



Российская военная спецоперация на Украине — очередной «черный лебедь», которому не удалось обрушить рынок подержанных самолетов. Тем не менее, санкции, введенные после начала спецоперации, окажут большое влияние на вторичный рынок бизнес-джетов. Фактически из мирового оборота будет исключено значительное количество крупногабаритных бизнес-джетов — категории, которая накануне конфликта уже продемонстрировала самый большой скачок в стоимости и спросе. Санкции также увеличивают потребность в усилиях по знанию своего клиента, которые, вероятно, замедлят, а в некоторых случаях даже сорвут законные сделки. Обо всех аспектах читайте в этот выпуск нашего еженедельника.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, глобальный трафик бизнес-джетов — в апреле выполнено 500 000 рейсов — вырос на 16% по сравнению с апрелем 2019 года, что также отражает рост операций на 281% по сравнению с апрелем 2020 года, самой низкой точкой во время пандемии. В то же время средняя ежедневная активность составила менее 2000 рейсов по всему миру. В России и Украине в течение месяца зарегистрировано 899 рейсов бизнес-джетов, что на 64% меньше, чем в апреле 2019 года. Всего три месяца назад, в январе 2022 года, в этих двух странах было совершено более 3000 рейсов бизнес-джетов, что на 41% больше, чем в январе 2019 года.

Из интересного. Летчики-испытатели Dassault «разогнали» Falcon 6X до максимальной рабочей скорости 0,90 Маха. В заявлении Dassault также сообщается, «что в последующем испытании пилоты «зафиксировали скорость» на 0,97 Маха. Ждем сертификацию французского флагмана.



## Очередной двузначный рост трафика

WINGX: Четвертый подряд двузначный скачок в ежемесячной глобальной активности бизнес-авиации демонстрирует устойчивость восстановления клиентской базы после пандемии

стр. 18

## Минтранс опасается оттока пилотов за границу

Минтранс опасается оттока пилотов в зарубежные авиакомпании, который в будущем может привести к нехватке летного состава

стр. 20

## Конфликт на Украине влияет на вторичку

Санкции оказали воздействие, но спрос на самолеты и цены на вторичном рынке продолжают расти

стр. 21

## AERO 2022 дает импульс устойчивому развитию

30 апреля во Фридрихсхафене, Германия, завершилась выставка AERO 2022, на которой были рассмотрены проблемы будущего АОН и представлен широкий спектр решений для еще большей безопасности и экологичности

стр. 24

  
Gulfstream™



## Цены на авиатопливо в США продолжают расти

Цены на авиационное топливо в США продолжают расти. Скачок цен произошел в результате перебоев с поставками в США импортного топлива из Европы, вызванных кризисом в Украине. Эксплуатанты самолетов все еще ощущают на себе давление высоких цен на авиационное топливо, вызванного нарушением мировых поставок топлива из-за санкций против России.

Согласно отчету Airnav по стоимости топлива, средняя цена по стране составляет \$6,32 за галлон, что на 21 цент больше, чем две недели назад. В Новой Англии наблюдаются самые высокие цены в США — в среднем \$7,95 за галлон, что на 81 цент выше, чем в середине апреля, за ним следует Восточный регион — \$7,40 за галлон, поскольку дисбаланс поставок обусловлен сокращением импорта топлива из Европы. За исключением Аляски, во всех других районах

США за последние две недели наблюдалось повышение цен.

В настоящее время самая высокая цена топлива в ФВО была зафиксирована в нью-йоркском аэропорту Ла-Гардиа, \$12,88 долларов за галлон, но в восточном регионе все еще можно найти ценник в \$3,45 за галлон, в зависимости от того, какие места для дозаправки выберет оператор.

«Регион возвращается к балансу с запасами на складах», — сказал Джоэл Херст, вице-президент Avfuel по продажам. Он отметил, что в целом цены в Восточном регионе по-прежнему высоки, но возвращаются к уровню на остальной части США. «Я ожидаю сохранения волатильности на всех рынках джетов в течение следующих нескольких месяцев», — добавил Херст.



FBO PULKOVO-3

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

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPJPH



## Satcom Direct расширяет свое присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе

Satcom Direct (SD), поставщик решений для деловой авиации, укрепляет свою сеть в Азиатско-Тихоокеанском регионе, открывая офис в Сингапуре.



Новым офисом будет управлять Брайан Роос, недавно назначенный региональным директором в Азиатско-Тихоокеанском регионе, а также здесь будет работать региональный менеджер по продажам Кавираджа (Кави) Надараджи.

Подчиняясь непосредственно старшему вице-президенту SD International Майклу Скоу Кристенсену, Роос отвечает за организацию присутствия SD в Сингапуре и реализацию текущих стратегических разработок SD в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Это включает в себя выявление новых рынков, добавление в портфолио клиентов, укрепление существующих и новых отношений с центрами ТОиР, создание новых партнерских отношений и внедрение существующих и новых продуктов и услуг SD на растущем рынке связи, а также обеспечение непрерывного предоставления поддержки клиентов.

«Азиатско-Тихоокеанский регион, простирающийся от Китая до Новой Зеландии, всегда был важным рынком для SD и по-прежнему имеет для нас большой потенциал», — говорит Роос. «Это динамично развивающийся регион, в котором продолжает расширяться парк бизнес-авиации, растет число состоятельных людей, а аппетит к технологическим решениям для повышения удобства пользователей и владельцев не имеет себе равных во всем мире. Назначение Кави усиливает нашу поддержку региональных операторов и владельцев, которые оптимизируют индивидуальные решения связи для управления своими данными в целях удовлетворения своих потребностей».

«Я очень рад возможности усилить присутствие SD в этом регионе», — заключил он.

  
**FBO MINSK**



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

**ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ  
 ВАШЕ ВРЕМЯ**

[fbo-minsk.aero](http://fbo-minsk.aero)



# Global 7500

## The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---

## Фарнборо назван лучшим FBO за пределами Америки

Согласно результатам ежегодного опроса AIN, Farnborough Airport сохраняет за собой давнюю позицию одного из ведущих FBO за пределами Северной Америки. Лондонский FBO получил 4,67 балла из пяти возможных.

Второе место также занял британский FBO: компания Universal Aviation, расположенная в London Stansted Airport набрала 4,61 балла. Третий год подряд ExecuJet в Сиднее, Австралия, входит в число лучших за пределами Северной Америки с результатом 4,51 в этом году.

Signature Flight Support, крупнейшая в мире сеть FBO, была представлена в этом году среди лучших мест своим FBO в Мюнхене, Германия, которому в этом году респонденты AIN дали 4,48 балла. Замыкает пятерку лидеров FBO компании Jet Aviation в амстердамском Schiphol Airport, получивший 4,46 балла.

В 20 лучших FBO по всему миру также входят MJets FBO в Don Mueang International Airport в Бангкоке, Eccelsa Aviation; FBO, управляемый аэропортом в ита-

льянском Olbia Costa Smeralda Airport; и третий FBO, обслуживающий столицу Великобритании, Harrods Aviation, также в Stansted Airport.

Основные критерии, по которым оценивалась работа FBO – удобство, комфорт, ценовая политика, наличие полного спектра услуг и загруженность аэропорта. Европейские операторы в своих анкетах также назвали плюсами наличие в FBO нескольких провайдеров, предоставляющих однотипные услуги, что напрямую влияет на их стоимость. В то же время многие из них отмечали негативный тренд, связанный с получением «правильных» слотов. Все чаще получение выгодных слотов становится затруднительным – это касается в основном крупных хабов, и именно поэтому их наименьшее количество в рейтинге. Противоположная картина наблюдается в большинстве аэропортов Ближнего Востока. При отсутствии каких-либо ограничений при получении слотов операторы часто сталкиваются с монополизацией услуг, прежде всего связанных с хэндлингом, и неравными правами в отношении зарубежных операторов со стороны местных провайдеров.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## Lockheed Martin приступила к окончательной сборке «тихого» сверхзвукового самолета NASA X-59

Фюзеляж экспериментального самолета Low-Boom Flight Demonstrator (NASA X-59) вернулся после испытаний на прочность с опытной площадки компании Lockheed Martin в Форт-Уэрт, штат Техас, на сборочную площадку компании в калифорнийском Палмдейле.

С декабря прошлого года самолет тестировался на прочность, чтобы в будущих полетах не было сюрпризов. Ожидается, что в небо X-59 взлетит в конце текущего года.

На площадке Lockheed Martin в Палмдейле будут окончательную сборку самолета X-59. Опытные двигатели в количестве двух штук (один из них запасной) поставлены летом 2020 года и испытаны на земле. Это значительно модифицированные двигатели на основе силовой установки F414-GE-39E,

которая используется в одномоторном шведском многоцелевом истребителе четвертого поколения Saab JAS 39E Gripen. Как и конструкция X-59, двигатели модифицировали для максимально возможного снижения рабочего шума.

Самолет X-59 должен доказать концепцию существования малошумных сверхзвуковых летательных аппаратов. От его движения не должно исходить звукового удара, особенно при пересечении звукового барьера. Самый сильный звук от пролетающего X-59 должен быть не громче хлопка закрываемой в шести метрах от вас дверцы автомобиля. Как демонстратор X-59 предоставит полные данные о рабочих шумах для дальнейшего продвижения сверхзвукового транспорта в жизнь. Современные сверхзвуковые самолеты по этому критерию не устраивают регуляторов. По крайней мере, для гражданского воздушного транспорта.



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

## Активность в апреле устанавливает новые рекорды

Согласно последнему отчету Argus International, в апреле летная активность в Северной Америке была самой высокой за всю историю наблюдений, увеличившись на 16,7% по сравнению с прошлым годом. Между тем в Европе трафик вырос на 74,8% по сравнению с апрелем 2021 года, что свидетельствует о «небольших признаках общего замедления», говорится в [отчете TraqPak](#) об активности турбовинтовых и реактивных деловых самолетов, выполняющих полеты по IFR.

В глобальном масштабе трафик деловых самолетов увеличился на 24,5% по сравнению с прошлым годом несмотря на то, что он замедлился на 2,2% по сравнению с мартом.

В Северной Америке наибольший прирост активности в апреле был зафиксирован по Part 91, которая выросла на 20,1%, далее следует трафик по Part 135 с ростом на 14,6%, и долевые рейсы с небольшим увеличением на 12,2%. Бизнес-джеты с большим салоном возглавили рост активности по сравнению с прошлым годом: общий прирост составил 31,5%, а количество операций, выполненных только по Part 91, увеличилось на 36,6%.



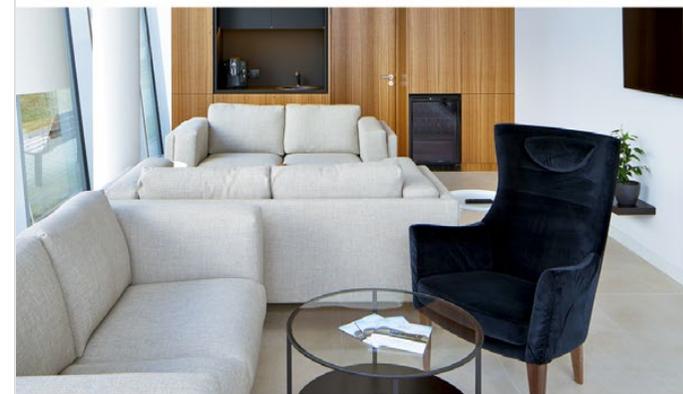
Активность среднеразмерных джетов в апреле увеличилась на 20,6% в годовом исчислении, а легких самолетов — на 13,6%. Полеты турбовинтовых самолетов отставали от роста бизнес-джетов, но все же выросли на 8,5% по сравнению с прошлым годом.

По сравнению с мартом, апрельская активность в Северной Америке снизилась на 2,7%. Но по данным Argus, это типичное падение месячной активности. Все операционные категории снизились на небольшие однозначные цифры. Хотя при месячном сравнении в восточной части США дела обстояли лучше.

Точно так же в Европе бизнес-джеты с большим салоном в прошлом месяце увеличили трафик на 155,8%. За ними следуют самолеты среднего размера с ростом на 54,7%, легкие джеты — на 53% и турбовинтовые самолеты — на 44%. Argus сообщил, что в течение месяца в Европе было совершено более 76000 рейсов бизнес-авиации. По сравнению с мартом вся активность выросла на небольшие значения, за исключением рейсов легких бизнес-джетов, которые показали снижение на 0,5%.

В других регионах мира трафик деловой авиации вырос на 17,7% по сравнению с прошлым годом, но снизился на 7,2% по сравнению с мартом. Турбовинтовые самолеты продемонстрировали самый большой рост по сравнению с прошлым годом — на 22,3%, за ними следуют джеты с большим салоном — на 16,8%, легкие самолеты — на 16,1% и среднеразмерные джеты — на 12,7%.

По оценкам аналитиков, в мае 2022 года общая летная активность в Северной Америке вырастет на 14,0% в годовом исчислении, а в Европе рост составит 43,8% в годовом исчислении.



**Пассажирский лаунж  
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса  
для всех пассажиров**

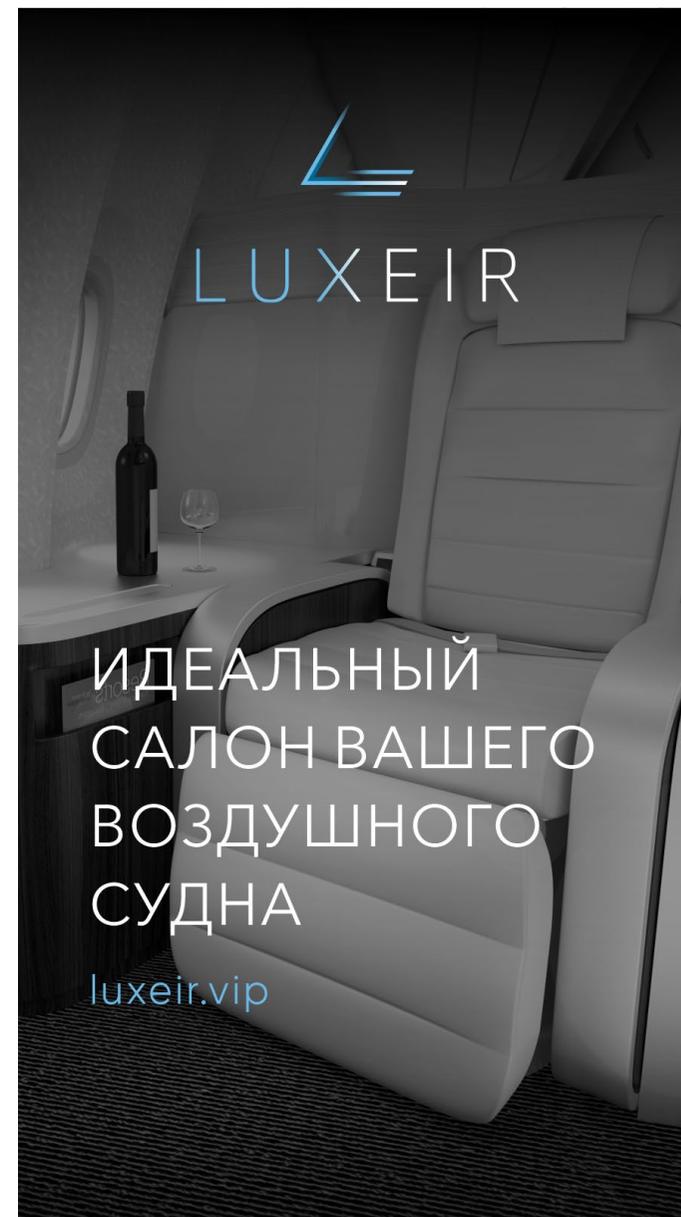
## Bell поставил больше вертолетов, но выручка снижается

Несмотря на рост поставок, в первом квартале 2022 года выручка и прибыль Bell снизились в основном из-за разноплановых продаж коммерческих вертолетов, сообщила материнская компания Textron.

В течение квартала Bell поставил 25 коммерческих вертолетов по сравнению с 17-ю за тот же период прошлого года. Однако выручка вертолетостроителя упала до \$834 млн, что на \$12 млн меньше, чем в первом квартале прошлого года. Квартальная прибыль также снизилась и составила \$98 млн против \$105 млн за тот же период прошлого года.

Во время телефонного разговора с аналитиками финансовый директор Textron Фрэнк Коннор отметил, что эффект от разноплановых поставок коммерческих вертолетов был частично компенсирован более высокими доходами в военном сегменте.

«В течение квартала мы наблюдали рост спроса в коммерческом сегменте на все наши модели и всех рынках благодаря значительному количеству новых заказов в квартал», — добавил президент и генеральный директор Textron Скотт Доннелли.



## Haute Aviation получил швейцарский АОС

Швейцарский брокер Haute Aviation, специализирующийся на чартерных рейсах и продаже самолетов, получил национальный сертификат эксплуатанта. Haute Aviation – семейная компания, возглавляемая супругами Александром и Кэтрин Таманьи.

До получения АОС флот компании эксплуатировался на правах управления. В настоящее время Haute Aviation эксплуатирует Bombardier Global Express и Pilatus PC-12 NGX, а вскоре в сертификат будет добавлен и новый Embraer Phenom 300E.

Как рассказывает Александр Таманьи, подготовка к получению сертификата началась летом прошлого года. Параллельно оператор готовил к вводу в эксплуатацию Pilatus PC-12, который был предназначен для выполнения чартерных рейсов. Мечтой Таманьи всегда было иметь именно «коммерческий» самолет PC-12, чтобы предложить пассажирам самые высо-

кие стандарты безопасности с полной прозрачностью, без клубной системы.

«Мы начали прошлым летом с подготовки к АОС. У нас была фантастическая команда, которая разделяла страсть к достижению этой цели. Это еще больше сплотило всю нашу команду. Как бывший кинопродюсер, я бы сравнил это с Рокки или Лучшим стрелком, где вы сражаетесь, но вы сражаетесь вместе, за мечту».

Кэтрин продолжает: «Сложность заключалась в том, что у нас уже был загруженный бизнес, наши самолеты были в воздухе, мы заботились о наших клиентах и еще нужно было найти время, чтобы подготовить все документы и структуру для АОС. Мы небольшая компания, так что это означало, что мы все должны были сделать в три раза больше работы. Для нас было невероятно приятно видеть, чего мы можем достичь».



### 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

## Чилийский Rotortec приобрел два Airbus H125 для работы в Андах

Чилийский вертолетный оператор Rotortec подписал контракт на покупку двух H125 для авиационных работ, пассажирских перевозок, а также для выполнения широкого спектра задач на побережье и на больших высотах в чилийских горах.

«В последние годы компания Rotortec столкнулась с новыми проблемами в связи со значительным ростом авиационных работ. В связи с этим мы решили усилить наш флот H125, в основном из-за исключительной производительности и характеристик на большой высоте, при работе в горах», — отметил

Франсиско Флукса, менеджер Rotortec. «Новая дополнительная мощность укрепляет лидерство H125 в однодвигательном сегменте, улучшая его текущие характеристики. Этот дополнительный запас делает H125 наиболее подходящим вертолетом для широкого спектра сложных задач для Rotortec и операторов в регионе, обеспечивая большую универсальность и безопасность».

Rotortec имеет более чем 15-летний опыт работы в Чили с тремя базами: Сантьяго, Пукон и Парк-Пумалин, на которых компания уже испытала H125 и его многоцелевые возможности.



**HELIRUSSIA**  
ЮБИЛЕЙНАЯ  
**15**

**XV ЮБИЛЕЙНАЯ**  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

**МОСКВА КРОКУС ЭКСПО**

**19-21 мая**

[www.helirussia.ru](http://www.helirussia.ru)

## Falcon 6X «разогнали» до максимальной скорости 0,90 Маха

Летчики-испытатели Dassault «разогнали» Falcon 6X до максимальной рабочей скорости 0,90 Маха, сообщили представители пресс-службы французского производителя. В заявлении Dassault также сообщается, «что в последующем испытании пилоты «зафиксировали скорость» на 0,97 Маха. Самолет работал безупречно, доказав прочность конструкции и превосходную маневренность. Это был еще один успех в программе летных испытаний».

В марте на Falcon 6X завершились испытания в холодную погоду, закончив еще одну важную веху на пути к сертификации, которая ожидается в конце этого года.

«Falcon 6X продолжает впечатлять своими характеристиками и надежностью по мере прохождения процесса сертификации», — сказал Карлос Брана, исполнительный вице-президент Dassault Aviation

по гражданским самолетам. «Самолет безупречно работал при экстремальных температурах, которым может подвергаться самолет в самых суровых климатических условиях. Это и двигатели, и системы, и требования к ремонтнопригодности при низких температурах».

Во время арктических наземных испытаний самолет три ночи подряд выхолаживался и каждое утро проходил процедуру старта в различных последовательностях. Затем команды запускали самолет и проводили наземные испытания двигателей и высокоскоростные рулежки. За наземными испытаниями последовал испытательный полет, во время которого проверялись противообледенительные системы и управляемость, а также стабильность температуры топлива и гидравлической жидкости, в то время как самолет оставался в зоне ожидания на высоте 10000 футов.



# АВИАСЕРВИС

Деловая авиация для клиентов,  
ценящих свое время и  
первоклассный комфорт



РФ, Республика Татарстан,  
г. Казань, Аэропорт

+7 (843) 537-78-40 charter@aviaservice.aero

## В Bombardier отчитались за первый квартал

Компания Bombardier объявила о солидных финансовых результатах в первом квартале 2022 года, который был отмечен высокими показателями послепродажного обслуживания, устойчивым генерированием свободного денежного потока и растущим портфелем заказов.

«В этом году мы быстро набрали обороты, чему способствовали положительные результаты прошлого года и сохранение благоприятных рыночных условий», — сказал Эрик Мартель, президент и главный исполнительный директор Bombardier. «Благодаря постоянным высоким поставкам и полученным заказам, а также отличной работе в сегменте послепродажных услуг, мы продолжаем наращивать темпы на пути к нашим долгосрочным целям».

### **Финансовые результаты за первый квартал 2022 года**

Обладая обширным портфолио самолетов и рас-



ширяющейся сервисной сетью, Bombardier имеет уникальную возможность извлечь выгоду из спроса как на новые самолеты, так и на услуги. Эти факторы способствовали получению консолидированных денежных средств в размере \$173 млн в первом квартале 2022 года.

«Я особенно доволен продолжающимся устойчивым генерированием свободного денежного потока, которого мы достигли в этом квартале», — сказал Мартель. «Это свидетельство согласованных усилий нашего отдела продаж, который усердно работал, чтобы максимально использовать высокий спрос, и обеспечил очень большой объем заказов. Хотя мы четко следуем нашему прогнозу по свободному денежному потоку на 2022 год, мы решили потратить несколько месяцев на измерение влияния текущих глобальных геополитических и рыночных условий, чтобы тщательно оценить истинный размер любого потенциального роста».

Выручка Bombardier от продаж бизнес-джетов и послепродажного обслуживания в первом квартале 2022 года составила \$1,2 млрд, поскольку использование бизнес-джетов и количество летных часов во всем мире продолжали расти.

В первом квартале 2022 года компания поставила в общей сложности 21 самолет. Bombardier также сообщила о рекордных доходах послепродажного обслуживания, примерно на 34% больше, чем за тот же квартал прошлого года.

Высокий спрос отразился также в соотношении поставок к заказам на уровне 2,5:1 и растущем портфеле заказов, который вырос с начала 2022 года на \$1,3 млрд, до \$13,5 млрд.

Что касается прибыли, компания увеличила скорректированную маржу EBITDA по сравнению с прошлым годом на 420 базисных пунктов, которая достигла 13,4%. Скорректированный показатель EBITDA составил \$167 млн, что на 36% больше, чем в том же квартале прошлого года, в основном благодаря более высоким доходам послепродажного обслуживания, дополнительному вкладу Global 7500 и улучшению структуры расходов.

### **Важный шаг в сокращении долга**

В течение первого квартала 2022 года Bombardier завершила частичное погашение находящихся в обращении старших облигаций на общую сумму \$400 млн, что стало важной вехой в ее стратегии сокращения доли заемных средств.

Bombardier смогла погасить этот долг за счет денежных средств и их эквивалентов, полученных в 2021 году. Дальнейшее сокращение доли заемных средств остается приоритетом для Bombardier.

«Очевидно, что у нас впереди значительный потенциал генерирования денежных средств, который мы можем продолжать направлять на сокращение долга, а также значительные стратегические инвестиции», — подчеркнул Мартель.

### **Global 7500**

Компания завершила первый квартал 2022 года значимым достижением для флагмана отрасли Global 7500. 30 марта 2022 года она поставила 100-й Global 7500 своему давнему клиенту VistaJet. Это 10-й Global 7500 для компании VistaJet, которая планирует принять в свой флот до 17 самолетов к концу 2022 года.

## Daher поставил первый TBM 960

На прошлой неделе в рамках выставки Aero Friedrichshafen в Германии компания Daher поставила немецкому бизнесмену первый новый однодвигательный турбовинтовой самолет TBM 960. Самолет был продан дистрибьютором Daher Rheinland Air Service и будет использоваться для корпоративных перевозок.

По словам Николаса Чабберта, старшего вице-президента авиационного подразделения Daher и генерального директора Daher Aircraft и Kodiak Aircraft, французский производитель продал все слоты на TBM 960 до сентября 2023 года. «У нас невероятный успех», — сказал он, добавив: «Мы изо всех сил пытаемся получить детали для нашей цепочки поставок. Это большой вызов». Чабберт ожидает, что в этом году Daher поставит 60 TBM 960, но, если бы цепочка поставок не была ограничена, компания могла бы произвести до 75 самолетов.

Следующей большой задачей является сертификация TBM 960 в FAA, чтобы начать поставки на крупнейший рынок компании. «Мы готовы к поставкам», — сказал он. В прошлом году Daher передал клиентам 68 самолетов, в том числе 49 TBM 940, два TBM 910 и 17 Kodiak.

Напомним, что в начале апреля Daher представил турбовинтовой самолет последнего поколения TBM 960. Заменив TBM 940 в модельном ряду компании, самолет стоимостью примерно \$4,57 млн оснащен более эффективным двигателем Pratt & Whitney Canada PT6E-66XT с пятилопастным композитным винтом и цифровым электронным управлением тягой.

С запуском нового самолета семейства TBM теперь компания предлагает две версии — TBM 910 и 960. Французский производитель сообщил, что серти-

фикация EASA для 960 уже завершена, а одобрение FAA находится на рассмотрении.

Дополнительный пакет салона Prestige повышает цену примерно до \$4,8 млн и добавляет новую систему экологического контроля (ECS), светодиодное освещение и окна с электронным затемнением. Этот салон премиум-класса также включает другие усовершенствования, такие как новые эргономичные кресла, разъемы USB-A и C, подстаканники и крючки для гарнитуры в каждом из шести мест самолета.

По словам Daher, запуск двигателя PT6E-66XT полностью автоматизирован после активации одного переключателя. Кроме того, рычаг управления электронной дроссельной заслонкой использует одно переднее положение от взлета до посадки, а двухканальная цифровая система управления двигателем и винтом оптимизирует характеристики силовой установки на всех этапах полета, снижает нагрузку на пилота и увеличивает срок службы двигателя.

Пятилопастной винт Hartzell Raptor, полностью интегрированный в силовую установку, специально разработан для снижения общего веса и улучшения взлетных характеристик, набора высоты и полета на крейсерской скорости, а также для снижения шума и вибраций. Уровень шума при взлете составляет 76,4 децибел, что соответствует строгим международным стандартам.

Характеристики нового самолета примерно такие же, как у TBM 940, включая максимальную скорость 330 узлов на эшелоне 280 и максимальную дальность полета 1730 морских миль на скорости 252 узла. Взлетный вес TBM 960 увеличился на 221 фунт до 7615 фунтов, чтобы компенсировать потяжелевший на 140 фунтов салон Prestige.



## В помощь «фотографам»

Итальянская Tecnam в рамках AERO 22 объявила о поставке первого самолета P2012 Special Mission Sentinel компании Swiss Flight Services, одному из крупнейших операторов аэрофотосъемки в Европе.

Sentinel, основанный на серии самолетов P2012 Traveler, обеспечивает высокую полезную нагрузку, широкий спектр датчиков и кабину для одного или двух членов экипажа и до 5 операторов. Эти возможности в сочетании с низкими эксплуатационными расходами и минимальной подготовкой экипажа обеспечивают беспрецедентную эффективность миссий.

Напомним, что помимо стандартных версий, производитель предлагает модель, предназначенную для задач наблюдения, с маркировкой Tecnam P2012 Traveler SMP (платформа специального назначения) и названием Sentinel. Машина может выполнять,

в том числе, пограничный контроль, поисковые и картографические задачи

P2012 Sentinel при максимальной взлетной массе 3680 кг обеспечит до 9 часов автономной работы.

«Мы выбрали P2012 Sentinel из-за его универсальности и, в особенности, возможности реализации нескольких проектов», — сказал Сами Дадуча, генеральный директор SFS Aviation.

«Конструкция P2012 идеально подходит для рынка специальных миссий, где операторы получают выгоду от высокой полезной нагрузки и большой гибкости при поддержке всепогодных возможностей и низких эксплуатационных расходов, предлагаемых самолетами серии Sentinel. Мы рады видеть Swiss Flight Services в числе наших ценных клиентов для специальных миссий». — говорит Франческо Сфerra,

менеджер по продажам и развитию бизнеса Tecnam P2012.

P2012 Traveller, который стоит 2,35 млн евро (\$2.7 млн), был представлен Tecnam в 2011 году в качестве первой для производителя специализированной коммерческой авиационной платформы. Первый опытный экземпляр совершил первый полет в июле 2016 года, а второй присоединился к сертификационной кампании в декабре 2017 года. Два самолета налетали в общей сложности 600 часов. Самолет с высокорасположенным крылом имеет дальность полета 950 морских миль (1750 км).

На борту Tecnam P2012 Traveller может разместиться до 11 человек, включая двух пилотов и девяти пассажиров, что делает самолет коммерчески пригодным для осуществления авиарейсов по маршрутам местного и регионального значения. Более того, самолет может также применяться и в качестве воздушного судна административного типа, однако, в этом случае заказ самолета следует совершать предварительно. При необходимости воздушное судно может выполнять и роль небольшого грузового самолета, в частности, на борту может разместиться до 1202 килограмм полезного груза.

Компания-изготовитель позиционирует свой 11-местный P2012 Traveller в классе машин, предназначенных для совершения путешествий. Панорамные окна обеспечивают достаточную освещенность внутреннего пространства салона естественным светом. За счет приподнятых подушек кресел на высоту до 81 см в салоне обеспечивается удобное размещение одиннадцати пассажиров. Качественные системы индивидуального обогрева и вентиляции помогут каждому из пассажиров обеспечить себе нужный температурный режим.



## Рекордные заказы Airbus Corporate Helicopters в 2021 году

В прошлом году Airbus Corporate Helicopters (ACH) зафиксировала свои лучшие показатели продаж, получив 103 заказа, что на 50% больше, чем в предыдущем году.

История бренда началась в 2017 году и уже через несколько недель АСН отметит свое пятилетие в рамках европейской выставки EBACE.

«Пять лет назад, основываясь на опыте ACJ, мы решили сказать: «хорошо, мы хотим по-другому подойти к конкретным клиентам Airbus», — рассказывает Фредерик Лемос, глава АСН. «80% наших клиентов — это частные лица, поэтому у них особые ожидания. Иногда у них разное понимание авиации; они очень требовательны; они хотят чего-то мегаосо-

бенного. Клиенты покупают не просто вертолет, они покупают актив для своего образа жизни, или правильнее — продолжение своего образа жизни. Что вертолет может мне дать? Насколько легко иметь дело с Airbus? Это все, что мы приносим из-за кулис, чтобы сделать опыт очень приятным для наших клиентов и выполнить обещание. И я думаю, в конце концов, да, это окупается — это окупается в цифрах».

В первый год своего существования АСН получила заказы на 53 вертолета, а в последующие годы — 68, 66 и 62 заказа соответственно.

Лемос сказал, что рост продаж в 2021 году был частью общего восстановления рынка, а также результатом «посадки семян» и «выполнения обя-

зательств». Затем он подчеркнул важность успеха бренда в легком сегменте единого рынка. В нем было зарегистрировано 68 заказов в 2021 году: 30 АСН125 и 38 АСН130.

«В этом конкретном сегменте рынка мы очень сильны, потому что у нас есть не просто два продукта, но и два очень сильных продукта», — сказал он. «У нас есть много пилотов-владельцев в этой категории, которые находят себя более счастливыми, летая на Н125/130. Вертолет очень дружелюбный, очень весело на нем работать».

В январе 2020 года АСН выпустила «Aston Martin Edition» для АСН130 — специальную версию этого типа, оснащенную четырьмя вариантами дизайна интерьера и экстерьера, созданными Aston Martin. АСН уже продала 14 из них и поставила шесть. АСН130 Aston Martin Edition станет центральным элементом экспозиции АСН на выставке EBACE, где к нему присоединится автомобиль Aston Martin.

Продажи 2021 года также включали девять АСН135 и 13 АСН145. Лемос подчеркнул успешное введение в эксплуатацию пятилопастной версии АСН145, которая будет доступна для демонстрационных полетов для потенциальных клиентов на EBACE.

Как и АСН130, АСН145 доступен в двух версиях: стандартная «АСН Line» (полностью настраиваемый салон) и АСН145 Mercedes Benz Edition. Лемос сказал, что последний получит «фейслифтинг», который будет доступен на рынке в 2023 году.

Наконец, АСН продала 11 своих новых средних двухдвигательных АСН160 и два АСН175. Лемос сказал, что в этом году в разные страны мира будет поставлено «несколько» АСН160.



## Космический концепт от Rosen Aviation

Когда такая авиационная фирма с 40-летней историей, как Rosen Aviation, выводит на рынок концепцию салона, вы понимаете, что это будет что-то совершенно особенное. Более интуитивный, более захватывающий и невероятно красивый — вот концепция Maverick во всей красе.

Проект Maverick, разработанный Rosen Aviation, представляет собой концепцию, которая ставит технологии во главу угла своего дизайна. В концепте используются новейшие сенсорные технологии, чтобы создать кабину, которая выглядит как что-то из научно-фантастического фильма. Знакомые высококлассные функции, такие как беспроводная зарядка и сенсорные панели управления, сопровождаются менее распространенными компонентами, такими как огромные OLED-дисплеи и «виртуальные» кнопки.

Эти кнопки, известные как «умные датчики», были разработаны самой Rosen Aviation. Вместо громоздких старомодных механических переключателей в кабине Maverick используются интегрированные поверхности с индикаторами управления с подсветкой. Работая через микроперфорированные подложки, элементы управления активируются на расстоянии и обеспечивают тактильную обратную связь с пользователем.

Делая шаг вперед, Rosen Aviation также разрабатывает полностью голографические клавиатуры для работы в салоне. Меню также будет голографическим, что сведет к минимуму количество точек соприкосновения и уменьшит вероятность загрязнения поверхностей. Компания также рассказала об интеграции классических переключателей в специальные датчики, чтобы эти интеллектуальные

поверхности могли начать предсказывать намерения пользователя.

В салоне практически нет окон, что может вызвать ощущение клаустрофобии. Однако Rosen Aviation преодолевает это, используя OLED-дисплеи для создания виртуальных окон. Эти дисплеи могут отображать изображение внешнего мира в режиме реального времени или использоваться для бизнес-презентаций, информации о рейсах или даже для развлечений в полете.

Старший вице-президент Rosen по стратегии Ли Кларк и вице-президент по разработке продуктов Даррелл Финнеман отметили преимущества, которые приносят OLED: «Из многих преимуществ, предлагаемых OLED, два основных момента, которые открывают бесконечные возможности, — это прозрачность и гибкость. Благодаря этим новым функциям виртуальные окна и световые люки стали возможными в различных форм-факторах, будь то гибкий дисплей, привязанный к наружным камерам, или прозрачный дисплей, отображающий ключевую информацию о полете, в сочетании с традиционными окнами».

Руководители также отметили возможность интеграции дополненной реальности в эти альтернативные окна. Такие вещи, как карта звездного неба, указывающая на ночные созвездия, когда они проходят мимо окна, или интерактивная лента, показывающая интересные объекты на земле внизу — это концепция движущейся карты, которой не было раньше. Помимо больших дисплеев на стенах салона, Maverick оснащен персональными поворотными дисплеями для сидений, чтобы каждый пассажир мог наслаждаться развлечениями на борту по своему выбору.



## Duncan Aviation представил «джазовый» Citation 525

Американский провайдер услуг ТОиР Duncan Aviation закончил работы на очередном «возрастном» Cessna Citation 525 и придал ему новую яркую схему окраски и соответствующий интерьер.

Первоначально проект начался с полной покраски, которая была основана на схеме Embraer Phenom, который клиент ранее увидел в Duncan Aviation. Заказчик хотел, чтобы команда Duncan Aviation воссоздала этот внешний вид на его Citation. Ведущий дизайнер Duncan Aviation Кэри Брасс пояснила, что яркая красная основа и потрясающие черные и серебряные акцентные полосы придают внешней окраске очень «джазовый» вид.

Впрочем, перекраска не обошлась без проблем. «Зная, что заказчику нужен красно-черный внешний вид, мы хотели предоставить ему желаемую схему. Тем не менее, при окраске фюзеляжа необходимо было учесть уровни отражения солнечных лучей. Это заставило нашу команду по покраске и дизайну работать над тем, чтобы найти хорошее соответствие колора в формулах светоотражающих красок».

Команде Duncan Aviation удалось добиться желаемого цвета и внешнего вида, но при этом создать красивый и безопасный самолет, отвечающий всем требованиям по окраске.

Когда самолет прибыл в Duncan Aviation интерьер в нем был очень устаревшим. «Владелец попросил нас создать интерьер, который бы соответствовал внешнему виду. Он хотел связать новую ливрею с интерьером», – сказала Брасс.

Интерьер дополняет яркий внешний вид сверху до низу. Потолок и оконные панели окрашены в светлый нейтральный тон. Шпон основного салона имеет

коричневые пятна с легким оттенком красного в приятной матовой отделке. Поручни и вставки стола обтянуты кожей теплого красного цвета. От поручней отходят нижние боковые стенки, задрапированные современной синельной тканью с ромбовидным рисунком угольно-серого цвета. Кресла в основном салоне обтянуты гладкой черной кожей с яркой красной строчкой, подчеркивающей простой, но элегантный дизайн сидений. Ремни безопасности окрашены в соответствующий красный цвет, чтобы связать все это вместе. Пол самолета покрыт теплым угольно-серым ковром с простым рисунком.

И последнее, но не менее важное: кормовой туалет, который сам по себе делает заявление на эксклюзив-

ность. Кормовая перегородка этого туалета самолета покрыта красивой классической двухцветной красной тканью в полоску, которая связывает все вместе.

Кьелл Линдберг, вице-президент The Toll Group NW и владелец Cessna, отметил, что самолет просто потрясающий, а его интерьер и экстерьер превзошли все ожидания.

«Первый раз, когда я увидел этот самолет, это был определенно «вау» момент», – сказал Линдберг. «Выбор отделки всегда немного нервирует, потому что вы не знаете, как они будут смотреться вместе, но команда Duncan Aviation провела меня через весь процесс и позаботилась о том, чтобы конечный продукт получился великолепным. Безусловно, так оно и было».



## Bombardier отмечен наградой за Smart Link Plus

На этой неделе Bombardier объявила о том, что получила главный приз за технические инновации в конкурсе Les Mercuriades 2022 года, самой престижной программе деловых наград Квебека, ежегодно спонсируемой Федерацией торговых палат Квебека (Fédération des chambres de commerce du Québec, FCCQ).

Компания Bombardier получила награду в категории «Технологические инновации (крупные корпорации)» за свою инновационную программу Smart Link Plus. Программа Smart Link Plus от Bombardier — это передовая система мониторинга состояния самолета, способная интерпретировать данные полетных систем в режиме реального времени и генерировать предупреждения, когда самолет находится в полете, а также на земле.

Доступ к этим ранее неиспользованным данным позволяет летным и обслуживающим командам составлять приоритеты в обслуживании воздушных судов, а также заблаговременно выявлять, устранять неполадки и отслеживать исправления, а также существенно минимизировать дорогостоящие простои воздушных судов. Упреждающие оповещения, генерируемые с помощью Smart Link Plus, позволяют сети обслуживания клиентов Bombardier сократить время отклика и более эффективно решать проблемы.

Сердцем программы является блок Smart Link Plus — усовершенствованный «умный» блок Health Monitoring Unit (HMU), способный генерировать ключевые данные для клиентов, что позволяет им повысить эффективность эксплуатации самолетов и минимизировать время возврата в эксплуатацию через решения, основанные на данных.

Чтобы предложить эту систему в качестве модернизации находящихся в эксплуатации самолетов и, в конечном итоге, для обмена важной информацией для принятия решений по всему мировому флоту компании, Bombardier в сотрудничестве с подразделением GE Aviation разработала оборудование для мониторинга Smart Link Plus.

В то же время инженеры Bombardier сосредоточились на интеграции оборудования с системами самолета и определении ключевых показателей обслуживания. Третий компонент программы, эксклюзивное удобное приложение myMaintenance от Bombardier, запущенное в августе 2021 года, позволяет операторам отображать и интерпретировать данные на любом персональном электронном устройстве практически из любого места.

В настоящее время более 97% эксплуатантов серийных самолетов Global 7500, оснащенных этим обо-

рудованием, подключены к услугам Smart Link Plus. Оборудование недавно было сертифицировано для послепродажной установки на большинстве находящихся в эксплуатации моделей самолетов Challenger и Global и было представлено в качестве базового оборудования на новом самолете Challenger 3500.

Чтобы способствовать более широкому внедрению, Bombardier предлагает клиентам бесплатное оборудование Smart Link Plus с дополнительной платой за установку и подписку. Более того, компания уже работает над расширением возможностей программы.

Также Bombardier сотрудничает с канадским кластером искусственного интеллекта Scale AI для разработки прогностической аналитики, способной использовать информацию всего парка самолетов для профилактического обслуживания и дальнейшего совершенствования концепции подключенных самолетов.



## Очередной двузначный рост трафика

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, глобальный трафик бизнес-джетов — в апреле выполнено 500 000 рейсов — вырос на 16% по сравнению с апрелем 2019 года, что также отражает рост операций на 281% по сравнению с апрелем 2020 года, самой низкой точкой во время пандемии. В то же время средняя ежедневная активность составила менее 2000 рейсов по всему миру.

С середины прошлого года средний показатель неуклонно рос в рамках традиционной сезонной модели: в марте и апреле 2022 года наблюдались самый высокий уровень ежедневных операций, около 11 000 рейсов в день. По мере нарастания экономических проблем уже могут наблюдаться признаки ослабления: в последнюю неделю апреля рост составил 11% по сравнению с тремя годами ранее, что ниже месячного тренда.

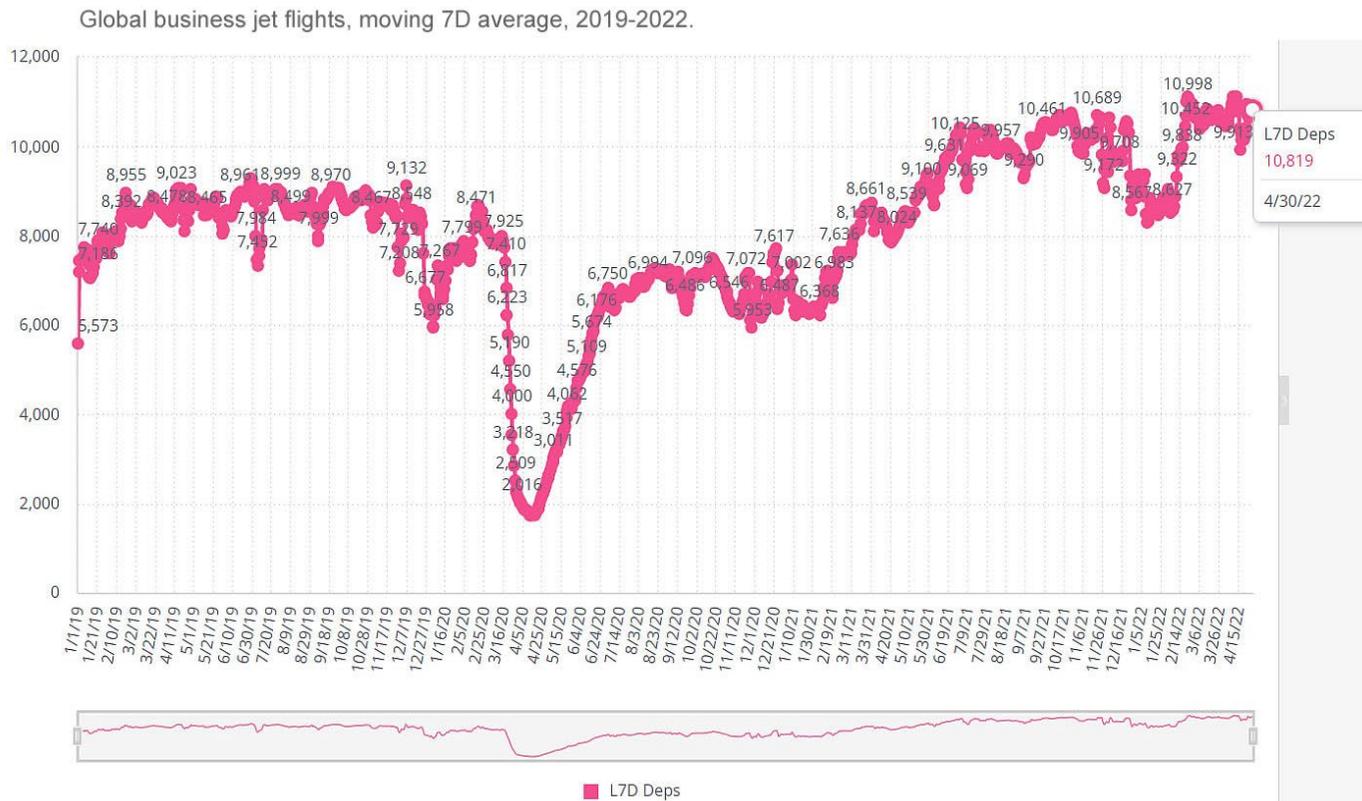
Путешествия бизнес-джетами по-прежнему опережают рейсы регулярных авиакомпаний, которые в этом месяце сократились на 53% по сравнению с апрелем 2019 года.

### Европа

Трафик бизнес-джетов в европейском регионе в апреле 2022 года вырос до 60000 рейсов, что на 35%, 293% и 16% больше, чем в 2021, 2020 и 2019 годах соответственно. Несмотря на мрачные макроэкономические перспективы, в последнюю неделю апреля рост полетов ускорился и составил 22%.

Великобритания вносит значительный вклад в этот рост, удвоив активность по сравнению с апрелем прошлого года и увеличившись на 22% по сравнению с апрелем 2019 года, предшествовавшим пандемии; первые три недели апреля показали снижение на 5% по сравнению с апрелем 2019 года, а за последнюю неделю рост составил 29%. Также зафиксирован большой скачок в рейсах между Берлином, Франкфуртом, Штутгартом, Зюльтом и Цюрихом. В Шенефельде и Фридрихсхафене количество вылетов бизнес-джетов увеличилось более чем в два раза.

В остальной Европе очень сильный рост в апреле наблюдался в Италии, Испании, Нидерландах и Бельгии, причем во всех четырех странах число рейсов бизнес-джетов увеличилось как минимум на 30% по сравнению с апрелем 2019 года. На юго-востоке Европы спрос был еще выше, а в Греции побиты предыдущие рекорды с более чем 1000 рейсами, что на 58% больше, чем три года назад. В Турции наблюдается долгосрочный рост активности частных самолетов, количество рейсов за границу выросло на 44%.



Полеты бизнес-джетов во всем мире, скользящее среднее за 7 дней, 2019-2022 гг.

В России и Украине в течение месяца зарегистрировано 899 рейсов бизнес-джетов, что на 64% меньше, чем в апреле 2019 года. Всего три месяца назад, в январе 2022 года, в этих двух странах было совершено более 3000 рейсов бизнес-джетов, что на 41% больше, чем в январе 2019 года.

### Северная Америка

В течение прошлого месяца активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов в Северной Америке выросла на 13% по сравнению с апрелем 2019 года,

но на прошлой неделе рост замедлился до 7%. Однако без турбовинтовых самолетов картина улучшается; в апреле рейсы бизнес-джетов выросли на 22% и на 15% – за последние 7 дней.

Снижение по сравнению с 2019 годом по-прежнему фиксируется в Канаде, Мексике, а также на Бермудских и Каймановых островах. Рекордный трафик бизнес-джетов по-прежнему заметен на Виргинских островах, Синт-Мартене, Коста-Рике и Пуэрто-Рико. В США аэропорт Тетерборо был самым загруженным, более 7000 вылетов бизнес-джетов, что на 3%

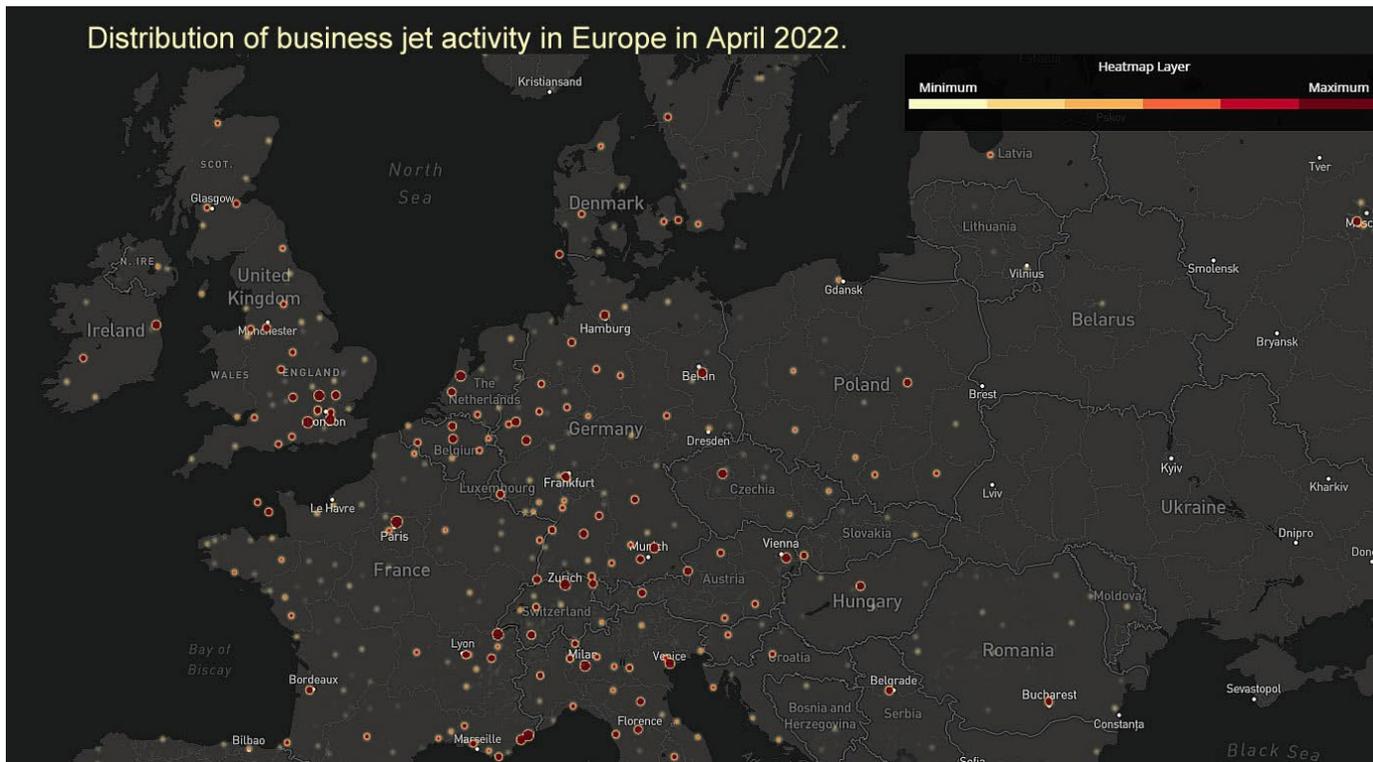
больше, чем в апреле 2019 года. Уэст-Палм-Бич продолжает бить рекорды, количество рейсов выросло на 60% по сравнению с тремя годами ранее. В апреле 2019 года количество рейсов между Уэст-Палмом и Вестчестером увеличилось более чем в два раза.

### Остальной мир

Трафик бизнес-джетов за пределами Северной Америки и Европы в апреле 2022 г. был очень высоким, увеличившись на 50% по сравнению с апрелем 2019 г. В Индии, Колумбии, Филиппинах, Нигерии и Южной Африке активность была более чем вдвое выше, чем в апреле 2019 г. Сан-Паулу, Мельбурн и Аль-Мактум стали тремя самыми загруженными аэропортами, однако в последнем наблюдался спад активности по сравнению с апрелем прошлого года.

Основные международные маршруты пролегли между США и Колумбией, а также Сингапуром и Индонезией. Активность бизнес-джетов в Китае падает из-за продолжающихся локдаунов: количество вылетов сократилось на 65% по сравнению с прошлым годом и на 58% по сравнению с апрелем 2019 года. В Гонконге и Пекине в этом месяце наблюдалось самое большое падение.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Четвертый подряд двузначный скачок в ежемесячной глобальной активности бизнес-авиации демонстрирует устойчивость восстановления клиентской базы после пандемии. Спрос в США немного снизился, в основном на чартерном рынке, который, возможно, достиг предела пропускной способности. Возвращение в этом году частных и корпоративных рейсов поддерживает общую положительную динамику».



Распределение активности бизнес-джетов в Европе в апреле 2022 г.

## Минтранс опасается оттока пилотов за границу

Минтранс опасается оттока пилотов в зарубежные авиакомпании, который в будущем может привести к нехватке летного состава, сообщает РБК со ссылкой на разработанный ведомством проект комплексной программы развития авиатранспортной отрасли до 2030 года.

В документе говорится, что ежемесячно в министерство поступает около 70 обращений от иностранных авиавластей с просьбой подтвердить сертификат специалиста — столько пилотов ищут работу за границей. Согласно проекту, власти рассчитывают справиться с возможным дефицитом персонала за счет профильных учебных заведений: планируется, что их будут оканчивать по 806 человек в 2025–2029 годах.

В докладе руководителя Росавиации Александра Нерадько на заседании расширенной коллегии Росавиации в марте 2022 года говорилось, что в 2021 году по летным специальностям в учебные заведения в России было принято 897 человек, а показатель трудоустройства выпускников образовательных организаций гражданской авиации 2021 года составляет 74% от общего числа выпускников.

При этом, как указывают опрошенные газетой эксперты, профсоюзы и пилоты, из документа не ясно, что делать, если возникнут сложности с трудоустройством выпускников, учитывая спад перевозок. В 2021 году российские авиакомпании перевезли более 111 млн пассажиров. Министерство допускает, что в 2025

году их число может снизиться до 58,2 млн человек. Таким образом, считают в Совете по профессиональным квалификациям воздушного транспорта (СПК ВТ, объединяет авиапредприятия, представителей профсоюзов, Минтранса, Росавиации и Ространснадзора), к этому моменту около половины персонала отрасли могут остаться без работы.

По данным СПК ВТ, в простое находятся около 1,5 тыс. линейных пилотов (13%) и 1,3 тыс. бортпроводников (5%). Большая часть — это сотрудники грузовых авиакомпаний «Атрана», AirBridgeCargo (обе входят в ГК «Волга-Днепр») и Sky Gates, сообщил президент профсоюза летного состава России Мирослав Бойчук. Кроме того, в Шереметьевском профсоюзе летного состава (ШПЛС) ранее заявили о риске сокращения пилотов SSJ в связи с переводом бортов из «Аэрофлота» в «Россию». В «Аэрофлоте» эти данные не подтверждают.

В СПК ВТ считают, что с учетом санкций и не восстановившегося после пандемии пассажиропотока рабочий рынок для пилотов ограничен «дружественными» странами, в первую очередь ЕАЭС.

С тем, что на рынке возникнет избыток пилотов, согласны эксперты. Во время кризисов 2008–2009 и 2014 годов российские пилоты находили работу за рубежом: в Китае, Вьетнаме и на Ближнем Востоке. Однако сейчас, считает гендиректор консалтинговой компании Friendly Avia Support Александр Ланецкий, с этим могут быть проблемы из-за санкций, последствий военной операции на Украине и пандемийных ограничений в Китае. Исполнительный директор отраслевого агентства «АвиаПорт» Олег Пантелеев полагает, что в будущем летный состав будет востребован в первую очередь.



## Как конфликт на Украине влияет на вторичный рынок

Российская военная спецоперация на Украине — очередной «черный лебедь», которому не удалось обрушить рынок подержанных самолетов, пишет Business Jet Traveler. Тем не менее, санкции, введенные после начала операции, окажут большое влияние на вторичный рынок бизнес-джетов.

Фактически из мирового оборота будет исключено значительное количество крупногабаритных бизнес-джетов — категории, которая накануне конфликта уже продемонстрировала самый большой скачок в

стоимости и спросе. Санкции также увеличивают потребность в усилиях по знанию своего клиента, которые, вероятно, замедлят, а в некоторых случаях даже сорвут законные сделки.

Базирующаяся в Небраске аналитическая компания Sandhills Global сообщила в марте, что, согласно индексу стоимости авиатехники, модели с большим салоном лидируют во всех категориях бизнес-джетов по годовому приросту стоимости: в среднем на 16,7%, до \$20,3 млн. Между тем, с февраля 2021 года по

февраль текущего года количество и без того дефицитных крупногабаритных самолетов сократилось на 63,4%, что «подтолкнуло цены вверх из-за отсутствия предложения», в то время как общий запас бизнес-джетов за этот период сократился на 70%.

В апреле 2022 года Asset Insight сообщила, что запасы на вторичном рынке упали «до рекордно низкого уровня в 3,1% от находящегося в эксплуатации парка», при этом с последнего квартала 2021 года по первый квартал текущего года спрос во всех категориях вырос в среднем на 6,2%. По пятибалльной шкале спрос на большие самолеты самый высокий: 4,87 по сравнению со средним показателем 4,68, тогда как год назад средний балл был 2,27. По данным Asset Insight, при сделках, в которых запрашиваемая цена обычно остается неизменной или повышается, стоимость крупногабаритных бизнес-джетов выросла на 54% по сравнению с прошлым годом, при том, что общерыночный рост составил 14%.

### **Бизнес-джеты попали под санкции**

По данным WingX, количество бизнес-джетов, затронутых антироссийскими санкциями, может достигать 500 воздушных судов, но точная цифра неизвестна, поскольку эти самолеты обычно зарегистрированы в иностранном реестре, и их право собственности, как и у многих бизнес-джетов, часто намеренно непрозрачно. Эта оценка частично отражает анализ полетов отдельных самолетов, проведенный базирующейся в Гамбурге (Германия) аналитической компанией.

JSSI со штаб-квартирой в Чикаго, которая предоставляет планы технического обслуживания, охватывающие около 10% из примерно 22 000 деловых самолетов в мировом авиапарке, приостановила



обслуживание более 20 самолетов — в основном Gulfstream, Bombardier Global и других самолетов с большим салоном — из-за «прямой или предполагаемой связи с гражданами России», — сказал президент и генеральный директор компании Нил Бук.

Некоторые самолеты, попавшие под санкции, находятся на стоянках аэропортов по всей Европе. У Luxaviation в Великобритании их четыре, по которым у управляющей компании есть обязанности доверенного управления — например, следить за тем, чтобы самолеты обслуживались в соответствии с рекомендациями производителей. Но санкции запрещают управляющим компаниям и поставщикам

услуг выполнять свои договорные обязательства. Luxaviation и другие операторы просят власти разрешить, как минимум, надлежащее хранение пострадавшего самолета. «Мы думаем, что сохранение стоимости актива имеет смысл с любой точки зрения», — говорит генеральный директор Luxaviation UK Джордж Галаноуполос. «Иначе они станут мусором».

Каким бы ни было краткосрочное решение, влияние на вторичный рынок будет значительным, предсказывает Нил Бук из JSSI. «Мы увидим самолеты, которые не были законсервированы или не обслуживались [предлагались для продажи]», — говорит он. «И я думаю, что у нас будут судебные тяжбы и

многолетняя неразбериха в отношении этих самолетов».

### **Соблюдение санкций**

На ежегодной конференции Британской ассоциации бизнес-авиации и АОН, проходившей в марте, генеральный директор Freestream Aviation Алиреза Иттихади дал рекомендации для нынешних покупателей: «Если бизнес-джет финансируется и выкупается западным банком, вы можете его купить», — сказал он. «Если это не так, это уголовное преступление». Иттихади отметил, что в день конференции один банк конфисковал дюжину самолетов, на которые распространялись санкции.

Между тем, независимо от категории самолета или его предполагаемого происхождения, обеспечение соблюдения санкций может увеличить время и сложность многих операций. «Покупатели и продавцы должны сосредоточиться на получении конечной информации о бенефициарном владельце, которая может быть не очевидна при беглом поиске в общедоступных базах данных», — говорит старший директор NBAA по государственной политике и защите интересов Скотт О'Брайен, который добавляет, что эти усилия могут потребовать проведения «дополнительных исследований и взаимодействий с вашей командой по сделкам с самолетами».

Авиационный юрист Дэвид Майер отмечает, что «любой из тысяч» покупателей и продавцов, которые используют сложную структуру собственности из-за налогов, условий сделки, безопасности и других уважительных причин, или которые предпочитают встречную продажу, также могут «запутаться в процессе проверки сделки российского типа».



Авиационный юрист Джонатан Эпштейн из Holland & Knight рекомендует покупателям включать «предварительное условие», обязывающее продавца предоставлять информацию о бенефициарном владельце на раннем этапе процесса сделки.

Дэвид Майер отмечает, что, несмотря на санкции, покупатели по-прежнему могут законно приобретать, брать в лизинг и финансировать самолеты в сделках с лицами, не находящимися под санкциями — россиянами и другими лицами, — которые могут законно продавать активы. Недостатком, отмечает он, является то, что по-прежнему могут применяться другие санкции, и они могут, например, повлиять на страховое покрытие или возможность приобретать запчасти для самолетов.

### ***Нехватка запасов продолжается***

Между тем, нехватка запасов продолжает отражаться на всех категориях деловых самолетов и за пределами вторичного рынка. FlyExclusive, активно покупавшая подержанные Citation и другие самолеты для своего расширяющегося парка (и отметившая в последние кварталы поразительный рост цен на подержанные самолеты), недавно объявила о заключении соглашения о покупке 30 новых самолетов Citation CJ3+. Эти бизнес-джеты предназначены для долевой программы, которую запускает компания, но сделка также рассматривалась как капитуляция перед ограничениями, созданными текущими и ожидаемыми запасами на вторичном рынке. Между тем, FlyExclusive не планирует продавать какие-либо из 85 самолетов, которыми она уже владеет, — самолетов, которые при обычном пополнении флота по схеме купли-продажи отправляются на вторичный рынок.

Это новая нормальность. По данным Corporate Jet Investor, примерно каждый пятый новый самолет достается операторам, но они оставляют у себя свои нынешние авиапарки. «Пока чартерный рынок не замедлится, трудно ожидать увеличения количества подержанных самолетов, выставленных на продажу», — сообщает лондонская компания по анализу бизнес-авиации.

Спрос даже истощает предложение самолетов, которые в противном случае подошли бы к концу своего срока эксплуатации и были бы проданы на металлолом. JSSI, например, обычно покупает от 15 до 25 самолетов в год на запчасти. В прошлом году компания разместила предложения о покупке на более

чем 100 таких самолетов, но, как сообщает Нил Бук, «мы приобрели только два Citation Bravo», поскольку покупатели, которые намеревались на них летать, перебили цену JSSI на остальные самолеты.

Бук отмечает, что его компания не требует проверки самолетов перед покупкой, поскольку они идут на запчасти. «Но теперь люди, которые намереваются летать на них, даже не ставят свое предложение в зависимость от проверки перед покупкой», — говорит он. «То, что самолеты, которые обычно выводились из эксплуатации, продолжают летать, говорит о многом. Я думаю, что мы видим, как люди делают вещи, которые не имеют никакого экономического смысла».



## AERO 2022 дает импульс устойчивому развитию авиации

30 апреля во Фридрихсхафене, Германия, завершилась выставка AERO 2022, на которой были рассмотрены проблемы будущего авиации общего назначения (АОН) и представлен широкий спектр решений для еще большей безопасности и экологичности.

В течение четырех дней мероприятия выставочный центр на Боденском озере, который был почти полностью заполнен 633 экспонентами, посетили 27 700 специалистов из 75 стран.

Управляющий директор Messe Friedrichshafen Клаус Веллманн с удовлетворением подвел итоги мероприятия: «Солнце взошло, когда после долгой пандемии открылись ворота авиационной выставки. Воссоединение охватило всю AERO, и отрасль еще раз продемонстрировала ценность общения лицом к лицу, случайных встреч, а также множества запланированных встреч и физического знакомства с продуктами».

Отрасль АОН хорошо воспользовалась вынужденным перерывом в работе AERO за последние несколько лет. Даже во время коронакризиса отделы исследований и разработок усердно работали над новыми продуктами и услугами, которые делают полеты более экологичными, безопасными и простыми.

Руководитель проектов Fairnamic GmbH, организатора выставок, Тобиас Бретцель сказал: «Производители, клиенты и заинтересованные стороны в очередной раз смогли ощутить на выставке AERO устойчивость и инновационный потенциал отрасли. Высокие технологии авиации общего назначения перейдут в коммерческую авиацию. Дух оптимизма и импульс, порожденный AERO 2022, окажут влияние далеко за пределами выставки».

Посетители увидели больше новых продуктов и

инноваций, чем когда-либо прежде в истории AERO. Тема устойчивого развития была очень четко выдвинута на передний план. Авиация сталкивается со сменой технологического поколения силовых установок. Какой тип установки — электрический, гибридно-электрический, водородный топливный элемент или биотопливо и экологичное топливо — будет преобладать в будущем, пока невозможно предсказать, и это было предметом многих дискуссий на самой обширной программе конференции AERO за всю историю. Однако несомненно то, что будущее авиации будет устойчивым. Недавно созданный AERO Sustainable Aviation Trail, отмеченный большими зелеными воздушными шарами над стендами участвующих экспонентов, посвящен компаниям и учреждениям, которые особенно привержены принципам устойчивого развития авиации.

Среди новинок, впервые представленных на выставке AERO, были двухдвигательный самолет Alpi Twin от итальянского производителя Alpi Aviation, четырехместный однодвигательный A414 от Aquila Aviation из Шёнхагена, Германия, двухместный учебно-тренировочный самолет Elixir 915iS, туристический самолет французской компании Elixir Aircraft с двигателем Rotax 915iS мощностью 100 л.с. (74 кВт), сверхлегкий самолет VL3 Evolution бельгийско-чешского производителя JMB Aircraft с турбовинтовым двигателем французского производителя Turbotech, а также Junkers A50 Junior и сверхлегкий самолет Junkers A60.

Дата проведения AERO 2023 уже определена, и она пройдет во Фридрихсхафене с 19 по 22 апреля 2023 года.



## Самолет недели

Оператор/владелец: **BySky**

Тип: **Pilatus PC-12NG**

Год выпуска: **2017 г.**

Место съемки: **ноябрь 2021 года, Baku Heydar Aliyev Int'l - UBBB, Azerbaijan**



Фото: Дмитрий Петроченко