

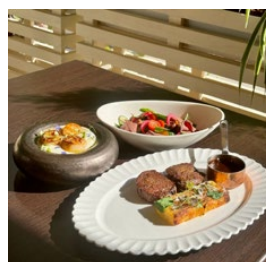
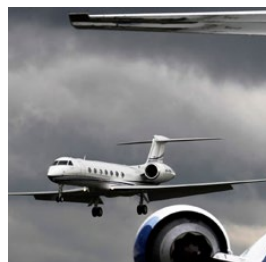


На минувшей неделе стали известны предварительные итоги работы отрасли с апреля по июнь. По данным аналитической компании Cirium, во втором квартале пятью крупнейшими производителями был поставлен 151 бизнес-джет, что на шесть самолетов превысило оценки Jefferies Equity Research. Это произошло благодаря большому количеству переданных самолетов Bombardier – 37, по сравнению с предполагаемыми 31, и Embraer Executive Jets – 26 против предполагаемых 23.

Jefferies сообщила, что в течение первой половины года поставки пяти основных производителей составили 256 бизнес-джетов, что на 20% больше по сравнению с прошлым годом, в основном за счет крупногабаритных самолетов, которые показали рост на 41% из-за ввода в эксплуатацию G700 и наращивания производства Falcon 6X. Аналитики прогнозируют, что в этом году эти пять производителей передадут 674 бизнес-джета по сравнению с 563 в 2023 году.

Между тем, эксперты отмечают, что летная активность бизнес-авиации «здорово опережает» доковидный уровень, при этом, по данным WingX, количество вылетов в прошлом месяце выросло на 30% по сравнению с июнем 2019 года. Лидерами восстановления стали Азиатско-Тихоокеанский регион и Северная Америка, которые на 80% и 29% выше уровней 2019 года соответственно.

В конце февраля 2024 года Налоговая служба США (IRS) объявила о планах провести аудит десятков состоятельных лиц. Хотя многие налогоплательщики приготовились к последствиям этих проверок, Крис Марич, соучредитель и директор по безопасности MySky, и Летван Саттон, менеджер MySky по налогам в авиации, считают, что это часть плана по вытрясанию денег из налогоплательщиков с высоким уровнем дохода ради общественного восприятия. Подробности в этом выпуске.



Трафик в середине лета опережает 2023 год

WINGX: в течение 28-й недели (с 8 по 14 июля) общее количество вылетов бизнес-джетов во всем мире снизилось на 2% по сравнению с 28-й неделей прошлого года, что соответствует последней четырехнедельной тенденции снижения на 2%

стр. 22

Точка зрения: проверки частных самолетов IRS могут стать уроком для Европы

Усиление проверок IRS использования частных самолетов подчеркивает важность соблюдения требований законодательства и дает важные уроки для европейского рынка деловой авиации. Европейские налоговые органы могут принять аналогичные меры, усилив расследования использования самолетов

стр. 25

Ягоды, «Медовик» и 60% роста

Первый раз BizavNews был в гостях у друзей из Debrett (входит в группу Angel Sky) полгода назад и уже тогда была хорошо видно, что молодая команда не только устремлена на качество и стиль, но весьма креативна. Спустя шесть месяцев мы вновь отправились в уютный ресторан в европейском стиле, чтобы посмотреть, насколько изменилось «меню»

стр. 27

«В Татарстане понимают, что допустили ошибку»: МВЕН возвращается в авиапром

Таинственный инвестор оплатил все долги ООО «Фирма МВЕН» перед кредиторами — минимум 150 млн рублей — и, по всей видимости, выкупил компанию. Таким образом, она избежала банкротства. По информации «БИЗНЕС Online», МВЕН начинает все сначала

стр. 29

Jefferies: поставки бизнес-джетов во втором квартале превысили прогноз

По данным компании Cirium, во втором квартале пятью крупнейшими производителями был поставлен 151 бизнес-джет, что на шесть самолетов превысило оценки Jefferies Equity Research.

Это произошло благодаря большому количеству переданных самолетов Bombardier – 37, по сравнению с предполагаемыми 31, и Embraer Executive Jets – 26 против предполагаемых 23.

Согласно данным Cirium, поставки Textron Aviation совпали с оценкой Jefferies в 43 бизнес-джета, в то время как Gulfstream Aerospace отстала от прогноза на один самолет (39 джетов), а Dassault Falcon поставила шесть бизнес-джетов против предполагаемых восьми. Примечательно, что квартальные поставки Gulfstream включили 11 недавно сертифицированных G700 – на три больше, чем ранее [подсчитали](#) брокер Hagerty Jet и аналитическая компания Baird.

Jefferies сообщила, что в течение первой половины года поставки пяти основных производителей составили 256 бизнес-джетов, что на 20% больше по сравнению с прошлым годом, в основном за счет крупногабаритных самолетов, которые показали рост на 41% из-за ввода в эксплуатацию G700 и наращивания производства Falcon 6X. Аналитики прогнозируют, что в этом году эти пять производителей передадут 674 бизнес-джета по сравнению с 563 в 2023 году.

Между тем, Jefferies отметила, что летная активность бизнес-авиации «здорово опережает» доковидный уровень, при этом, по данным WingX, количество вылетов в прошлом месяце выросло на 30% по сравнению с июнем 2019 года. Лидерами восстановления стали Азиатско-Тихоокеанский регион и Северная Америка, которые на 80% и 29% выше уровней 2019 года соответственно.



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

Почасовые ставки по Jet Card растут, а правила смягчаются

Согласно новому исследованию компании Private Jet Card Comparisons, стоимость карточных продуктов с фиксированной и ограниченной ставкой с гарантированной доступностью увеличилась на 1,8% за первые шесть месяцев 2024 года. Тем не менее, операторы по-прежнему упрощали использование часов, сокращая количество пиковых дней, снижая дневные минимумы и сокращая время бронирования чартерных рейсов.

«Это и хорошая, и плохая новость», - сказал Дуг Голлан, президент и главный редактор журнала Private Jet Card Comparisons. «После снижения с максимумов 2022 года в 2023 году цены на карты в настоящее время стабилизировались и постепенно возвращаются к росту».

Согласно исследованию, средняя почасовая стоимость карточных продуктов на конец второго квартала составила \$10 953, что на 6,8% меньше, чем в

четвертом квартале 2022 года, но все же на 30,3% выше, чем в конце 2020 года, когда Закон CARES отменил федеральный акцизный налог в размере 7,5%.

Почасовые тарифы в этом квартале были на 23,6% выше, чем в доковидном 2019 году. Дневные минимумы для рейсов на легких, средних и суперсредних самолетах продолжали снижаться и сейчас находятся ниже уровня 2019 года, что обеспечивает снижение цен на более короткие рейсы. Дневные минимумы для самолетов среднего и суперсреднего класса также снизились.

«Короткие перелеты, чтобы избежать стыковок в узловых аэропортах, или длительные поездки являются популярной причиной использования частных самолетов, поэтому снижение ежедневных минимумов важно для этих клиентов», - сказал Голлан.



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

EASA публикует технические спецификации по защите окружающей среды для воздушных такси

EASA опубликовало окончательную версию Технических спецификаций по защите окружающей среды (EPTS) для воздушных судов с вертикальным взлетом и посадкой (VCA) после фазы публичных консультаций, начатой в декабре 2023 года. Эти EPTS применимы к VCA с отклоняемыми винтами, такими как Lilium Jet. Ответы на все комментарии, полученные в ходе консультаций, публикуются вместе с EPTS.

EASA опубликовало два набора технических спецификаций по защите окружающей среды для VCA. Первый EPTS (для VCA с неотклоняемыми винтами, такими как VC2-1 VoloCity от Volocopter) был опубликован для публичных консультаций в мае 2023 года, а окончательная версия опубликована в декабре 2023 года.

В общеевропейском исследовании городской воздушной мобильности, опубликованном в 2021 году, шум был выделен как одна из основных проблем в отношении воздушных такси. Оба документа EPTS основаны на существующих международных стандартах шума для обычных воздушных судов, скорректированных с учетом специфических характеристик VCA. Помимо измерения шума при заходе на посадку, взлете и пролете, они также содержат оценку шума при висении, чтобы помочь оценить шумовое воздействие операций вблизи вертипортов, наземных объектов, с которых такие воздушные суда будут выполнять полеты.

В общеевропейском исследовании городской воздушной мобильности, опубликованном в 2021 году, шум был выделен как одна из основных проблем в отношении воздушных такси. Оба документа EPTS основаны на существующих международных стандартах шума для обычных воздушных судов, скорректированных с учетом специфических характеристик VCA. Помимо измерения шума при заходе на посадку, взлете и пролете, они также содержат оценку шума при висении, чтобы помочь оценить шумовое воздействие операций вблизи вертипортов, наземных объектов, с которых такие воздушные суда будут выполнять полеты.




Welltall
avia

КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ЛЮБОГО ТИПА.

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



BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Отдел продаж воздушных судов Atlas Air Services получил сертификат брокера IADA

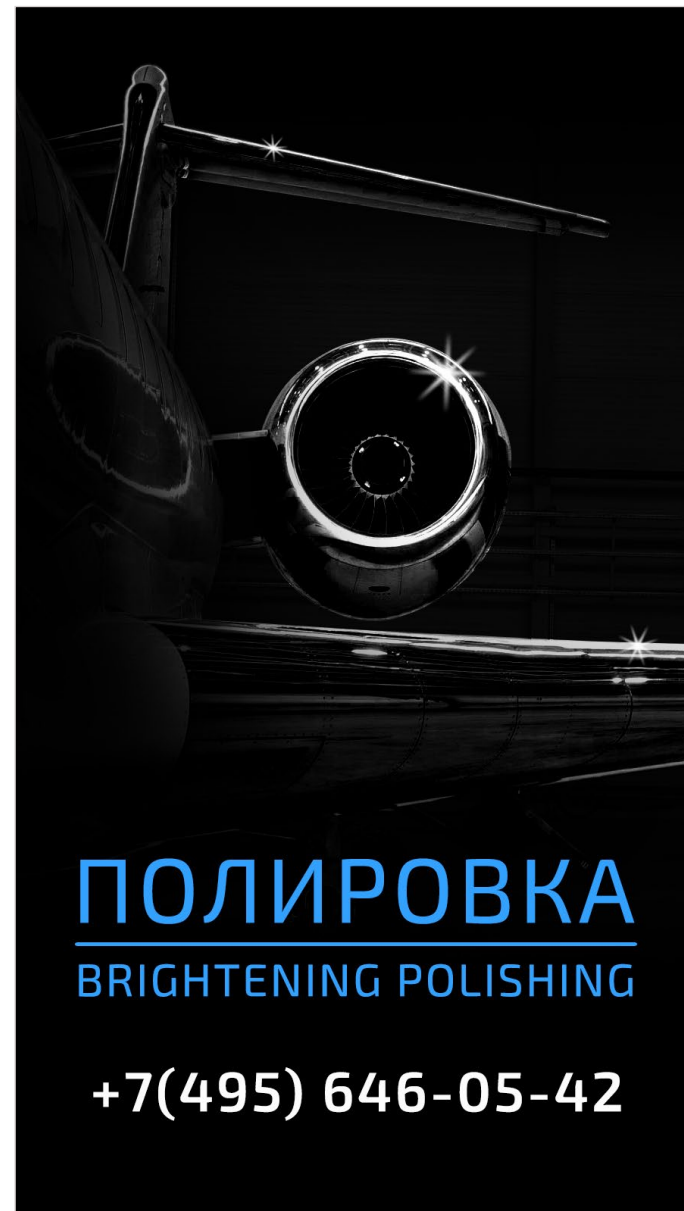
Компания Atlas Air Service всего год является аккредитованным членом Международной ассоциации авиадилеров (IADA).

IADA требует от своих членов соблюдения строгих стандартов коммерческих сделок и наличия особой экспертизы со стороны участвующих в них дилеров воздушных судов. Эту компетентность необходимо доказать в ходе комплексного тестирования.

Отдел продаж Atlas с блеском прошел этот тест и

теперь подтверждает свои обширные знания в специализированных областях технологий, контрактов и деловой этики в соответствии с IADA. Это единственная команда в Германии, имеющая такую квалификацию, и одна из немногих в Европе.

Николас фон Менде, генеральный директор Atlas Air Service: «Таким образом, Atlas подчеркнула свой выдающийся опыт в качестве торгового партнера на мировом рынке бизнес-джетов».



Honeywell подписывает соглашение с Gama Aviation Engineering о создании сервисного центра

Honeywell выбрала Gama Aviation Engineering для присоединения к своей сети сервисных центров авиационных двигателей в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. На своем предприятии в Борнмуте (Великобритания) Gama Aviation будет осуществлять линейное обслуживание турбовентиляторного двигателя TFE731 и вспомогательных силовых установок Honeywell на бизнес-джетах.

В соответствии с соглашением, операторы, использующие центр Gama в Борнмуте, могут осуществлять поддержку своих двигателей в соответствии с требованиями Плана технического обслуживания Honeywell. Gama имеет одобрения на тех-

ническое обслуживание EASA и UK Civil Aviation Authority и специализируется на поддержке деловых самолетов.

«Наше сотрудничество с Gama Aviation Engineering укрепляет нашу сервисную сеть и обеспечивает операторам более широкий доступ к авторизованному техническому обслуживанию», - сказал Энтони Флориан, президент Honeywell Aerospace Technologies по Европе, Ближнему Востоку, Африке и Индии. «Это соглашение подчеркивает нашу приверженность предоставлению надежной и эффективной поддержки по техническому обслуживанию для операторов воздушных судов в регионе».

A photograph of a man with a beard, wearing a dark blue suit and a white shirt, sitting in the cockpit of an aircraft. He is looking out of the window. The cockpit interior is visible, including the yoke and various instruments.

Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→

jetport-interiors.tech

Airshare приобрела новых инвесторов

Группа прямых инвестиций Kompass Kapital заявила, что сделала стратегическую инвестицию в частную авиационную компанию Airshare (штаб-квартиры обоих предприятий находятся в Канзас-Сити). Kompass Kapital теперь возглавит группу владельцев Airshare, при этом предыдущие инвесторы сохраняют свои позиции со значительными долями в капитале. Условия сделки не разглашаются.

«Мы очень рады присоединению Kompass Kapital к



группе владельцев Airshare и твердо верим, что ее инвестиции окажут существенное влияние на наше будущее», - заявил генеральный директор Airshare Джон Оуэн. «Когда мы приняли решение привлечь капитал для поддержки наших стратегических целей, мы тщательно определили для себя идеального партнера как в профессиональном, так и в культурном плане. Мы сразу же вызвали значительный интерес, но быстро стало ясно, что у нас есть идеальный партнер в лице Kompass Kapital. Репутация Kompass безупречна, и их послужной список в содействии процветанию бизнеса хорошо известен. Кроме того, они уже продемонстрировали отличные результаты».

Управляющий партнер Kompass Kapital Брэдли Бергер заявил, что он «очень воодушевлен» партнерством. «Мы инвестируем в людей, и при оценке потенциала любой возможности мы начинаем с руководства компании. Руководящая команда Airshare является выдающейся, и она вдохновила нас своим видением стратегического расширения географического присутствия компании, парка и клиентской базы. Перспективы роста очень обнадеживают, и мы считаем, что компания имеет уникальные возможности для дальнейшего захвата доли рынка», - отметил он.

Компании назвали инвестиционную часть «преобразующим годом для Airshare». После приобретения Airshare подразделения Wheels Up по управлению воздушными судами в сентябре прошлого года штат Airshare увеличился вдвое до почти 600 сотрудников, а парк самолетов приближается к 150, став одним из крупнейших операторов флота в США.



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

АероМех займется установкой Starlink

Американский провайдер услуг ТОиР АероМех готовится получить дополнительный сертификат типа (STC) для установки бортовой системы связи Starlink от SpaceX на самолеты Textron Aviation серии Citation 560XL. Применимый к моделям Excel, XLS и XLS+, сертификат в конечном итоге будет расширен за счет включения в него нового Citation Ascend, который заменит XLS+ в линейке Textron Aviation после сертификации в 2025 году.

Система Starlink включает в себя антенну с электронным управлением, установленную на верхней части фюзеляжа, и обеспечивает скорость загрузки до 300 Мбит/с, а скорость отдачи – до 35 Мбит/с. Компания АероМех, базирующаяся в Эверетте,

штат Вашингтон, ожидает получения STC 560XL в сентябре и планирует внедрить STC для самолетов Citation Sovereign, X, Latitude и Longitude, Cessna Caravan и SkyCourier, а также для Hawker серии 800/900. К концу года компания также планирует сертифицировать два других планера для установки Starlink и сделает STC доступными для любого дилера Starlink.

Клиенты могут заказать установку в дочерней компании АероМех AMI Aviation Services, в состав которой входит мобильная команда для удаленной установки. Первая система Starlink STC от АероМех была разработана для самолетов Beechcraft King Air серии 200/300.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Hawker 4000 получит обновление

Операторы Hawker 4000 теперь имеют возможность установить полностью интегрированную аэронавигационную систему Future (FANS) и систему передачи данных для пилотов с контроллером защищенного режима (PM-CPDLC) в соответствии с недавно полученным Textron Aviation дополнительным сертификатом типа.

Textron продолжает модернизировать суперсредний джет, который был снят с производства в 2013 году. Системы FANS 1/A+ и PM-CPDLC позволят пилотам упростить связь и использовать новейшие сервисы передачи данных, предлагаемые в Северной Америке и Европе, сообщается в релизе производителя.

В Textron Aviation отметили несколько преимуществ обновления, в том числе возможность быстрой и точной загрузки сложных инструкций в систему управления полетами одним нажатием кнопки. Системы FANS 1/A+ и PM-CPDLC также будут поддерживать перспективные возможности передачи данных, операции на основе траектории, улучшенное изменение маршрута в сложных погодных условиях и при интенсивном движении в аэропортах, а также приоритетное разрешение на вылет. Textron сравнил PM-CPDLC с текстовыми сообщениями SMS, используемыми на мобильном телефоне, но использующими предписанные сообщения для запроса и получения разрешений.

Textron Aviation может выполнить модернизацию в определенных сервисных центрах, принадлежащих компании, в США.

Diamond получила контракт на поставку самолетов специального назначения

Diamond Aircraft подписала важный контракт на поставку трех самолетов воздушного наблюдения DA62 MPP для греческого Министерства по борьбе с климатическими кризисами и гражданской обороны.

Эти самолеты будут использоваться для пожаротушения и поисково-спасательных операций в качестве центров воздушных операций и для воздушного наблюдения, используя современные электронно-оптические системы, систему локализации сотовых телефонов и различные каналы передачи данных, повышая способность Греции

эффективно управлять и реагировать в чрезвычайных ситуациях.

Комплексный контракт включает в себя не только три самолета специального назначения DA62 MPP, но и наземные станции, обучение, запасные части и последующую поддержку. Каждый самолет будет оснащен новейшими технологиями, адаптированными к потребностям воздушного наблюдения и миссий по реагированию на чрезвычайные ситуации.

Поставка самолетов DA62 MPP запланирована на конец третьего квартала 2025 года.



NetJets расширяет инфраструктуру

NetJets планирует масштабное расширение наземных служб поддержки за счет более чем «десятки проектов в сфере наземного обеспечения, реализуемых на ведущем рынке Соединенных Штатов».

«Мы с гордостью объявляем о последних инвестициях в поддержку расширения нашего присутствия в сфере наземного обеспечения. Открывая новые сервисные центры NetJets на Западе, укрепляя наши партнерские отношения с FBO и предлагая эксклюзивный сервис в Тетерборо, мы продолжаем помогать нашим владельцам с легкостью перемещаться по всей стране», - заявил президент по продажам, маркетингу и сервисному обслуживанию Патрик Галлахер.

В планы компании входит полная реконструкция и ребрендинг основного FBO в Тетерборо, самом загруженном аэропорту для частных самолетов в мире.

Этим летом в муниципальном аэропорту Скоттсдейл откроется эксклюзивный сервисный центр NetJets. Это будет первый новый сервисный центр оператора. В дополнение к оперативному техническому обслуживанию воздушных судов и складу запчастей, предлагаемых во всех узловых аэропортах, новый центр, созданный в партнерстве с Jet Aviation, предоставит конференц-залы, частный терминал, открытый внутренний дворик с видом на горы, доступ к стоянке для автомобилей и крытую парковку исключительно для клиентов NetJets.

G550 – борец с ураганами

Национальное управление океанических и атмосферных исследований (NOAA) заключило опционный контракт с Gulfstream Aerospace на сумму \$106 млн на покупку на вторичном рынке самолета G550, модифицированного производителем для прогнозирования ураганов и тропических штормов, атмосферных исследований и других миссий. Ожидается, что полностью оснащенный джет пополнит парк NOAA в 2028 году.

Это будет второй G550 для NOAA. Первый был заказан у Gulfstream в 2019 году, поставка которого запланирована на второй квартал следующего года, и который заменит устаревший GIV-SP. GIV-SP входит в состав флота NOAA с 1996 года. Оба G550 будут оснащены различными датчиками для сбора атмосферных данных, включая установленную на хвосте доплеровскую радарную систему.

«Эти новые самолеты значительно расширят возможности NOAA по сбору данных, имеющих решающее значение для исследований и прогнозирования ураганов, исследований атмосферных течений, климатических исследований и других миссий», - сказал администратор NOAA Рик Спинрад.

Эксплуатационный потолок G550 в 51000 футов позволит самолету составить детальную картину атмосферных условий над ураганами и тропическими циклонами и вокруг них, чтобы NOAA могло давать точные прогнозы. Данные, собранные G550, дополняют данные, собранные самолетами Lockheed WP-3D Orion компании NOAA, которые летают непосредственно в штормовые зоны.

По данным агентства, G550 будет базироваться в Центре управления воздушными судами NOAA в Лейкленде, штат Флорида.



Lilium получает заказ от Saudia Group на 100 eVTOL Lilium Jet

Saudia Group и Lilium NV подписали обязывающее соглашение о продаже 50 самолетов Lilium с опционом еще на 50 воздушных судов. Церемония подписания прошла в штаб-квартире Lilium в Гаутинге недалеко от Мюнхена.

Это соглашение о продаже, которое следует за Меморандумом о взаимопонимании между Saudia Group и Lilium, подписанным в октябре 2022 года, является крупнейшим в своем роде в регионе MENA и представляет собой важную веху в отрасли как крупнейший зарегистрированный твердый заказ самолета eVTOL авиакомпанией, которая планирует эксплуатировать воздушное судно. Это свидетельствует о существенной приверженности

электрической авиации со стороны ведущего мирового оператора, а также о явном предпочтении в отношении превосходных характеристик, экономичности и пассажирского опыта, которые, как ожидается, обеспечит Lilium Jet.

Соглашение включает в себя график депозитных и предварительных платежей, график будущих поставок, гарантии на эксплуатационные характеристики самолетов, а также положения о запасных частях, техническом обслуживании и ремонте. Кроме того, стороны намерены подписать комплексное соглашение «Lilium POWER-ON» на услуги по техническому обслуживанию и поддержке парка самолетов.



Благодаря этому соглашению Saudia Group продолжает свою амбициозную цель — привлечь внимание всего мира к Королевству, развернув свой флот передовых самолетов eVTOL. Эта инициатива улучшит связь, предоставляя бесперебойные стыковки первого и последнего отрезка пути в региональные хабы Saudia Group и новые городские маршруты «точка-точка», такие как Джидда — Мекка, что, как ожидается, сократит время в пути в регионе до 90%. Эти самолеты будут обслуживать паломничества Хадж и Умра, предлагать более быстрый доступ к ключевым спортивным и развлекательным мероприятиям в Эр-Рияде и открывать новые возможности для исследования труднодоступных туристических направлений по всему Королевству. Кроме того, деловые путешественники, посещающие конференции и мероприятия, получают выгоду от улучшенного доступа и быстрой транспортировки.

Saudia Group ожидает получить первые самолеты в 2026 году, управление и эксплуатацию которых будет осуществлять Saudia Private, дочерняя компания Saudia Group. Lilium Jet будет иметь большие, премиальные салоны с вместимостью до шести пассажиров плюс багаж. Он обеспечит премиум-опыт Saudia, который высоко ценится гостями авиакомпании.

Это соглашение о покупке с Saudia Group знаменует собой последнее дополнение к обширному портфелю заказов Lilium, который теперь состоит из 106 твердых заказов и резервирований, 76 опционов и примерно 600 самолетов в рамках меморандумов о взаимопонимании.

Суд запретил ограничение трафика в амстердамском аэропорту Схипхол

Решение Верховного суда Нидерландов от 12 июля, по-видимому, заблокировало односторонние шаги по сокращению ежегодного количества рейсов в амстердамском аэропорту Схипхол. Суд отказался оставить в силе более раннее решение Апелляционного суда Амстердама, который поддержал планы правительства ограничить количество взлетно-посадочных операций до 460000 в год в рамках усилий по снижению уровня шума.

По сути, решение суда требует от правительства Нидерландов следовать правилам Европейского Союза, если оно будет настаивать на введении экологических ограничений на воздушное сообщение. В прошлом году, столкнувшись с юридическими проблемами, предыдущее правительство Нидерландов смягчило, а затем и приостановило планы по сокращению количества рейсов воздушных судов, включая план по ограничению рейсов бизнес-авиации до 12000 в год с марта 2024 года.

Ранее в июле было сформировано новое правительство на основе коалиции партий, которые высказали сомнения по поводу реализации экологической политики. На парламентских слушаниях министр инфраструктуры Барри Мадленер дал понять, что новая администрация не намерена возобновлять политику ограничения пропускной способности главного аэропорта страны.

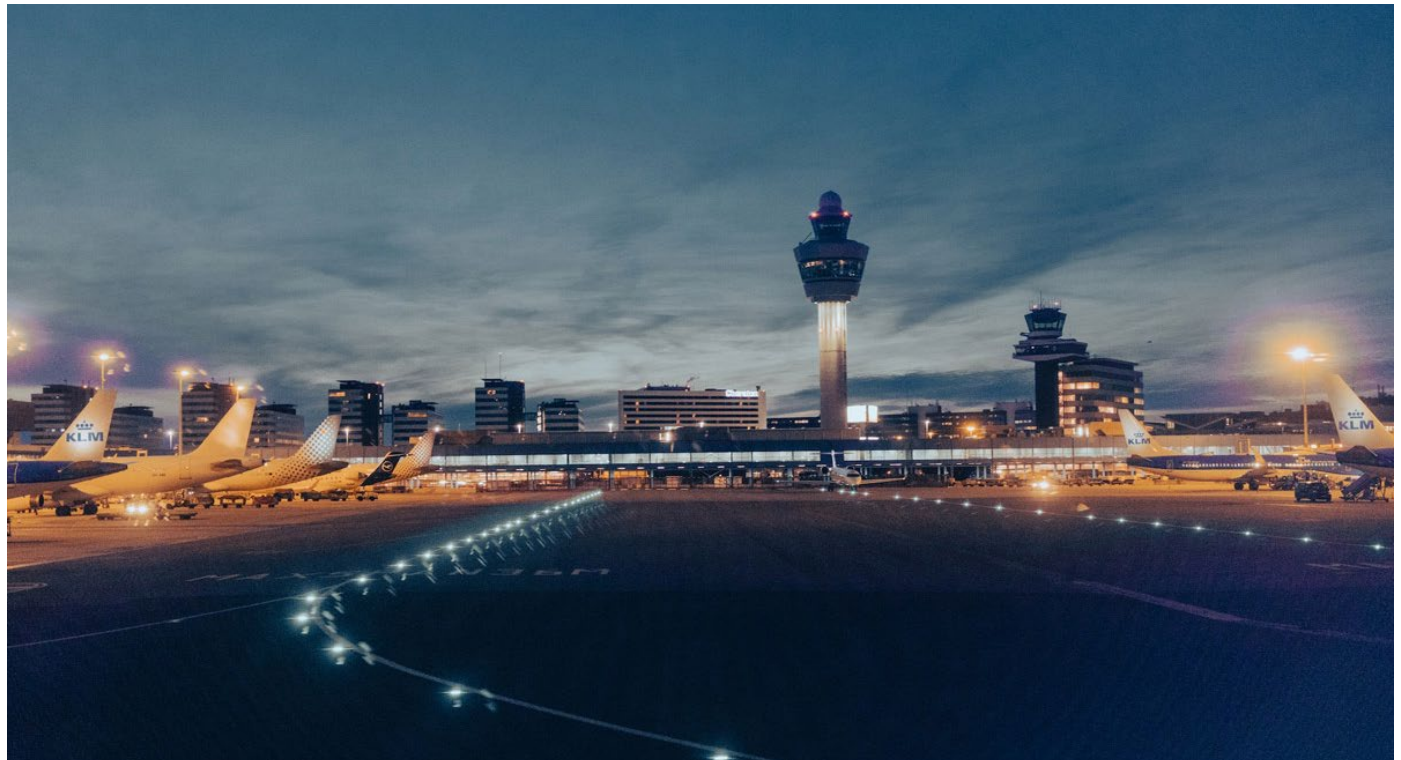
Однако, по словам Бастиана де Брюйне из консалтинговой компании EU Aviation Advisory, будущее юридическое давление со стороны заинтересованных сторон, включая авиакомпании и местных жителей, может вынудить правительство вновь

заняться этим вопросом. Он также отметил, что Европейская комиссия еще может тщательно изучить этот вопрос в рамках своего обязательства пересмотреть политику предыдущего правительства.

«Это постановление дает ясность и уверенность в том, что необходим сбалансированный подход, если правительство хочет сократить количество рейсов из-за шума», - сказал представитель Royal Schiphol Group. «Эта ясность сама по себе ценна для всех. Конечной целью является и остается принятие нового закона о трафике в аэропортах, обеспечивающего правовую защиту местных

жителей, перспективу для отрасли и четкие правила для снижения уровня помех и выбросов. Это по-прежнему важно. Мы хотим работать над этим вместе с правительством и отраслью».

Голландский авиаперевозчик KLM поддержал решение суда. «Сегодня Верховный суд постановил, что любые меры, ведущие к сокращению количества рейсов воздушных судов в аэропорту Схипхол, должны проходить процедуру сбалансированного подхода в соответствии с европейским законодательством», - говорится в сообщении авиакомпании.



Airbus поставит первый H160 в медицинской конфигурации

Медицинский оператор Memorial Hermann Life Flight заказал один вертолет Airbus H160 и четыре H145 для замены своего нынешнего парка EC145. Примечательно, что компания станет первым в мире эксплуатантом медицинской версии H160.

Memorial Hermann Health System, была основана в 1976 году хирургом-травматологом Джеймсом «Редом» Дьюком, доктором медицины, и обслуживает население в радиусе 150 миль от Техасского медицинского центра в Хьюстоне. С момента своего создания компания использовала исключительно вертолеты Airbus и выполнила более 166000 спасательных операций.

«Компания Memorial Hermann инвестировала в новый парк вертолетов, чтобы расширить сферу нашей деятельности и помочь еще большему числу людей, которые остро нуждаются в санитарной авиации», - сказала Тони фон Венкстерн, вице-президент Memorial Hermann Health Systems.

H160 в настоящее время эксплуатируется в различных версиях в США, Канаде, Бразилии, Японии, Саудовской Аравии, Франции и других европейских странах.

Согласно данным производителя, разработанный как многоцелевой вертолет, способный выполнять широкий спектр задач, H160 объединяет в себе последние технологические инновации Airbus. Вертолет обеспечивает пассажирам непревзойденный комфорт благодаря малозумным лопастям Blue Edge и превосходному обзору как для пассажиров, так для пилотов. Благодаря упрощенному плану технического обслуживания, согласованному

между двигателем и планером, H160 оптимизирует эксплуатационные расходы и предлагает новый стандарт доступности. H160 уже сертифицирован для полетов на экологически чистом авиационном топливе в смеси 50% и оснащен двумя новейшими двигателями Argano от Safran Helicopter Engines, которые обеспечивают снижение расхода топлива на 15%.

H160 — это многоцелевой вертолет, идеально под-

ходящий для выполнения различных задач, включая морские перевозки для энергетической отрасли, частной и деловой авиации, служб неотложной медицинской помощи, коммерческих пассажирских перевозок и общественных служб, таких как поисково-спасательные службы и правоохранительные органы. Благодаря своей исключительной дальности, скорости и эффективности H160 предлагает операторам высочайший уровень производительности и гибкости.



Ростех поставил авиакомпаниям три новых Ми-8МТВ-1

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех поставил региональным авиаперевозчикам три новых Ми-8МТВ-1. Вертолеты изготовлены по контракту с Государственной транспортной лизинговой компанией (ГТЛК).

Новые машины получили авиакомпании «Ельцовка», «КонверсАвиа» и «ЧукотАвиа». Вертолеты будут использоваться на региональных линиях как для перевозки грузов и пассажиров, так и для выполнения санитарных заданий, поисковых операций, пожаротушения и других авиаработ.

«Ми-8 – массово выпускаемая с 1965 года машина, используемая для перевозок пассажиров и грузов, выполнения различных авиационных работ. В труднодоступных и удаленных регионах вертолеты незаменимы для местных жителей, они являются практически единственным способом передвижения в межсезонный период. Очень важно, что новая техника будет использоваться в том числе для нужд санитарной авиации, что позволит оперативно оказывать экстренную помощь в регионах, – подчеркнул заместитель Министра транспорта Российской Федерации Владимир Потешкин. – Обеспечение безопасности воздушных перевозок является приоритетом Минтранса России. Передаваемые сегодня вертолеты отвечают потребностям субъектов и населения, они также будут использоваться для перевозок работников в вахтовые поселки, на нефтегазодобывающие месторождения».

На Ми-8МТВ-1 можно установить дополнительные топливные баки, благодаря которым дальность полета возрастает до 1000 км. Для обслуживания вертолетов не нужно специальное аэродром-

ное оборудование. Эти характеристики делают машины оптимальным выбором для региональных авиакомпаний.

«Ростех производит широкую линейку современной вертолетной техники. Один из хитов – легендарные «восьмерки». Это надежные и простые в техобслуживании вертолеты, которые известны во всем мире. Они обладают высокими летно-техническими характеристиками и могут эксплуатироваться в условиях высокогорья – максимальный потолок вертолетов составляет 6000 м. У машин большой потенциал для модернизации, они по-

стоянно совершенствуются и соответствуют всем современным требованиям. Конкурентные преимущества вертолетов подтверждаются текущим портфелем заказов Казанского вертолетного завода. В частности, предприятие выполняет контракт с ГТЛК на 86 Ми-8МТВ-1», – сказал первый заместитель генерального директора Госкорпорации Ростех Владимир Артяков.

Вертолеты могут использоваться практически в любых климатических условиях, в широком диапазоне температур – от -50 до +50 градусов по Цельсию.



CrewBlast теперь предлагает штатное решение для пилотов, работающих полный рабочий день

Онлайн-сервис CrewBlast, специализирующийся на подборе персонала для летных экипажей, расширяет свои предложения, включая вакансии на полный рабочий день. С момента своего появления два года назад приложение CrewBlast помогло операторам бизнес-авиации находить временных и контрактных членов летных и кабинных экипажей.

«CrewBlast был создан для того, чтобы сократить разрыв в скорости, с которой операторы могут нанимать пилотов-контрактников и бортпроводников по всему миру», - генеральный директор CrewBlast Тимоти Гриффин. «Такая эффективность и надежность побудили операторов начать обращаться к нам с просьбами о предоставлении аналогичных услуг при трудоустройстве на полный рабочий день».

Используя приложение, клиенты могут получать ответы от квалифицированных кандидатов в течение нескольких секунд после начала поиска. Гриффин сказал, что вскоре после открытия возможности работать полный рабочий день в CrewBlast оператор Gulfstream G650 нашел кандидата всего за несколько дней. «Часть нашего процесса также позволяет оператору использовать подрядчиков на контрактных рейсах в рамках процесса собеседования», - добавил он.

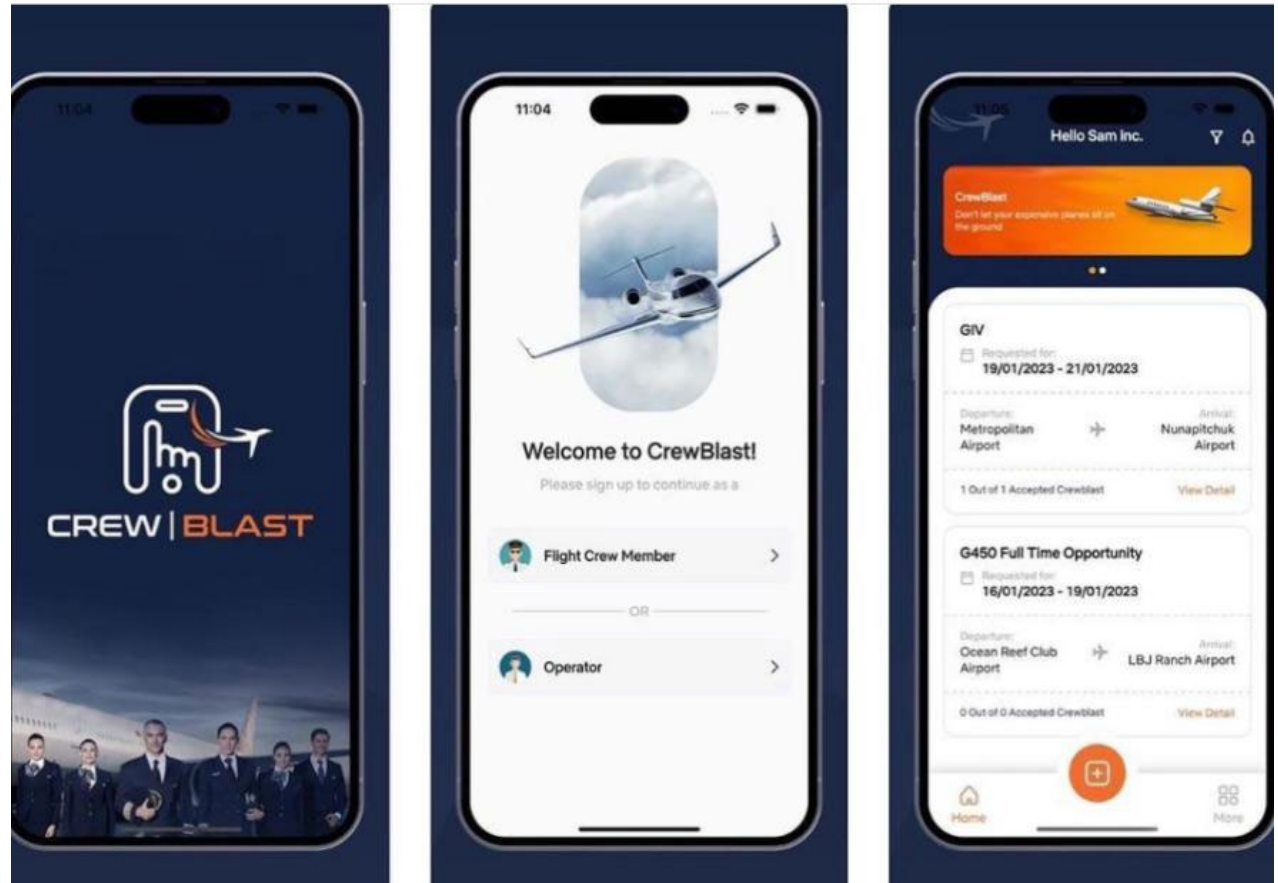
Одной из ключевых особенностей платформы является возможность «делиться информацией в социальных сетях», которая позволяет членам летного состава из базы данных CrewBlast легко делиться любыми запросами на подбор персонала, которые они получают из приложения, с коллегам

и профессиональными сетями, что значительно расширяет охват любого поиска.

Ранее CrewBlast добавила в свое приложение специальную программу учета авиационных расходов и выставления счетов, предназначенную для бортпроводников, пилотов и летных отделов.

Новая функция CrewBlast Wallet дает пользовате-

лям возможность отслеживать свои расходы во время путешествий через удобный интерфейс, который позволяет загружать квитанции непосредственно в приложение. Кроме того, программа может генерировать счета с учетом авиационных требований и преобразовывать их в такие форматы, как CSV или PDF. CrewBlast также включил в приложение конвертер валют в режиме реального времени для международных поездок.



Безопасность в деловой авиации все еще имеет возможности для роста

Хотя авиация в целом остается чрезвычайно безопасным видом транспорта, все еще есть возможности для улучшения безопасности полетов, особенно в сфере деловой авиации, считает Эндрю Шмертц, генеральный директор и соучредитель нью-йоркского чартерного оператора Hopscotch Air и председатель комитета по чартерным перевозкам NATA.

«Дело в том, что в этой отрасли по-прежнему происходят аварии», - сказал он, модерировав панель по безопасности на саммите NATA Air Charter Summit в конце июня в Оклахома-Сити, США. «У нас образцовые показатели безопасности, но они не дотягивают до наших собратьев по [Part] 121 (регулярные авиаперевозки)».

Участник дискуссии Брайс Бэннинг, старший следователь по авиационным происшествиям в NTSB, отметил, что наиболее определяющей причиной авиационных происшествий для операций Part 135 с 2008 по 2022 год является потеря управления в полете, за которой следуют отказ компонентов силовой установки и нештатный контакт с взлетно-посадочной полосой. «Когда мы сузили данные до 2017–2022 годов, мы увидели потерю управления в полете, нештатный контакт с взлетно-посадочной полосой и потерю управления на земле, поэтому я думаю, что данные указывают на то, что проявляются одни и те же определяющие события».

Хотя эти события входят в число тех, о которых сообщается в NTSB, о многих из них не сообщается. Стефан Берджесс, менеджер центра экстренных операций в компании по управлению кризисами Fireside Partners, сказал, что его компания по-

прежнему реагирует на два-четыре выкатывания за пределы взлетно-посадочной полосы в месяц.

«Если вы «окунули шину в грязь» и пытаетесь дать газ застрянете, то, возможно, об этом не сообщают, но такие вещи происходят постоянно», - сказал он участникам, добавив, что эта тенденция усилилась после Covid. «Чтобы выезд за пределы ВПП соответствовал требованиям отчетности NTSB, мы говорим о травмах, серьезных повреждениях самолета, ущербе имуществу, помимо самолета, на сумму более \$25000. Так что это должно быть довольно серьезное событие».

Он объясняет эту тенденцию растущей самоуспокоенностью. «Мы не сталкиваемся с чем-то новым, чего мы не делали раньше. Мы как бы отходим от процедур, которые действительно работают и работали в прошлом».

Оба эксперта согласны с тем, что недавно введенное обязательное внедрение систем управления безопасностью (SMS) значительно поможет сократить количество предотвратимых происшествий, но культуру безопасности, которую они представляют, необходимо по-настоящему принять, а не рассматривать ее просто как еще один элемент требований.

«По-прежнему существует распространенная культура галочек, хотя мы сейчас делаем все необходимые шаги с SMS», - сказал Берджесс. «К сожалению, по разным причинам все еще есть так много операторов, которые внедрили SMS, но они на самом деле не используют ее в полной мере».

Бэннинг добавил, что его агентство давно выступает за SMS. «Я думаю, что это обязательно должно начинаться сверху, но затем вам нужно вместе со своими сотрудниками разобраться и выяснить, работает ли это в ангаре? Работает ли это в кабине? Готовы ли сотрудники открыться и поделиться своими проблемами?»



Компания Platoon пополнила парк парой новых PC-24

Базирующаяся в Гамбурге (Германия) авиакомпания Platoon Aviation с июля эксплуатирует два новых самолета PC-24, и до сих пор их использование было позитивным. В этом году парк компании увеличился с шести до восьми воздушных судов.

«Этот год начался медленно, но, наконец, наметился некоторый подъем», - говорит исполнительный

директор Дениз Вайсенборн. «Согласно имеющимся данным, спрос немного снизился по сравнению с прошлым годом, в основном, как я полагаю, из-за того, что коммерческие авиакомпании вернулись к работе в полном объеме. Но в остальном мы находимся на правильном пути».

«Мы добавили два новых самолета. На EBACE мы

не афишировали, но подписали контракт еще на четыре PC-24 – два твердых заказа и два опциона: на следующий год будут твердые заказы, а на последующий – опционы. Мы очень довольны продукцией Pilatus. Мы очень недолго общались с руководством, и нам это понравилось. Самолет совершенно новый, дизайн был выполнен с чистого листа, и мы очень довольны».

«Все самолеты идентичны внутри, имеют восемь отдельных кресел и одинаковый стиль», - продолжает он. «Наличие монопарка обеспечивает полное спокойствие для клиентов при бронировании, а также приносит пользу коммерческой команде, которая может легче комбинировать подходящие рейсы».

В дальнейшем Platoon планирует расширить свой парк за счет более крупных самолетов, способных выполнять более длительные рейсы с большей пассажироместимостью, чтобы обслуживать еще один сегмент чартерного рынка.

Несмотря на то, что компания Platoon базируется в Гамбурге, большую часть времени самолеты летают в Великобританию и Францию – менее 10% ее деятельности приходится на Германию. «В среднем мы летаем по Европе на наших легких самолетах в течение полутора часов», - продолжает Вайсенборн. «Мы планируем оцифровать и автоматизировать наше предложение. Летом наша цель – летать как можно чаще, чтобы в полной мере воспользоваться преимуществами сезона. Когда наступит затишье, мы сосредоточимся на новых проектах, но пока мы слишком заняты».



Gulfstream расширил техцентр в Саванне

Компания Gulfstream Aerospace объявила об официальном открытии своего расширенного сервисного центра поддержки клиентов в международном аэропорту Саванна/Хилтон-Хед. В сервисном центре Savannah Service Center East появилось более 200 новых рабочих мест, что значительно расширяет возможности Gulfstream по техническому обслуживанию и капитальному ремонту в регионе.

Gulfstream инвестировала более \$150 млн в строительство объекта площадью 34000 кв.м., расположенного в восточной части аэропорта. Новое здание дополняет основной сервисный центр в Саванне, добавляя больше ангаров, офисов и подсобных помещений, оптимизированных для повышения эффективности. Это дополнительное

пространство позволяет Gulfstream одновременно принимать до 26 самолетов.

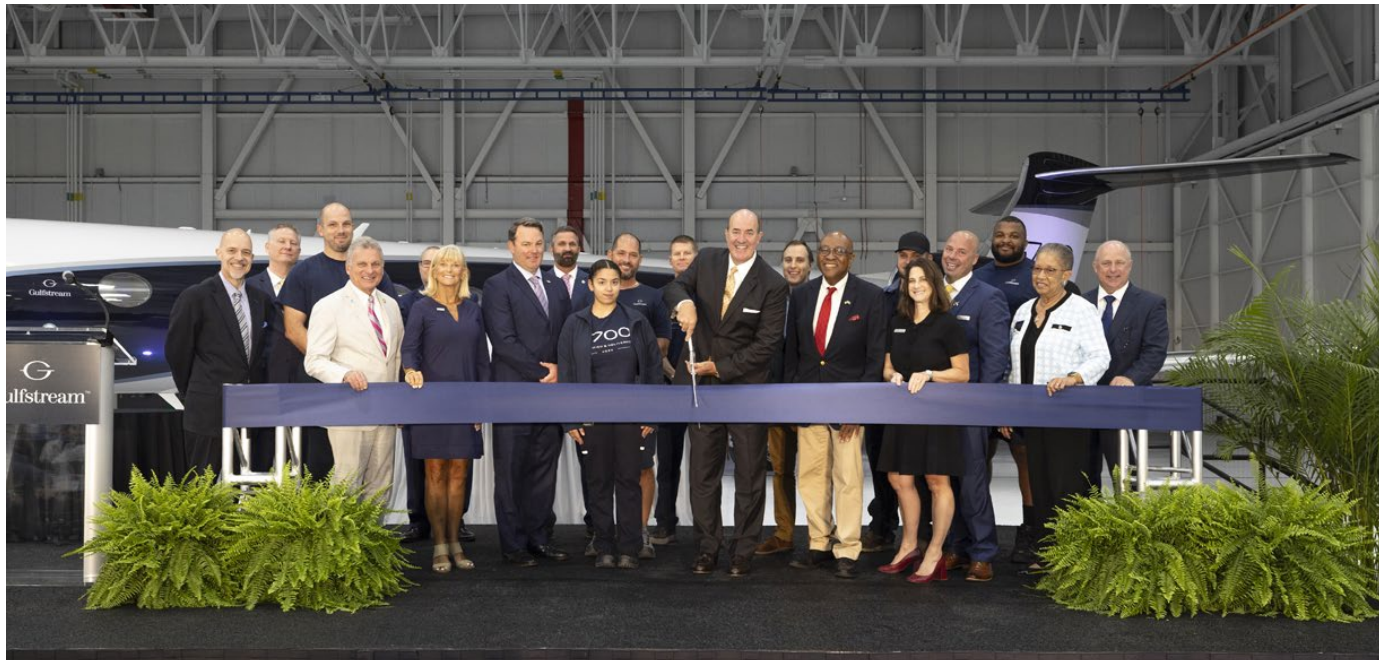
Дерек Циммерман, президент отдела поддержки клиентов Gulfstream, прокомментировал: «Мы продолжаем расширять и совершенствовать наши сервисные возможности для поддержки постоянно растущего парка самолетов нового поколения Gulfstream, включая недавно сертифицированный G700. Расширение сервисного центра Savannah Service Center East является частью нашего долгосрочного стратегического плана по созданию самой современной и устойчивой сервисной сети в отрасли, значительно улучшающей доступ и удобство для наших клиентов. Саванна, где расположена штаб-квартира Gulfstream, теперь является

нашим крупнейшим глобальным сервисным центром. Это расширение обеспечивает нашу преданную своему делу команду ресурсами, необходимыми для дальнейшей поддержки клиентов, которые приезжают в этот замечательный город со всего мира».

Gulfstream ожидает, что сервисный центр Savannah Service Center East получит серебряную сертификацию Совета по экологическому строительству США за лидерство в области энергетического и экологического проектирования (LEED) за переработку не менее 75% строительных отходов и за его экологичные характеристики, которые включают энергоэффективное освещение, усовершенствованные системы управления отоплением и охлаждением, оптимизированные показатели энергопотребления, водосберегающее оборудование, станции для зарядки электромобилей и предпочтительная парковка для автомобилей с низким уровнем выбросов.

В результате объявленного в 2018 году многоэтапного расширения сервисного центра Savannah East общая площадь сервисного центра Gulfstream в Саванне превысит 102000 кв.м. В общей сложности сервисные центры Gulfstream в Саванне имеют 10 ангаров и способны одновременно принимать более 85 самолетов Gulfstream.

Модернизированная сервисная сеть службы поддержки клиентов Gulfstream также включает новые объекты в Ван-Найсе, Калифорния; Эпплтоуне, Висконсин; Форт-Уэрте, Техас; Палм-Бич, Флорида; Фарнборо, Англия; и предстоящее завершение строительства совершенно нового сервисного центра в Месе, штат Аризона.



Bombardier экспонирует макет Challenger 3500 в Италии

Полноразмерный макет Challenger 3500 представлен в аэропорту Коста-Смеральда в Ольбии, Италия, после показов в Париже и Ницце, и будет экспонироваться в течение всего лета.

Bombardier привезла макет Challenger 3500 в Eccelsa Aviation, частный терминал аэропорта Costa Smeralda в Ольбии, Италия. В течение всего лета клиенты деловой авиации смогут лично ознакомиться с салоном и революционными креслами суперсреднего бизнес-джета. Турне полноразмерного макета включало остановки в Париже и Ницце и дает европейским клиентам удобную обстановку для знакомства с инновационными и совершенными функциями, которые делают Challenger 3500 лидером в своем классе.

«Присутствие макета Challenger 3500 в таком популярном туристическом месте, как Ольбия, является свидетельством нашей приверженности обеспечению беспрепятственного и легкого доступа к ознакомлению с самолетом», - говорит Эммануэль Борнанд, вице-президент по международным продажам Bombardier. «Это один из многих способов, с помощью которых мы делаем бизнес-авиацию уникальной. На каждом этапе мы последовательно адаптируем наши услуги и поддержку для удовлетворения клиентов, и это происходит только на основе подлинного понимания того, кто они и что им нужно. Мы благодарны за эту возможность продемонстрировать удивительный комфорт, роскошь и безупречные технологические характеристики самого продаваемого Challenger 3500 в прекрасном FBO в Сардинии».

Бизнес-джет Challenger 3500, лауреат премии Red

Dot Awards for Product Design в номинации «Лучший из лучших», может похвастаться самым широким салоном в своем классе. В салоне, изготовленном по индивидуальному заказу, впервые в своем сегменте реализована интегрированная технология голосового управления, установлены 4К мониторы и кресла Nuage, имитирующие естественные движения человеческого тела.

Разработанный с учетом благополучия, самолет также имеет самую низкую барометрическую высоту в салоне в своем классе — 4850 футов, что значительно снижает утомляемость пассажиров и улучшает общее самочувствие. Улучшенная звукоизоляция позволяет пассажирам работать, отдыхать или общаться в тишине.

Challenger 3500 способен пролететь 3400 миль (6297 км), что позволяет самолету совершать беспосадочные перелеты из Ольбии в любую точку Европы и в самые востребованные города Африки и Ближнего Востока, включая Абу-Даби, Лагос, Найроби и Браззавиль. Эта замечательная дальность полета дополняется способностью суперсреднего самолета работать в сложных аэропортах по всему миру благодаря взлетной дистанции в 4835 футов (1474 м) и посадочной дистанции 2308 футов (703 м).

Гости аэропорта Коста-Смеральда могут посетить макет в любое время без предварительной записи в течение июля и августа.



Mesinger Jet: ценность, которую клиенты видят во владении самолетами, сохраняется, а спрос остается высоким

Джей Месингер, президент и исполнительный директор компании Mesinger Jet Sales, в своей последней ежемесячной колонке в CJИ анализирует динамику продаж подержанных деловых самолетов.

Некоторые вещи заставляют людей задуматься, а некоторых – сказать: «Остановите этот мир, я хочу сойти». Каждое из этих высказываний использует-

ся для того, чтобы вызвать чувство удовлетворения или неудовлетворенности происходящим», - пишет Джей Месингер, президент и исполнительный директор Mesinger Jet Sales. «Я потратил некоторое время на то, чтобы расспросить нескольких своих коллег-специалистов по продажам самолетов, что они думают о текущем деловом климате или о том, что они слышат от своих клиентов».



«Брокеры чувствуют, что отрасль развивается в положительном направлении для них самих и их клиентов. Цены держатся на прежнем уровне, и, хотя они немного снизились и продолжили постепенно двигаться в этом направлении, ни у кого не возникло опасений, что ситуация кардинально изменится. Каждый из них чувствует, что ценность, которую их клиенты видят во владении самолетами, сохраняется, а спрос остается высоким».

Конечно, между компаниями их клиентов, летными отделами или друзьями, которые эксплуатируют самолеты, всегда ведутся внутренние и внешние дискуссии. Как правило, наибольшего внимания заслуживает тема эксплуатационных расходов. За последние несколько лет зарплаты персонала летных отделов резко выросли. Эти люди жизненно важны для безопасной, эффективной и надежной эксплуатации этих активов.

«Однако рост их зарплат стал заметным, что активизировало дискуссии. Не уверен, что ситуация когда-либо изменится в сторону понижения, поскольку поставщики услуг могут быть одной из самых устойчивых форм инфляции. Выбытие персонала, увеличение числа собственников и пользователей без резкого увеличения рабочей силы – вот лишь несколько причин, по которым эта позиция, скорее всего, не будет сокращена в ближайшем будущем».

Темы, которые заставляют некоторых людей сказать: «Остановите этот мир, я хочу сойти», сосредоточены вокруг проблем, вызванных постоянными проблемами в цепочке поставок. Трудовые ресурсы занимают первое место в этом списке. Нехватка опытного персонала на заводах-изготовителей,

предприятиях по ТОиР продолжает вызывать серьезные неудобства у всех. «Буквально вчера один из моих клиентов сообщил мне о шестинедельной задержке запланированного срока завершения модернизации его самолета. Это, конечно, приведет к росту стоимости альтернативных перевозок, а также к трудностям с планированием, которые будут сопровождать эту задержку. Умножьте это на показатели отрасли, и вы увидите, какое недовольство это вызывает».

«Многие из моих друзей, с которыми я беседовал и которые являются профессионалами в области продаж, поделились собственным решением. Начните с того, что транслируйте своим клиентам более высокие требования, начиная с увеличения сроков продажи и покупки. Процедура предварительной покупки, которая раньше занимала 30-45 дней, теперь может занять 60 дней. И это только временные рамки для проведения мероприятия и корректирующих действий. Это даже не говорит о

сроках поиска места и запуска этого процесса, которые, как мы все понимаем, занимают еще около 30 дней».

«Поэтому, чтобы помочь клиенту или потенциальному клиенту избежать разочарования, мы все очень осторожно подходим к этому деликатному обсуждению сроков адаптации к новой норме ожиданий. Эти стратегии могут быть лишь вспомогательными средствами просто потому что мы, как авиационные брокеры, можем оказать очень незначительное влияние на решение проблем, связанных с цепочками поставок и нехваткой рабочей силы».

«В целом, наши коллективные клиенты были на стороне того, чтобы придерживаться выбранного курса и пользоваться преимуществами владения и эксплуатации воздушных судов. Они с оптимизмом смотрят на владение и эксплуатацию даже в условиях увеличения затрат, а также увеличения сроков технического обслуживания и модернизации».

«Они предвкушают долгие годы наслаждения. Что касается тех, кто говорит: «Остановите мир, я хочу сойти», – то мы все видим очень, очень мало людей, которые чувствуют, что, вступая в права собственности, они не располагают достаточными фактами и должны уйти. К счастью, подавляющее большинство покупателей в первый раз получают удовольствие от владения. Все это способствует созданию устойчивого мира для наших владельцев и всех нас, кто обслуживает эту уникальную группу компаний».



Трафик в середине лета опережает 2023 год

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение 28-й недели (с 8 по 14 июля) общее количество вылетов бизнес-джетов во всем мире снизилось на 2% по сравнению с 28-й неделей прошлого года, что соответствует последней четырехнедельной тенденции снижения на 2%.

Глобальный трафик Part 135 и 91K на 28-й неделе остался на уровне той же недели 2023 года, а 4-недельная тенденция на 1% выше прошлогодней. В этом году мировой флот бизнес-джетов налетал чуть менее 3,2 млн часов, что на 2% меньше по сравнению с прошлым годом. С 1 января по 14 июля было задействовано 25000 бизнес-джетов у 15600 активных операторов. Глобальный флот бизнес-джетов неплохо начал июль, количество вылетов всего на -0,5% меньше, чем в сопоставимом периоде июля прошлого года.

Соединенные Штаты

В США активность на 28-й неделе снизилась на 1% по сравнению с той же неделей 2023 года, а последняя четырехнедельная тенденция теперь на 1% отстает от прошлогодней. Трафик Part 135 и 91K на 28-й неделе вырос на 2% в годовом исчислении, и четырехнедельная тенденция на 3% выше прошлогодней. Флорида, Калифорния и Техас отстали от 28-й недели 2023 года, а активность Part 135 и 91K в Техасе на 2% опережает ту же неделю прошлого года.



Обзор трафика бизнес-джетов во всем мире, 28-я неделя 2024 г. по сравнению с аналогичным периодом 2023 г.

По итогам двух недель июля активность бизнес-джетов в США была на 1% выше в годовом исчислении, и на 29% выше по сравнению с 2019 годом. Легкие бизнес-джеты являются самым активным типом, в июле летало чуть более 3000 активных самолетов, почти на 900 больше, чем во втором по активности сегменте суперсредних джетов. В этом месяце средняя дальность полета легких самолетов в США составляет 401 морская миля, долевые операторы выполняют наибольшее количество рейсов на легких бизнес-джетах. Из 22780 рейсов легких самолетов с начала июля, 821 был продолжительностью более 3 часов, при этом некоторые полеты выполняются с материковой части США в аэропорты на Гавайях.

В этом месяце несколько штатов выделяются на фоне общеамериканской тенденции, в частности, Джорджия, где трафик упал на 3% в годовом исчислении, и штат

City Flow	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
Dallas (US-TX) - Los Angeles (US-CA)	5	0.6%	400.0%	25.0%
Houston (US-TX) - New York	4	0.5%	33.3%	
New York - Miami (US-FL)	4	0.5%	33.3%	300.0%
Milwaukee - Las Vegas (US-NV)	3	0.4%		
Hawaii - Hawaii	3	0.4%		
Houston (US-TX) - Los Angeles (US-CA)	3	0.4%	200.0%	
Phoenix (US-AZ) - Mexico City	2	0.2%	100.0%	
Phoenix (US-AZ) - Seattle	2	0.2%		
New York - Amarillo	2	0.2%		
Sault Ste Marie (US-MI) - Sarasota/Bradenton	2	0.2%		
Grand Total	821	100.0%	-17.2%	17.5%

Пары городов США для легких бизнес-джетов с продолжительностью рейса 3+ часа, 1-14 июля 2024 г.

Нью-Йорк, где зафиксирован рост на 9%. В Нью-Йорке несколько аэропортов показывают значительный рост в годовом исчислении, в частности, Ист-Хэмптон и JFK оба выросли на 28%, региональный аэропорт Элмира-Корнинг – на 73%. Вестчестер – самый загруженный аэропорт для бизнес-джетов в штате Нью-Йорк – на 7% превышает показатели прошлого года. Ведущие операторы NetJets и Flexjet, летающие из нью-йоркских аэропортов, совершают на 23% и 55% больше вылетов в годовом исчислении; флот бизнес-джетов Wheels Up выполнил на 20% меньше вылетов по сравнению с прошлым годом.

Европа

На 28-й неделе активность бизнес-джетов в Европе снизилась на 1% по сравнению с той же неделей 2023 года, а тенденция за последние четыре недели на 2% ниже по сравнению с прошлым годом. Поскольку турнир по футболу УЕФА завершился на прошлой неделе, активность Германии на 28-й неделе выросла на 24% по сравнению с той же неделей 2023 года. В отличие от большинства ос-

новных европейских рынков, в Великобритании на 28-й неделе наблюдался рост на 4% в годовом исчислении.

С начала июля активность европейских бизнес-джетов на 3% отстает от прошлого года, но на 5% опережает июль 2019 года. В этом месяце средняя дальность полета бизнес-джетов в Европе составляла 537 морских миль. Лидирующий рынок Франция и занимающая 8-е место Австрия показали снижение на 6% по сравнению с июлем 2019 года, Франция ожидает восстановления к концу месяца, когда начнутся Олимпийские игры. В Великобритании основные лондонские аэропорты бизнес-авиации демонстрируют устойчивый рост в годовом исчислении, однако в Станстеде было зафиксировано на 12% меньше вылетов бизнес-джетов по сравнению с прошлым годом. По мере приближения школьных летних каникул в Великобритании наблюдается рост числа туристов из страны в места отдыха, особенно

Departure Country	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights	Active Aircraft
France	4,646	15.9%	-9.6%	-5.9%	1,452
Italy	4,146	14.2%	-5.3%	14.0%	1,336
United Kingdom	4,094	14.0%	3.9%	13.8%	1,435
Germany	3,173	10.8%	11.3%	10.4%	1,038
Spain	3,068	10.5%	-0.8%	25.5%	1,084
Switzerland	1,644	5.6%	-0.5%	4.4%	776
Greece	1,460	5.0%	-3.9%	11.5%	650
Austria	709	2.4%	-8.6%	-6.2%	343
Sweden	629	2.1%	-9.0%	60.5%	202
Netherlands	575	2.0%	5.9%	22.6%	353
Grand Total	29,286	100.0%	-2.6%	5.4%	3,292

Вылеты европейских бизнес-джетов по странам, 1-14 июля 2024 г.

Arrival Airport	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
EDDB, Berlin Brandenburg	862	18.8%	15.5%	62.3%
EDDM, Munich	747	16.3%	6.3%	15.6%
EDDL, Dusseldorf	534	11.7%	36.6%	58.5%
EDDK, Cologne Bonn	503	11.0%	23.6%	25.4%
EDDH, Hamburg	469	10.3%	11.9%	34.8%
EDDS, Stuttgart	417	9.1%	2.2%	13.9%
EDDF, Frankfurt am Main	409	8.9%	13.9%	19.9%
EDMO, Oberpfaffenhofen	249	5.4%	-4.2%	28.4%
EDLW, Dortmund	195	4.3%	101.0%	99.0%
EDTY, Adolf Wurth	189	4.1%	13.2%	29.5%
Grand Total	4,574	100.0%	15.6%	34.2%

Прибытие бизнес-джетов в аэропорты вблизи стадионов футбольного турнира УЕФА, 14 июня — 14 июля 2024 г.

в Малагу и на Ибицу, которые на 4% и 3% опережают показатели прошлого года.

Турнир УЕФА завершился 14 июля, и рынок бизнес-джетов Германии выиграл от проведения спортивного мероприятия. В течение турнира (с 14 июня по 14 июля) в аэропортах, расположенных около 10 принимающих городов, наблюдался рост числа прибытий на 16% по сравнению с аналогичными датами прошлого года. В масштабах страны турнир увеличил трафик в Германии на 9% по сравнению с аналогичными датами прошлого года. Для сравнения, прибытие бизнес-джетов в Германию

с января по май снизилось в годовом исчислении. Почти треть прибытий в аэропорты принимающих городов была из других немецких аэропортов, основные международные рейсы были из Великобритании, Франции и Италии. Вместе они обеспечили почти две трети всех прибытий в аэропорты принимающих городов. В течение выходных (12-14 июля) наблюдался приток бизнес-джетов из Великобритании в аэропорт Берлин-Бранденбург, где в воскресенье 14 июля состоялся финал турнира. Прибытие бизнес-джетов из Великобритании составило 20% от трафика в EDDB в выходные, когда проходил финал, а лондонский Лутон был самым популярным аэропортом отправления.

Остальной мир

На 28-й неделе активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке упала на 10% в годовом исчислении, и в июле тенденции в Тель-Авиве, Эр-Рияде и Абу-Даби особенно слабы. Вылеты в этом месяце из Джидды сократились почти на две трети по сравнению с прошлым годом, в основном из-за коллапса внутренних рейсов бизнес-джетов. В других местах на 28-й неделе вылеты из Африки упали на 27% по сравнению с 28-й неделей прошлого года, Азии и Южной Америки на 5% и 3% больше соответственно.



Точка зрения: проверки частных самолетов IRS могут стать уроком для Европы

В конце февраля 2024 года Налоговая служба США (IRS) объявила о планах провести аудит десятков состоятельных лиц. Хотя многие налогоплательщики приготовились к последствиям этих проверок, Крис Марич, соучредитель и директор по безопасности MySky, и Летван Саттон, менеджер MySky по налогам в авиации, считают, что это часть плана по вытрясанию денег из налогоплательщиков с высоким уровнем дохода ради общественного восприятия.

В рамках финансирования, полученного в соответ-

ствии с Законом о снижении инфляции в августе 2022 года, IRS смогла нанять дополнительных специальных агентов, которым поручено проверять соответствие воздушных судов требованиям в рамках обязательства агентства по обеспечению справедливости в налоговом администрировании.

Неэффективность может означать неправильную классификацию

Налоговая служба США проводит проверку крупных корпораций, товариществ и налогоплатель-

щиков с высоким доходом, чтобы определить, правильно ли они классифицируют деловые рейсы и пассажиров корпоративных самолетов для целей налоговых вычетов.

Налоговый кодекс, принятый Конгрессом, позволяет вычитать из налогооблагаемой базы расходы на содержание активов компании, если они предназначены для деловых целей. Однако личное использование активов компании влияет на право на такой вычет. Для того чтобы эти рейсы и пассажиры считались «деловыми», организация должна вести надлежащие записи и документацию, которые соответствуют подробным бортовым журналам, маршрутам, счетам, электронным письмам, налогам на заработную плату и другим пунктам. Невыполнение этого требования может привести к неправильной классификации, влияющей на показатели личного использования.

Еще одна область, где налогоплательщики могут быть уязвимы, — это сами расчеты. Методы Standard Industry Fare Level (SIFL) и Charter Rate — это методологии оценки, используемые для оценки личных перелетов, совершаемых на корпоративных самолетах, для исчисляемого дохода, которые оказались сложными и традиционно выполнялись вручную. Aircraft Disallowance (налоговая форма для зачета, в котором отказано в предыдущие годы) имеет нюансы, которые могут сбить с толку административный персонал. Некоторые компоненты расчетов личного использования, такие как смешанное использование, промежуточные остановки, зарубежные поездки продолжительностью более семи дней и правила вместимости, могут быть трудно уловимыми невооруженным глазом.



Многие организации использовали бонусную амортизацию для ускорения амортизации корпоративных самолетов. Правила бонусной амортизации основаны на концепции «квалифицированно-го делового использования», которую можно легко оспорить. Это может поставить под угрозу соотношение, необходимое для получения права на вычет. Федеральные акцизы также содержат нюансы, такие как сегментные сборы, международные налоги на головной капитал и процент от уплаченной суммы, которые должны быть перечислены надлежащим образом для соответствующих операций.

Программное обеспечение снижает вероятность человеческой ошибки

Эти сложные области налогового права, подверженные ошибкам, являются основными предметами спора для аудиторов IRS. Эксперты полагают, что приобретение автоматизированного программного обеспечения для налоговой отчетности может снизить вероятность человеческой ошибки, уменьшить административную нагрузку и обеспечить безопасное хранилище для этой тщательно проверенной информации. Многие организации также сталкиваются с риском потери сотрудников, обладающих опытом обеспечения соблюдения налогового законодательства, при увольнении или выходе на пенсию.

Приобретение программного обеспечения для обеспечения соответствия или аутсорсинг этих специализированных практик может смягчить эти проблемы. Передовые технологии искусственного интеллекта, такие как MySky Tax, например, предо-

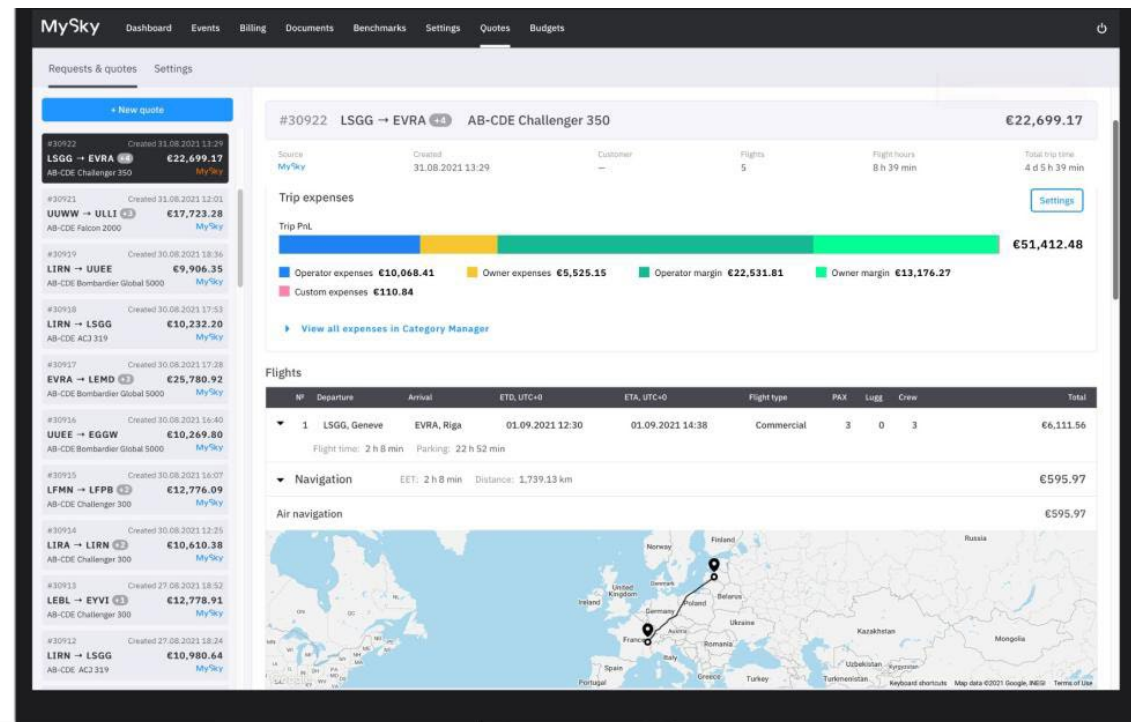
ставляют комплексные решения для автоматизации и оптимизации этих подверженных ошибкам процессов. Владельцам и операторам следует предвидеть потенциальные проверки IRS и консультироваться со своими налоговыми специалистами.

Последствия для Европы

Усиление проверок IRS использования частных самолетов подчеркивает важность соблюдения требований законодательства и дает важные уроки для европейского рынка деловой авиации. Европейские налоговые органы могут принять аналогичные меры, усилив расследования ис-

пользования самолетов и соблюдения налогового законодательства.

Учитывая это, владельцы и операторы частных самолетов в Европе должны заблаговременно устранять потенциальные уязвимости, внедрять точную документацию и оптимизировать эксплуатационные меры, чтобы избежать проверок. Поскольку европейские власти могут последовать примеру, а участвовавшие проверки со стороны IRS продолжатся по всей территории США, проактивные меры сегодня, несомненно, сформируют более устойчивую и соответствующую требованиям отрасль завтра.



Ягоды, «Медовик» и 60% роста

Первый раз BizavNews был в гостях у друзей из Debrett (входит в группу Angel Sky) полгода назад и уже тогда было хорошо видно, что молодая команда не только устремлена на качество и стиль, но весьма креативна. Спустя шесть месяцев мы вновь отправились в уютный ресторан в европейском стиле, чтобы посмотреть, насколько изменилось «меню» и узнать о последних новостях кейтеринга для бизнес-авиации.

Начнем с главного. Сейчас кухня ресторана работает круглосуточно для выполнения заказов, а прирост по количеству заказов составил 60% по срав-

нению с аналогичным периодом прошлого года. В компании не скрывают, что за последний год существенно увеличилось количество бизнес-операторов, которые заказывают бортпитание. Также возрос спрос на кейтеринг для операторов в нише групповых чартеров.

Достаточно мощный маркетинг позволяет компании весьма удачно лавировать среди постоянно меняющихся трендов, выбирая наиболее интересные решения, а постоянные дегустации для стюардесс помогают не только расширить пул постоянных клиентов, но и оптимизировать собственное про-

изводство, исходя из пожеланий и рекомендаций «хозяек самолетов».

Отдавая отчет в том, что сегмент кейтеринга бизнес-авиации весьма узок и конкурентен, Angel Sky старается разнообразить не только меню, но и превратить сам процесс подачи еды пассажиров в небольшое произведение искусства. Так компания активно продвигает вэлком-боксы, где помимо традиционных «макарон» или ягод, Debrett предлагает эксклюзивные конфеты или мини-десерты. Это позиция всегда была в цене у бортперсонала, ибо стюардессы отмечают, что именно вэлком-стол всегда задает отличное настроение перед полетом. Самое главное – красивая подача.

Ну а пассажиры бизнес-авиации за последний год действительно стали заказывать больше бортпитания, при этом стараются заказать много разнообразных позиций. Если раньше наборы были весьма однотипными и компании приходилось раздувать меню дополнительными позициями, то сейчас стали более требовательными к разнообразию. Берут больше не только по объему, но и по стоимости. Средний чек увеличился в среднем на 25-30%.

Еще одной востребованной услугой, которая набирает обороты стал, так называемый «допнабор», куда входят аксессуары для комфортного перелета. На данном этапе компания предоставляет различного рода расходники, которые часто востребованы (типа осибори, тапочки и т.д.).

С первого дня работы кейтеринг от Debrett максимально ушел в онлайн. Для продвижения компа-



ния использует основные социальные сети, а для приема заказов, помимо традиционного телефона, популярны мессенджеры. Так коммуникация с клиентами ведется намного быстрее и эффективнее. Через мессенджеры компания оперативно получает обратную связь по отданным заказам и отзывы.

И сейчас компания может работать над презентациями блюд дистанционно. Debrett доставит упа-



кованный тестовый набор питания на ближайший рейс или в офис авиакомпании. Это очень удобно для клиента, так как можно спокойно выбрать день и время дегустации и не тратить время на дорогу. Заказ может быть выполнен за три часа после получения заявки. А если говорить о рейсах, которые должны быть обслужены и времени не более полутора часа, то ресторан может обеспечить холодные закуски, салаты, некоторые виды супов в оперативном режиме (за полтора часа до вылета).

В Debrett не скрывают, что авиационный бизнес всегда тянул ресторанный. В компании хотят видеть именно место и креативную составляющую блюд. Не всегда есть возможность сервировки на борту именно в том качестве и виде, как это можно сделать в ресторане, и важно, чтобы основные заказчики понимали, что все блюда адаптированы для авиации там же мегакреативным шефом Сергеем Городовым.

А что же предпочитают в этом году пассажиры? Настоящими бестселлерами остаются свежие ягоды и сыры. Малина, клубника и ежевика доставляются на кухню десятками килограмм, после чего они превращаются в настоящие шедевры в виде десертов и ингредиентов для более «сложных блюд». А сыры, причем исключительно отечественного производства, всегда желанны среди пассажиров – авторская сырная тарелка – это не только вкусно, но и очень красиво. Особенно клиенты ценят буррата. Последним трендом стала, так называемая «кислая история» – всевозможные «несладкие» десерты.

По горячим блюдам – мясо, рыба и разные котлеты.

Но есть и классика – оливье, котлеты по-киевски, «БОРЩ – это наша фишка с салом с хлебушком бородинским. Ну и конечно Медовик – который мы считаем лучшим в Москве. Это не скрывают и наши клиенты», – рассказывают в компании. Также востребованы грушевый и маковый пироги. Кстати, хлеб – собственного производства.

На завтраки активно берут омлет (4 вида), сырники, блины и каши. Их выбор огромен и возможно заказать совершенно индивидуальный «конструктор».



«В Татарстане понимают, что допустили ошибку»: МВЕН возвращается в авиапром

Таинственный инвестор оплатил все долги ООО «Фирма МВЕН» перед кредиторами — минимум 150 млн рублей — и, по всей видимости, выкупил компанию. Таким образом, она избежала банкротства, по прихоти судьбы инициированного КНИТУ-КАИ — альма-матер основателей фирмы. По информации «БИЗНЕС Online», МВЕН начинает все сначала. Суть новых проектов не раскрывается. Эксперты предлагают продолжить тему сельскохозяйственных самолетов, на которые прогнозируется повышенный спрос. А у одного из членов общественного совета минобороны родилась идея преобразить летающие тракторы в средство противодроновой ПВО.

Иногда они возвращаются

Спустя три года после своего резонансного ухода из авиапрома ООО «Фирма „МВЕН“» возвращается к авиастроительной деятельности, сообщили источники «БИЗНЕС Online» в отрасли. Еще вчера такой вариант представлялся нереальным: прощание сопровождалось судебными тяжбами, задержками зарплаты и выплаты налогов, вынужденной сдачей в аренду производственных площадей и переходом 100 из 150 работников в казанское подразделение Уральского завода гражданской авиации. Финальным аккордом стал отъем по суду венца многолетней работы — первых серийных самолетов МВ-500.



Напомним, в 2018 году обнинское ОНПП «Технология» (входит в «Ростех») решило поучаствовать в авиационно-сельскохозяйственном проекте МВЕН и заказало казанцам строительство 10 МВ-500, предназначенных для обработки полей. Предположительно, таким образом данная оборонная компания решила поучаствовать в выполнении наказа президента России Владимира Путина о наращивании в ОПК доли гражданской продукции. Для МВЕН сотрудничество тоже представлялось выгодным. МВ-500 на крыле еще с 2014 года (а опытные образцы — с начала 2000-х), но проблемой стало получение сертификата типа, который дает самолету путевку в серию: для маленькой компании пройти эту дорогостоящую процедуру нереально. Для решения вопроса и понадобилось привлечение «Технологии».

В итоге сертификат МВЕН получил, но в 2019 году на стадии постройки серийных самолетов стороны начали предъявлять друг другу претензии. В итоге обнинцы обвинили казанцев в срыве сроков поставки и самовольном внесении изменений в конструкцию. «Технология» потребовала вернуть аванс и при этом отдать построенные машины. МВЕН в ответ заявил, что у него пытаются «отжать» проект. Как бы то ни было, в апреле 2022-го суд обязал казанцев передать «Технологии» самолеты, что и было сделано. При этом по ряду причин использовать их было невозможно. Позднее некие лица пытались продать машины через Avito.

Итог: репутация МВ-500 как аппарата, не соответствующего заданным техническим условиям; его вычеркивание из программы развития авиапрома (предполагала выпуск 10 таких самолетов

ежегодно); уход других потенциальных покупателей машины. Это поставило крест на будущем МВЕН как проектировщика и строителя самолетов.

А вишенкой на торте стало поданное 11 ноября 2022 года в арбитраж РТ заявление о признании МВЕНа банкротом и введение в компании процедуры наблюдения. Ирония судьбы в том, что подал его КНИТУ-КАИ — альма-матер основателей МВЕНа Виктора Ермоленко и Михаила Невельского. Суть претензий оглашается. Вуз потребовал вернуть 17 980 897 рублей. Зачем КНИТУ-КАИ понадобилось бежать вперед паровоза, т. е., по сути, сводить к нулю перспективу получения от должника хоть каких-то денег (учреждение включили в состав третьей очереди реестра требований кредиторов), непонятно. На запрос «БИЗНЕС Online» в КНИТУ-КАИ не ответили.

Этот камень породил лавину: следом требования о включении в реестр кредиторов подали ООО «Аэропрактика», АО «Препрег-СКМ», ПАО «Энергобанк» (указана сумма — 22,3 млн рублей), ФНС РФ, ПАО «Туполев», ООО «Казанский агрегатный завод».

Таинственный благодетель

Казалось, МВЕН обречен, но 3 мая 2024 года от временного управляющего компании поступило ходатайство о прекращении банкротства. Обоснование — полное погашение всех требований кредиторов. Сумма — 154,5 млн рублей. Источники «БИЗНЕС Online» предполагают, что задолженность была более серьезной, но с рядом кредиторов удалось договориться иным путем. 2 июня 2024 года

Арбитражный суд РТ прекратил процедуру банкротства МВЕНа.

Спасителем выступило до этого неизвестное АО «М1». Компания основана 25 марта нынешнего года. Уставный капитал — 1 млн рублей. Зарегистрирована по тому же адресу, что и МВЕН. Директором и единственным акционером указан Илья Ермоленко (сын Виктора Ермоленко) — генеральный директор МВЕНа. Одновременно, судя по данным системы «Контур.Фокус», Ермоленко-старший и Невельский выбыли из числа учредителей компании (второй остается финансовым директором), созданной ими в 1990 году: теперь ее единственным учредителем значится АО «М1». Как утверждают источники, организация выкуплена. В том, что Ермоленко-младший является реальным владельцем М1, они сомневаются.

«БИЗНЕС Online» предложил МВЕНу прокомментировать происходящее и рассказать о планах фирмы, но на момент выхода статьи ответа не получил. Илья Ермоленко лишь подтвердил, что все долги закрыты. По информации источников, сегодня МВЕН возобновляет авиастроительную деятельность, происходит это не без помощи республики.

«В Татарстане понимают: в отношении МВЕНа допустили огромную ошибку», — отметил один из наших собеседников. Он имеет в виду, во-первых, то, что работники МВЕНа — это подвижники авиационного дела и что, лишаясь такой компании, РТ теряет легкое самолетостроение. Во-вторых, фирма всегда была для республики своего рода представительской компанией: когда требовалось показать, каких высот в Татарстане достиг малый и

средний бизнес, в числе первых выставляли МВЕН.

В-третьих, источник подразумевает репутационный урон, понесенный РТ в результате того, что она не смогла урегулировать конфликт между МВЕНом и ОНПП. Дело в том, что МВЕН намеревался не просто строить и продавать МВ-500 — речь шла об авиасельхозпроекте федерального масштаба: проектировании, строительстве специализированных самолетов и создании компании по их эксплуатации. На МАКС-2017 МВ-500 показали президенту РФ Владимиру Путину, а «Ростех» и Татарстан подписали соглашение о создании республиканской системы авиахимработ — как прообраза всероссийской. Речь шла и о строительстве к 2022 году возле Иннополиса завода по сборке легких самолетов. Первый камень в основание будущего предприятия в мае 2019-го заложили раис республики Рустам Минниханов и генеральный директор «Ростеха» Сергей Чемезов. Предполагалось, что до запуска завода МВЕН на своих площадях выпустит полсотни МВ-500, а потом продаст госкорпорации лицензию на их производство, сам же будет на субподряде вести авторский контроль.

Получается, объявленные на всю страну планы оказались только прожектерством.

Вновь сельхозавиация?

Но чем конкретно будет заниматься компания?

Источники говорят, что продолжится тема парашютных систем спасения легких воздушных судов вместе с экипажем и пассажирами. Утверждают, что именно она позволила МВЕНу продержаться

до подхода помощи со стороны М1. По известной информации, компания выпускает 11 наименований быстродействующих парашютных систем для летательных аппаратов массой от 500 кг до 3 тонн. Отметим, что их планировали устанавливать на некоторые типы разрабатываемых сегодня самолетов для местных авиалиний, например на «Байкал».

Не исключено продолжение разработки легких административных самолетов. Например, МВЕН спроектировал и построил четырехместную «Мурену». «Конечно, такой самолет нужен, — отметил в беседе с „БИЗНЕС Online“ руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко. — Во-первых, частникам: у многих серьезных легких самолетов

скоро ресурс планера закончится, владельцы выжимают из них последнее, а окошко для покупки импортных машин для нас закрылось. К тому же для пилота-любителя важно то, что у „Мурены“ два движка. Дополнительный плюс появится, если она будет сертифицирована под управление одним пилотом. Во-вторых, для бизнеса, у которого предприятия разбросаны по территории региона. За Уралом весьма крупные предприниматели вынуждены передвигаться на Ан-2. Да, есть дорогие нарядные вертолеты, а если бухгалтеру, безопаснику надо на прииск слетать? Нет альтернативы. В-третьих, для всякого рода мониторинга — блистер „Мурены“ предполагает хороший обзор. Если салон будет трансформироваться, то подойдет для медицинской эвакуации. В России вообще много

самолетных и вертолетных ниш, которые совершенно не прикрыты. К тому же самолет симпатичен по дизайну, а сегодня это не последняя вещь».

Наиболее реальным видится возврат к сельскохозяйственной теме. Как рассказал «БИЗНЕС Online» исполнительный директор ассоциации авиаработ Вадим Цыганаш, примерно 60% рынка авиакхимиков занимают сверхлегкие (до 495 кг) самолеты — они наиболее рентабельны при работе на полях небольшой площади и относительно малыми дозами препаратов. А оставшаяся доля — это старые добрые Ан-2. «Но почти во всех странах СНГ большая часть работавших на них компаний разорилась, — говорит Цыганаш. — Во-первых, потому что нещадно воровали сами у себя, а во-вторых, Ан-2 — это очень дорогая история. По объему выполняемых работ МВ-500 — это, по сути, то же самое, потому сейчас для МВЕНа будет поле деятельности не только внутри России, но и за ее пределами. Потенциально это огромный рынок. Причем техники становится все меньше и меньше, а самолетов размерности МВ-500 для сельского хозяйства больше никто не строит. Предполагаю, что инвестор, который вложил в МВЕН, подобное понимает. Если МВ-500 будет стоить вменяемых денег, мы первыми его купим... А в целом история с возрождением МВЕНа невероятна. Мы думали, они умерли».

По словам нашего собеседника, проблема с тем, что в России нет собственных двигателей для легких самолетов, решается. Например, китайские аналоги австрийского Rotax уже можно назвать наполовину российскими — в РФ их глубоко модернизировали, выпускают достаточно серьезными



объемами, а зависимость от импортных комплектующих минимальна. Предположительно, то же самое происходит с двигателями от других зарубежных производителей. Как утверждает наш источник в авиапроме, сегодня ряду КБ и заводов розданы задания по копированию поршневых авиадвигателей иностранного производства.

Еще один путь — разработка и выпуск беспилотников. Данная тема сегодня актуальна по умолчанию. Ранее МВЕН сообщал, что намерен использовать наработки по МВ-500 для создания БПЛА.

По примеру США, Израиля и... Украины

Но оказывается, что для МВ-500 возможно и



боевое применение. Такую идею намерен предложить председатель комиссии общественного совета минобороны РФ по военному строительству и научным исследованиям в сфере безопасности, генеральный директор центра анализа стратегий и технологий Руслан Пухов.

Суть в следующем. Завязнув в позиционном конфликте, Украина будет наращивать беспилотные атаки на глубокий тыл России — прежде всего при помощи беспилотников. Справиться с волнами в десятки и сотни дронов ПВО не может, к тому же эксперты полагают, что украинские БПЛА начнут проникать в РФ и через воздушное пространство третьих стран. Таким образом, надо использовать любую возможность отминусовать вражеские беспилотники.

Одно из наиболее перспективных направлений — легкие поршневые самолеты с подвешенным стрелковым вооружением. Во-первых, это гораздо дешевле, чем реактивные перехватчики. Во-вторых, скорость охотника сопоставима со скоростью БПЛА. В-третьих, легкая машина может взлетать с любой ровной поверхности. В-четвертых, пилотов для таких воздушных судов не требуется готовить годами. В итоге получится пространственно-распределенная антидроновая ПВО за приемлемую цену.

Кстати, противник уже проводит подобные опыты. В июне российский БПЛА снял украинский Як-52, выполняющий такие операции. Над аналогичными проектами работают в США, Израиле и Бразилии. В России же дело упирается в отсутствие подходящего серийного самолета. Если

начать создавать его по стандартным процедурам — через НИР, ОКР, полноценный цикл испытаний, это займет много времени. Если говорить о том, что уже есть, то идеально подойдет МВ-500. «Мы проанализировали все известные разработки в данной области и пришли к выводу, что это единственный вариант, — рассказал „БИЗНЕС Online“ Пухов. — МВ-500 — уже готовый самолет, который можно начать производить достаточно быстро. У него удачная конструкция, он относительно дешев. Важно и то, что проектом занимаются увлеченные люди, настоящие энтузиасты. К тому же складывается впечатление, что при необходимости Татарстан всегда готов помочь в такого рода вещах. Конечно, и государство должно поучаствовать: оно уже сыпануло в огромном количестве денег кому ни попадя, а чем МВЕН хуже, если он предлагает решение?»

Пухов уверен, что доработать самолет под установку контейнера с легким стрелковым вооружением несложно. По двигателю надо напрячься и организовать параллельный импорт — это реально.

Причем, как подчеркивает он, предлагается вовсе не «самолетик с пулеметом и героическим летчиком», а система: «В том, что данные самолеты смогут сбивать вражеские беспилотники и найдутся люди, готовые с риском для жизни это делать, сомнений нет, но надо, чтобы им выдавали целеуказание: если просто летать и высматривать, будет низкий КПД. Необходимо современное информационное обеспечение пилотов. Уверен, задачу можно решить достаточно быстро».

Тимур Латыпов, БИЗНЕС Online

Самолет недели

Оператор/владелец: **Weltall-Avia**

Тип: **Bombardier Challenger 850**

Год выпуска: **2003 г. / обновление - 2024 г.**

Место съемки: **июль 2024 года, Omsk – UNOO, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко