновации в авиационной отрасли. Партнерство с DCAF, согласующееся с планами быстрого глобального расширения AIRAVAT, проложит путь к изучению взаимовыгодных возможностей для бизнеса, которые позволят использовать сильные стороны обеих сторон».



## Пасмурное небо затрудняет летние чартеры в Европе, но был всплеск VIP-трафика в День «Д»

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 23-й неделе (3–9 июня) во всем мире было выполнено 70613 рейсов бизнес-джетов, что на 1% меньше, чем на 23-й неделе 2023 года. Глобальный трафик Part 135 и 91K снизился на 4% по сравнению с 23-й неделей прошлого года. В июне (1-9 июня) мировая активность бизнес-джетов упала на 5% по сравнению с прошлым годом. С начала года глобальный трафик на 1% снижается в годовом исчислении.

Активность регулярных авиакомпаний в июне на 3% выше по сравнению с прошлым годом, в отличие от грузовых авиаперевозок, которые упали на 11% в годовом исчислении.

### Соединенные Штаты

На 23-й неделе (3–9 июня) активность бизнес-джетов в США была на уровне той же недели 2023 года. В отличие от общеамериканской тенденции, трафик во Флориде упал на 1% по сравнению с 23-й неделей прошлого года. В США рейсы Part 135 и 91K выросли на 3% относительно той же недели 2023 года.

В этом месяце (1-9 июня) активность бизнес-джетов в США снизилась на 4% по сравнению с июнем прошлого года, и на 8% ниже июня 2022 года, хотя на 33% опережает июнь 2019 года. Трафик в Тетерборо, самом популярном аэропорту, отстает от прошлого года на 9% и опережает на 9% 2019 год. Даллас Лав Филд — второй по загруженности аэропорт для бизнес-джетов в США в этом месяце показал рост на 6% по сравнению с прошлым годом. В Чикаго Мидуэй активность упала на 5% по сравнению с 2019 годом. Снижение активности в нем, по-видимому, связано с отсутствием частных рейсов: в этом

Market Sector	Flights	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
Scheduled Operation	752,097	2.6%	32.2%	70.2%	424.4%	10.3%
Business Aviation	88,098	-4.5%	-7.0%	1.8%	91.1%	32.2%
Other	81,851	4.4%	87.3%	140.0%	653.6%	136.8%
Cargo	22,122	-11.3%	-15.4%	-14.1%	-4.6%	19.3%
Grand Total	944,168	1.7%	28.7%	60.5%	322.3%	17.8%

Глобальная активность 1–9 июня 2024 г. (бизнес-авиация включает только бизнес-джеты)

Departure Airport	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
KTEB, Teterboro	1,855	3.2%	-9.0%	-7.0%	26.0%	295.5%	9.1%
KDAL, Dallas Love Field	915	1.6%	5.8%	-3.3%	-6.3%	75.0%	50.5%
KLAS, McCarran Intl.	858	1.5%	15.2%	0.1%	-0.7%	156.1%	14.7%
KIAD, Washington Dulles Intl.	804	1.4%	-11.2%	-2.8%	19.6%	179.2%	23.1%
KPBI, Palm Beach Intl.	717	1.2%	2.0%	-6.0%	-22.2%	-2.8%	73.2%
KVNY, Van Nuys	717	1.2%	-1.0%	-17.7%	-13.8%	65.2%	24.5%
KHPN, Westchester County	702	1.2%	-14.2%	-15.3%	-10.8%	67.5%	2.3%
KMDW, Chicago Midway Intl.	609	1.1%	-12.4%	-12.9%	31.5%	213.9%	-5.3%
KOPF, Miami-Opa Locka Executive	572	1.0%	7.5%	-2.9%	-25.9%	50.9%	87.5%
KHOU, William P Hobby	553	1.0%	-11.7%	-14.9%	-15.2%	37.6%	16.2%
Grand Total	57,704	100.0%	-4.4%	-7.9%	-5.2%	70.3%	32.8%

Аэропорты США, июнь 2024 года

месяце было всего 27 частных рейсов, что на 45% меньше, чем в июне прошлого года, и на 39% меньше, чем в 2019 году. Корпоративные летные отделы и чартерные авиапарки также значительно сократили полеты в Чикаго Мидуэй: количество вылетов на 44% и 41% ниже, чем в июне 2019 года.

Активность турбовинтовых самолетов в США упала на 12% по сравнению с июнем прошлого года, хотя на 20% выше относительно июня 2019 года. Чартерные рейсы турбовинтовых самолетов сократились почти вдвое по сравнению с прошлым годом.

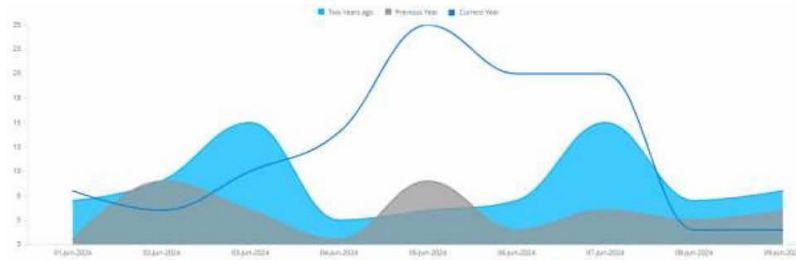
### Европа

На 23-й неделе активность бизнес-джетов в Европе упала на 6% по сравнению с той же неделей 2023 года. На основных рынках Великобритании и Франции трафик снизился на 4% и 8% по сравнению с 23-й неделей прошлого года. Напротив, Германия показала рост на 6% относительно той же недели 2023 года. В Европе наблюдалось значительное снижение активности самолетов под АОС, падение составило 17% в годовом исчислении, Великобритания повторила эту тенденцию, Германия снизилась на 12%, а Франция – на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



В июне трафик бизнес-джетов в Европе упал на 3% в годовом исчислении, и на 14% по сравнению с 2022 годом, хотя и держится на 3% выше относительно 2019 года. В июне наблюдалось несколько резких скачков, в частности в Великобритании, Греции и Португалии.

В Испании, которая обычно является популярным местом летнего отдыха, активность бизнес-джетов упала на 8% по сравнению с июнем 2019 года. Сильный дождь на Майорке на этой неделе привел к временному закрытию аэропорта LEPА, в июне это второй по загруженности аэропорт для бизнес-джетов в Испании, на 2 рейса уступая лидирующему в рейтинге аэропорту Ибицы (LEIB). За девять дней июня прибытие бизнес-джетов на Ибицу (LEIB) отстает на 9% от прошлого года. Внутренние рейсы из Испании на остров со-



Arrival Airport	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights
LFRK, Caen-Carpiquet	52	46.8%	85.7%
LFRG, Deauville-Saint-Gatien	21	18.9%	90.9%
LFRC, Cherbourg-Maupertus	16	14.4%	700.0%
LFOP, Rouen	14	12.6%	180.0%
LFOH, Le Havre Octeville	7	6.3%	40.0%
LFAB, St Aubin	1	0.9%	
LFOE, Évreux-Fauville (BA 105) Air Base			
<b>Grand Total</b>	<b>111</b>	<b>100.0%</b>	<b>117.6%</b>

Ежедневное прибытие бизнес-джетов в аэропорты Нормандии с 1 по 9 июля

кратились на 8%, рейсы из Италии выросли на 9%. Также наблюдается значительное снижение прибытий из Франции и Великобритании, количество рейсов сократилось на 19% и 20%.

В аэропортах региона Нормандия во Франции на прошлой неделе наблюдался значительный рост прибытий бизнес-джетов в связи с 80-летием Дня «Д» (высадка союзников в 1944 г.). В период с 1 по 9 июня в Кан-Карпике (LFRK) прибыло 52 бизнес-джета, 17 рейсов в LFRK прибыли из других аэропортов Франции, 17 – из Великобритании. Самым загруженным типом оператора в аэропорту были компании по управлению воздушными судами, зарегистрировано 7 прибытий правительственных VIP-самолетов.

По всей Европе трафик бизнес-джетов под АОС имеет тенденцию к снижению на 13% по сравнению с прошлым годом и на 1% отстает от 2019 года. Значительное снижение по сравнению с июнем прошлого года во Франции (-15%), Испании (-18%) и Нидерландах (-26%). Четверть рейсов АОС в этом месяце была выполнена на легких бизнес-джетах, хотя активность таких самолетов упала на 12% в годовом исчислении. Трафик джетов начального уровня упал еще больше по сравнению с июнем прошлого года: за первые 9 дней этого месяца выполнено всего 315 рейсов, что на 34% меньше, чем в прошлом году.

### Остальной мир

На 23-й неделе 2024 года наблюдалось значительное снижение активности бизнес-джетов по сравнению с 23-й неделей прошлого года. Трафик на Ближнем Востоке упал на 19% в годовом исчислении, в Африке – на 23%, а в Азии – на 8%.

За девять дней июня в Канаде было выполнено 2180 рейсов бизнес-джетов, что на 1% меньше, чем в прошлом году, а в Мексике активность упала на 9% по сравнению с прошлым годом. Объем полетов на Багамах на 3% выше по сравнению с прошлым годом, 90% рейсов приходится на США и в этом месяце рейсов в США на 2% больше, чем в прошлом году. Активность бизнес-джетов в Китае снизилась на 1% по сравнению с июнем 2023 года.

**Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует:** «Несмотря на самое медленное начало июня за последние два года, активность бизнес-джетов в США остается высокой, причем значительно опережает сопоставимый период июня 2019 года. Напротив, лето в Европе выглядит слабее, и по сравнению с июнем 5-летней давности рост составил всего 3%. Годовщина Дня «Д» увеличила прибытие бизнес-джетов в аэропорты французского региона Нормандия. В начале сезона вечеринки на Ибице наблюдается заметное снижение бизнес-джетов из Франции и Великобритании».

## Крупные спортивные мероприятия будут стимулировать летний спрос в Европе

Отрасль вступает в пиковый период спроса на чартерные авиаперевозки, что имеет решающее значение для годовой прибыли европейских чартерных компаний. Используя данные Avinode о потоках спроса, сроках выполнения заказов и ценах, руководитель отдела аналитики Avinode **Гарри Кларк** выделяет тенденции, которые помогут брокерам и операторам максимально эффективно использовать этот важный сезон.

Я был рад поделиться своими прогнозами по чартерам на лето 2024 года на выставке EBACE этого года во время сессии «Состояние отрасли». Подводя итог, мы видим некоторые колебания спроса в

различных регионах с общей положительной тенденцией в июне и июле в Европе, в то время как спрос в США остается неизменным.

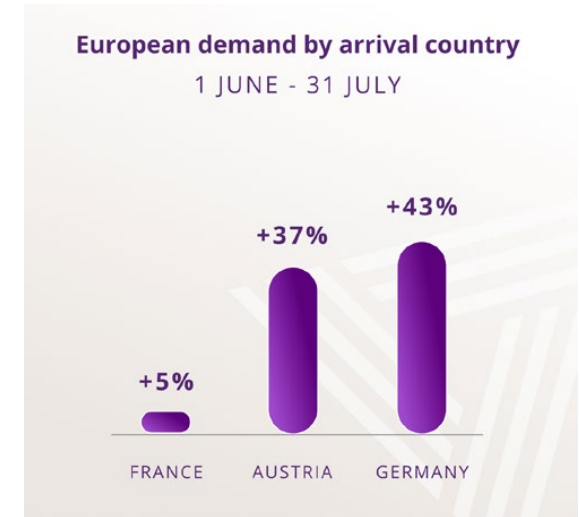
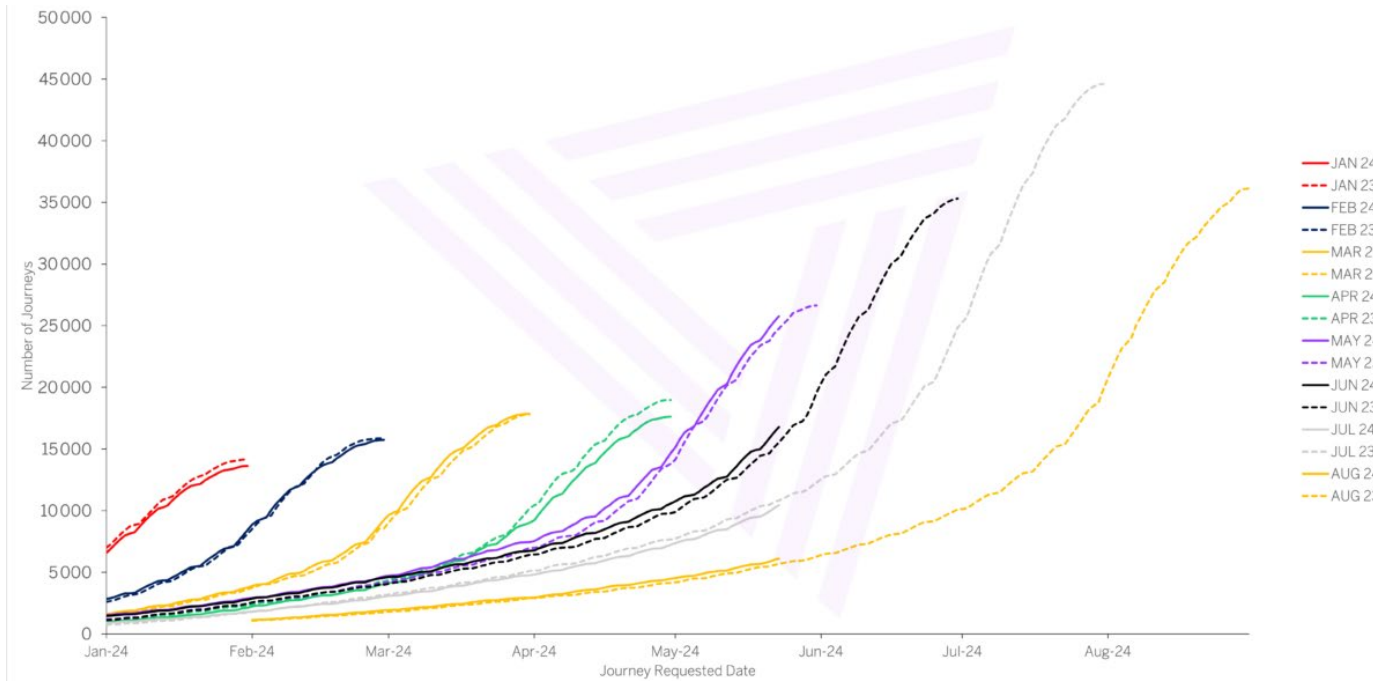
На приведенной ниже диаграмме представлен совокупный спрос на маркетплейсе Avinode по месяцам вылета, и показано, что он растет по мере приближения к концу каждого месяца. Когда сплошная линия находится над пунктирной, спрос растет год к году.

Что касается спроса внутри Европы, то май и июнь закончатся положительно по сравнению с аналогичными месяцами прошлого года. Июль и август

немного ниже прошлогодних. Однако, поскольку большая часть спроса на поездки в эти месяцы еще впереди, эта тенденция может измениться.

### Летние мероприятия стимулируют спрос

Ранний спрос на Германию как пункт прибытия высок благодаря финалу Лиги Чемпионов с участием немецкой команды и чемпионату Европы, который пройдет в июне и июле.



Летние мероприятия, включая Гран-При F1, повышают спрос на всем континенте. Прошло 12 лет с тех пор, как Олимпийские игры проводились в европейской стране, поэтому трудно предсказать их влияние на спрос на чартерные авиаперевозки. В Avinode мы видим, что ранний спрос на поездки в Париж в конце июля немного ниже, чем ожидалось. По сравнению с прошлым годом, спрос на туры в Париж в основном растет из Соединенных Штатов.



### **Спрос в последнюю минуту возрастает в летние месяцы**

В мае мы обычно наблюдаем резкое изменение сроков запросов на чартерные рейсы по Европе. Зимой около 35% запросов поступают более чем за 30 дней до поездки, а 12% – на поездки в течение 48 часов. В летние месяцы эти проценты меняются, и 20% запросов на поездки будут приходиться в течение 48 часов.

### **Чартерные ставки остаются повышенными**

Средние ставки на чартеры в Европе на 20% выше, чем до пандемии. В то время как спрос с 2022 года

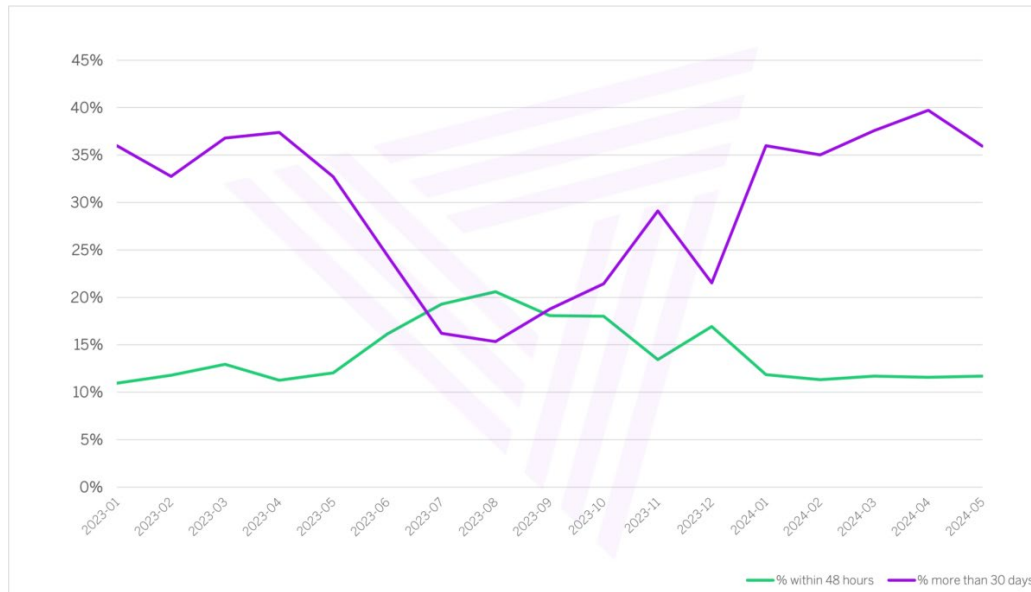
снизился, цены на чартеры не изменились. Уже очевидно повышение ставок в летнем сезоне 2024 года. Более высокие ставки не удивительны, учитывая ценовое давление в последние несколько лет.

Это подчеркивает, что цена чартера в основном базируется на затратах с маржой, а не на покупательной способности. Сезонные закономерности гораздо более заметны для запросов в одну сторону, что указывает на способность некоторых операторов лучше максимизировать доход от этих типов поездок, когда спрос высок.

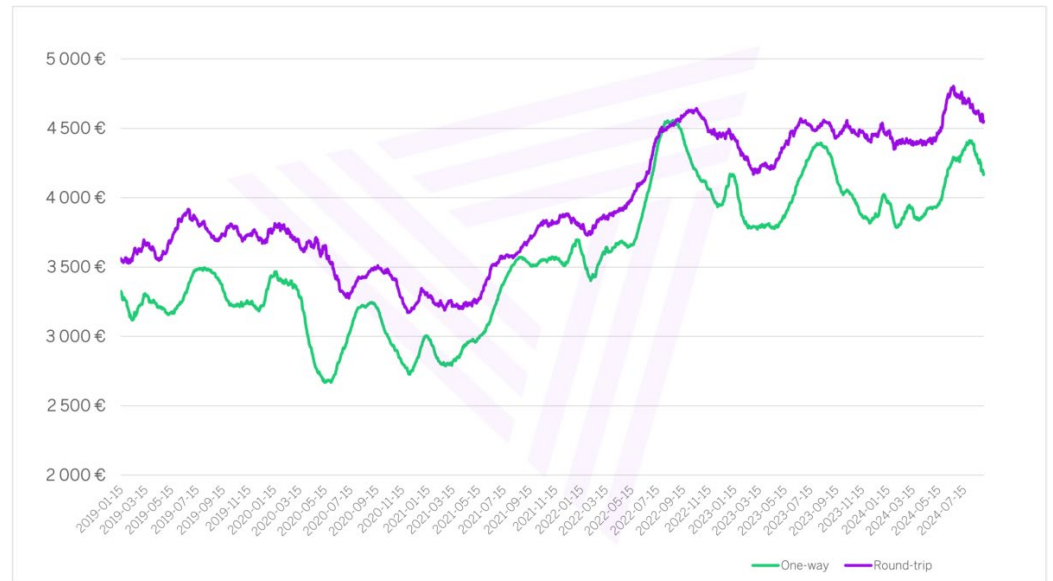
### **Использование спроса на конкурентном рынке**

В целом спрос на частные чартеры ниже, чем в пиковые годы после пандемии, при этом расписание рейсов регулярных авиакомпаний восстанавливается. Однако спрос в Avinode остается высоким по сравнению с 2023 годом.

Мы определенно видим больше конкуренции за выигранные поездки, чем раньше. Доля принятых заявок на поездки в США в январе 2024 года была рекордно высокой, что указывает на то, что у брокеров больше выбора, чем когда-либо. Мы также заметили, что все больше операторов Avinode оптимизируют структуру своего авиапарка с помощью динамических цен и порядка маршрутов, чтобы воспользоваться спросом.



Сроки запросов на чартерные рейсы



Чартерные ставки

## «Серый» рынок черного континента

Роланд Ияйи, генеральный директор Topbrass Aviation, зарегистрированной в Нигерии нерегулярной авиакомпания, заявил, что сектор бизнес-авиации Нигерии не смог полностью реализовать свой потенциал. По его словам, это связано с тем, что было позволено процветать «серому» рынку в значительной степени из-за неадекватной струк-

туры, плохого соблюдения нормативных актов и политики лицензирования авиакомпаний, предусматривающей единые требования для всех.

В эксклюзивном интервью журналу African Aerospace Ияйи сказал: «Если у вас «серого» рынка больше, чем лицензированных операторов, как

может расти рынок? Вы не можете развивать этот рынок, потому что это означает искажение ценообразования. Искривление цен является основным фактором, сдерживающим инвесторов при выходе на нигерийский рынок. Это фундаментальные вопросы, которые необходимо рассмотреть, прежде чем говорить о том, есть рост или его нет. Итак, мы рассматриваем вопросы, связанные с нормативными актами и обеспечением соблюдения нормативных актов, чтобы этот сектор мог дать необходимый рост».

Роланд Ияйи привел в пример недавний случай, когда в аэропорту Ибадана в течение нескольких недель произошло два инцидента. «Ни одна регулярная авиакомпания не летала в Ибадан, потому что аэропорт был закрыт в определенное время. Одна из авиакомпаний прилетела однажды ночью и ее самолет выкатился за пределы взлетно-посадочной полосы. К счастью, авария не привела к жертвам, но выяснилось, что данная авиакомпания даже не была лицензированным оператором».

«Это часть «серого» рынка. Я могу гарантировать, что оператор запросил цену ниже рыночной, потому что они не платят никаких налогов авиационному регулятору САА. Таким образом, лицензированные операторы, которые обычно включают в цену и налоги, уже вытеснены с рынка. Игрок на «сером» рынке будет захватывать рынок, подрезая всех остальных. При такой структуре вы не увидите роста. По сути, структура отрасли несовершенна и нуждается в регулировании и правоприменении, и пока это не будет сделано, любой потенциал, о котором мы говорим сегодня, будет просто миром», - сказал он.





Ияйи сказал, что огромный потенциал рынка нерегулярных рейсов заключается в том факте, что регулярные внутренние рейсы выполняются только в 11 из 33 аэропортов страны, и что у более элитных пассажиров, которые предпочитают нерегу-

лярные рейсы, было бы больше причин делать это из-за проблем с отсутствием широкой маршрутной сети. «Как правило, это должно способствовать росту сектора деловой авиации, но причина, по которой мы не наблюдаем такого роста, заключается в

вопросах структуры, которые являются очень фундаментальными», - подчеркнул он.

«Из-за того, что регулирующий орган закрывал глаза на «серый» рынок, потенциал структурированного роста в этом секторе был сведен на нет», - сказал он.

Говоря о дальнейших действиях, Ияйи сказал: «Для того, чтобы ситуация изменилась, ключевое значение имеет соблюдение нормативных актов. Нам нужно пересмотреть нашу политику, которая не способствует росту. Мы должны пересмотреть структуру лицензирования авиакомпаний, чтобы учесть различные ниши, в которые хотят попасть операторы. Я думаю, что принцип «одних требований для всех» ошибочен. Разумно лицензировать авиакомпании, основываясь на их категориях».

Ияйи добавил, что нерегулярные рейсы были бы прекрасной возможностью для молодых пилотов приобрести опыт, необходимый для перехода на более крупные самолеты, «но, к сожалению, из-за того, что сектор авиации общего назначения в Нигерии еще не структурирован, этот потенциал на данный момент неосуществим».

Он сообщил, что его авиакомпания Topbrass Aviation решила реструктурировать свою деятельность и сосредоточиться на другой нише. «К третьему кварталу этого года мы планируем привлечь новые активы, чтобы иметь возможность использовать эти нишевые рынки. Мы пытаемся понять, как мы можем использовать наши контакты за пределами Нигерии, чтобы получить доступ к этим активам».



## Как отрасль кастомизации надеется преобразиться в 2024 году и в дальнейшем

За последние несколько лет состояние рынка кастомизации сильно изменилось, отчасти под влиянием постпандемийных изменений среди потребителей, чьи предпочтения в отношении стиля, дизайна и функциональности помещений со временем менялись. Этот сдвиг, по-видимому, обусловлен несколькими факторами: клиенты стремятся к более универсальной совместимости функций салона, более рациональному и современному дизайну, а также лучшей связи с использованием новейших технологий.

### **Эстетика в стиле минимализма**

Президент компании VIP Completions Бен Ширази рассказал, что вкусы покупателей в дизайне изменились в сторону минималистской эстетики «Apple Store», которая часто встречается в современном домашнем дизайне, – это отход от классического стиля «под дерево» и натуральных материалов, которые ранее доминировали на рынке.

«Я бы сказал, что каждый проект, который мы

реализовали за последние год-полтора, а также каждый проект, который мы запланировали на ближайшее будущее, – это все современное, знаете ли, матовое дерево, открытая зелень, своего рода «дзен-естественная» цветовая палитра. Это определено так», – сказал он.

Бета Тракслер, старший дизайнер West Star Aviation, также отметила, что эстетика минимализма стала приоритетной среди клиентов. «Вы видите гораздо больше однотонных интерьеров с большим количеством текстур. Так, например, ковры сейчас выглядят гораздо более текстурно, намного мягче, например, чтобы они выглядели более «президентски». В прошлом ковры имели гораздо более «гостеприимный» вид», – сказала она.

Мэри Ли из Duncan Aviation сказала, что переход к «более простой» эстетике оказал влияние на предпочтения в дизайне салона в целом. «Мы избавляемся от многих старомодных декоративных элементов и тому подобных вещей, которые мы уже видели. Все очень просто. Переходим к мягкой, нейтральной, естественной цветовой палитре. Гибриды мягкого белого, заимствующие цвета из природы, оттенки натурального дерева по сравнению с некоторыми видами древесины с высокой степенью окрашивания, которые мы видели раньше», – сказала она. «Сочетание текстур, тон в тон, монохроматичность, но в то же время привлекающая внимание теплом, уютным, современным ощущением чистых линий. Таким образом, мы видим много белых цветов с темно-черными вставками и ковровыми покрытиями в более холодных металлических тонах. Темный шпон как бы дополняют современный стиль, а белое серебряное





напыление придает более современную, уютную и естественную эстетику».

Бен Ширази, президент SmartJet отметил, что рост этих дизайнерских предпочтений свидетельствует о том, что на рынок отделочных работ выходит более молодая клиентура. «Сегодня покупатели – это молодое поколение, которое богатеет раньше, чем много лет назад это сделали нынешние владельцы джетов. Вот кто сегодня является целевой аудиторией. У вас есть 30-летний и 40-летний предприниматели, покупающие самолеты, в отличие от 60-летних и 70-летних. Итак, опять же, их ожидания более современны, понимаете?» - добавил он. «Возвращаясь к большому количеству удобств, они

ожидают, что в их распоряжении будет все, а не какие-то ограничения».

### **Новые предпочтения в связи**

Наряду с более современной эстетикой, пассажиры стремятся к расширению возможностей подключения как к Интернету в целом, так и к бесшовной интеграции персональной электроники. По мере того, как все больше людей пользуются собственными планшетами, смартфонами и ноутбуками, растет необходимость в том, чтобы клиенты могли интегрировать свои технологии в работу салона.

Для некоторых компаний это означало отказ от

прежней потребности в «модульных» технологиях, таких как встроенные телевизионные экраны и панели. Роберт Стоктон из Western Aircraft воочию убедился в этом.

«Мы получаем много старых самолетов, в которые встроены телевизионные мониторы и развлекательные системы, которые просто не соответствуют современным технологиям. Они часто не используются, и поэтому мы получаем запросы на их удаление. Это сложная задача, когда у вас в переборке большая дыра, поэтому мы должны ее чем-то прикрыть, и лучший способ сделать это – заново облицевать весь элемент», - сказал Стоктон. «Затем вы перестраиваете большую часть всего самолета только для этой одной цели. И у вас есть другие самолеты, в которых телевизоры встроены в верхние боковые панели, а затем мы их удаляем. У вас также есть еще одно отверстие, которое немного проще, потому что вы можете закрыть его материалом. Но здесь много работы. Многие клиенты говорят: «Просто оставьте это, мы просто не будем этим пользоваться».

«И еще есть DVD-плееры, которые не используются. Они будут удалены, и теперь у вас будет дополнительное место для хранения в вашем шкафу. Это своего рода бонус. Но многое из этого, безусловно, связано с новыми технологиями», - заключил он.

Стив Элофсон из Duncan Aviation также заметил этот сдвиг. «В самолете всё реже есть проигрыватель DVD или Blu-Ray, а мониторы, которые находятся в самолете, используются для систем отображения движущихся карт, таких как Airshow», - сказал он.



Отказ от модульных технологий также привел к усилению внимания к новейшим способам обеспечения беспроводного подключения к Интернету. Бен Ширази сказал, что Starlink, компания спутникового интернета, возглавляемая Илоном Маском, пользуется растущей популярностью в отрасли. «Очевидно, что Starlink – это громкое слово, которое сегодня используется большинством покупателей. Все хотят его. Все ожидают, что он будет доступен», - сказал он.

«Внедрение Starlink занимает немного больше времени. Мы работали с ними напрямую, и я чувствую, что они больше ориентированы на разработку, чем на продажи. Они уделяют больше

внимания технологиям и возможностям подключения, чем тому, как они собираются внедрять свою программу продаж. Сейчас они как бы выбрали несколько вариантов. И в этом году они внедряются на нескольких самолетах и в нескольких разных моделях», - сказал Ширази.

### **Фактор экологичности**

Несколько игроков отрасли в целом сейчас активно заявляют о принятии мер по борьбе с выбросами углекислого газа и созданию экологически позитивных изменений, и, в связи с этим возникает более широкий вопрос о том, как экологичные материалы проникли на рынок комплектующих.

Аналитики говорят, что производители активно продвигают более экологичную продукцию. «Наши поставщики внедряют множество продуктов, ориентированных на экологичные инициативы. Например, мы видим кожу оливкового цвета, то есть это 100% натуральная дубленая кожа. Мы отказываемся от использования агрессивных химикатов. Производители тканей также преуспевают в том, что касается использования переработанных продуктов. У нас есть много возможностей с экологически чистыми продуктами и композитной облицовкой по сравнению со стандартным натуральным шпоном, которые мы видим в экзотических изделиях, встречающихся все реже и реже. Я думаю, что наши поставщики продельывают действительно хорошую работу, предоставляя нам продукты, которые мы можем предложить нашим клиентам, если они действительно получают такой запрос», - комментируют в Dunkan Aviation.

Ширази сказал, что он также убедился в необходимости устойчивого обеспечения ресурсами самих поставщиков материалов. «Американские покупатели действительно ожидают, что поставщики будут руководствоваться принципами устойчивого развития и учтут их в своей бизнес-модели, чтобы иметь возможность развивать свой бизнес. Они выбирают самого дорогого поставщика кожи, лучшего поставщика шпона и ковровых покрытий, потому что ожидают, что эти поставщики реализуют инициативы, направленные на поддержку устойчивого развития», - сказал он.

Экологичность продукции стала обычным элементом продаж и косвенным ожиданием покупателя. «Магазины, которые продают товары, стараются





использовать экологичность как один из методов продаж, чтобы показать: «Послушайте, мы предлагаем вам лучший продукт, но мы также придерживаемся принципа экологичности с точки зрения того, как мы перерабатываем кожу или откуда мы получаем наш продукт или материалы». Таким образом, покупатель в США не обязательно покупает только из соображений экологичности. Они почти ожидают, что будут покупать у лучших, и им приходится учитывать это в своей модели поставок», - сказал он.

Вета Тракслер из West Star придерживается чуть более осторожной позиции, отмечая, что ее клиенты стали уделять больше внимания углеродному следу от своих выбросов. «Лично я считаю, что это своего рода модное словечко. Многие люди, работающие на рынке ремонта, на самом деле никогда не поднимают эту тему специально. Если они это и

делают, то скорее задаются вопросом: «Как я могу уменьшить свой углеродный след». Знаете, могу ли я, например, посадить больше деревьев? Это не обязательно связано с материалами, которые они используют внутри салона. Я бы сказала, что один из 50 человек действительно ищет более экологичные продукты, но наши поставщики в авиационной отрасли отлично справляются со своей работой и могут обеспечить некоторые из этих видов деятельности. Недавно мы сделали Challenger, в котором кожа на самом деле была сделана из авокадо».

### ***Проблемы с цепочками поставок и отраслевые ограничения***

С начала пандемии проблемы с цепочками поставок затронули почти все отрасли в США, и рынок готовой продукции ничем не отличается. Несмотря на то, что рынок вырос и адаптировался к новым

реалиям международной цепочки поставок, компании по-прежнему сталкиваются со стрессовыми факторами, влияющими на их бизнес.

«Я бы сказал, что самое важное – это детали, настоящие детали. Итак, у нас есть заказчик, который хочет приобрести совершенно новую раму для сидения или изменить планировку салона, где потребуется новый стол или новое кресло. На такие работы требуется очень много времени. Например, вам потребуется 16 недель, чтобы получить новый стол», - сказала Вета Тракслер.

### ***«Покупатель сегодня другой человек»***

На постпандемийном рынке отрасль кастомизации адаптировалась к меняющейся глобальной экономике. «Знаете, сегодня покупатель стал другим человеком», - сказал Ширази. «Это не столько административные и корпоративные поездки. Это больше частный предприниматель и семейные путешествия. Zoom и электронные встречи в некотором роде изменили правила игры, когда руководители передвигаются на встречи».

Тракслер заявила, что потребность в «офисе в небе» становится все более распространенной. «Каждый хочет иметь возможность связи, которая есть на земле и в воздухе».

Поскольку рынок продолжает развиваться для нового поколения с новыми вариантами дизайна, рынок кастомизации ориентируется в меняющемся мире и меняющейся клиентуре с уникальными предпочтениями предыдущих поколений.



## Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Cessna 208B Grand Caravan EX**

Год выпуска: **2023 г.**

Место съемки: **май 2024 года, Ulaanbaatar Vujant-Uchaa Int'l – ZMUB, Mongolia**



Фото: Дмитрий Петроченко