



В четвертом квартале 2021 года и за весь календарный год вторичный рынок деловых самолетов побил многочисленные рыночные рекорды, сообщается в отчете Asset Insight AI2 Market Report. Благодаря впечатляющим показателям по сделкам и стоимости, которая временами значительно превышала цену предложения, запасы подержанных самолетов в 2021 году оказались на 54% ниже, чем в 2020 году. Отчет о рынке AI2 за четвертый квартал охватывает 134 модели самолетов и 884 самолета, выставленных на продажу. Средние объявленные цены на ограниченный, сильно пересортированный и возрастной парк снизились до рекордно низкого уровня, в то время как более «свежие» самолеты с небольшим налетом в течение 2021 года быстро продавались, особенно в четвертом квартале. Как отмечают эксперты Asset Insight, сделки часто заключались даже без объявления о продаже, и часто с агрессивными торговыми войнами. Все подробности читайте в этом выпуске.

К середине января 2022 года в мире было выполнено чуть более 200 000 рейсов деловой авиации, что на 25% больше, чем в январе 2021 года, и на 16% больше, чем в январе 2020 года. Импульс, по-видимому, исходит от владельцев самолетов: частные и корпоративные отделы летают на 21% больше, чем два года назад. Трафик чартерных и долеговых операторов по-прежнему на рекордных уровнях, но рост замедляется по сравнению с концом прошлого года. Восстановление активности регулярных авиакомпаний в последнее время застопорилось: сокращение пропускной способности привело к сокращению количества рейсов в январе этого года на 33% по сравнению с двумя годами ранее, но пока на 27% больше, чем в январе прошлого года.



## Частники делают трафик бизнес-джетов

WINGX: Рост деловой авиации в 2022 году замедлился, но все еще находится на рекордно высоком уровне и намного опережает январь 2021 года

стр. 22



## Бизнес-джетлаг

Российские владельцы и операторы бизнес-джетов просят Минтранс обеспечить им те же условия и скорость получения допусков для рейсов за рубеж, какими обладают иностранные перевозчики, прилетающие в РФ

стр. 24



## Взгляд ALTEA на рынок бизнес-авиации

Руководители компании делятся своими личными ретроспективными взглядами на отрасль деловой авиации в 2021 году — году, когда наблюдался беспрецедентный спрос на подержанные самолеты, — и заглядывают в 2022 год

стр. 26



## Почему вырос спрос на частные самолеты

Пандемия коронавируса спровоцировала резкий рост спроса на перелеты на бизнес-джетах: по оценкам экспертов, число пользователей этого сегмента услуг за 2021 год выросло на 23%

стр. 29

  
Gulfstream™



## ЦБА «Пулково-3»: в 2021 году установлен абсолютный рекорд по трафику

Компания «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес-Авиации «Пулково-3») по итогам 2021 года обновила исторические максимумы по трафику.

Как рассказали BizavNews в компании, с 1 января 2021 по 31 декабря 2021 было обслужено 4328 воздушных судов и 25691 пассажир бизнес-авиации. По количеству обслуженных воздушных судов компания установила новый рекорд, побив показатели 2018 года, когда было обслужено рекордные 4292 самолета. По количеству обслуженных пассажиров ЦБА «Пулково-3» совсем немного не дотянул до нового рекорда, обслужив по итогам года 25691 пассажира, против 26746 в 2018 году.

ЦБА «Пулково-3» был выбран для обслуживания руководства и ВИП-гостей Чемпионата Европы по футболу 2020, и в период с 12 июня по 3 июля 2021г.,

во время проведения и подготовки к играм Чемпионата, обслужил 272 воздушных судна и 1755 пассажиров бизнес-авиации.

Также напомним, что «ДжетПорт СПб» в период с 1 по 6 июня 2021г. в ЦБА «Пулково-3» обслужил 262 воздушных судна и 1535 пассажиров, которые приняли участие в ПМЭФ 2021 (Петербургский Международный Экономический Форум). Как отметили в компании, в период проведения ПМЭФ 2021 в ЦБА «Пулково-3» было обслужено практически такое же количество гостей и ВС бизнес-авиации, как в 2016, 2017 и 2019 годах.

Ежегодно ЦБА «Пулково-3» обслуживает 4000 ВС бизнес-авиации и 24000 пассажиров. По этим показателям один из крупнейших российских FBO занимает лидирующие позиции в Восточной Европе, а также постоянно попадает в ведущие отраслевые рейтинги.



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax:+7(812)240-0288

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPXH



## Выяснилось, что Япония решила проблему 5G и авиации еще год назад

В США продолжаются попытки разрешить конфликт между представителями авиационной отрасли, которые опасаются, что приборы на самолетах не смогут корректно работать в зоне действия 5G-сетей сантиметрового диапазона, и индустрии мобильной связи, которая хочет сохранить за собой данный участок спектра. Операторы создают буферные зоны вокруг аэропортов, а мировые авиакомпании отменяют некоторые рейсы по американскому направлению. Как выяснилось, в Японии эту проблему решили еще год назад.

Японский Исследовательский институт электронной навигации (ENRI) опубликовал 21-страничное исследование, материалы которого в марте прошлого года были переданы Международной организации гражданской авиации. В документе приводятся описания испытаний с участием радиовысотометров производ-

ства Rockwell Collins и Honeywell — эти компании являются поставщиками оборудования для самолетов Boeing и Airbus.

По результатам испытаний японские ученые сделали вывод, что для отсутствия помех на авиационном оборудовании достаточно нескольких относительно простых мер предосторожности: выделить как минимум 60 МГц защитной полосы в диапазонах мобильных операторов, обеспечить буферную зону из расчета высоты менее 400 м от нижней точки самолета, а также направить излучатели в сторону земли, чтобы импульсы не поднимались выше горизонтальной линии относительно базовых станций. Напомним, недавно профильные европейские и британские регуляторы заявили, что не видят в 5G-оборудовании никакой угрозы для авиации.





**FBO MINSK**





Полный спектр услуг по наземному обслуживанию  
воздушных судов, пассажиров и экипажей  
рейсов бизнес-авиации

# ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ ВАШЕ ВРЕМЯ

fbo-minsk.aero



# Global 7500

## The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---

## Jet Aviation получает сертификаты IS-BAH Stage II для Нидерландов

Компания Jet Aviation сообщает о получении сертификата IS-BAH Stage II для своих FBO в Амстердаме и Роттердаме в Нидерландах. В настоящее время по всему миру компания управляет 27 FBO с одобрением IS-BAH. Ожидается, что в ближайшие месяцы Jet Aviation получит дополнительные сертификаты IS-BAH.

«Наряду с нашей приверженностью безопасности и качеству эти новые сертификаты IS-BAH ясно демонстрируют, что вызовы — это также и возможности проявить себя», - сказал Эдвин Нимёллер, старший директор Jet Aviation по операциям FBO в Нидерландах. «Я очень горжусь нашими командами за их гибкость, профессионализм и непоколебимую приверженность самым высоким стандартам, особенно в эти необычные времена».

«Опыт, самоотверженность и энтузиазм наших специалистов по наземному обслуживанию позволяют им предоставлять несравненный сервис нашим клиентам. Мы работаем над тем, чтобы каждый раз обслуживать самолеты для безопасных и своевременных вылетов, и по-прежнему уделяем особое внимание нашим целям в области безопасности и устойчивого развития», — сказал Нимёллер.

Jet Aviation недавно обеспечила постоянную поставку экологичного авиационного топлива (SAF) для предложения в своем FBO, расположенном в амстердамском аэропорту Схипхол. Расположение в Роттердаме делает его единственным аэропортом в Нидерландах, где разрешены ночные полеты (PPR) для деловой авиации.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

**SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## Вторичный рынок устанавливает новые рекорды

В четвертом квартале 2021 года и за весь календарный год вторичный рынок деловых самолетов побил многочисленные рыночные рекорды, сообщается в отчете [Asset Insight AI2 Market Report](#).

Благодаря впечатляющим показателям по сделкам и стоимости, которая временами значительно превышала цену предложения, запасы подержанных самолетов в 2021 году оказались на 54% ниже, чем в 2020 году. Отчет о рынке AI2 за четвертый квартал охватывает 134 модели самолетов и 884 самолета, выставленных на продажу.

Все группы самолетов в четвертом квартале 2021 года продемонстрировали рекордно высокий спрос. Средние объявленные цены на ограниченный, сильно пересортированный и возрастной парк снизились до рекордно низкого уровня, в то время как более «свежие» самолеты с небольшим налетом в течение 2021 года быстро продавались, особенно в четвертом квартале. Как отмечают эксперты Asset Insight, сделки

часто заключались даже без объявления о продаже, и часто с агрессивными торговыми войнами.

«Спустя 21 месяц после начала пандемии деловая авиация продолжает доказывать свою ценность в деловом мире», - сказал Тони Киусис, президент Asset Insight, LLC. «Компании, пережившие пандемию, в значительной степени полагаются на свои деловые самолеты, поскольку отрасль расширяется, а рынок отражает критический характер этого важного актива для предприятий во всех отраслях».

Качество оставшихся самолетов и затраты на техническое обслуживание этих активов статистически свидетельствуют о трудностях, с которыми сталкиваются продавцы устаревших самолетов, занимающиеся ремаркетингом этих старых самолетов, что стало причиной их длительной продажи (время экспозиции увеличилось на 11%) в течение четвертого квартала 2021 года.



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

## АМАС Aerospace приобрел британского провайдера по ТОиР

АМАС Aerospace Switzerland приобрела британского провайдера услуг по ТОиР Gamit Ltd, который базируется в Лондоне и оказывает техническую поддержку английским операторам и частным владельцам воздушных судов, включая САМО.

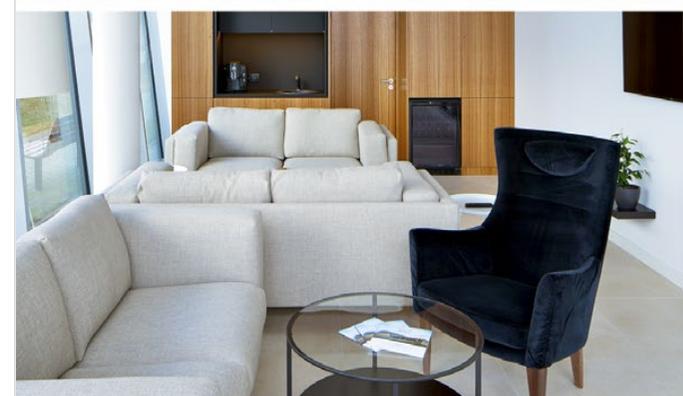
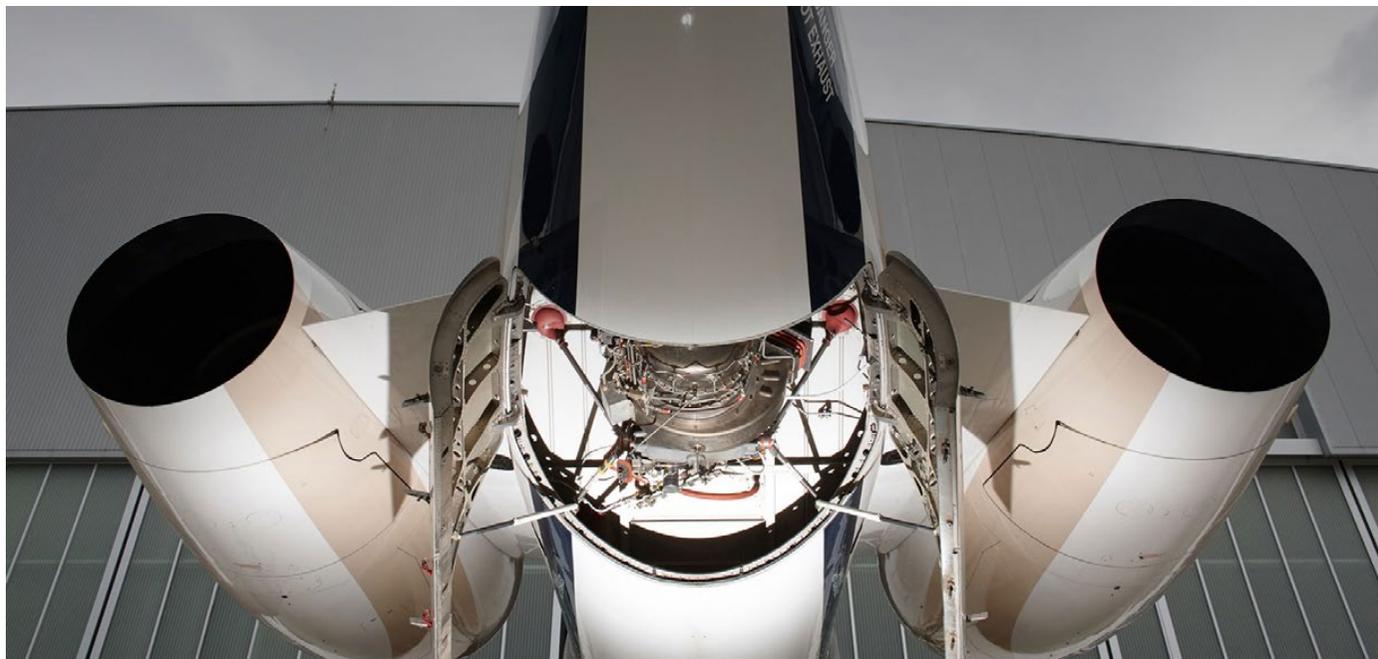
Как поясняют в Gamit Ltd, компания также сфокусирована на консалтинге, управлении инженерными проектами, техническом представительстве, аудите и обороте запасных частей для самолетов.

По словам Яна Дэвис, генерального менеджера Gamit Ltd, АМАС Aerospace – хорошо зарекомендовавший себя центр технического обслуживания и комплектации, представленный группой компаний со штаб-квартирой в Базеле, Швейцария, где основное внимание уделяется доработке самолетов бизнес-авиации,

техническому обслуживанию, модернизации, проектированию и САМО. «Став частью АМАС, мы получим доступ к новым рынкам, предложим новые услуги и будем работать более тесно вместе над совместными проектами, реализуя эффективность, которая в конечном итоге принесет пользу нашим клиентам. Это захватывающее время для группы и прекрасная возможность для Gamit».

В свою очередь Бернд Шрамм, главный операционный директор АМАС Aerospace Switzerland, отметил, что новый британский актив предоставит группе АМАС больше услуг, связанных с авиацией, которые обычно приходится искать на глобальных рынках.

Gamit Ltd сохранит свои офисы в лондонском аэропорту Станстед.



**Пассажирский лаунж  
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса  
для всех пассажиров**

## Канадским владельцам частных самолетов придется раскошелиться

Согласно экономическому и фискальному отчету канадского правительства за декабрь 2021 года, предлагаемый налог на роскошь для продаж новых самолетов авиации общего назначения не вступил в силу в начале этого месяца, как ожидалось ранее. Министерство финансов страны все еще работает над тем, чтобы включить результаты своих предыдущих консультаций в предлагаемую систему налогообложения. Проект закона, включая детали о вступлении в силу, планируется опубликовать в начале этого года.

Налог будет применяться к новым автомобилям и самолетам, розничная цена которых превышает 100000 долларов, и к лодкам, стоимость которых превышает 250000 долларов. Налог будет рассчитываться по наименьшей из двух величин: 20% от

стоимости, превышающей эти пороговые значения, или 10% от полной стоимости роскошного автомобиля, катера или личного самолета. Налог будет применяться к самолетам, произведенным с 2019 года.

За последние несколько месяцев Канадская ассоциация деловой авиации (СВАА) и Канадская ассоциация эксплуатантов и пилотов направили письма федеральному правительству и дали показания на слушаниях, выражая несогласие с введением налога. Обе группы продолжают настаивать на изменении предлагаемого налога, включая отсрочку введения налога до 1 января 2023 года и повышение ценового порога для самолетов до 5 миллионов долларов. Аргументы СВАА против налога подробно изложены в кратком отчете ассоциации под названием «Непреднамеренные последствия налога на роскошь для самолетов».



### 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

## Легендарный Gulfstream I Уолта Диснея вновь станет достопримечательностью

К сентябрьской выставке D23 Экспо, которая проводится в Конференц-центр калифорнийского городка Анахайм, легендарный Gulfstream I (Grumman G-159 Gulfstream G-1) Уолта Диснея вновь станет достопримечательностью, а именно аттракционом для всех желающих.

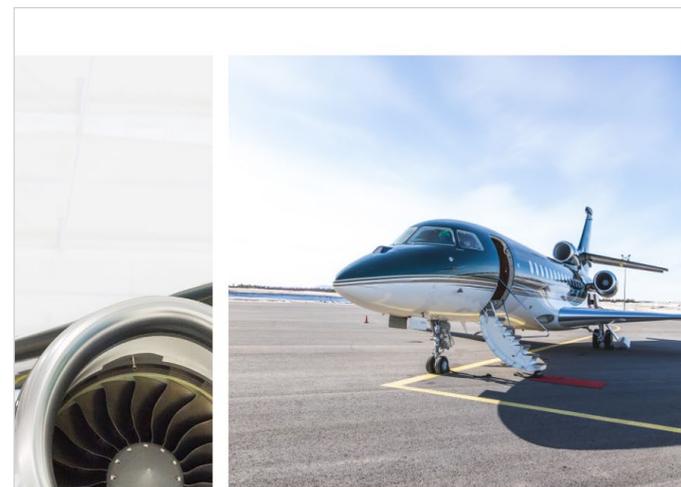
Двухдвигательный турбовинтовой самолет с символическим бортовым номером N234MM был куплен Диснеем в 1964 году, который разработал его интерьер вместе со своей женой Лилиан. В нем были бортовая кухня, пара кушеток, стол и откидное сиденье прямо за кабиной, которые вечно любознательный Дисней мог занять во время полетов.

15-местный самолет использовался для перелетов Диснея и его сотрудников по всей Америке и, как сообщается, был не прочь занять место второго пилота и «взять штурвал в свои руки». Первоначально авиа-

диспетчеры называли его «Метро-Метро-Два-Три-Четыре», но вскоре его заменили на «Микки-Маус», что дало самолету прозвище «Мышь».

Ходят слухи, что, пролетая над Сан-Хуаном, Пуэрто-Рико, в Гольфстриме, Дисней заметил крепость Эль-Морро, которая послужила источником вдохновения для аттракциона «Пираты Карибского моря» в его парках.

Самолет верой и правдой прослужил 28 лет, перевозя сотрудников компании и даже особых пассажиров, таких как три бывших президента США и голливудских знаменитости. Его последний полет был выполнен 8 октября 1992 года, после чего он был доставлен в Walt Disney World во Флориде, приземлился на дороге внутри парка и был выставлен на заднем дворе тематической студии Disney MGM (ныне Disney Hollywood).



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В  
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет  
в наши надёжные  
руки*

ОБРАЩАЙТЕСЬ ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ  
ИНФОРМАЦИЕЙ JETFLITE OY  
+358 20 5101900 24/7

**JETFLITE**



## Испанская Gestair станет первым эксплуатантом Pilatus PC-24 в стране

На заводе швейцарского производителя Pilatus Aircraft началось производство PC-24 для испанского бизнес-оператора Gestair. Новый бизнес-джет (EC-NRA) станет первым самолетом данного типа в стране. Самолет вскоре приступит к гонке двигателей и летным испытаниям.

Pilatus PC-24 оснащен двумя экономичными двигателями Williams FJ44-4A, его максимальная дальность полета с четырьмя пассажирами составляет 3 769 км, а крейсерская скорость достигает 815 км/ч. В салоне самолета в зависимости от конфигурации могут разместиться 8—10 пассажиров. Низкие эксплуатационные расходы делают его одним из лучших в классе с точки зрения экономической эффективности, комментируют в Gestair.

Группа компаний Gestair имеет два основных направления бизнеса: чартерные авиаперевозки и ТОиР. Сегмент техобслуживания неуклонно растет, и снова это произошло под воздействием Covid-19. Технический центр Gestair – крупнейший в Южной Европе. Компания работает с бизнес-джетами Dassault, Gulfstream, Hawker, Cessna, Bombardier и Airbus. Наряду с выполнением работ по линейному и базовому обслуживанию, специалисты Gestair предлагают услуги по ремонту интерьера и авионики. К услугам клиентов есть собственный ангар компании, расположенный в аэропорту Мадрида (Adolfo Suárez Madrid-Barajas) площадью 22000 кв.м., который предлагается для долгосрочного паркинга. Также компания продолжит наращивать количество самолетов под управлением в двух своих АОС: Испании и Мальта, а также под NCC.



Фото Stephan Widmer

**СЕРТИФИЦИРОВАН  
В РОССИИ!**

**PILATUS  
PC-24**

**NESTEROV**  
AVIATION

Авторизованный центр  
Pilatus в России  
[www.nesterovavia.aero](http://www.nesterovavia.aero)

## Gulfstream выбирает GKN в качестве поставщика G400 и G800

GKN Aerospace была выбрана в качестве поставщика для новых бизнес-джетов Gulfstream G800 и Gulfstream G400. GKN Aerospace имеет опыт в разработке и производстве оперения бизнес-джетов и конструкций перспективных самолетов.

Для G800 компания GKN поставит оперение, полы и панели фюзеляжа, а для G400 – руль направления и обшивку крыла. GKN будет использовать термопластичные материалы для руля направления и руля высоты хвостового оперения, а также полового настила. Ожидается, что использование этого термопластика позволит сэкономить не менее 10% веса, по сравнению с применением традиционных материалов, и будет способствовать снижению выбросов углерода. Компания также будет производить металлические панели фюзеляжа и алюминиевую

обшивку крыльев. Производство деталей будет происходить на предприятиях GKN в Папендрехте и Хогевене в Нидерландах; Чиуауа, Мексика; и Веллингтон, штат Канзас.

В настоящее время GKN поставляет компании Gulfstream оперение, панели фюзеляжа и полы для самолетов G650 и G700, а также обшивку руля направления и крыльев для самолетов G500 и G600. «Мы рады, что нас снова выбрали в качестве ключевого поставщика для бизнес-джетов Gulfstream следующего поколения, и мы действительно ценим это почти 30-летнее партнерство», - сказал президент GKN Civil Airframe Джон Притчард. «Наша передовая технология легкого термопластика предлагает долговременное решение для компонентов конструкции самолета».







СЕРТИФИЦИРОВАНО  
**PART 145**  
ТЕКУЩЕЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Предоставление стоянки для бизнес-самолетов  
независимо от продолжительности  
промежуточной остановки.



  
Несколько часов

  
Несколько дней

  
Круглогодично

★ ★ ★ ★ ★ A five star residence for your jet

## Китайские инвесторы отправили Enstrom Helicopter в нокаут

Enstrom Helicopter Corp., один из самых легендарных производителей вертолетов, объявил о банкротстве и прекратит свою деятельность 21 января. Компания подала заявление о банкротстве в соответствии с Главой 7, что означает, что компания ликвидируется, и потенциал для реорганизации отсутствует. В сообщении владельцев компании говорится о серьезных финансовых трудностях, преследовавших Enstrom в последние годы. «Это вынудили ее владельцев — китайскую инвестиционную компанию Chongqing General Aviation Industry Group (CGAG) — прекратить деятельность дочерней компании Enstrom Helicopter».

Enstrom поставила свои последние вертолеты 280FX BBC Перу в декабре 2021 года. 7 января компания



прекратила прием заказов на новые машины, а 19 января прекратила техническую поддержку.

В письме, информирующем дилеров и представителей Enstrom, Деннис Мартин, директор Enstrom по продажам и маркетингу, подтвердил, что «все существующие контракты и соглашения [с компанией] станут недействительными». Он добавил, что все сотрудники компании, включая высшее руководство, потеряют работу.

«Enstrom понимает, что у вас есть клиенты, которых вы поддерживаете, и что это поставит всех без исключения в затруднительное положение», — сказал он. «Мы приносим свои извинения. Руководству Enstrom известно о нескольких группах, которые выразили большую заинтересованность в покупке активов Enstrom и повторном открытии компании после банкротства. Хотя мы не можем контролировать, как и когда это может произойти, мы считаем весьма вероятным, что новый Enstrom сможет относительно быстро возродиться».

22 декабря 2019 года компания отпраздновала свое 60-летие.

Всего компания, по данным Helihub, произвела 1341 вертолет, которые эксплуатировались в 50-ти странах:

- 660 – F28A, F28C и F28F
- 3 – TH-180
- 227 – F280C
- 20 – F280F
- 171 – F280FX
- 1 – F280L
- 5 – TH-28
- 254 – Enstrom 480



## 20 ТЫСЯЧ ЧАСОВ В НЕБЕ

Начало 2022 года ознаменовалось для компании «РВС» первым достижением — 20 тысяч часов — именно столько провели вертолеты «Ансат» компании «Русские Вертолетные Системы» в небе при выполнении санитарных миссий за все время работы.

Активное использование санитарной авиации в регионах стало возможно благодаря национально-

му проекту «Здравоохранение», инициированному Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным в 2017 году. Санитарная авиация России получила новый виток развития, в том числе, благодаря новому российскому вертолету «Ансат», чьи летно-технические характеристики и доступность предоставляет возможность оказывать качественную и своевременную медицинскую помощь населению.

Первый «Ансат» появился в вертолетном парке компании «РВС» в сентябре 2016 года и сразу зарекомендовал себя «рабочей лошадкой», спасающей жизни. Сегодня в компании насчитывается 19 машин данного типа, разлетевшихся по всей стране. В этом году планируется получение еще 5 вертолетов. «Ансаты» медицинской модификации полностью оснащены современным оборудованием, которое позволяет следить за состоянием пациента во время полета. На борту установлены аппараты для диагностики и поддержания жизнедеятельности (искусственная вентиляция легких, шприцевые насосы, дозаторы, система мониторов, дефибриллятор и др.)

В настоящее время компания «РВС» оказывает услуги санитарной авиации в 14 регионах Российской Федерации — в Центральном, Приволжском, Уральском, Южном, Северо-Кавказском и Дальневосточном федеральных округах — и постоянно расширяет свое присутствие. Общий налет санитарной авиации «РВС» в 2021 году составил 6 тысяч летных часов.

Большой рубеж в 20 тысяч летных часов бесперебойной работы стал возможен благодаря команде профессионалов — пилотов, техников, диспетчеров и всех, кто причастен к эксплуатации вертолетов «Ансат», показывающих высший пилотаж даже в трудных и рискованных ситуациях.



A blue poster for the Helirussia 2022 exhibition. At the top, there is a red silhouette of a helicopter. Below it, the text 'HELIRUSSIA 2022' is written in large, bold, red letters. Underneath, the dates '19-21 мая' are displayed in white. At the bottom, the text 'XIV ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ' is written in white, with 'XIV' in a large, stylized font. Below this, 'МОСКВА КРОКУС ЭКСПО' is written in white. At the very bottom, the website 'www.helirussia.ru' is listed in white. The background features faint technical drawings of helicopter components.

## GainJet получила Wyvern Wingman

Греческий бизнес-оператор GainJet Aviation в очередной раз получил статус сертифицированного эксплуатанта Wyvern Wingman после успешного аудита, проведенного в конце прошлого года.

Как поясняют в компании, Wyvern Wingman, первый стандарт аудита чартерных авиаперевозок в авиационной отрасли, обеспечивает эталон безопасности. Это позволяет клиентам чартерных операторов оценить ожидаемые результаты в сравнении с признанными лучшими отраслевыми практиками.

Операторы Wyvern Wingman оцениваются по стандартным критериям Wingman. Сертификация включает в себя оценку операционной деятельности, обзор истории эксплуатации компании и показателей безопасности, системы управления безопасностью (SMS), внутренней программы оценки, административных составов, технической документации, требований к обучению и операций по техническому обслуживанию, включая техническое образование и опыт персонала.

«Получение статуса Wyvern Wingman является важной вехой для GainJet Aviation, поскольку ее стандарты признаны во всем мире как эталон отрасли для авиационной безопасности и эксплуатационных процедур. Мы постоянно пересматриваем и совершенствуем наши эксплуатационные процедуры, при этом безопасность всегда является нашим главным приоритетом. Поэтому мы очень гордимся тем, что признаны за это самым известным в мире деловой авиации сертификатом – Wyvern», - комментирует генеральный директор Сонни Бейтс.

В настоящее время GainJet Aviation имеет два сертификата эксплуатанта: греческий и ирландский (GainJet Ireland).

## Новогодние «обновки» Global Jet

10-местный суперсредний Bombardier Challenger 300 будет базироваться в парижском аэропорту Ле-Бурже и доступен для трансконтинентального чартера. Он оснащен двумя 18-дюймовыми мониторами, а пассажиры будут иметь полный спектр к современной системе развлечений и Wi-Fi. Самолет оснащен двухместной клубной отсеком в носовой части и трехместным диваном напротив двухместного клуба в кормовой части.

15-местный Gulfstream G650 с дальностью полета 7000 морских миль сможет без посадки доставить

пассажира из Лос-Анджелеса в Лондон. Двухместный клуб расположен напротив трехместного дивана в носовой каюте, а два сиденья обращены к камбузу. В средней каюте есть четырехместная обеденная зона напротив комода, а в кормовой каюте трехместный диван напротив одноместного сиденья.

А еще один совершенно новый Gulfstream G650ER 2021 года выпуска будет базироваться в Европе. Новейший G650ER является рекордсменом по скорости и дальности полета в бизнес-авиации.



## Новые H145 отправились в Бразилию

Бразильская компания Helibras (официальный представитель Airbus Helicopter в Бразилии) передала первые пятилопастные вертолеты H145 компании Air Jet Taxi Aéreo Ltda. Две машины в медицинской конфигурации уже приступили к полетам.

Air Jet Táxi Aéreo, принадлежащая Prevent Senior Group, работает в качестве медицинского оператора и предлагает клиентам услуги по организации чартерных рейсов. Сейчас Air Jet Táxi Aéreo эксплуатирует два Airbus H125 и один Airbus H135. По словам Лионеля Де-Мони, руководителя отдела продаж, маркетинга и развития бизнеса компании Helibras, поставленные вертолеты — это фундаментальные инвестиции, особенно в авиационном медицинском транспорте, в котором безопасность и качество имеют основополагающее значение для предоставления качественных услуг.

Новая версия самого продаваемого легкого двухдвигательного вертолета Airbus H145 была представлена на выставке Heli-Expo 2019 в Атланте. Благодаря пятилопастному несущему винту, сконструированному без использования подшипников и шарниров, были существенно снижены вибрации в полете, что повысило уровень комфорта пассажиров и при этом позволило отказаться от активной системы виброгашения. В результате полезная нагрузка была увеличена на 150 кг по сравнению с предшественником. На сегодняшний день H145 — самый тяговооруженный вертолет в своем классе. В сентябре 2019 года он выполнил посадку в Андах на вершине Аконкагуа на высоте 6961 м, продемонстрировав при этом значительный запас мощности.

Всего в эксплуатации находится более 1500 вертолетов семейства H145 с общим налетом более шести миллионов часов.

## Китайская компания запустит сервис аэротакси в Европе

AutoFlight, китайская компания по производству электрических аэротакси вертикального взлета и посадки (eVTOL), планирует запустить сервис в Европе. Об этом сообщает TheEngineer.co.uk.

Под руководством бывшего менеджера Airbus Марка Р. Хеннинга (Mark R. Henning) европейское отделение компании обосновалось в Аугсбурге, Германия. Пока первоочередная задача для AutoFlight — получение сертификата Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) для аэротакси Prosperity I, eVTOL с дальностью полета около 250 км.

Prosperity I перевозит до трех пассажиров одновременно, не считая пилота. Программа сертификации транспортного средства начнется уже в этом году, получить сертификат компания планирует не позд-

нее 2025 года. Prosperity I — это первый пилотируемый самолет AutoFlight.

По словам разработчиков, безопасность — приоритетное направление компании, потому в этой области предполагается тесное сотрудничество с европейскими властями. Создатели рассчитывают сделать аэротакси столь же безопасным, как и коммерческий лайнер.

Ранее AutoFlight занималась разработкой логистических беспилотников. Отмечается, что летательные аппараты компании совершили более 10 000 взлетов и посадок в неблагоприятных погодных условиях. Миссия AutoFlight — разрабатывать и производить надежные системы воздушной логистики с использованием новых технологий, таких как искусственный интеллект, автономное вождение и 5G.



## На второй круг

19 января возобновился процесс торгов по продаже Piaggio Aerospacе. Как сообщил чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospacе Винченцо Никастро переговоры с рядом контрагентов все еще продолжаются, и в компании хотят быть уверены, что смогут гарантировать долгосрочное будущее итальянского бренда.



«Вот почему мы снова официально начинаем процесс продажи. Но не с нуля: подготовительная работа над уже сделана, а мы поставили очень сжатые сроки для этапов комплексной проверки и подачи заявок, чтобы ускорить процесс, насколько это возможно. Как всегда, мы тщательно оценим все предложения, которые будут представлены», - сказал Никастро. Он добавил, что цель состоит в том, чтобы продать Piaggio Aerospacе покупателю, который сможет предложить надежный план перезапуска и развития компании и предложит справедливую стоимость.

В декабре прошлого года Винченцо Никастро сообщил что, процесс торгов по продаже Piaggio Aerospacе приостановлены после того, как переговоры с единственным потенциальным покупателем зашли в тупик, а условия этого покупателя вышли за рамки параметров тендера.

## jetAVIVA сообщает о рекордном годе за 15-летнюю историю компании

Американский брокер jetAVIVA сообщает о рекордном годе за 15-летнюю историю компании и сообщает о более чем 100 сделках в 2021 году. Компания также сохранила свою долю рынка и лидерство в ряде категорий бизнес-джетов, включая Citation Excel, Pilatus PC24 и Phenom 100.

Также jetAVIVA объявила, что Эмили Дитон, главный операционный директор фирмы, возьмет на себя роль генерального директора, сменив Тима Уайта, который руководил компанией с 2016 года. Уайт перейдет на должность вице-председателя вместе с основателем и исполнительным председателем компании Сайрусом Сигари.

«Положительное влияние Эмили на нашу компанию в ее предыдущей роли главного операционного директора обеспечило jetAVIVA хорошие позиции для следующего этапа роста и расширения», - сказал Уайт. «Я уверен, что вместе с президентом Райаном Скоттом они продолжат развивать историю нашей компании, направляя jetAVIVA в будущее».

Эмили Дитон присоединилась к jetAVIVA в начале 2019 года в качестве вице-президента по продажам. Она была назначена на должность главного операционного директора в марте 2020 года — за неделю до глобальной пандемии и массового локдауна. До прихода в jetAVIVA Дитон занимал руководящие должности в области стратегии CRM и клиентского опыта в Embraer Executive Jets.

«Роль Дитон в превышении целей нашей компании, несмотря на проблемы и неопределенность последних двух лет, красноречиво говорит о ее способности успешно руководить jetAVIVA», - добавил Уайт. «Я рад видеть, что ждет в будущем как ее, так и нашу фирму».

«jetAVIVA имеет проверенную модель, благодаря которой она стала авторитетом в мире деловой авиации. Для меня большая честь иметь возможность руководить компанией и строить на этом прочном фундаменте», - сказал Дитон. «Вместе с топ-менеджментом jetAVIVA я с нетерпением жду возможности обеспечить устойчивый рост нашей фирмы, сохраняя при этом поддержку клиентов мирового уровня и качество обслуживания клиентов, которыми славится jetAVIVA».



## Pilatus ввела в эксплуатацию крупнейшую солнечную электростанцию в кантоне Нидвальден

Новая солнечная электростанция Pilatus Aircraft была подключена к электросети всего несколько дней назад. Занимая площадь 190 на 70 метров и оснащенная почти 5000 солнечными модулями, максимальная выходная мощность новой фотоэлектрической станции Pilatus достаточна для удовлетворения потребностей в энергии более 300 частных домов. Эти инвестиции знаменуют собой еще один большой шаг компании Pilatus Aircraft на пути к производству самолетов, не влияющих на климат.

Положительный опыт первых двух проектов привел к установке дополнительной солнечной системы и в новейшем производственном цехе. Это уже третья система Pilatus Aircraft в эксплуатации. Последняя была удостоена европейских и швейцарских премий в

области солнечной энергетики в 2018 году. Эта новейшая электростанция, недавно подключенная к сети, вырабатывает почти вдвое больше энергии, чем та, что была запущена в 2018 году и получила награды.

### *Гигантские размеры*

Новая инсталляция была значительно расширена, чтобы занять больше доступного пространства: крыша новейшего деревянного цеха Pilatus Aircraft, расположенного прямо у автомагистрали A2, имеет площадь, равную почти двум футбольным полям, что позволяет установить 4996 модулей. Максимальная выходная мощность электростанции составляет 1,973 мегаватт (МВт). Это означает, что станция производит около 1 700 000 киловатт-часов электроэнергии в

год, покрывая годовую потребность в электроэнергии более 300 домов на одну семью. Эта солнечная электростанция на сегодняшний день является крупнейшей в кантоне Нидвальден, а также одной из крупнейших в центральной Швейцарии.

### *Стремление к экологически нейтральному производству*

Со своим новым заводом Pilatus Aircraft сделал еще один важный шаг на пути к «зеленому» производству самолетов. Каждый год компания ставит перед собой новые цели по содействию устойчивому развитию и защите окружающей среды. Сборочный цех, в котором установлена новейшая солнечная система, был построен в основном из швейцарской древесины и предлагает идеальную современную рабочую атмосферу для сотрудников.

Маркус Бухер, генеральный директор Pilatus Aircraft, добавляет: «Я очень горжусь тем, что мы смогли инвестировать в эту новую фотоэлектрическую установку здесь, в нашей штаб-квартире в Штансе. Вопросы устойчивого развития и охраны окружающей среды всегда были очень важны для Pilatus Aircraft, и мы фокусируемся на различных областях, включая уже завершённые проекты, такие как отопление с использованием возобновляемых источников энергии и рекуперация тепла на наших собственных производственных объектах, светодиодное освещение и полная переработка остаточных материалов из наших технологических операций. Кроме того, в прошлом году PC-12, и PC-24 получили сертификацию для полетов на экологичном топливе. В будущем мы планируем инвестировать в полностью электрический парк автомобилей компании, а также хотим предложить нашим сотрудникам зарядные станции для их электромобилей».



## Для AW169 сертифицировано увеличение полезной нагрузки на 350 кг

Leonardo недавно сертифицировал для вертолета AW169 увеличение полезной нагрузки в нескольких эксплуатационных условиях, уровне моря, при высокой температуре и в горах. Сертифицированное увеличение нагрузки составляет до 350 кг (772 фунта) и зависит от условий эксплуатации, например операций HOGE и CatA.

Были одобрены два пакета производительности, известные как «Фаза 7» — расширенный и улучшенный. Они похожи по своей природе, но с разными уровнями производительности, каждый из которых обеспечивает увеличение мощности на валу двигателя, увеличение передаваемой мощности трансмиссии, модификацию программного обеспечения (P&W FADEC и H/C Avionics), модификацию хвостового оперения (новая законцовка на существующем

хвостовом оперении и дефлектор с левой стороны хвостового оперения).

Пакет Enhanced Performance Pack будет базовым для всех новых серийных вертолетов AW169, первый из которых в настоящее время проходит испытания в Италии. Пакет Superior Performance Pack предоставляется по запросу клиента.

Пакеты Performance «Enhanced» и «Superior» обеспечивают дополнительное значительное увеличение мощности на валу двигателя: 90 л.с. — для пакета Enhanced, 130 л.с. — для пакета Superior.

Модернизация находящегося в эксплуатации парка будет доступна через сервисный бюллетень, при этом необходимо наличие Avionic Phase 6.0. Модер-

низация ограничена обновлением программного обеспечения (FADEC и H/C) и модификациями хвостового оперения и, как ожидается, будет достижима всего через несколько дней после простоя.

В сочетании с пакетами увеличения мощности Leonardo представил две модификации хвостовой части вертолета, которые изначально были выпущены для версии вертолета с ползковым шасси, но теперь доступны и для вертолетов с колесным шасси. Они обеспечат немедленную идентификацию конкретного планера, сертифицированного на один из более высоких уровней, и включают в себя дефлектор воздушного потока, добавленный с правой стороны хвостового конуса, законцовки хвостового оперения заменены новыми аэродинамического профиля из другого материала.

С пакетом базовым Enhanced Performance Pack возможности AW169 обеспечат увеличение полезной нагрузки следующим образом:

- HOGE +300 кг
- PC1 Cat A Take Off +250 кг
- HOGE OEI +130 кг.

С опциональным Superior Performance Pack указанное выше увеличение полезной нагрузки может быть увеличено до:

- HOGE +350 кг
- PC1 Cat A Take Off +300 кг
- HOGE OEI +160 кг.

Ожидается, что увеличение мощности двигателя и полезной нагрузки для AW169 будет особенно значительным для расширенных типов миссий, такими как EMS, VIP и поддержка ветряных электростанций, с возможностью перевозить на два пассажира больше, чем в любом другом вертолете этого класса.



## Эстетический шедевр от Lie Alonso Studio

В Lie Alonso Studio поставили перед собой задачу создать целостный дизайн частного самолета, который сочетает в себе визуальные и сенсорные ощущения с чувством почтения к пространству и форме, выходя за рамки мягкой традиционной эстетики, которая стала типичной для интерьеров самолетов. Самолет назван в честь Эс-Сувейры, очаровательного прибрежного городка в Марокко, где дизайнеры черпали вдохновение.

Компоновка Embraer Lineage 1000E была изменена таким образом, чтобы впечатления от салона стро-

ились вокруг истории, где каждая секция салона представляет собой отдельную главу.

За занавесками и замысловатым шестиугольным каменным полом, камбуз превратился в открытую обеденную зону от шеф-повара. Пассажиры могут сидеть на высокой барной стойке и пить коктейли в окружении зелени. Сезонные растения и цветы подвешиваются на деревянную арку, и легко менять с помощью специального оборудования, не требующего сертификатов FAA/EASA. Внутри деревянной арки теплое освещение (с мягким градиентом от

выжжено-желтого до розового заката) отражается сквозь растения, создавая каскадный эффект естественного света и отбрасывая тени от листьев вокруг кабины.

Высокий уровень индивидуализации выражен на дверях камбуза, где вставки обшивки были разработаны Валерией Ли Алонсо в одном из своих фирменных дизайнерских стилей, например авангарда ар-нуво. Использование дымчатого кварца на столешницах кухни создает ощущение глубокого расслабления и может противостоять негативному воздействию радиации и электромагнитных полей. Понаблюдав за работой шеф-повара, пассажиры входят в обеденную зону и идут по ковру ручной работы из смеси шерсти, кашемира и шелка, разработанному Ли Алонсо с использованием марокканских мотивов из путешествий дизайнеров.

Использование цвета вызывает чувство освобождения, позволяющее погрузиться в воображение. Ли Алонсо создала схему с оттенками шелка цвета шампанского и серых тонов, которые контрастируют с яркими цветами, такими как бордовый и темно-бирюзовый бархат, добавляя богатству впечатления от салона.

Внешняя ливрея дополняет органические природные мотивы индивидуальным дизайном, нарисованным вручную в цвете шампанского золотом, который контрастирует с богатым черным фюзеляжем, создавая ощущение индивидуальной роскоши с художественным чутьем. Мансардное окно покрыто Vantablack, известным с научной точки зрения как самое глубокое черное вещество, которое поглощает свет, создавая бесконечный эффект глубины. Тщательно расположенные источники света создают иллюзию взгляда в бесконечность галактики.



## В Gulfstream Aerospace подвели итоги работы службы поддержки клиентов в 2021 году

В Gulfstream Aerospace подвели итоги работы службы поддержки клиентов в 2021 году, включая расширение объектов и услуг, увеличение инвестиций в клиентов и постоянный успех в области устойчивого развития.

«В 2021 году отрасль деловой авиации добилась больших успехов, и служба поддержки клиентов Gulfstream имеет хорошие возможности для поддержки наших клиентов по всему миру по мере увеличения числа их полетов», - сказал Дерек Циммерман, президент службы поддержки клиентов Gulfstream. «По мере того, как мы продолжаем реализовывать наш генеральный план ориентированного на клиента расширения в стратегических точках, мы создаем самые современные в нашей отрасли объекты для размещения растущего парка самолетов Gulfstream нового поколения, включая недавно анонсированный полностью новый Gulfstream G400 с большим салоном и Gulfstream G800 сверхдальнего радиуса действия и лучший в отрасли Gulfstream G700, и все это мы делаем с учетом «зеленой» повестки».

В июле 2021 года служба поддержки клиентов Gulfstream отметила годовщину открытия сервисного центра в лондонском аэропорту Фарнборо. За первый год штат увеличился до более чем 230 человек и получил 30 разрешений иностранных регулирующих органов для поддержки клиентов в Великобритании, Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Компания Gulfstream Farnborough также сотрудничает с аэропортом Фарнборо, для согласования общих целей в области устойчивого развития, которые включают снижение углеродного следа и отсутствие выбросов, а также доступность экологичного авиационного топлива (SAF) для клиентов в аэропорту.

Gulfstream также отметила годовщину своего нового центра поддержки клиентов в Палм-Бич, Флорида, который открылся в августе 2020 года. Объект площадью 11 613 кв. м. используется совместно с дочерней компанией Jet Aviation и включает ангар площадью 6 968 кв. м. На предприятии работает более 120 сотрудников. Компания Gulfstream Palm Beach получила одобрения 16 регулирующих органов, в том числе Аргентины, Бразилии, Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA), Мексики, Перу и Венесуэлы.

В ноябре 2021 года компания Gulfstream объявила о создании совершенно нового «зеленого» сервисного центра в Месе, штат Аризона, который планируется открыть в 2023 году. Дополнительные экологические функции включают топливозаправочный комплекс с SAF; малопоточная сантехника; теплоотражающая крыша; местные растения и озеленение с низким водопотреблением, а также дополнительные устойчивые системы управления зданиями. Компания

Gulfstream начнет работу на существующем объекте в Месе в начале этого года.

Компания Gulfstream также добилась прогресса в строительстве своего нового центра обслуживания клиентов в Форт-Уэрте, штат Техас, о создании которого было объявлено в 2020 году. Центр обслуживания площадью почти 14 864 кв. м. может создать около 50 новых рабочих мест в дополнение к переводу нынешних сотрудников службы поддержки клиентов из филиала Gulfstream в Далласе Лав Филд. Объект планируется открыть в конце этого года.

«По мере того, как мы продолжаем расширяться и инвестировать в наших клиентов, Gulfstream также наращивает нашу рабочую силу в США и по всему миру», - продолжил Циммерман. «В лучшей в своем классе службе поддержки клиентов Gulfstream также работают самые талантливые сотрудники нашей отрасли, и мы с нетерпением ожидаем увеличения нашей команды в следующем году».



## Небождатели

Минтранс разработал программу подготовки частных пилотов самолетов и вертолетов, которая, по словам участников рынка, угрожает учебным центрам отзывом лицензий. Дело в том, что документ требует готовить пилотов-любителей по профессиональным стандартам, которых сейчас не существует. У отрасли также есть претензии к учебному плану и содержанию отдельных дисциплин.

Участники авиарынка раскритиковали проект типовых программ подготовки частных пилотов на однодвигательные самолеты и вертолеты, опубликованный Минтрансом на [regulation.gov.ru](http://regulation.gov.ru). Приказ, который находится на стадии публичного обсуждения, должен вступить в силу 1 сентября на шесть лет. В министерстве пояснили “Ъ”, что программы

«направлены на систематизацию и стандартизацию подготовки авиационных специалистов с целью повышения безопасности полетов».

Сегодня каждый авиационный учебный центр (АУЦ) сам разрабатывает программу, которая утверждается в Росавиации и вносится в его сертификат. Как сообщили “Ъ” в ведомстве, подготовку на частного пилота можно пройти в 20 АУЦ и летных училищах с последующим получением соответствующего свидетельства в Росавиации, а всего в РФ зарегистрировано 96 АУЦ. Обучение на частного пилота (до 2014 года назывались пилотами-любителями) не очень популярно — с начала 1990-х годов в РФ было выдано около 4 тыс. свидетельств. Такие пилоты не могут выполнять полеты за вознагражде-

ние. Действующих обладателей свидетельства коммерческого пилота в стране порядка 5,5 тыс. человек, подсчитали в компании «Авиаперсонал».

Опрошенные “Ъ” представители АУЦ полагают, что документ Минтранса, в теории призванный повысить безопасность полетов, на практике может усугубить ситуацию из-за отсутствия четкого учебного плана и наличия избыточных дисциплин.

Главный объект претензий АУЦ — то, что теперь типовая программа подготовки приведена в соответствие с законом об образовании и обучение частных пилотов, будучи дополнительным профессиональным образованием, должно учитывать профстандарты. Но ни в одном перечне нет профессии «частный пилот», говорит директор краснодарского АУЦ №1 Сергей Бондарь. «Есть специальность «пилот», но частный пилот — это не профессия, так же как и выпускник автошколы не имеет ни профессионального статуса, ни дополнительных полномочий по факту получения водительских прав», — отмечает он. На практике это означает, что АУЦ больше не смогут выпускать частных пилотов, иначе у них отзовут лицензию. А пилоты-любители смогут проходить подготовку только в летных училищах и институтах по другим специализациям.

Такой квалификации, как «частный пилот», в РФ нет и не может быть с точки зрения трудового законодательства, подчеркивает гендиректор компании «Авиаперсонал» и руководитель исполкома совета по профквалификациям воздушного транспорта Анастасия Мирошниченко. Она отмечает, что, согласно Воздушному кодексу, частный пилот не относится к авиаперсоналу, поскольку не имеет профессионального образования, предполагающего выполнение трудовой деятельности.



Работа над определением статуса пилота в РФ только начинается: лишь в начале 2022 года Минтранс, по ее словам, одобрил профстандарт для коммерческих пилотов. Следующим должен стать профстандарт «пилота авиаробот», в котором будут записаны требования к свидетельству частного пилота.

Еще одно противоречие заключается в том, что Минтранс предлагает обучать лиц с 18 лет с образованием не ниже среднего. Однако, согласно ст. 76 закона об образовании, дополнительные программы могут освоить только те, кто уже имеет среднее профессиональное или высшее образование, обращает внимание руководитель организации «Открытое небо» Владимир Гончаров.

«Есть действующие федеральные авиационные правила (ФАП 147), которые устанавливают требования к частным пилотам и их компетенциям,— странно, что этот базовый документ не упоминается в тексте новых программ»,— отмечает директор московского АУЦ «Комплэнг» Надежда Сивашинская. Кроме того, в программе, говорит она, нет четко структурированного учебного плана и содержания дисциплин. «Что подразумевается в аэродинамике и метеорологии — не уточняется, это порождает разночтения. И если базовая программа будет утверждена с подобными нестыковками, то есть риск, что Росавиация заставит нас утверждать программы в таком противоречивом стиле, автоматически стимулируя нарушать законодательство»,— опасается эксперт.



В тексте много абстрактных дисциплин, которые допускают вариативность трактовок,— например, «полеты с использованием визуальных ориентиров» и «полет по приборам», соглашается Сергей Бондарь. Кроме того, нет четкого разделения этапов тренажерной, наземной и летной подготовки. В программе есть как минимум две избыточные дисциплины, добавляет он: «общие правила техобслуживания ВС» и «авиабезопасность». «Есть отдельная специальность: техник ВС. Пилот отвечает только за оперативное обслуживание: проверку уровня масла, заправку авиатопливом, очистку лобовых стекол. Техобслуживание производится только на станциях ТО»,— подчеркивает он, настаивая, что данные вопросы должны преподаваться в «ускоренном ознакомительном порядке» и не требуют многочасового изучения, как и аварийно-спасательная подготовка и основы международного воздушного права. По аналогии с зарубежными практиками в подготовку обязательно должны входить заход и посадка с отказавшим двигателем, сваливание и вывод из него, подчеркивает шеф-пилот компании Vjet Владимир Колобанов. Он также подчеркивает, что в программе должны быть указаны четкие критерии оценки техники пилотирования на различных этапах полета.

В целом эксперты сходятся во мнении, что появление единой типовой программы подготовки «абсолютно правильное и давно ожидаемое в сфере частной авиации». Но программа должна исключать двойные трактовки отдельных пунктов и исключать тем самым возможность коррупционной составляющей. Как отмечает Владимир Гончаров, принятие документа в действующем виде серьезно осложнит работу АУЦ и приведет к оттоку желающих в зарубежные школы.

*Айгуль Абдуллина, Коммерсантъ*

## Частники делают трафик бизнес-джетов

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, к середине января 2022 года в мире было выполнено чуть более 200 000 рейсов деловой авиации, что на 25% больше, чем в январе 2021 года, и на 16% больше, чем в январе 2020 года.

Импульс, по-видимому, исходит от владельцев самолетов: частные и корпоративные отделы летают на 21% больше, чем два года назад. Трафик чартерных и долевых операторов по-прежнему на рекордных уровнях, но рост замедляется по сравнению с концом прошлого года. Восстановление активности регулярных авиакомпаний в последнее время застопорилось: сокращение пропускной способности привело к сокращению количества рейсов в январе этого года на 33% по сравнению с двумя годами ранее, но пока на 27% больше, чем в январе прошлого года. Последовательный рост грузового сектора после пандемии, по-видимому, остановился, и в этом месяце уровень был примерно таким же, как и в январе в предыдущие два года.

### Северная Америка

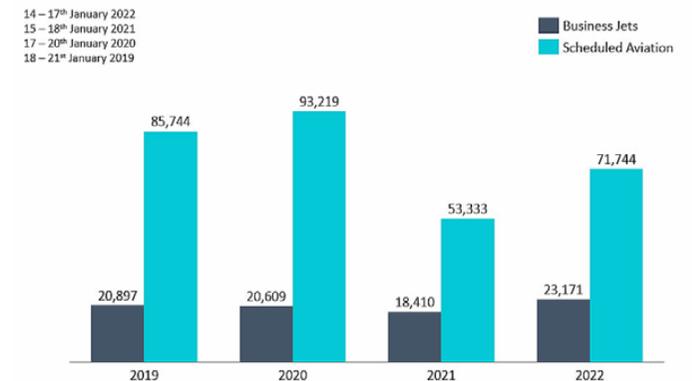
В Соединенных Штатах по-прежнему наблюдается самый сильный рост спроса на бизнес-джеты: на 26% больше рейсов, чем в январе прошлого года, и на 19% больше, чем в январе до пандемии. Имеются явные свидетельства сдвига восстановления в пользу частных и самолетов в управлении, при этом такие операторы летали соответственно на 24% и 32% больше, чем два года назад.

Флорида стала в январе этого года отправной точкой для более чем 10% всех рейсов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, при этом общий налет на 51% больше, чем в январе два года назад. Вылеты бизнес-авиации из Флориды на Багамы выросли на 45%, в Канаду — на 15%, в Доминиканскую Республику — на 64%. Единственными штатами США с меньшей активностью, чем в январе 2020 года, являются Нью-Джерси и Гавайи.



Самые загруженные города мира для путешествий бизнес-джетами в первой половине января 2022 г.

Business Jet vs scheduled aviation departures from United States during Martin Luther King Jr. Day weekend (Friday – Monday)



Вылеты бизнес-джетов в выходные, посвященные Дню Мартина Лютера Кинга, 2019-2022 гг.

Во время празднования Дня Мартина Лютера Кинга-младшего было получено еще одно свидетельство преобладания в летной активности спроса на отдых. В период с 14 по 17 января 2022 года было выполнено 23 171 рейс бизнес-авиации по сравнению с 18 410, 20 609 и 20 897 рейсами во время праздников предыдущих лет, что свидетельствует о рекордной активности в этом году.

Увеличение сравнительного трафика бизнес-джетов в этом году на 11% по сравнению с тремя годами назад контрастирует с 16%-ным дефицитом рейсов регулярных авиакомпаний в День Мартина Лютера Кинга этого года по сравнению с 2019. В текущем году в эти праздники самыми популярными парами городов для бизнес-джетов были Тетерборо - Палм-Бич, Тетерборо - Майами-Опа и Вестчестер - Палм-Бич. Как и во время всех государственных праздников и выходных с середины 2020 года, наибольший рост активности наблюдался между северо-востоком и юго-востоком.

## Европа

В Европе волна Омикрона и связанные с ней ограничения заметно замедляют активность в некоторых странах: трафик бизнес-джетов в Германии сократился на 3%, в Италии — на 2%. Но это тенденции относительно января 2020 года, а по сравнению с январем 2021 года объемы трафика выросли соответственно на 48% и 63%.

В целом в европейском регионе в январе 2022 г. наблюдается увеличение активности на 13% по сравнению с январем 2020 г., при этом наибольший рост зафиксирован в Испании, России, Турции и Швеции. Рост в европейском регионе в четвертом квартале 2021 года по сравнению с четвертым кварталом 2019 года составил 24%, поэтому тенденция с начала



## Бизнес-джетлаг

Российские владельцы и операторы бизнес-джетов просят Минтранс обеспечить им те же условия и скорость получения допусков для рейсов за рубеж, какими обладают иностранные перевозчики, прилетающие в РФ. Начиная с ЧМ 2018 года иностранцам ускорили выдачу разрешений при использовании самолетов вместимостью до 20 пассажиров. Российским перевозчикам приходится ждать допусков до нескольких дней. Однако эксперты полагают, что у Москвы нет рычагов воздействия на ситуацию, кроме ухудшения условий для иностранцев.

Объединенная национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) в конце 2021 года направила в Минтранс обращение, попросив уравнивать условия получения допусков на международные перелеты для российских и иностранных бизнес-перевозчиков. Как пояснил “Ъ” президент организации Ярослав Одинцев, к чемпионату мира по футболу 2018 года российская сторона ускорила выдачу допусков для иностранных эксплуатантов самолетов вместимостью не более 20 пассажиров до одного рабочего дня. До этого оформление занимало несколько дней. С 2019

года, согласно постановлению правительства №527, Росавиация начала принимать заявки для оформления разовых разрешений на полеты не позднее чем за три часа до начала рейса, если он выполняется в личных целях, и не позднее чем за 24 часа — при коммерческой перевозке.

Между тем согласования для летающих за рубежом российских операторов бизнес-джетов по-прежнему занимают до нескольких суток, отмечает господин Одинцев.

В ОНАДА считают необходимым, чтобы регуляторы РФ добились ускоренного получения допусков для отечественных эксплуатантов за рубежом либо ввели для иностранцев те же сроки, что действуют для российских компаний. Как сообщили в ОНАДА, 22 декабря в Минтрансе прошло совещание под председательством замминистра Игоря Чалика, по итогам которого стороны составили протокол о разногласиях. В Минтрансе на вопросы “Ъ” не ответили.

«Создается впечатление, что российские авиаавласти развивают иностранных, а не российских перевозчиков», — подчеркивает один из участников встречи, глава Sirius Aero Михаил Парнев. Проблема, по его словам, в том, что в законодательстве РФ бизнес-авиация не выделена в отдельное регулирование: «За рубежом нас рассматривают по тем же правилам, что «Аэрофлот»: при выдаче разрешений на полеты в Германии заявки принимают за 48 часов, а во Франции — только по будням». Затягивание сроков, уточняет гендиректор Vjet Алексей Бутримов, в основном происходит, если компания выполняет коммерческий чартерный рейс.

Если летит сам владелец самолета и его попутчики, как правило, допуск выдается в день обращения. ►



На рынке деловой авиации в России работают не более двадцати отечественных перевозчиков, имеющих коммерческий сертификат эксплуатанта, говорит директор по пассажирским перевозкам Charman Freeborn в РФ Роман Воробьев (входит в Avia Solutions Group), тогда как «емкость рынка Европы измеряется сотнями компаний, а процесс согласований известен, предсказуем и не меняется десятилетиями». Но, подчеркивают в компании, «рынок должен строиться на паритетных началах в условиях здоровой конкуренции».

Установление паритетных условий будет нормальным гармонизированным решением, полагает Алексей Бутримов: «Минтрансу РФ нужно садиться с европейскими коллегами за стол переговоров и решать вопрос. Упрощать процедуру при получении разрешения как с российской, так и иностранной стороны и не идти на конфликт интересов». По его словам, российские регуляторы могут использовать давление, отменив «бонусы» для международных операторов, но только «в крайнем случае».

Изменение действующих правил противоречит ло-

гике и не вызовет ничего, кроме негатива, соглашается исполнительный директор «Авиапорта» Олег Пантелеев, но «иного действенного инструмента сегодня нет». Зарубежные регуляторы, по его мнению, не заинтересованы в преференциях для российских игроков и ухудшение условий для зарубежных операторов для обеспечения равных условий с российскими компаниями — «вариант более реалистичный, нежели их улучшение со стороны иностранных авиавластей».

*Айгуль Абдуллина, Коммерсантъ*



## Взгляд ALTEA на рынок бизнес-авиации

Брокерская и консалтинговая компания ALTEA очень хорошо знает отрасль бизнес-авиации. Здесь работают те, кто имеет свежее мышление, подкрепленное опытом управления активами, покупками и продажами, финансовыми решениями и разработкой дизайна.

Руководители компании, Жан Семирамот и Робин Данлоп, делятся своими личными ретроспективны-

ми взглядами на отрасль деловой авиации в 2021 году — времени, когда наблюдался беспрецедентный спрос на подержанные самолеты, — и заглядывают в 2022 год, чтобы увидеть, какие инновации с точки зрения самолетов, дизайна и опыта пассажиров, мы можем ожидать.

«Если рассматривать бывшие в употреблении самолеты, то цифры говорят сами за себя», - говорит

Семирамот. «В начале января 2021 года на открытом рынке было выставлено на продажу около 1700 подержанных бизнес-джетов и 960 подержанных турбовинтовых самолетов. Менее чем через 12 месяцев их число сократилось до менее чем 920 и 640 соответственно, достигнув нового исторического минимума».

По мнению ALTEA, это явный рынок продавца, и ожидается, что это не изменится до второй половины 2022 года. И потом наблюдается рост цен. «Какое серьезное изменение парадигмы менее чем за год», - добавляет он. «Цены по всем направлениям теперь вернулись к своим допандемическим уровням, а в некоторых случаях даже превысили их».

Говоря о новых деловых самолетах, Семирамот указывает на динамично развивающийся рынок, на котором производители представляют новые модели дальнемагистральных самолетов с повышенным комфортом. «Bombardier, возможно, мечтал об этом, но Gulfstream сделал это. В то время как Bombardier, как сообщается, продолжает изучать разработку Global 8000 с дальностью 8000 морских миль и нуждается в разработанной с нуля замене Challenger 650 с дальностью 4000 миль, компания Gulfstream затмила всех в октябре прошлого года, представив модель G800 с дальностью 8000 миль и G400 с 4200 мильями».

К 2025 году, всего за семь лет, компания Gulfstream сертифицирует и введет в эксплуатацию не менее пяти новых моделей: G500, G600, G700, G800 и G400. Анонс Dassault Falcon 10X с дальностью 7500 морских миль был, возможно, немного менее захватывающим, чем представление Gulfstream G800, но Falcon 10X, безусловно, не менее впечатляющий.



Семирамот продолжает: «Falcon 10X просто нацелен на то, чтобы пересмотреть стандарты на арене сверхдальнемагистральных бизнес-джетов с самой широкой кабиной в сегменте и множеством инновационных функций, таких как режим автоматического восстановления, интеллектуальное управление в качестве основного режима контроля тяги, двойные проекционные дисплеи, сертифицированные как основные полетные дисплеи, и кресла пилотов с возможностью полного откидывания, что позволяет в крейсерском режиме управлять одному пилоту. Тем временем Beechcraft Denali, Falcon 6X и ACJ TwoTwenty совершили свои первые полеты в 2021 году, что прокладывает путь к их вводу в эксплуатацию в период с 2022 по 2023 год».

Но являются ли самолеты от легких до суперсредних перспективными типами, на которые стоит обратить внимание?

Как отмечает ALTEA, Bombardier представила Challenger 3500, обновленную версию Challenger 350, в то время как Textron анонсировала обновления для Citation M2, XLS+ и CJ4, получившие название M2 Gen2, XLS Gen2 и CJ4 Gen2. Но кто первым запустит оригинальную разработку в любой из этих категорий? Удивительно, но первый шаг может быть сделан компанией HondaJet, которая представила свою концепцию трансконтинентального легкого самолета HondaJet 2600. Textron в ближайшем будущем также может удивить отрасль чем-то совершенно новым.

Bombardier вряд ли объявит о создании совершенно новой платформы в этих категориях, поскольку компания продолжает прилагать усилия по сокращению доли заемных средств в своем балансе. И у Embraer может быть просто другой приоритет в

связи с долгожданным запуском нового большого регионального турбовинтового самолета, который ожидается до конца 2022 года.

Что касается комплектации и дизайна, то в 2021 году рынок был активным, несмотря на проблемы с цепочкой поставок, говорит Робин Данлоп, партнер по дизайну в ALTEA. «В некоторой степени пандемия привела к увеличению объемов работ по техническому обслуживанию и ремонту, когда самолеты стояли на земле, а владельцы воспользовались спадом полетов, чтобы провести более масштабные инспекции».

Робин Данлоп выделяет и другие ключевые достижения за последний год. «Поставив первый Boeing BBJ 787-8 еще в 2016 году, американская компания Greenpoint Technologies, принадлежащая Safran, передала неназванному клиенту первый в мире Boeing BBJ 787-9 VVIP. Сила командной работы привела к тому, что Greenpoint модифицировала самолет на восемь месяцев быстрее, чем первый VVIP Boeing BBJ 787-8. Настоящее инженерное достижение. Дизайн интерьера был выполнен опытной командой Greenpoint».

В преддверии Рождества Jet Aviation объявила о своевременной передаче своего первого Boeing BBJ 787-8 неназванному заказчику. Самолет отличается малым весом и низким уровнем шума в салоне, и, похоже, компания Jet Aviation добилась некоторых успехов в дальнейшем повышении акустического комфорта в салоне. «Этот самолет был поставлен «зеленым» в центр комплектации Jet Aviation в Базеле в октябре 2019 года, поэтому для них это был двухлетний проект — без сомнения, из-за некоторых последствий пандемии. Чтобы не отставать от своего соседа по аэродрому в Базеле, AMAC Aerospace в

прошлом году завершила несколько проектов по техническому обслуживанию VIP-самолетов, от Boeing BBJ 737 до ACJ320neo, не говоря уже о множестве самолетов Bombardier и Gulfstream, в частности моделей среднего размера, которые обслуживались в новом ангаре № 5».

Концепции дизайна продолжают вдохновлять. Lufthansa Technik повысила информированность о своем мастерстве в Airbus A350, задействовав собственную команду дизайнеров для разработки нескольких интересных концепций дизайна для самолетов ACJ350 (или, предположительно, широкофюзеляжных самолетов аналогичного размера). «Эти концепции могут быть истолкованы как «плод воображения» и довольно часто сбивают инженеров с толку, однако они заставляют задуматься и позволяют потенциальным клиентам получить некоторое представление о возможностях дизайна салона», — с энтузиазмом говорит Данлоп. «Слишком много VVIP салонов идут от одной крайности (нейтральной, безопасной, безобидной) к другой (чрезмерно снисходительной, безвкусной, своеобразной) — поэтому руководство видением клиента может быть минным полем. Такие концепции тонко направляют потенциальных клиентов в более захватывающем, со вкусом подобранном направлении».

В США Comlux Completion становится все сильнее и сильнее: еще в конце 2020 года было объявлено, что Airbus выбрал компанию центром комплектации для программы ACJ TwoTwenty с потенциальным объемом в 15 ACJ TwoTwenty. Первый «зеленый» самолет прибыл на завод Comlux в Индианаполис, США. Первый в мире ACJ Two Twenty с новым VIP-салонном в начале 2023 года будет передан FIVE Hotels Group, базирующейся в Дубае, ОАЭ.

«Это своего рода знаковый самолет для деловой авиации, поскольку он создает свою собственную нишу: большой и, следовательно, более комфортный, чем традиционный дальнемагистральный бизнес-джет, но более доступный и столь же функциональный, как узкофюзеляжный бизнес-лайнер. Несомненно, этот VIP-самолет «нового стиля» будет иметь большую привлекательность в регионе стартовых клиентов».

В лондонской штаб-квартире и дизайн-студии ALTEA команда дизайнеров осенью представила индивидуальный интерьер Global 7500 и присоединилась к Bombardier в их турне с Global 7500, где они встретились с самолетами и потенциальными клиентами в Стокгольме. «Поскольку интерьеры самолетов стремятся стать для их владельцев чем-то большим, ALTEA считает, что простота и передовая практика процесса промышленного дизайна станут ключом к будущим схемам интерьера, особенно по мере того, как владение частным самолетом становится более доступным для более молодых владельцев, которые естественным образом осознают требования к дизайну», - говорит Данлоп.

Далее он отмечает, что ALTEA также изучает рынок eVTOL и то, как городская мобильность повлияет на деловую авиацию, тенденции дизайна и владение самолетами. «Эта нишевая область инноваций кажется наводненной инвесторами, стремящимися сделать ставку на то, какое «транспортное средство» или технология станет опорой в будущем. Правда в том, что это будет медленнее, чем люди хотят, и, без сомнения, представляет собой гибрид нескольких инноваций и альтернативных источников энергии. В ближайшем будущем экологичное авиационное топливо будет играть большую роль в авиационной отрасли, чем, возможно, многие думали раньше».

Перспективы проектирования и комплектации в 2022 году, по мнению ALTEA, несомненно, будут продолжать расти до тех пор, пока самолеты будут переоборудоваться. Тем не менее, одной областью, которая может представлять особый интерес, является рост рынка роскошных отелей и «воздушных круизов». Такие рынки могут использовать множе-

ство авиационных платформ, от более старых широкофюзеляжных самолетов, таких как Boeing 767, до изменения позиционирования и конфигурации самолетов, которые ранее считались региональными – например, Embraer E2, чтобы создать нишу между авиакомпаниями первого класса и чартерами на частных самолетах.



## Почему вырос спрос на частные самолеты

*Пандемия коронавируса спровоцировала резкий рост спроса на перелеты на бизнес-джетах: по оценкам экспертов, число пользователей этого сегмента услуг за 2021 год выросло на 23%. Почему это стало возможным, в колонке для Forbes рассказывает руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко.*

Локдауны и ограничения перелетов сделали бизнес-авиацию одним из самых динамично развивающихся сегментов гражданской авиации: для состоятельных людей в пандемию бизнес-джет стал залогом не только комфортного, но и безопасного передвижения. А на фоне катастрофического снижения трафика линейной авиации зачастую и единственным.

Все это спровоцировало всплеск спроса на рынке

частных джетов. Трафик в различных регионах мира, в первую очередь США и Европы, в середине 2021 года побил рекорды 2019 года, цены на сами самолеты выросли на 10-15%. В 2021 году российский авиапарк пополнился на 40 бизнес-джетов, годом ранее было закуплено не больше 10 самолетов этого класса.

Опасения за собственную безопасность на фоне распространения коронавируса привели на рынок принципиально новый пласт клиентов. Многие из них, впервые использовав бизнес-джет, останутся в сегменте даже после окончания пандемии.

«Сегодня на рынке бизнес-джетов в мире в целом и в России в частности сложилась уникальная ситуация, ничего похожего не наблюдалось уже более 13 лет. Влияние COVID на авиационный транспорт приве-

ло к взрывному росту спроса на бизнес-авиацию. К этому добавился и эффект отложенного спроса по итогам 2020 года — ведь тогда многие владельцы, корпорации и операторы вынуждены были отложить свои планы по обновлению парка», — говорит глава и основатель ArgosJet Михаил Аленкин. По его словам, в итоге в 2021 году портфель заказов на новые самолеты у производителей вырос на треть и сроки поставок новых самолетов отодвинулись на два года вперед. Если сегодня пытаться заказать самолет, то речь в самом лучшем случае будет идти о поставке в конце 2023 года, добавляет Аленкин.

По мнению Ираклия Литанишвили, основателя и собственника группы компаний Aim of Emperor, особенно ярко всплеск спроса прослеживается в сегменте чартерных перелетов, который традиционно считается наиболее массовым в бизнес-авиации: по сравнению с доковидным 2019 годом объем заявок на перевозку арендованными джетами за два года вырос на 20-50%.

По мнению Владимира Лапинского, генерального директора АО «Авиакомпания «Меридиан», в период пандемии COVID-19 на российском рынке бизнес-авиации произошли не только количественные, но и качественные перемены — появились новые, ранее отсутствующие услуги, например долевое участие в оплате перелета (jet sharing). «Российские финансовые структуры начали участвовать в финансировании сделок по приобретению бизнес-джетов и передаче их в эксплуатацию в российские авиакомпании, чего ранее не наблюдалось», — отмечает он.

### Особенности российского рынка

Глава компании NAJET Михаил Титов говорит, что отечественный рынок бизнес-джетов характеризует-



ся малым количеством частных самолетов (несколько десятков, эксплуатируемых российскими коммерческими авиакомпаниями, против нескольких тысяч в Европе и десятки тысяч рейсов на самолетах бизнес-авиации против более миллиона в Европе), доминирующей ролью иностранных игроков (российские коммерческие авиакомпании выполняют лишь около 20% международных полетов в/из России) и высокой стоимостью наземного обслуживания.

К примеру, наземное обслуживание Legacy 650 обойдется в российских авиапортах порядка €8000, в Вене — около €5000. Характерно и то, что в России практически полностью отсутствуют недорогие самолеты класса Light jet (на них приходится не более 5% всех перевозок) против их доминирующего положения в Европе, где их доля превышает 50%. По состоянию на конец 2021 года в парке российских владельцев по-прежнему преобладают верхние

сегменты. По данным ArcosJet, сегодня 72% более чем из 400 самолетов в парке владельцев из России и СНГ приходится на бизнес-джеты большого и дальнего классов, 20% составляют легкие и средние машины и внушительные для этого сегмента 8% приходится на бизнес-лайнеры. По словам Михаила Титова, в Россию практически не ввозятся новые самолеты бизнес-авиации и не заключаются контракты на их поставку в будущем.

Из-за выросшей активности покупателей на вторичном рынке число выставленных на продажу бизнес-джетов в 2021-м в мире последовательно сокращалось и на конец года составило, по оценкам BizavNews, чуть более 3% от активного мирового парка. До этого средние годовые значения составляли более 10%. Анализ, проведенный Colibri Aircraft, показывает, что сейчас в Европе на вторичном рынке продается только 142 частных самолета, что на

42% меньше, чем в декабре 2019 года (243 самолета), и на 31% меньше, чем в декабре 2020 года (207 самолетов). Цены на самолеты на вторичном рынке за год выросли на 20–30%.

Объем поставок новых бизнес-джетов российским владельцам в 2021 году мы оцениваем в десяток единиц с учетом того, что контракты на них заключались еще в 2019-2020 годах и на них повлияла ситуация с пандемией. Общее число сделок на вторичном рынке бизнес-джетов в интересах российских владельцев, по оценкам ArcosJet, к концу 2021 года составит около 30.

Согласно данным ArcosJet, топ самых распространенных моделей у российских владельцев на конец 2021 года выглядит так: семейство Legacy 600/650, семейство Challenger 604/605 и Global 6000. Если говорить о популярности производителей, то первое место удерживает канадский авиастроитель Bombardier (32% парка), за ним следует американский Gulfstream (20%) и французский Dassault (12%).

Такой вектор предпочтений российских владельцев обусловлен не только и не столько субъективными параметрами, сколько маршрутами планируемых перелетов. Их продолжительность требует «дальнотойности», комфорта и большей загрузки. Тем не менее нижние сегменты российского парка растут как минимум в абсолютном значении.

Как изменились клиенты в сфере частной авиации. Если посмотреть на портрет новых пользователей, то чаще это пассажиры премиальных классов коммерческой авиации, которых ситуация просто заставила пользоваться услугами деловой авиации. По оценке экспертов, доля новых пользователей составила 23% — если ежегодно в России обслуживаются около



100000 пассажиров частных джетов, то в этом году к ним прибавилось 20 000-25 000 новых пользователей.

Пассажиры чартерных рейсов при выборе направления продолжают ориентироваться на открытость границ. Второй год подряд на зимние праздники лидируют стабильно открытые направления: Мальдивы и Дубай. Это еще одна новая особенность российского чартерного рынка: смещение географии полетов от классических лыжных европейских направлений в пользу южных курортов. Горнолыжные курорты Швейцарии и Франции встречаются среди предпочтений, но таких заявок меньшинство и лишь от тех, кто сделал вакцинацию одобренными в Европе препаратами.

«Говоря о настроениях пассажиров, мы отмечаем, что



увеличилась глубина бронирования рейсов: от двух недель до одного-двух месяцев. Косвенно это указывает на определенную стабилизацию ситуации. При этом клиенты чартерных рейсов предпочитают искать «гибкие даты» вылетов, которые позволяют найти более выгодную стоимость рейса», — говорит Литанишвили.

### Тренды

И вот в таких рыночных условиях, да еще и «приправленных» пандемией, рынок преподнес сюрприз. Целый ряд ведущих брокерских компаний и авиакомпаний вывели на рынок так называемые шаттлы, то есть авиаперевозки, осуществляемые по принципу «регулярных чартеров» с покресельной продажей, рассказывает Михаил Титов.

По сути, пассажир может приобрести авиабилет на одно место в бизнес-джете. Данный продукт стал востребованным на рынке. К примеру, стоимость перелета в Ниццу из Лондона в этом случае составит €4500, в то время как аренда всего джета — от €25000.

Другая новость рынка продаж — это появление онлайн-сервисов, по сути агрегаторов поиска, бронирования и продаж перелетов на самолетах бизнес-авиации. Это главный тренд развития систем продаж рейсов бизнес-авиации.

«Принцип достижения «онлайнности» простой и сложный одновременно. Автоматическое формирование предложения для клиента по его запросу на сайте сервиса требует анализа огромного количества параметров. В автомобильном такси эти алгоритмы более простые. Массивом основной части информации владеет авиакомпания. Это, например, соответ-

ствие запросу клиента технических характеристик того или иного самолета (дальность, пассажиропместимость), наличие свободного исправного самолета в запрашиваемое время, наличие «отдохнувшего» экипажа, отсутствие в запрашиваемое время тех или иных плановых технических работ, наличие необходимых лицензий у авиакомпании и многое другое. Таким образом, онлайн-сервис может получать объективную информацию только из авиакомпании, что достигается либо синхронизацией с программным обеспечением авиакомпании, либо авиакомпания устанавливает специальный софт агрегатора», — рассказывает Михаил Титов.

В целом мы наблюдаем стабильно высокий трафик и рост количества поисков рейсов. Что логично — проще найти одновременно много предложений с конкретными самолетами, с фотографиями кабины, всеми данными по году выпуска модели, а также расписанием и стоимостью рейса.

При этом основной проблемой развития онлайн-сервисов с точки зрения клиента остается доверие, поскольку средняя стоимость покупки превышает 2,5 млн рублей. Еще одна проблема — большое количество дополнительных вопросов, которые традиционно решались через брокеров в телефонных переговорах. Это и особенности полета, связанные с пандемией, и питание, и многие другие моменты. Объясняется это тем, что в России полет на бизнес-джете — это в первую очередь лакшери-услуга, а не средство транспорта. В этих условиях роль брокеров будет со временем изменяться. Уйдет необходимость формирования предложения для клиента, который он легко получит в онлайн-сервисе, а вот функция координации процесса за брокером как доверенным лицом сохранится.

*Дмитрий Петроченко, специально для Forbes*

## Самолет недели

Оператор/владелец: **TAG Aviation**

Тип: **Bombardier Global Express XRS**

Год выпуска: **2008 г.**

Место съемки: **июнь 2021 года, Zurich-Kloten Airport - LSZH, Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко