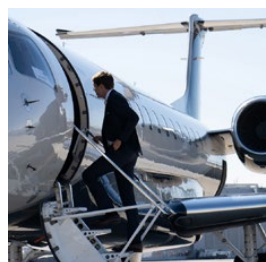
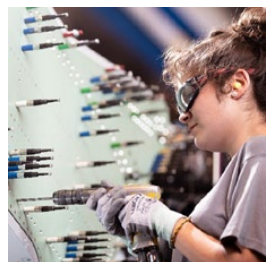
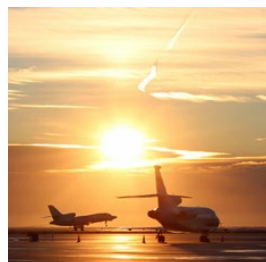




На минувшей неделе отрасль приковала свой взор к Женеве, где проходила ежегодная и крупнейшая выставка деловой авиации EBACE. Открытие выставки было подпорчено экоактивистами, но в целом гости увидели достаточно интересного и нового. В этом году EBACE стала местом европейского дебюта для самолетов последних поколений – G800 от Gulfstream и Falcon 6X от Dassault. О ходе программ этих джетов мы расскажем подробно в этом выпуске. Между тем порадовал Textron, представив последнюю итерацию своего популярного семейства 560XL — Cessna Citation Ascend. Новый самолет получит крупные обновления, позволяющие продлить производство среднеразмерных двухдвигательных самолетов. Впервые европейские заказчики смогли познакомиться и с ACJ TwoTwenty, который компания Comlux представляла на статике. Также в деталях можно было осмотреть HondaJet Elite II и корпоративную версию Piaggio Evo. Все без исключения производители продемонстрировали на статике полную линейку своей продукции.

А еще в этом году на EBACE было очень много цифр. Отчеты и прогнозы от крупнейших компаний разнились в объемах поставок и финансах, однако общий лейтмотив был сохранен. Хотя и с небольшой коррекцией, но рынок продолжит рост даже при наличии некоторых серьезных барьеров, например в цепочках поставок. В целом главы компаний держались очень уверенно, уверяя аудиторию, что последствия пандемии уже позади и впереди рынок ждет очередной прорыв вперед.

EBACE – традиционное место для дискуссий. В этом году на слуху была «зеленая повестка». В залах выставки наблюдалось огромное количество макетов eVTOL, эксперты обсуждали несущие проблемы только что зародившегося сегмента, но дальше всех пошел Bombardier. Спустя год после анонса демонстратора EcoJet с плавным сопряжением крыла и фюзеляжа, производитель сообщил о существовании более крупной модели. Bombardier добавила, что новый прототип совершил первый полет в прошлом году.



## Спрос в Европе колеблется, в других местах более устойчивый

WINGX: Резкий спад активности по сравнению с 2022 годом в конце мая смягчился, стабилизировав рост по сравнению с допандемийным 2019 годом. Европа, по-видимому, является слабым местом

стр. 24

## GAMA: поставки в первом квартале растут

Результаты авиастроительной отрасли за первые три месяца 2023 года по сравнению с тем же периодом 2022 года указывают на увеличение поставок в большинстве сегментов воздушных судов, в то время как общая стоимость поставок была немного ниже для самолетов, но увеличилась для вертолетов

стр. 27

## Citation Ascend — новейший представитель семейства XL

Textron Aviation представила последнюю итерацию своего популярного семейства 560XL — Cessna Citation Ascend. Новый самолет получит крупные обновления, позволяющие продлить производство среднеразмерных двухдвигательных самолетов

стр. 28

## Осторожно, взлетаем!

Существует два основных способа попасть в бизнес-джет. Первый – взять его в аренду, второй – купить. И если второй вариант требует серьезных инвестиций и практически нереализуем в условиях санкций, то аренда бизнес-джетов по-прежнему доступна в России. Анна Назарова разобралась, что предлагает пассажирам бизнес-авиация в современных условиях

стр. 31

## Трафик бизнес-авиации продолжает снижаться в США и Европе

Согласно последнему отчету TraqPak, подготовленному Argus International, в апреле глобальная активность деловых самолетов снизилась на 6,9% по сравнению с тем же месяцем 2022 года, а по сравнению с мартом 2023 снижение составило 4,3%.

В Северной Америке только трафик долевого оператора показал в апреле рост в годовом исчислении, на 8,1%. Частные полеты по Part 91 снизились 6,3%, а активность по Part 135 упала на 15%. Рынок Part 91 практически восстановился до уровня 2019 года, в апреле 2023 года всего на 0,3% отстав от апреля до пандемии. Однако по словам старшего вице-пре-

зидента по маркетингу Argus Трэвиса Куна, динамика деловых поездок, по-видимому, изменилась, сдерживая рост.

Что касается трафика по категориям самолетов в апреле, то наибольшее падение произошло в у турбовинтовых самолетов, на 11,3%, далее следуют бизнес-джеты среднего размера со снижением на 8%, крупноразмерные — на 5,8% и легкие — на 4,9%.

В Европе активность крупногабаритных джетов упала на 36,9% по сравнению с апрелем прошлого года. Во всех других категориях самолетов также наблюдалось снижение, но на однозначные значения: среднеразмерные — на 7,7%, легкие — на 6,7% и турбовинтовые — на 4,4%.

В других частях мира полеты выросли на 10,6% по сравнению с прошлым годом, при этом трафик крупноразмерных бизнес-джетов увеличился на 22,8%, а турбовинтовых самолетов — на 19,3%.

Argus полагает, что в текущем месяце в целом активность продолжит снижаться, но более умеренными темпами. Ожидается, что майский трафик в Северной Америке снизится на 2,4% в годовом исчислении, а в Европе — на 12,2%. «Наш прогноз TraqPak предполагал, что апрель будет самым низким месяцем в календаре в 2023 году, и до сих пор это было правильно», — сказал Кун. «Общие тенденции активности остаются сильными, и мы ожидаем улучшения показателей в ближайшие месяцы».

*[Global Aircraft Activity Report](#)*



### ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

## Gulfstream G800 прилетел в Европу

На этой неделе на выставке EBACE 2023 компания Gulfstream впервые представила сверхдальний бизнес-джет G800. Двухдвигательный самолет являлся частью статической экспозиции американского производителя, на которой представлены все самолеты текущей линейки: G280, G500, G600, G650ER и G700.

Первый летный прототип G800, представленный на выставке, перелетел из штаб-квартиры Gulfstream в Саванне и был заправлен смесью устойчивого авиационного топлива (SAF). По сообщению компании, на сегодняшний день все испытательные полеты G800 выполнялись на смеси SAF.

«Отправляя летный прототип G800 на выставку EBACE 2023, мы демонстрируем зрелость программы», — сказал президент Gulfstream Марк Бернс.

«Самолет представляет собой убедительную комбинацию высокоскоростной аэродинамики и экономичных двигателей для снижения выбросов и экономии времени полета для наших клиентов».

Свою новую программу американский производитель анонсировал осенью 2021 года. G800 предлагает клиентам самую большую дальность полета во флоте Gulfstream – 8000 морских миль/14816 км при скорости 0,85 Маха и 7000 морских миль/12964 км при скорости 0,90 Маха. Оснащенный двигателями Rolls-Royce Pearl 700 с повышенной тягой и разработанным Gulfstream крылом и винглетами, представленным на G700, новый G800 также отличается повышенной топливной экономичностью и расширенными возможностями по соединению городов во всем мире. G800 рассчитан на размещение до 19 пассажиров.



**ПОЛИРОВКА**  
BRIGHTENING POLISHING

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



## Textron выкатил сотый Citation Longitude

Textron Aviation объявила о выпуске сотого флагманского бизнес-джета Cessna Citation Longitude. Ожидается, что он будет поставлен клиенту в конце этого года.

«Citation Longitude переосмыслил свою категорию благодаря лучшим в своем классе характеристиками, эффективности и непревзойденному комфорту в салоне», — сказал Рон Дрейпер, президент и генеральный директор Textron Aviation. «Такая веха была бы невозможна без владельцев и операторов, которые любят летать на наших самолетах, или без выдающегося персонала, который проектирует, строит и обслуживает этот выдающийся самолет».

Citation Longitude получил сертификат FAA в сентябре 2019 года, и вскоре после этого Textron Aviation начала поставки клиентам.


Благодаря двигателям Honeywell HTF7700L, максимальная крейсерская скорость Citation Longitude составляет 882 км/ч, а дальность полета при этом достигает 6482 км, максимальное количество пассажиров – 12. Самолет имеет неоспоримое преимущество при взлете и посадке на высокогорных аэропортах, так как на его взлет и посадку требуется всего лишь 1494 и 1036 метров соответственно. Кабина экипажа оборудована комплексом Garmin G5000 с жидкокристаллическими экранами.




КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ  
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА  
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ЛЮБОГО ТИПА.

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



BUSINESS AVIATION OPERATOR  
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT



## Bombardier перешла к следующему этапу программы EcoJet

Спустя год после того, как Bombardier представила свой малогабаритный исследовательский демонстратор EcoJet с плавным сопряжением крыла и фюзеляжа, канадский производитель сообщил на EBACE 2023 о существовании более крупной модели. Bombardier добавила, что новый прототип совершил первый полет в прошлом году.

Этот новый самолет с размахом крыла 18 футов (5,5 м), в два раза больше предыдущей масштабной модели, представляет собой завершение первого этапа программы испытаний и начало второго. Компания полагает, что на этом этапе в конечном итоге будет разработана конструкция самолета с

более низким уровнем выбросов углерода, что позволит отрасли достичь углеродной нейтральности к 2050 году.

«Технология, которую мы используем в программе EcoJet, — это то, как мы в Bombardier собираемся достичь этого», — сказал Стивен Маккалоу, старший вице-президент Bombardier по проектированию и разработке. «По мере того, как мы приближаемся к тому, какой будет полномасштабный прототип, результаты становятся более четкими».

Проект направлен на сокращение выбросов самолетов до 50% за счет улучшения аэродинамики и силовой установки. Конструкция самолета включает в себя то, что Bombardier описывает как околозвуковое крыло шестого поколения. EcoJet также демонстрирует новую архитектуру управления самолетом. «Исследовательский проект EcoJet вызвал большой интерес в отрасли, и мы с нетерпением ждем возможности привлечь партнеров, поскольку мы продолжаем определять будущее деловой авиации», — сказал Маккалоу.

Что касается того, будет ли следующим шагом в программе полномасштабный самолет, Маккалоу отметил, что по мере увеличения конструкции воздушного судна можно будет установить более репрезентативное оборудование, чем на малогабаритных версиях. Но добавил, что решение еще не принято. «Это технологическая демонстрационная платформа, и на самом деле мы пройдем фазу более крупной модели, которая у нас есть сегодня, а затем решим, каков будет размер следующего шага — если он вообще будет — чтобы развить технологии», — сказал он.



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации



## DreamJet «долетел» до Китая

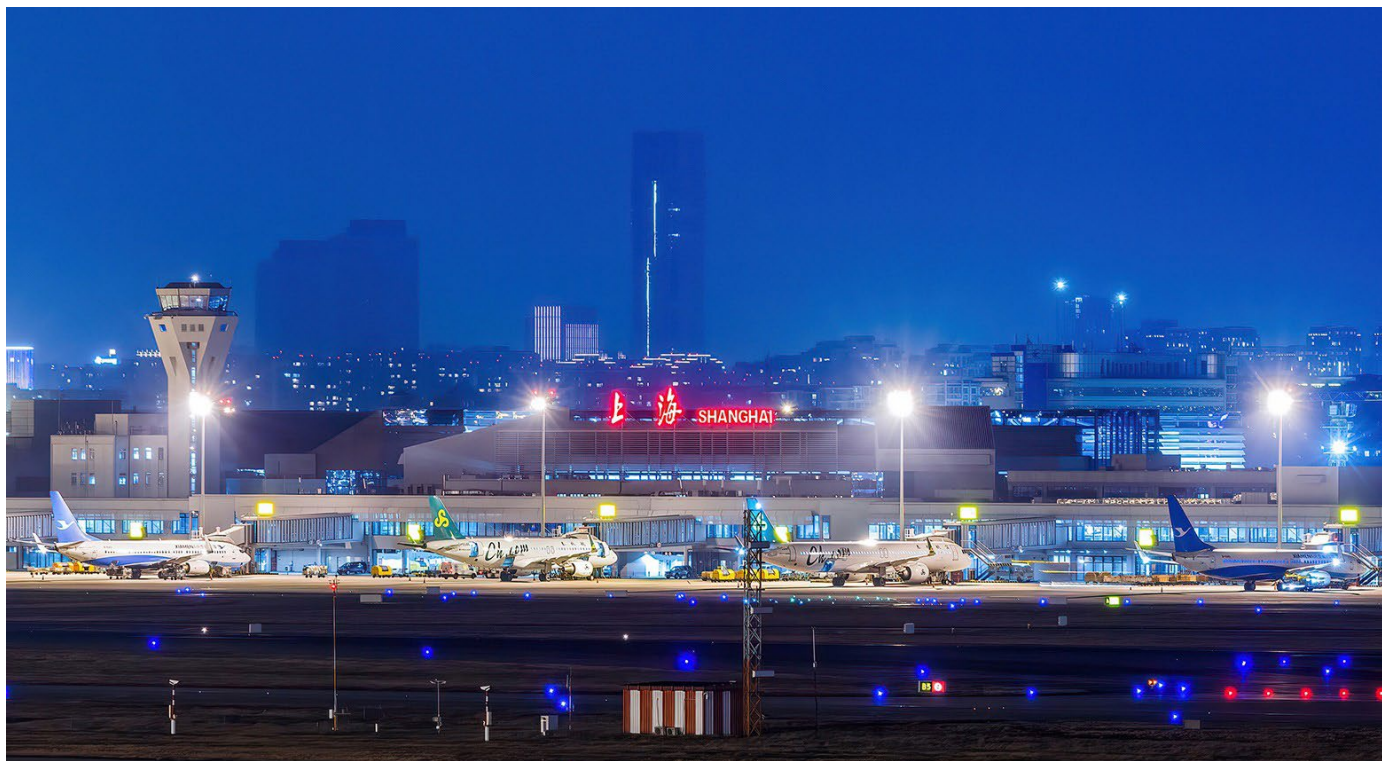
Российская компания DreamJet выполнила свой первый рейс в Китай. Бизнес-джет Legacy 600 совершил коммерческий перелет по маршруту Москва-Шанхай (Shanghai Hongqiao International Airport) с технической посадкой в Абакане.

В крупнейшем китайском аэропорту самолет обслуживал ведущий провайдер услуг бизнес-авиации Shanghai Hawker Pacific Business Aviation Center.

В компании добавили, что с начала года растет количество запросов на перелеты в Поднебесную. Это связано с отменой многих ограничительных мер

после приостановки воздушного сообщения более чем на три года из-за пандемии. Кроме этого, Китай готов к дальнейшему расширению экономических и торговых связей с Россией и продвижению сотрудничества, что делает его привлекательным для полетов бизнесменов из нашей страны.

DreamJet предлагает на рынке пять бизнес-джетов: Embraer Legacy 600, Bombardier Challenger 850, Hawker 800 и Як-40Д в VIP конфигурации. Борты внесены в коммерческий сертификат российского эксплуатанта, что позволяет выполнять рейсы внутри РФ и множество «дружественных стран».



### Представляем Як-40Д VIP

- Доказанная надежность
- Роскошный салон 2022 года на 13 пассажиров
- Базировка: Внуково-3
- Эксклюзивные полеты в труднодоступные аэропорты РФ



Борис: +7 999 710 91 00  
 Дмитрий: +7 926 865 62 65  
 Владимир: +7 963 676 97 86

E-mail: [flight@mydreamjet.ru](mailto:flight@mydreamjet.ru)

Dream Jet



## ExecuJet MRO Services Africa получила статус авторизованного сервисного центра Embraer

Компания Embraer назначила ExecuJet MRO Services своим авторизованным сервисным центром (ASC) в Африке для бизнес-джетов. Решение представляет собой расширение сервисной сети производителя самолетов в регионе.

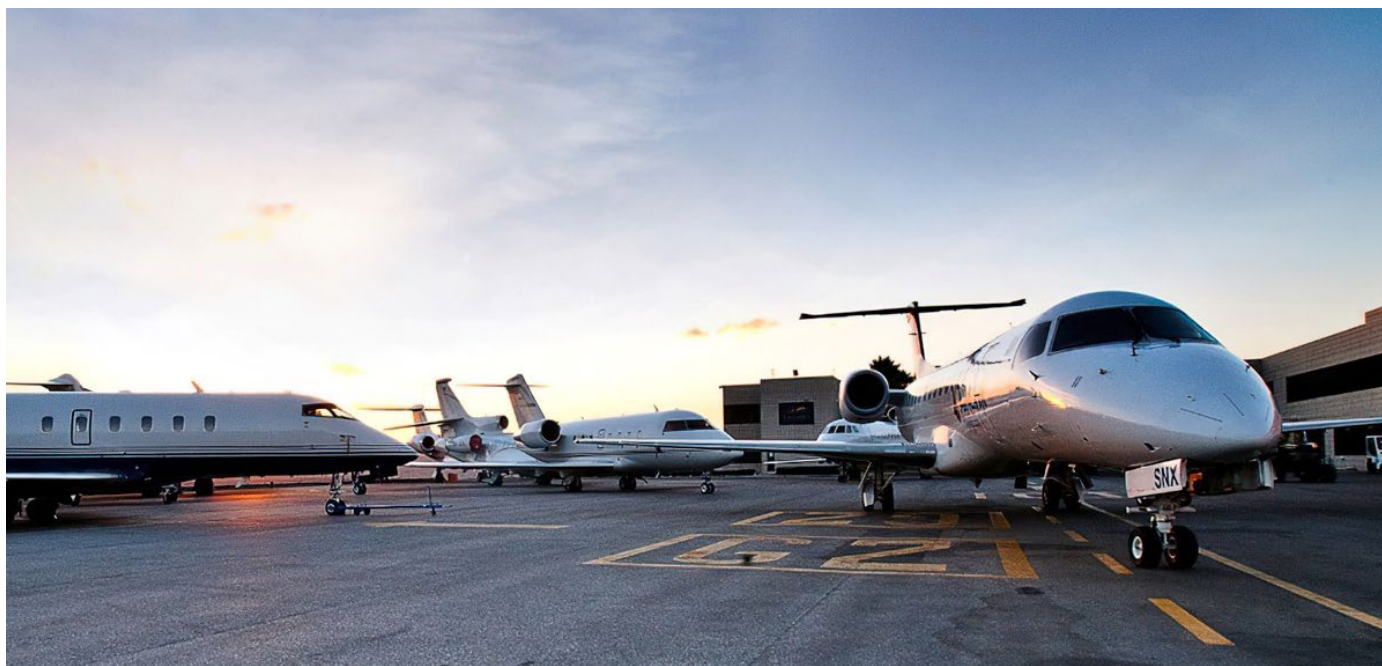
«Мы рады сотрудничать с ExecuJet для поддержки наших клиентов в Африке», — говорит Фрэнк Стивенс, вице-президент Embraer MRO Services — Global, Embraer Services & Support. «У региона есть большой потенциал для роста, и Embraer Services & Support готова тесно сотрудничать с ExecuJet, чтобы предлагать лучшие услуги для наших клиентов».

ExecuJet, базирующаяся в южноафриканском

международном аэропорту Лансерия недалеко от Йоханнесбурга, работает в Африке более 30 лет и является ведущей организацией по техническому обслуживанию, ремонту и капитальному ремонту (MRO) деловой авиации в регионе.

Винс Гонсалвес, региональный вице-президент ExecuJet MRO Services в Африке, отметил: «Мы обслуживаем бизнес-джеты Embraer уже много лет и имеем давние и доверительные отношения с производителем самолетов».

ExecuJet уже имеет местные и международные сертификаты на выполнение линейного обслуживания и капитального ремонта бизнес-джетов Embraer Legacy 600 и 650.



### 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


## Private Flight представил новое приложение по кейтерингу

Private Flight Global, ведущий поставщик технологич кейтеринга для частной авиации, объявил о выпуске нового приложения «Direct Ordering». Новый сервис теперь доступен для фрилансеров и экипажей, а в базе данных собраны предложения от 3000 провайдеров.


На одном эффективном портале пользователи могут легко просматривать предлагаемые меню и управлять бюджетом. Сервис имеет прозрачное ценообразование и возможность контроля затрат в режиме реального времени, а также позволяет оплачивать заказы в кредит с помощью банковских карт (после проверки). Процесс заказа интуитивно понятен, оптимизирован как для мобильных устройств, так и для ноутбуков.

«Добавление нашего нового продуктового предложения «Direct Ordering» не только поможет клиентам управлять сложностью организации процесса кейтеринга со всего мира, это поможет им доставить незабываемые гастрономические впечатления своим пассажирам, экономя при этом время и контролируя затраты», — отметил Ричард Прайор, основатель и генеральный директор Private Flight.


«За прошедшие годы наше проверенное в отрасли программное обеспечение позволило получить ценную информацию о проблемах, с которыми сталкиваются члены экипажей при бронировании заказов. Это привело нас к дальнейшему развитию технологий, специфичных для этого сегмента. «Direct Ordering» еще больше укрепляет позиции Private Flight на этом рынке», — сказал Прайор.


**WORLDJET**



ПРОДАЖА /  
ПОКУПКА  
БИЗНЕС-ДЖЕТОВ



ПЕРЕЛЁТЫ НА  
БИЗНЕС-ДЖЕТАХ  
ПО ВСЕМУ МИРУ



МЕНЕДЖМЕНТ  
ВОЗДУШНЫХ  
СУДОВ

**worldjet.ru**  
+ 7 (495) 968 50 47 +386 (0) 30 731 909  
**gbworldjet@gmail.com**



## Piaggio представляет вариант корпоративного шаттла на базе Avanti Evo

Piaggio Aerospace представляет вариант корпоративного шаттла на базе Avanti Evo. Новая версия предназначена для перевозки семи пассажиров и имеет «высокую плотность размещения».

По словам представителей производителя, клиентами Evo corporate shuttle станут корпорации и чартерные операторы, желающие обеспечить групповые перевозки. Чтобы расширить привлекательность самолета, этот вариант можно «легко переоборудовать для грузовых или медицинских эвакуационных операций».

Военным и государственным заказчикам Piaggio был доступен быстроконфигурируемый вариант шаттла: 20 экземпляров — все более ранние модели Avanti — сейчас находятся в эксплуатации. «Эта конфигурация пользуется успехом у итальянских ВВС и других государственных клиентов, поэтому

мы решили открыть рынок для частных клиентов и операторов», — отметили в компании.

Evo corporate shuttle также позволит потенциальному владельцу Piaggio оценить рынок специализированного коммерческого пассажирского шаттла, концепция, которую компания уже некоторое время рассматривает для расширения рынка Evo.

В октябре 2019 года — незадолго до объявления своего первого публичного тендера — Piaggio рекламировала две концепции интерьера корпоративного шаттла с восемью пассажирами для своего флагманского самолета. Первая представляла собой классическую версию с облегченными сиденьями и встроенными подголовниками, а вторая представляла собой более модульную конструкцию с высокотехнологичными передовыми материалами сидений.



ВСЕГДА НА ВЫСОТЕ

МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ

Ростех

АВИАСАЛОН  
30 ЛЕТ С ВАМИ

Наш телеграм-канал

**МАКС**  
**2023**  
МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
АВИАЦИОННО-КОСМИЧЕСКИЙ  
САЛОН

25-30 ИЮЛЯ • ЖУКОВСКИЙ • МОСКВА • РОССИЯ

## HondaJet Elite II впервые показан в Европе

Honda Aircraft впервые представила европейским клиентам бизнес-джет HondaJet Elite II. Самолет демонстрировался на статической площадке европейской выставки EBACE 2023.

В октябре прошлого года Honda Aircraft представила обновления для HondaJet: увеличенную дальность полета, новый дизайн салона, тормозные интерцепторы и функцию стабилизации захода на посадку. В первой половине следующего года компания также добавит систему автоматической тяги, а во второй половине — систему автоматической посадки Garmin Autoland.

Дальность нового Elite II в соответствии с NBAA IFR составляет 1547 морских миль (четыре пассажира,

100 морских миль запаса), что на 110 морских миль больше, чем у Elite S. По словам вице-президента по продажам Honda Aircraft Пита Криглера, чтобы разместить дополнительное топливо, максимальная масса была увеличена на 200 фунтов, до 11100 фунтов, без существенного изменения веса пустого.

Другие обновления включают в себя новую систему тормозных интерцепторов, которые оптимизируют взлетно-посадочные характеристики при новой максимальной массе. По данным Honda Aircraft, стабилизированный заход на посадку «помогает пилоту с помощью звуковых и визуальных предупреждений поддерживать стабильное состояние самолета при заходе на посадку».



**FBOEXPERIENCE.COM**

PROMOTING FBO EXCELLENCE



## «Ансат» долетел до Зимбабве

Как сообщает Defenceweb.co.za, 18 вертолетов «Ансат» были переданы Зимбабве в ходе состоявшейся 18 мая в международном аэропорту им. Роберта Габриэля Мугабе церемонии под председательством президента страны Эммерсона Мнангагвы. В мероприятии принял участие генеральный директор ГК «Ростех» Сергей Чemezov.

Большая часть переданных вертолетов была поставлена в цвета службы неотложной медицинской помощи, но четыре были окрашены в цвета полиции Зимбабве. Правительство заявило, что вертолеты будут использоваться в качестве санитарной авиации, для поисково-спасательных опе-

раций и воздушного патрулирования. Они также будут использоваться ВВС и для перевозки VIP-персон.

В конце прошлого года министр финансов и экономического развития Зимбабве Мтули Нкубе заявил, что полиция получит новое оборудование, в том числе четыре вертолета для борьбы с преступностью.

Хотя начальная партия «Ансат» включает 18 вертолетов, к концу года в Зимбабве будут поставлены еще 32 машин. По сообщениям национальных СМИ, они приобретаются в рамках соглашения о

государственно-частном партнерстве по стоимости 2,5 млн. долл. за единицу.

Во время церемонии передачи Э.Мнангагва заявил, что заказ на поставку вертолетов ГК «Ростех» был сделан по итогам переговоров с президентом РФ Владимиром Путиным.

ГК «Ростех» впервые сообщила о проекте поставки «Ансат» в Зимбабве в сентябре 2022 года после передачи первого санитарного вертолета. С.Чemezov заявил тогда, что «наша техника прекрасно зарекомендовала себя на просторах Африки. Многие страны этого региона высоко ценят надежность и достойные летно-технические характеристики российских машин. Уверен, что сотрудничество холдинга «Вертолеты России» с Республикой Зимбабве также будет плодотворным, а передача санитарного вертолета «Ансат», который позволяет оперативно эвакуировать пациентов, станет важным шагом в развитии экстренных служб страны».

По оценкам экспертов, Зимбабве требуется около 50 медицинских вертолетов.

«Ансат» – легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет, серийно выпускаемый на Казанском вертолетном заводе. Он совершил первый полет в 1999 году. Конструкция машины позволяет оперативно трансформировать ее как в грузовой, так и в пассажирский вариант. Вертолет обладает самой просторной пассажирской кабиной в своем классе, может перевозить до семи человек. «Ансат» сертифицирован для использования в диапазоне температур от –45 до +50 град. С, подходит для эксплуатации в высокогорье.



## Европейские вертолетные операторы теряют рынок, бизнес американских компаний растет

По словам Мелиссы Томкил, президента европейской «дочки» Blade Air Mobility, Европа стала крупнейшим пассажирским рынком для компании после приобретения Monacair SAM и Heli Securite в 2022 году.

Не раскрывая точных цифр для европейского рынка, Томкил сказала, что большинство из более чем 125 000 пассажиров Blade ежегодно по всему миру перевозятся в Альпах во время лыжного сезона, с обслуживанием в регионе Женевы и Куршевеля, а также на юге Франции. Монако является основным направлением весной и летом. В любой момент времени Blade имеет доступ к 25-30 вертолетам в Европе, сказала Томкил, большинство из них однодвигательные, включая Airbus H130. Двухдвигательные вертолеты чаще используются во время зимнего лыжного сезона.

«Мы готовимся к напряженному летнему сезону на Французской Ривьере и в Монако, который начался в этом месяце с Каннского кинофестиваля и Гран-При Монако. У нас есть надежный чартерный бизнес, который мы стремимся развивать, и мы возобновляем регулярные рейсы между Ниццей и Монако, которые были приостановлены после Covid», — отметила она. Она также сообщила, что Blade планирует расширить существующие услуги в Монако и северной Италии.

Чартерная деятельность Blade уже выходит за пределы горячих точек сезонного туризма, где компания продолжает расширять свое присутствие на рынках, включая Лондон. Blade также надеется выйти на рынок в окрестностях Парижа с помощью воздушных судов eVTOL, как только они появятся

на рынке, и изучает соответствующие требования к инфраструктуре.

Blade объявила о заключении соглашений с производителями eVTOL, включая Beta Technologies и Jaunt, для работы на других рынках. В апреле 2021 года Blade объявила о соглашении по покупке до 20 первых пассажирских воздушных судов Beta ALIA-250 своей сетью операторов. Blade намеревается развернуть эти самолеты на маршрутах между своей сетью специализированных терминалов в США. Beta также согласилась предоставить и установить зарядную инфраструктуру в ключевых местах. Два месяца назад совместное предприятие Blade в Индии, Fly Blade, подписало меморандум о взаимопонимании (MoU), чтобы начать операции eVTOL в Индии и регионе к 2027 году.

Томкил сказала, что Blade находится в процессе создания эксклюзивных залов ожидания в Европе по образцу американских. Компания также изучает возможность расширения своего бизнеса по перевозке человеческих органов MediMobility в регионе, хотя Томкил сказала, что нормативное бремя для этого бизнес-сегмента в Европе сложнее, чем в США. «Правила не упрощают полеты, но мы, безусловно, изучаем это», — сказала она.

В 2022 году годовые убытки Blade сократились до \$27,26 млн при выручке в \$146,1 млн по сравнению с убытком в \$32 млн при выручке в \$67 млн в 2021 году. По словам генерального директора Роба Визенталля, компания завершила год с особенно сильным четвертым кварталом.





## Leonardo Helicopters планирует создать сервисные центры под брендом Agusta

Leonardo продолжает развивать свой роскошный суббренд Agusta и планирует в ближайшие годы предложить специализированные центры обслуживания вертолетов. По словам Мануэлы Барбаросса, главы Leonardo по VIP/корпоративному сегменту, первый, скорее всего, будет в Европе.

Компания запустила бренд Agusta в 2021 году после аналогичного шага со стороны конкурента Airbus в 2017 году, когда французский производитель объявил об Airbus Corporate Helicopters (ACH). Основанная в Италии в 1923 году Джованни Агуста,

компания Agusta начала производство вертолетов по лицензии других производителей, в первую очередь Bell, начиная с 1952 года, а в конце 1960-х годов начала разработку собственного вертолета Agusta A109. Затем в 2000 году она объединилась с британской компанией Westland Helicopters и образовала AgustaWestland. В 2017 году компания была переименована в Leonardo Helicopters в честь итальянского изобретателя и художника Леонардо да Винчи.

Спустя восемнадцать месяцев после того, как

Leonardo объявила о своем VIP бренде Agusta, компания начинает добавлять в него функции и преимущества, в том числе программу «Agusta for You» с индивидуальными решениями по комплектации, техническому обслуживанию и эксплуатации. Доступные планы технического обслуживания в рамках программы охватывают запланированные и внеплановые мероприятия как для планера, так и для авионики. «По сути, она предоставляет клиентам готовое решение с точки зрения охвата», — сказала Мануэла Барбаросса. Планы доступны для всей линейки вертолетов компании, счета обычно выставляются за каждый летный час и могут включать такие функции, как замена воздушного судна.

Одновременно с развитием программы Leonardo добавляет больше дилеров под брендом Agusta, в том числе своего давнего дилера Sloane Helicopters в Великобритании и Ирландии. В настоящее время Leonardo является крупнейшим производителем VIP/корпоративных вертолетов в Великобритании. За три десятилетия компания поставила Sloane 91 вертолет и этим летом планирует передать еще 10.

Барбаросса сказала, что бренд Agusta также проникает в Турцию и Южную Америку. Компания объявила о недавних заказах на рынке Южной Америки трех легких двухдвигательных AW109 GrandNew и Trekker. Эти вертолеты в VIP-конфигурации были проданы SynerJet Latina, новому дистрибьютору, ответственному за Колумбию, Перу, Чили и Парагвай, с поставками, намеченными на 2024 и 2025 годы. Из более чем 900 вертолетов Leonardo сегмента VIP/корпоративные, летающих по всему миру, примерно 25% базируются в Латинской Америке.



## «Ростех» назвал преувеличенным риск остановки почти трети вертолетов

Утверждение гендиректора компании «ЮТэйр» Андрея Мартиросова, предупредившего об угрозе прекращения полетов 30% вертолетов в России в течение года, — это преувеличение, заявил РБК представитель «Ростеха». Зависимость от иностранных комплектующих, считают в госкорпорации, может решаться переходом на отечественные машины.

В госкорпорации напомнили, что в парке «ЮТэйр» есть вертолеты как отечественного, так и иностранного производства. Сложности с комплектующими для зарубежной техники в «Ростехе» называют понятными и советуют решать их «путем перехода на российские модели вертолетов».

«Что касается наших машин, то проблема преувеличена. Чтобы потерять 30% парка, авиакомпания-собственнику надо очень постараться и забросить техническое обслуживание судов. У добросовестного собственника машины будут продолжать летать при любой погоде. Наши авиастроители делают все необходимое, чтобы парк получал своевременный сервис и продолжал бесперебойно эксплуатироваться. Зависимость от иностранных решений есть, но она не так высока, программа импортозамещения дает хорошие результаты», — утверждают в «Ростехе».

Так, основная линейка отечественных вертолетов — Ми-171А2, Ми-171А3, Ми-8/17, Ка-32 — уже оснащается новыми отечественными моторами семейства ВК-2500, производство которых развернуто на базе «ОДК-Климов» в Санкт-Петербурге.

«Да, есть «Ансаты», где ранее ставился двигатель

канадского производства. Сейчас мы создаем на замену свой, российский, двигатель ВК-650В — проект идет хорошими темпами, мы рассчитываем выйти на сертификацию этого мотора в 2024 году», — заявили в госкорпорации.

«Дочка» «ЮТэйр» — авиакомпания «ЮТэйр — вертолетные услуги» — крупнейший вертолетный оператор в России и один из мировых лидеров отрасли. Парк перевозчика, по данным Росавиации на начало мая, насчитывал 191 вертолет: Ми-26, Ми-8, Ка-32, AS 350, AS 355. Флот всей группы «ЮТэйр» превышает 320 машин. В выступлении на форуме HeliRussia 18 мая глава компании указал на возникновение проблем с поддержанием ма-

шин в работоспособном состоянии из-за сложностей в покупке запчастей и задержек их доставки.

В мае 2022 года специалисты британской консалтинговой компании в области авиации IVA прогнозировали, что запасов комплектующих для самолетов хватит у российских авиакомпаний на три месяца, писал Bloomberg. А в августе источники Reuters сообщили, что российские перевозчики, попавшие под санкции, начали разбирать некоторые самолеты, чтобы обеспечить наличие запчастей. Однако Минтранс сообщения о «канныбализации» авиапарка в России опровергал.

*Источник: РБК*





## Прогноз Jetcraft предполагает рост вторичного рынка

Согласно новому исследованию компании Jetcraft, мирового лидера в области продаж и приобретения деловых самолетов, возвращение корпоративных покупателей сыграло ключевую роль в обеспечении беспрецедентного спроса в бизнес-авиации. Компания прогнозирует в течение следующих пяти лет в общей сложности 11 429 транзакций, которые принесут доход в размере \$74,4 млрд.

[Ever Forward](#), прогноз рынка подержанных бизнес-джетов Jetcraft на 2023 год, показывает, что в предстоящие годы предполагается дальнейший рост, несмотря на неизбежную коррекцию рынка в 2023 году, которая установит новые ежегодные ориентиры по объему и стоимости. В 2022 году стоимость транзакций достигла рекордной отметки в \$16,3 млрд, отчасти благодаря возрождению корпоративной авиации после спада во время пандемии.

Данные компании показывают, что в 2022 году доля покупателей Jetcraft из корпоративного сегмента достигла 60%, что свидетельствует о преимуществах, которые корпорации получают при владении бизнес-джетами.

«Возвращение корпоративного покупателя доказывает то, что мы всегда знали: неизменную важность личного общения в мире деловых отношений», — говорит Джахид Фазал-Карим, владелец и председатель правления Jetcraft. «Технологии видеоконференций пригодились всем нам, когда границы были закрыты, но компании признают ценность личных встреч».

Новые участники рынка, портфели заказов произ-

водителей и возврат корпоративных покупателей привели к тому, что общая годовая стоимость транзакций на вторичном рынке превзошла ожидания отрасли — в 2022 году она увеличилась на 38%.

«Существующие корпоративные и индивидуальные клиенты, желающие модернизировать свои самолеты, будут увеличивать объемы продаж в течение следующих пяти лет», — продолжает Фазал-Карим. «Начинающие владельцы бизнес-джетов продолжают играть роль в росте рынка, и многие из них, опробовав себя в чартерном или доленом владении, сразу покупают собственные самолеты. С 2024 года стоимость стабилизируется на уровне выше \$15,4 млрд в год из-за увеличения общего объема транзакций, вывода из эксплуатации значительной части легких самолетов из парка подержанных самолетов возрастом до 25 лет и увеличения доли более крупных самолетов, выходящих на рынок».

В отчете Jetcraft за 2023 год также рассматриваются нюансы, обнаруженные в стоимости транзакций с подержанными самолетами, и объясняется, почему средние цены в 2022 году выросли больше, чем ожидалось.

Чад Андерсон, генеральный директор Jetcraft, добавляет: «Сегодняшний рынок подержанных бизнес-джетов чрезвычайно сложен, и цены в сегментах самолетов сильно различаются и значительно пересекаются. Эта разница в цене и сегментах обусловлена повышенным спросом на популярные марки и модели, а также на самолеты «под ключ», которые всегда привлекали премиальных покупателей, но в настоящее время являются особенно прибыльными из-за длительных задержек у производителей и загруженности технического обслуживания. Мы ожидаем, что в 2024 году цены выровняются по мере увеличения предложения и прихода в норму амортизации».



## FAI Group отчиталась за первый квартал, в котором открыла новую базу в Берлине

FAI Aviation Group открыла новую базу технического обслуживания FAI Technik в Берлине (Berlin Brandenburg Airport (BER)). За два месяца работы все слоты на обслуживание были полностью забронированы.

На данный момент на новом объекте завершено базовое и линейное техническое обслуживание около 30 самолетов серий Hawker и Beechcraft. Объект привлекает клиентов в основном из Европы и Африки. FAI также увеличила количество сотрудников, добавив 10 членов команды, включая инженеров, механиков, увеличив численность персонала в Берлине до 40 квалифицированных специалистов. В новом техцентре FAI предложит линейное и базовое техническое обслуживание всей линейки са-

молетов семейств Hawker HS125, Beechcraft Premier 1/1A и King Air, а также линейное техническое обслуживание до уровня 1C для моделей Gulfstream, включая G280, G450, G500, G550, G650 и G650ER. Кроме того, будет развернута группа AOG для поддержки собственного парка, состоящего из самолетов Learjet 60, Challenger 604 и Global Express, которые регулярно работают в BER и за его пределами.

Управляющий директор FAI Technik Михаэль Экстманн комментирует: «Мы наслаждались тремя очень успешными месяцами работы FAI Technik по техническому обслуживанию и ремонту в Берлине. Ангар был полон с тех пор, как мы открылись, и, похоже, останется таковым, по крайней мере, в ближайшие несколько месяцев. Это было отличное

начало для нас, и мы с нетерпением ждем возможности приветствовать еще много клиентов в будущем».

Объект в Берлине дополняет существующий центр компетенции FAI Technik по базовому техническому обслуживанию и модификации самолетов Learjet и Bombardier в штаб-квартире в аэропорту имени Альбрехта Дюрера в Нюрнберге. С производительностью около 100 000 человеко-часов 2022 год стал самым загруженным для FAI Technik с момента ее основания более 30 лет назад.

После рекордных продаж в 2022 году с консолидированной выручкой группы в более 130 млн евро результаты первого квартала выросли почти на 20% по всей группе по сравнению с 2022 годом. Доходы от чартерных рейсов и деятельности санитарной авиации увеличились на 16%. Эти результаты достигнуты на фоне того, что продажи чартерных рейсов продолжают снижаться как в Европе, так и за ее пределами, а операции FAI сталкиваются с постоянной проблемой высоких цен на топливо.

Лидер в сегменте дальнемагистральных санитарных самолетов бизнес FAI по санитарной авиации является краеугольным камнем ее предложения. С момента окончания пандемии группа фиксирует неуклонный рост работы санитарной авиации, выполнив около 600 миссий за последние 12 месяцев, что на 10% больше, чем за тот же период прошлого года. Несмотря на сложные перспективы из-за неопределенности в мировой экономике, FAI сохраняет оптимизм в отношении 2023 года в этом сегменте.





## Bombardier масштабирует ТОиР

Компания Bombardier, которая за последние пять лет ввела в эксплуатацию четыре станции ТОиР и начала строительство еще одного центра в 2022 году, уже начинает получать отдачу от своих усилий.

Компания открыла предприятия в Майами и Мельбурне, Австралия, и расширила свою деятельность в Лондоне и Сингапуре в прошлом году, и в будущем их станет больше. Также в 2022 году производитель заложил фундамент сервисного центра площадью 100000 кв. футов в Абу-Даби, который планируется запустить в 2025 году. «Это огромные инвестиции, которые мы сделали в наше будущее», — сказал Пол Сислиан, исполнительный вице-президент Bombardier по послепродажному обслуживанию.

Bombardier инвестировала сотни миллионов долларов в свою стратегию «вернуть наши самолеты домой». Канадский производитель за последние два года увеличил площадь своих объектов по техническому обслуживанию во всем мире на один миллион квадратных футов. Компания также активно нанимает сотрудников, добавив 300 технических специалистов, и планирует в ближайшее время пригласить еще 300 человек. Этот рост обусловлен стратегией, разработанной около шести лет назад.

«В 2017 году мы определили видение компании как того, кем мы хотим стать, а затем определили направление движения всей команды к этому», — сказал Сислиан. «Это была высшая стратегия для Bombardier, потому что она послала четкое сообщение отрасли и, в основном, нашим клиентам, что мы здесь, и мы хотим убедиться, что мы заботимся о наших клиентах и повышаем ценность».

Он отметил, что в эксплуатации находится 5000 бизнес-джетов Bombardier. «Мы должны убедиться, что должным образом обслуживаем наших клиентов», — сказал Сислиан. «Это жизненный цикл, отношения, которые у нас с ними. Чтобы поддержать это мнение, Bombardier должна иметь правильную инфраструктуру».

Это важно, потому что самолеты компании стали крупнее с добавлением Global 7500. С расширением в Биггин-Хилле у Bombardier теперь есть один из крупнейших сервисных центров, расположенный в районе Лондона, и возможность одновременно обслуживать 14 самолетов Global 7500. Хотя Сислиан не готов подробно рассказывать о планах компании, он дал понять, что Bombardier продолжает изучать возможности роста.

Наряду с планами компании есть большие амбиции в отношении доходов — удвоение доходов от услуг с \$1 млрд в 2020 году до \$2 млрд в 2025 году. Bombardier уже видит плоды своих усилий, получив \$424 млн от своих услуг только в первом квартале — это 17% рост по сравнению с прошлым годом.

«Мы не удивлены, а рады, что реакция, которую мы получаем от рынка, соизмерима с тем, чего мы пытаемся достичь», — сказал Сислиан. У компании есть четкие цели по увеличению доли рынка обслуживания самолетов Bombardier с 36% до 50%.

Помимо доли рынка и обеспечения готовности своих флагманских самолетов Global, Bombardier видит и другие преимущества в обслуживании собственных самолетов. Одним из них являются новые продукты, которые разрабатывает компания, а

другим — возможность перехода от технического к профилактическому обслуживанию, чтобы опережать потребности в обслуживании самолета.

«На самом деле мы можем получать данные с летящего самолета о том, что происходит с определенной системой», — сказал он. «Таким образом, когда самолет приземлится, у нас уже будет нужная деталь, нужный человек с нужным инструментом или нужная поддержка. Я твердо верю, что мы находимся в зачаточном состоянии этого сегмента и за ним будущее».

Наличие собственных центров помогает решить проблему цепочки поставок. «Очевидно, что имея свои собственные центры ТОиР, у вас есть немного больше контроля над этим», — пояснил Сислиан. «Между потребностями ТОиР и возможностями нашей цепочки поставок существует очень, очень тесная связь». Bombardier может сбалансировать свои запасы между производством и ТОиР. «Если запасных частей не хватает, то наличие собственного ТОиР позволит вам минимизировать дефицит».



## Сертификация G700 продолжается

Корпорация Gulfstream Aerospace объявила о том, что новейший бизнес-джет Gulfstream G700 продолжает проходить этапы летных испытаний на пути к сертификации и последующим поставкам клиентам.

Самолет недавно прошел несколько сертификационных испытаний в сотрудничестве с Федеральным управлением гражданской авиации США (FAA), и все они подтверждают исключительные летно-технические характеристики бизнес-джета.

Во время наземных и летных испытаний в течение двух месяцев в аэропорту Сесил в Джексонвилле, Флорида, G700 продемонстрировал отличную устойчивость и управляемость при взлете, посад-

ке и наборе высоты. Самолет также завершил «водные» тесты на летной базе NASA на острове Уоллопс, штат Вирджиния, с маневрами приземления и руления в стоячей воде на скорости взлета и посадки в диапазоне от 60 до 120 узлов. Кроме того, в ходе испытаний на шум G700 показал, что уровни шума намного ниже норм FAA.

«G700 продолжает превосходить наши ожидания по всем аспектам программы летных испытаний», — сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «В то же время еще больше клиентов по всему миру наблюдают за реальными эксплуатационными характеристиками и преимуществами самолета с точки зрения эффективности, скорости и безопасности, а

также испытывают на себе невероятный комфорт салона».

Программа G700 расширила мировые рекорды скорости, поскольку один из полностью оборудованных летных прототипов был презентован клиентам в Азии, Европе, Африке, на Ближнем Востоке и в Индии. Опираясь на 25 рекордов, достигнутых самолетом во время своего кругосветного путешествия в 2022 году, G700 направился на Европейскую конвенцию и выставку деловой авиации 2023 года (EBAACE2023) в Женеве, установив рекорд скорости для пар городов. G700 преодолел расстояние из Мумбаи, Индия, в Женеву за 8 часов 34 минуты со средней скоростью 0,90 Маха.

Новые рекорды скорости включают:

- Саванна — Токио за 13 часов при средней скорости 0,89 Маха на устойчивом авиационном топливе.
- Токио — Сеул, Республика Корея, за 1 час 53 минуты при средней скорости 0,90 Маха.
- Сеул — Манила, Филиппины, за 3 часа 23 минуты при средней скорости 0,90 Маха.
- Манила — Сингапур за 2 часа 53 минуты при средней скорости 0,90 Маха.
- Бангкок — Алматы, Казахстан, за 6 часов 42 минуты при средней скорости 0,90 Маха.

В общей сложности летные прототипы G700 установили более 40 рекордов скорости. Последние достижения G700 ожидают утверждения Национальной авиационной ассоциацией США и Международной авиационной федерацией в Швейцарии для признания их мировыми рекордами.





## ЕВАСЕ: без протестов не обошлось

Экоактивисты нарушили систему безопасности в швейцарском аэропорту Женевы около 11:30 утра во вторник, сбив ограждение вокруг статической стоянки ЕВАСЕ 2023 и приковав себя наручниками к демонстрирующимся деловым самолетам.

Протестующие были одеты в флуоресцентно-зеленые спасательные жилеты с надписью «запретить полеты частных самолетов», которую они скандировали, проносясь мимо полиции аэропорта.

Некоторых активистов полиция остановила и положила на землю, а другие все-таки прорвались в статическую площадку выставки. Семь протестующих приковали себя наручниками к стоящему самолету Gulfstream, трое из которых были прикованы к носовому шасси, а четверо — к поручням трапа самолета, в то время как другие приковали себя к другому самолету.

«Это совершенно неприемлемая форма протеста»,



— заявили в совместном заявлении Эд Болен и Юрген Визе — лидеры организаторов ЕВАСЕ (НБАА и ЕВАА соответственно). «Мы осуждаем эту акцию и угрозу, которую она представляет для безопасности компаний-экспонентов, посетителей ЕВАСЕ и других лиц в аэропорту Женевы. Более того, сегодняшний прорыв игнорирует тот факт, что деловая авиация глубоко привержена борьбе с изменением климата. Это отрасль, которая сократила свои выбросы углерода на 40% за последние 40 лет, постоянно сокращает выбросы сегодня и коллективно нацелена на достижение нулевого уровня выбросов к 2050 году. Мы, как отрасль, открыты для конструктивного диалога в области устойчивого развития, и мы сожалеем о неудачном решении протестующих игнорировать возможность проведения этого диалога».

Аэропорт был временно закрыт в связи с нарушением правил безопасности, при этом взлеты и посадки были ненадолго остановлены, а самолетам пришлось хранить и сжигать больше топлива, чем было бы, если бы протестов не произошло. Посетителям статической экспозиции не разрешалось уходить, и им приходилось ждать около часа, прежде чем их отпустили, чтобы сесть на автобусы обратно в выставочный зал. Некоторые посетители сообщили, что вдыхали пары перцового баллончика, предположительно использованного полицией против протестующих.

В письменном заявлении представители аэропорта Женевы заявили, что «из-за вторжения на взлетно-посадочную полосу воздушное движение было временно прервано». Считалось, что протесты при-



вели к задержке более 20 рейсов и отклонению по меньшей мере полдюжины рейсов. Представитель агентства управления воздушным движением Skyguide заявил, что протестующие не выходили на взлетно-посадочную полосу во время инцидента.

Полиция собрала протестующих, погрузила их в

автобусы и увезла из аэропорта. После выпуска посетителей статическая экспозиция была очищена от всех людей, прежде чем вскоре после этого снова открылась.

По словам пресс-секретаря женеvской полиции, на месте происшествия находилось около 80 протесту-

ющих. Он не подтвердил, какие судебные иски могут быть предъявлены задержанным за нарушение правил безопасности в аэропорту.

Экологическая группа Greenpeace заявила, что в демонстрации участвовало около 100 протестующих. В нем говорилось, что они приехали из 17 разных стран, и в протестные группы входили Stay Grounded, Extinction Rebellion и Scientist Rebellion.

После нарушения безопасности крупный экспонент EFACE отменил мероприятие, запланированное на этот вечер.

Эрик Схоутен, генеральный директор и основатель Dyami Security Services, предоставил NБAA и EБAA оценку рисков, связанных с потенциальными протестами в преддверии съезда этого года. Он сказал, что ожидал неофициального протеста во время шоу, но был удивлен, что в нем участвовало так много протестующих. Он добавил, что из-за того, что протестующие прибыли из стольких разных стран, было сложнее собрать точную информацию и подготовить планы безопасности.

По словам Схоутена, задача оценки угроз, исходящих от протестных движений, стала более сложной, поскольку группы знают, что за ними наблюдают, и стали все более изощренными в «контрразведывательных мерах». Приведя пример недавнего срыва мероприятия EБAA Air Ops в Брюсселе и вторжения в анклав деловой авиации на восточной стороне амстердамского аэропорта Схипхол, он предупредил, что отрасль должна быть готова реагировать на дальнейшие волны протеста.





## Lufthansa Technik представила ультрасовременный VIP-салон BBJ 777-9

На Европейской конвенции и выставке бизнес-авиации (EBACE) в Женеве компания Lufthansa Technik представала совершенно новую концепцию VIP-салона для BBJ 777-9.

Дизайн салона в полной мере использует огромное пространство, доступное на BBJ 777-9, ранее известного как BBJ 777X, и отдает предпочтение универсальности и многофункциональности. Салон демонстрирует впечатляющий набор потрясающих функций. Кроме того, он максимально увеличивает пространство и комфорт и включает в себя традиционные элементы ближневосточного культурного наследия в современной интерпретации.

Одной из выдающихся особенностей является зона VVIP в передней части с уникальной приватной

спальной, которая может быть расширена и очень функциональна. Подробный дизайн будет представлен позже в этом году. Просторный офис и зона ресепшн отделяют частную секцию от остальных зон самолета. В салоне также есть большой меджлис, дизайн которого плавно перетекает по всему салону. Кроме того, задняя часть салона была разработана для стильной и удобной перевозки сопровождающих делегаций, чтобы удовлетворить потребности официальных миссий. Специальная концепция освещения и оконных штор была реализована по всему салону, что дает пассажирам ощущение, что они находятся в своей личной гостиной, а не в самолете на высоте 30 000 футов, что особенно важно для сверхдальнего самолета.

Этот дизайн салона является первым в своем роде,

разработанным с использованием исходных данных о самолете, предоставленных Boeing. Это гарантирует осуществимость проекта, поскольку указанные размеры и пространство на 100% точны.

«Мы очень рады представить первые сведения об этом новом дизайне VIP-салона для BBJ 777-9», — сказал Ян Грубе, директор по продажам VIP-услуг и обслуживания самолетов специального назначения в Lufthansa Technik. «Миссия нашей команды состояла в том, чтобы создать салон, который был бы функциональным и красивым, а также отвечал бы уникальным потребностям наших VIP-клиентов на Ближнем Востоке. Мы уверены, что этот дизайн салона установит новый стандарт для VIP-авиации, и мы с нетерпением ждем возможности вывести его на рынок».





## BBJ получил заказы на четыре самолета

В рамках европейской выставки EBACE 2023 Boeing Business Jets сообщил о заказах на четыре самолета BBJ. В компании уточнили, что речь идет о двух самолетах BBJ 787-8, одном BBJ 737-7 и одном BBJ 777-9. Сроки поставок не уточняются.

«Благодаря оптимальному сочетанию комфорта, производительности и лучшей в своем классе экономичности, семейство BBJ предлагает VIP-клиентам

все функции, которые они ищут в бизнес-джете», — сказал Джо Бенсон, президент BBJ.

По итогам 2022 года Boeing Business Jets (BBJ) смог передать клиентам два «зеленых» самолета семейства Max (по одному Max8 и Max9), следует из отчета GAMA. Суммарная стоимость воздушных судов составила \$166 млн. Примечательно, что оба самолета были поставлены в четвертом квартале.



Представители BBJ считают, что компания пережила «наиболее разрушительные последствия проблем с 737Max» и кризиса Covid, и теперь выполняет обязательства по поставкам.

«В отличие от коммерческой авиации, интерес к BBJ и другим деловым самолетам всех размеров вырос во время пандемии, и путешественники с высоким доходом сейчас арендуют частные самолеты больше, чем когда-либо», — продолжил Бенсон. «Частные полеты помогают пассажирам избежать наиболее перегруженных аэропортов, устраняют частые досмотры, такие как контрольно-пропускные пункты или стойки сдачи багажа, и сводят к минимуму контакты с другими путешественниками в терминалах и в самолетах. VIP-путешественники также обнаруживают, что аренда частного самолета может быть более доступной, чем считалось ранее».

Последовавший за этим «значительный всплеск» спроса как на новые, так и на подержанные BBJ привел к завышенной стоимости, иногда на 50% превышающим опубликованные текущие рыночные цены.

«Мы также по-прежнему наблюдаем значительный интерес к нашим широкофюзеляжным сверхдальнемагистральным самолетам BBJ: BBJ 787 и 777-9», — сказал Бенсон, отметив, BBJ — это золотой стандарт сверхбольших широкофюзеляжных бизнес-джетов. Примерно 75% широкофюзеляжных бизнес-джетов, проданных за последний 21 год, были бизнес-джетами Boeing, включая BBJ 747, BBJ 787 и BBJ 777.



## Global Jet Capital прогнозирует падение сделок в 2023 году

Global Jet Capital прогнозирует падение сделок в 2023 году, но видит, что рынок будет расти до 2027 года. Ожидается, что в 2023 году поставки новых самолетов увеличатся на 6,3% (до 12,2% в долларовом выражении) по сравнению с 2022 годом, но количество сделок на вторичном рынке упадет на 2,6%. В совокупности это приводит к увеличению стоимости транзакций на 1%.

«Любой, кто имеет отношение к отрасли, понимает, что прошлый год был своего рода пиком продаж на вторичном рынке. И мы, очевидно, остываем от этих максимумов, но производители начинают неуклонно увеличивать поставки новых самолетов», — говорит Вивек Каушал, генеральный директор Global Jet Capital. «Я не хочу использовать слова

«наращивание», потому что производители очень взвешены, и это поддерживается всеми тенденциями, которые мы наблюдаем».

Прогнозируется, что в течение следующих пяти лет поставки новых самолетов будут расти со среднегодовым темпом (CAGR) 4,6%, а объем в долларах должен расти со среднегодовым темпом 6,4%.

Ожидается, что в 2023 году количество сделок на вторичном рынке продолжит сокращаться, как и в 2022 году. Прогнозируется, что объем продаж в единицах снизится на 4,8%, а в долларах — на 8,5%. Однако сохраняющийся рыночный спрос должен привести к увеличению поставок на вторичном рынке в течение следующих пяти лет. Ожидается,

что сделки на «вторичке» вырастут в среднем на 2,5%, при этом «объем в долларах» останется стабильным в течение этого времени.

Global Jet Capital ожидает, что Северная Америка останется доминирующим рынком бизнес-джетов в течение следующих пяти лет, составляя 77% всего рынка. «Спрос в Европе очень высок — мы наблюдаем большую активность в нашем офисе в Цюрихе», — продолжает Каушал. «Я был в Азии в прошлом месяце, и там определенно есть неудовлетворенный спрос, и вы можете видеть, что рынок возвращается». Он говорит, что громкие банкротства банков еще не ударили по финансированию самолетов. «Доступность кредитов по-прежнему приемлема для тех, кто хочет профинансировать самолет», — говорит он. «Но поскольку наличные деньги продолжают уходить из банковской системы, а ставки продолжают оставаться высокими, вы увидите некоторое ужесточение рыночных условий. Этого следовало ожидать».

Впрочем, Каушал не наблюдает внезапного падения спроса. «Мы видим, что у клиентов все еще есть намерение приобрести самолеты. Они по-прежнему планируют модернизацию парка самолетов, и наш клиент, который использовал G550 в течение последних 10 лет, хотел бы перейти на G650», — резюмирует Каушал. «Они на рынке что-то ищут. В то же время срочность действий меньше. Люди видят рынок, на котором есть выбор и где выбор будет продолжаться. Они в порядке, подождав немного, пока цены найдут новый уровень. Но ничто из того, что мы видим, не говорит нам ни о чем, кроме очень естественного отката от циклического пика».



## Спрос в Европе колеблется, в других местах более устойчивый

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с 1 января по 21 мая 2023 года во всем мире было выполнено почти два миллиона рейсов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 4% меньше, чем за тот же период 2022 года, и на 14% больше, чем в сопоставимом периоде 2019 года.

В этом году рейсы регулярных авиакомпаний на 19% опережают уровень прошлого года, хотя все еще на 14% ниже, чем в 2019 году. Пять ведущих мировых авиакомпаний (Southwest Airlines, American Airlines, Delta Air Lines, Ryanair, United Airlines) с начала года летают на 14% больше по сравнению с прошлым годом, и на 5% больше уровня 2019 года.

### Северная Америка

На 20-й неделе, закончившейся 21 мая, активность бизнес-джетов в Северной Америке выросла на 5% по сравнению с предыдущей неделей, и была на 5% ниже, чем в те же даты 2022 года. За последние четыре недели тенденция снизилась на 8% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Количество рейсов бизнес-джетов по правилам Part135 и 91K увеличилось на 5% по сравнению с 19-й неделей и

Operator Type	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Private Flight Department	46,166	28%	3.9%	35.8%	219.0%	30.3%
Corporate Flight Department	30,139	19%	-13.6%	11.7%	146.2%	-1.3%
Fractional Ownership	29,573	18%	2.9%	16.5%	226.8%	37.0%
Aircraft Management	28,464	17%	-10.5%	9.1%	178.7%	10.6%
Branded Charter	22,975	14%	-19.5%	-14.3%	119.7%	8.2%
Shuttle	1,378	1%	-27.9%	7.0%	360.9%	-16.0%
OEM	1,269	1%	-0.9%	36.5%	164.4%	-8.8%
Ambulance / Medical	1,213	1%	-15.1%	5.8%	60.0%	6.0%
Government / Military	939	1%	3.5%	18.7%	121.5%	106.4%
Cargo / Logistics	736	0%	-17.6%	24.5%	186.4%	-20.3%
Training	49	0%	-57.8%	-52.9%	-7.5%	-29.0%
Grand Total	162,901	100%	-6.9%	13.0%	177.5%	16.2%

Типы операторов бизнес-джетов в Северной Америке с 1 по 21 мая 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

сократилось на 6% по сравнению с 2022 годом. С начала мая 2023 года трафик в Северной Америке на 7% ниже по сравнению с маем 2022 года, и на 16% выше относительно 2019 года. В рейсах бизнес-джетов продолжительностью от 1,5 до 3 часов наблюдался самый большой рост относительно мая 2019 года – на 28%, хотя и на 9% ниже по сравнению с маем прошлого года.

Частные летные отделы и операторы долевого владения в этом году загружены больше, чем в прошлом году, они показали рост более чем на 30% по сравнению с 2019 годом. Чартерные перевозки в мае 2023 года упали на 20% по сравнению с маем 2022 года, но все же выросли на 8% по сравнению с 2019 годом. В Тетерборо, одном из самых загруженных аэропортов бизнес-авиации в США, в мае выполнено на 3% меньше рейсов по сравнению с 2022 годом, и всего на 2% больше, чем в мае 2019 года. Трафик в Палм-Бич снизился на 12% по сравнению с прошлым годом, хотя на 57% выше относительно мая 2019.

### Европа

На 20-й неделе европейские трафик бизнес-джетов вырос на 3% по сравнению с предыдущей неделей,

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	9,470,849	73%	18.7%	57.0%	39.8%	-13.6%
Business Aviation	1,999,694	15%	-3.5%	22.7%	67.4%	13.5%
Other	1,085,643	8%	32.0%	71.9%	121.0%	44.5%
Cargo	407,817	3%	-5.9%	-6.4%	5.1%	1.5%
Grand Total	12,964,003	100%	14.6%	48.5%	46.5%	-6.6%

Глобальные полеты самолетов с 1 января по 21 мая 2023 г. по сравнению с предыдущими годами (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)



и на 12% ниже показателей 2022 года. За последние четыре недели тенденция на 10% ниже 2022 года. Количество вылетов бизнес-джетов в Европе в этом месяце на 9% меньше, чем в мае прошлого года, хотя на 6% больше по сравнению с 2019 годом. 63% рейсов бизнес-джетов в этом месяце были продолжительностью менее 90 минут, полеты такой

длительности сократились на 11% по сравнению с прошлым годом, и на 6% больше, чем в 2019 году. Рейсы средней продолжительности (3-6 часов) снизились на 15% по сравнению с 2019 годом, на 6% меньше относительно прошлого года.

В этом месяце Франция является самым загружен-

ным рынком бизнес-авиации в Европе, на долю которого приходится 15% рейсов бизнес-джетов в регионе. Трафик во Франции сократился на 7% по сравнению с маем прошлого года, и на 3% выше относительно мая 2019 года. Великобритания является вторым по загруженности рынком, количество вылетов сократилось на 10% по сравнению с маем 2022 года, но на 6% больше, чем в мае 2019 года. Активность бизнес-джетов в Германии замедляется, на 19% меньше рейсов, чем в мае прошлого года, и на 1% меньше, чем в 2019 году.

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
France	4,984	15.0%	-7.0%	23.2%	254.5%	2.5%
United Kingdom	4,402	13.3%	-9.6%	79.4%	344.2%	5.6%
Germany	3,989	12.0%	-18.9%	4.6%	90.3%	-0.8%
Italy	3,752	11.3%	2.0%	61.7%	539.2%	14.4%
Spain	2,942	8.9%	-9.6%	6.2%	386.3%	17.3%
Switzerland	1,960	5.9%	-12.4%	10.2%	232.8%	3.4%
Turkey	1,451	4.4%	-3.7%	35.7%	212.0%	57.0%
Austria	929	2.8%	-11.2%	9.4%	206.6%	7.9%
Sweden	847	2.6%	-12.5%	103.1%	188.1%	61.6%
Netherlands	756	2.3%	-15.1%	35.7%	223.1%	7.8%
Greece	714	2.2%	-5.2%	7.9%	243.3%	20.6%
Portugal	652	2.0%	22.6%	31.7%	409.4%	44.9%
Belgium	646	1.9%	-10.7%	10.6%	284.5%	22.6%
Russia	503	1.5%	-1.9%	-73.3%	-6.3%	-61.5%
Poland	499	1.5%	-12.1%	30.6%	175.7%	15.2%
Grand Total	33,160	100.0%	-9.0%	16.5%	220.4%	6.2%

Основные европейские рынки бизнес-джетов, 1–21 мая 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

На данный момент в мае во Франции было выполнено почти 1800 внутренних рейсов бизнес-джетов, что на 2% меньше, чем в сопоставимом периоде 2019 года, в отличие от трафика внутренних регулярных рейсов, который снизился на 30% по сравнению с 2019 годом. Париж – Ницца стал самым загруженным внутренним маршрутом для бизнес-джетов между городами, количество вылетов на 25% больше, чем в 2019 году, в отличие от регулярных рейсов между этими двумя городами, которые снизились на 3% по сравнению с 2019 годом.

Во Франции первая неделя (16–21 мая) Каннского международного кинофестиваля оказала положительное влияние на прибытие бизнес-джетов в LFMD (Cannes Mandelieu Airport). В течение недели открытия среднесуточное количество прибывающих бизнес-джетов в LFMD было на 75% выше, чем среднее ежедневное количество прилетов в предыдущие 30 дней, однако среднесуточное количество прилетов во время мероприятия снизилось на 13% по сравнению с первой неделей мероприятия 2022 года.

**Остальной мир**

За пределами Северной Америки и Европы количество вылетов бизнес-джетов в этом месяце на 8% больше по сравнению с прошлым годом, хотя

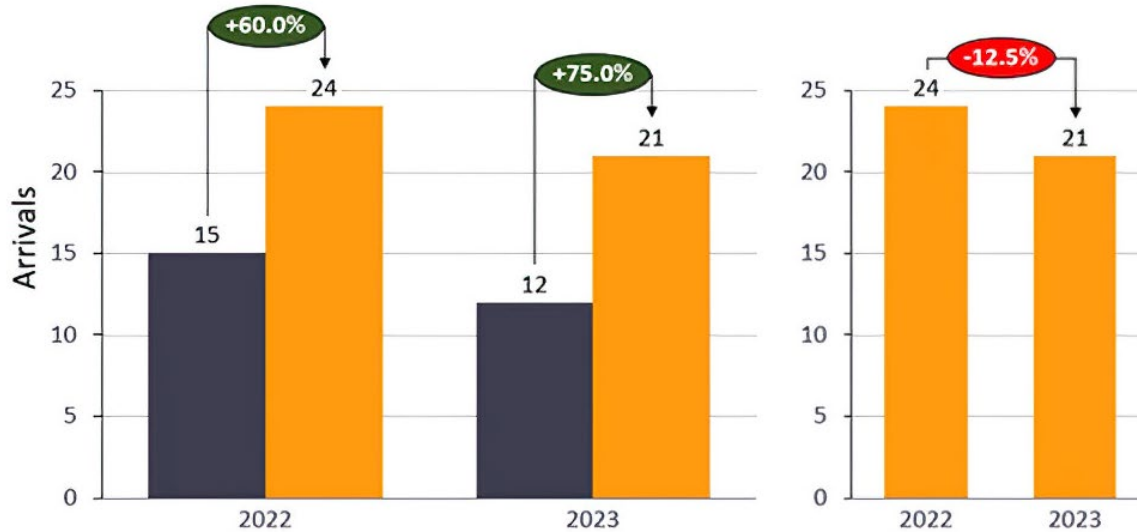
на 20-й неделе 2023 года активность на Ближнем Востоке снизилась на 10% по сравнению с теми же датами 2022 года. В мае трафик в Индии и Нигерии вырос на 15% и 12% соответственно, в ОАЭ и Саудовской Аравии спрос упал на 10% и 6% соот-

ветственно по сравнению с прошлым годом. Полеты бизнес-джетов в Китае увеличились на 77% по сравнению с маем 2022 года, но все же на 16% ниже сопоставимого показателя 2019 года. Сверхдальние бизнес-джеты — самый загруженный сегмент самолетов за пределами Северной Америки и Европы, количество рейсов на 22% больше, чем в прошлом году, и на 49% больше по сравнению с маем 2019 года.

**Cannes Film Festival**

WINGX

■ 30 Day Prior Daily Average  
 ■ Average Daily Arrivals During Opening Week



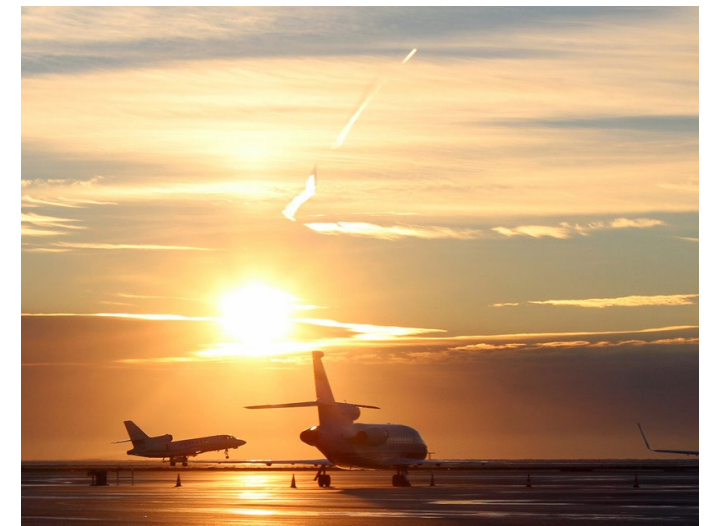
Event opening week dates: Airport

2022: 17<sup>th</sup> – 22<sup>nd</sup> May  
 2023: 16<sup>th</sup> – 21<sup>st</sup> May

LFMD

\*Business jets only: Helicopters, pistons, turboprops excluded

*Прибытие бизнес-джетов в аэропорты возле Международного Каннского кинофестиваля*





## ГАМА: поставки в первом квартале растут

Ассоциация производителей авиации общего назначения (ГАМА) опубликовала отчет о поставках и стоимости воздушных судов авиации общего назначения за первый квартал 2023 года. Результаты авиастроительной отрасли за первые три месяца 2023 года по сравнению с тем же периодом 2022 года указывают на увеличение поставок в большинстве сегментов воздушных судов, в то время как общая стоимость поставок была немного ниже для самолетов, но увеличилась для вертолетов.

«Продолжающееся благополучие производственной отрасли авиации общего назначения обнадеживает, особенно в свете постоянных проблем с цепочками поставок, трудовыми ресурсами и процессами регулирования в Северной Америке. Наши производители сосредоточены на удовлетворении этого процветающего спроса на продукцию с помощью новых воздушных судов, в которых используются передовые технологии и которые еще больше повышают безопасность и топливные характеристики.

В это трансформационное время в аэрокосмической отрасли производители постоянно демонстрируют, что наша отрасль является технологическим инкубатором для обеспечения безопасности и устойчивого развития. Это послание будет подчеркнуто на этой неделе на выставке EBACE в Женеве, а также будет в центре внимания Парижского авиасалона, поскольку мы противостоям недальновидным и иррациональным атакам, направленным на деловую авиацию в Европе. В резком контрасте этого, на Капитолийском холме в начале мая был очень хорошо встречен акцент на продемонстрированном нами лидерстве в области экологической устойчивости, когда руководители компаний-членов ГАМА приняли участие в более чем 125 встречах с законодателями США. Другие вопросы, обсуждавшиеся с сенаторами и представителями по всему политическому спектру, включали безотлагательную потребность в утвержденном администраторе FAA, улучшение обучения молодых сотрудников FAA, усиление двустороннего

взаимодействия и своевременное принятие законопроекта о повторной авторизации FAA, чтобы обеспечить четкое, многолетнее руководство агентством», — сказал Пит Банс, президент и главный исполнительный директор ГАМА.

Поставки самолетов в первом квартале 2023 года по сравнению с тем же периодом 2022 года: производство поршневых самолетов увеличилось на 10,1%, до 294 единиц, турбовинтовых самолетов – на 6,4%, до 117 единиц, а бизнес-джетов не изменилось – 117 единиц. Стоимость поставок самолетов в первом квартале 2023 года составила \$3,7 млрд.

Поставки вертолетов выросли по сравнению с первым кварталом 2022 года: поршневых вертолетов – на 40%, до 56 единиц, а газотурбинных вертолетов – на 53%, до 153 единиц.

*Поставки самолетов и доходы в первом квартале 2023 г.*

Сегмент	2022	2023	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>267</b>	<b>294</b>	<b>10,1%</b>
<b>Турбовинтовые</b>	<b>110</b>	<b>117</b>	<b>6,4%</b>
<b>Бизнес-джеты</b>	<b>118</b>	<b>117</b>	<b>-0,8%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>495</b>	<b>528</b>	<b>6,7%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$3,8 млрд</b>	<b>\$3,7 млрд</b>	<b>-3,5%</b>

*Поставки вертолетов и доходы в первом квартале 2023 г.*

Сегмент	2021	2022	Изменение
<b>Поршневые</b>	<b>40</b>	<b>56</b>	<b>40,0%</b>
<b>Газотурбинные</b>	<b>140</b>	<b>153</b>	<b>53,0%</b>
<b>ВСЕГО</b>	<b>812</b>	<b>209</b>	<b>49,3%</b>
<b>СТОИМОСТЬ</b>	<b>\$0,5 млрд</b>	<b>\$0,8 млрд</b>	<b>59,9%</b>



## Citation Ascend — новейший представитель семейства XL

На выставке EBACE 2023 компания Textron Aviation представила последнюю итерацию своего популярного семейства 560XL — Cessna Citation Ascend. Новый самолет получит крупные обновления, позволяющие продлить производство среднеразмерных двухдвигательных самолетов.

Ключевые особенности бизнес-джета стоимостью \$16,725 млн включают авионику Garmin G5000, автомат тяги, более мощные двигатели Pratt & Whitney Canada (P&WC) PW545D, более высокую максимальную взлетную массу и полезную нагрузку, увеличенную дальность полета, плоский пол и

другие удобства в салоне. Ожидается, что Ascend поступит в эксплуатацию в начале 2025 года.

По словам президента и генерального директора Textron Aviation Рона Дрейпера, 560XL «является самым успешным семейством бизнес-джетов в истории». За последние 25 лет компания поставила более 1000 самолетов 560XL.

Пол с углублением на 560XL, хотя и обеспечивает больше места над головой, противоречил тенденции плоского пола в современном дизайне бизнес-джетов. В случае с Ascend инженеры не вносили

никаких изменений во внешние размеры фюзеляжа, чтобы приспособить его к плоскому полу, но, по сути, заполнили углубление и переместили некоторые системные компоненты, чтобы внести эти изменения.

Дизайнеры также создали для Ascend новые кресла, которые используют преимущества плоского пола, предоставляя пассажирам больше места для перемещения сидений и нахождения более удобных положений. Консультативный совет клиентов помог повлиять на изменения дизайна, которые включают в себя розетки на каждом месте — в общей сложности три стандартных универсальных розетки и 19 USB-портов для зарядки — и беспроводную зарядку для телефона.

Конечно, ровный пол уменьшает высоту салона Ascend на восемь дюймов по сравнению с предыдущим центральным углублением в 560XL. Высота салона Ascend составляет 60 дюймов, а у порога, где расположена входная дверь, — 63 дюйма. От входа пассажиры поднимаются по небольшой трехдюймовой рампе в главный салон.

«Плоский пол дает клиентам возможность максимально расслабиться», — сказала Кристи Таннахилл, старший вице-президент по работе с клиентами. «Когда садишься, кажется, что каюта стала больше. Клиенты в подавляющем большинстве поддержали это».

Покупатели могут выбрать стандартное ковровое покрытие или опцию каменного пола. Наряду с менее тесным видом, обеспечиваемым плоским по-





лом, иллюминаторы Ascend на 15% больше, с более гладким и закругленным профилем сверху и снизу.

Модернизированные сиденья с эргономичным дизайном регулируются с помощью электропривода и имеют двойные подлокотники, которые складываются в спинку сиденья. Два клубных сиденья могут перемещаться более чем на фут по своим направляющим. Покупатели могут выбрать подставки для ног, электрически управляемую поясничную опору, индивидуальную стеганую прошивку и индивидуальный пошив.

В туалете имеются каменные столешницы, а пол может быть покрыт камнем или виниловым мате-

риалом. В стандартную комплектацию входит ковровое покрытие.

Типичная девятиместная компоновка включает два сиденья напротив входной двери, четырехместную клубную зону отдыха, затем два сиденья, обращенные вперед, и одно трансформируемое сиденье в туалете. В салоне могут разместиться до 12 человек. Спинки сидений можно разложить, образуя ровные спальные места. В кормовой каюте находится центральный шкаф.

Инженеры Textron Aviation улучшили уровень шума в салоне Ascend, используя передовые материалы, что сделало его намного тише, чем преды-

дущие модели 560XL. По словам представителей компании, уровень шума в салоне будет таким же, как в современном автомобиле. Система управления кабиной Clarity от производителя позволяет пассажирам по беспроводной связи управлять освещением салона, температурой, шторами на окнах и развлекательной системой.

Для связи в полете на Citation Ascend установлена система Gogo Avance L-3 Max «воздух-земля» для США и частичного покрытия над Канадой. Опции включают высокоскоростную систему Avance L-5 и спутниковую связь Cobham Aviator 300 Inmarsat SwiftBroadband для использования Интернета и голосовых вызовов за пределами США.

Новые двигатели P&WC 545D обеспечивают большую тягу и улучшенную топливную экономичность, чем предыдущие версии. По данным Textron Aviation, изменения включают в себя более эффективный компрессор высокого давления, усовершенствованный модуль одноступенчатой турбины высокого давления и модернизированный смеситель выхлопных газов.

Система автомата тяги Woodward интегрирована с авионикой Garmin, чтобы снизить нагрузку на пилота, особенно в оживленном воздушном пространстве. Это такая же система автоматической тяги как и на Latitude и Longitude, поэтому все три самолета будут использовать одни и те же системы авионики, что, по словам Textron Aviation, «важная функция для клиентов, которые эксплуатируют несколько самолетов Citation».

С вводом в эксплуатацию Ascend только одна се-



рийная модель Citation — CJ4 Gen2 — будет оснащена авионикой Collins Aerospace, а все остальные теперь оснащены оборудованием Garmin G3000/G5000.

В дополнение к автомату тяги, функции G5000 в Ascend включают три 14-дюймовых дисплея сверхвысокого разрешения с возможностью разделения экрана и синтетическим зрением; четыре сенсорных контроллера; автопилот с защитой от выхода за пределы допустимых режимов полета; спутниковая связь Garmin GSR 56 Iridium для голосовых вызовов и обмена сообщениями для летного экипажа; радар Garmin GWX 8000 StormOptix с технологией обнаружения и предупреждения погоды; и вторая спутниковая связь Iridium для связи и операций CPDLC и FANS 1/A.

Хотя окончательные технические характеристики еще не доступны, предварительные данные Textron Aviation предполагают дальность полета в 1900 морских миль на высокой крейсерской скорости с четырьмя пассажирами по сравнению с 1750 морскими милями у XLS+. Максимальная крейсерская скорость в 441 узел и дальность полета в 2100 морских миль, как и время набора высоты FL450 за 30 минут, такие же как и у предшественника.

Новая максимальная взлетная масса составляет 20500 фунтов, что на 300 фунтов больше, чем у XLS+. Максимальный вес без топлива увеличился на 400 фунтов до 15500 фунтов, а максимальная полезная нагрузка выросла с 2240 фунтов до 2390 фунтов. При более высокой взлетной массе длина взлетной дистанции Ascend почти такая же, как у

XLS+, всего на 60 футов больше. Посадочная дистанция составляет 3220 футов для Ascend против 3180 футов для XLS+.

Одной из популярных особенностей XLS является его вспомогательная силовая установка (BCU), а для Ascend она была модернизирована до необслуживаемой BCU Honeywell RE100 [XL], которая позволяет обогревать и охлаждать салон на земле. Эта BCU имеет функции самоконтроля и добавлено обнаружение утечек.

Textron Aviation ожидает, что интервалы технического обслуживания Ascend составят 18 месяцев

или 800 часов, а двигатель PW545 будет иметь более длительный межремонтный ресурс в 6000 часов и 3000 часов для проверки горячей секции. Двигатель будет контролироваться с помощью Fast box от P&WC, а Ascend также будет оснащен системой сбора данных Ares от Textron Aviation для мониторинга полетных данных и устранения неполадок.

Поскольку Ascend будет сертифицирован как дополнение к сертификату типа 560XL, действующим пилотам Excel/XLS/XLS+ потребуется только переучивание по различиям, в первую очередь по авионике и автомату тяги.





## Осторожно, взлетаем!

Существует два основных способа попасть в бизнес-джет. Первый – взять его в аренду, второй – купить. И если второй вариант требует серьезных инвестиций и практически нереализуем в условиях санкций, то аренда бизнес-джетов по-прежнему доступна в России. Анна Назарова разобралась, что предлагает пассажирам бизнес-авиация в современных условиях, сколько теперь это стоит и как легально и безопасно полететь туда, где нас не ждут.

### Зачем вам это нужно?

Чартерный перелет на бизнес-джете – самый доступный входной билет в закрытый клуб бизнес-

авиации. Он подходит для широкого спектра путешествий – от одноразовых покресельных полетов до аренды целого самолета 2–3 раза в месяц.

Чартерный борт – не столько про деньги, сколько про время и комфорт. Новые успешные предприниматели не всегда знают, в какой момент услуги бизнес-авиации становятся им по карману. Между тем кейсов, когда аренда самолета безальтернативна, масса. Особенно сейчас, когда доля деловых перелетов резко возросла, а предприниматели и топ-менеджеры корпораций поставлены в жесткие конкурентные условия.

Например, чартерный борт помогает топ-

менеджменту крупных добывающих компаний за один день проконтролировать цикл производства в городах, между которыми нет регулярного авиасообщения. Бизнес-авиация не привязана к расписанию, экономит время, которое ушло бы на ожидание неудобных стыковочных рейсов, дает конфиденциальность и возможность не прекращать деловой активности на борту.

Бывают нетривиальные случаи. Например, благодатный огонь с горы Афон в этом году, как и во многие предыдущие, доставляли в Россию на частном самолете. Спортсмены, особенно в командных видах спорта, прибегают к аренде самолета во время соревнований. Завоз оборудования и продовольствия исследователям в Антарктиду зачастую выполняется частными самолетами. Картинные галереи и произведения искусства, требующие особого подхода к транспортировке, летают самолетами бизнес-авиации.

Отдых – еще один кейс. Хлопоты из-за перевозки семьи, няни, домашних животных, местечковые аэропорты и отсутствие регулярного авиасообщения – все это может испортить любое начало отпуска. Конечно, можно полететь несколькими рейсами, проходить бесконечные досмотры, ждать пересадок и, возможно, терять на них багаж. А можно заказать чартер, выбрать нужный аэропорт, точную дату, время, любимый кейтеринг и просто полететь.

### Цена вопроса

Поняв, для чего нужен чартерный бизнес-джет, самое время узнать, во сколько обойдется его аренда. ►



Будем честны, стоимость в условиях санкций сильно изменилась, и вот почему.

Первое и главное – из России ушли все европейские операторы; до февраля 2022 года их насчитывалось около 300. Другими словами, с рынка вымыло большинство чартерных бизнес-джетов. Не сказать, что этот флот был современный и молодой, но из-за его массы уход оказался чувствительным. Но есть и хорошие новости: парк бизнес-джетов, вставших под российский реестр, за последние полтора года существенно вырос. Если до февраля 2022 года он составлял не более 70 самолетов (включая, что важно, и конвертированные лайнеры SSJ-100), то по состоянию на март 2023 года объем только бизнес-джетов иностранного производства превысил 110 единиц. Правда, речь идет обо всех самолетах: и частных, и корпоративных, и чартерных.

Второе и тоже главное – запрет на прямые перелеты из России в Европу при наличии спроса. Из-за этого в моменте ценник взлетел в стратосферу. Точнее, таких моментов было два: первый – в феврале 2022 года, второй – в сентябре 2022-го.

«В вопросах ценообразования, конечно же, мы наблюдаем существенное увеличение среднего ценника на 30–50%. Причин этому много, главная – существенное снижение провозных мощностей. Джетов и операторов стало меньше, при этом растет спрос на конкретные направления», – рассказывает Дмитрий Петрович, руководитель проекта Bizavnews.ru.

По оценке эксперта, сейчас средний чек на полет

по популярному стыковочному маршруту Москва – Стамбул колеблется в районе 40 тыс. евро, что почти на 40% выше стоимости этого перелета до февраля 2022 года.

Другие игроки рынка также констатируют закономерный рост стоимости чартерных самолетов. По словам Златы Кофановой, заместителя директора Клуба «Бизнес Авиация», раньше рейс Москва – Стамбул на самолете типа Challenger 300 обходился в 30 тыс. евро. Теперь же востребованные маршруты из Москвы в Турцию или Эмираты выросли в цене в 2,5–3 раза.

### ***Разделяй и лети***

Очевидно, что не все пассажиры готовы переплачивать: кто-то пересел обратно в бизнес-класс регулярных авиалиний, кто-то летает по системе Jet Sharing.

Ставшая популярной во времена пандемии система Jet Sharing, или покресельная аренда бизнес-джета, по-прежнему привлекает пассажиров. Плюс Jet Sharing в том, что это самый доступный входной билет в мир частной авиации. Если чек в 10–12 тыс. евро за кресло кажется приемлемым, добро пожаловать на борт.

В двух словах: Jet Sharing – это аренда в самолете ровно того количества кресел, которое нужно пассажиру, его семье или друзьям. Помимо кресла пассажир получает все привилегии бизнес-авиации: проход через VIP-терминалы, VIP-обслуживание и питание на борту, полет в условиях конфиденциальности с ограниченным комфортным коли-

чеством сопутствующих пассажиров. До февраля 2022 года прайс на кресло нередко равнялся цене бизнес-класса регулярных авиалиний. Экономия была налицо.

«На данный момент покресельная продажа есть, но она не пользуется такой популярностью, как во времена пандемии COVID, – рассказывает Злата Кофанова из Клуба «Бизнес Авиация». – Тогда кресло стоило 3–5 тыс. евро, и за эти деньги можно было бы напрямую долететь до Европы. Единственное преимущество покресельного полета в Европу теперь – пассажиру не нужно менять самолет при обязательном техстопе в Стамбуле, в отличие от регулярного рейса, когда приходится выходить в транзитную зону и пересаживаться в другой самолет».

Еще немного цифр. Кресло в одну сторону на бизнес-джете из Москвы в Пизу или Тиват обойдется летом 2023 года в 11 тыс. евро, в Салоники – в 10 тыс. евро. И это не предел. Учитывая, что парк чартерных бизнес-джетов значительно поредел после введения санкций, некоторые участники рынка стали фрахтовать большие коммерческие лайнеры в VIP-комплектации и продавать их покресельно. Самый известный из них – черный Boeing 757 авиакомпании Azur Air. В салоне 72 места бизнес-класса, цена кресла зависит от направления. Например, по маршруту Москва – Дубай за место придется выложить 6 тыс. евро.

### ***Открытые закрытые направления***

Популярные маршруты среди чартерных пассажиров не менялись десятилетиями. В топе всегда



фигурировали Ницца, Женева, Пиза, Лондон, Париж, Милан, Шамбери, Берлин. За последние полтора года запреты скорректировали направления, и в лидеры вырвались Арабские Эмираты, Турция, Мальдивы, Кипр, страны СНГ, например Армения. По понятным причинам частично отпали европейские направления, им на смену пришел интерес к внутренним российским локациям. В первую очередь к Сочи и Минводам с их горнолыжными курортами.

По оценке Дмитрия Петровича из Vizavnews.ru, в пятерку международных направлений из Мо-

сквы сейчас входят Стамбул, Дубай, Ташкент, Ереван, Алма-Аты. Топовые внутренние направления из Москвы – Сочи, Петербург, Минводы. Почему статистика традиционно берет за основу полеты из Москвы? Все просто: в столице, с ее высокой концентрацией ликвидности, есть кому летать, а аналитикам есть кого считать. Большинство операторов, бортов, брокеров и рейсов сосредоточены именно в Москве.

А что же с Европой и так ли верна статистика? И да, и нет. Прямое авиасообщение между нашими странами нет, но влететь в Европу на частном са-

молете при желании можно. Не просто так среди популярных городов для полетов из Москвы фигурируют Стамбул, Дубай, Ереван. Это не только конечные точки маршрута, но и стыковочные узлы для полетов в закрывшуюся Европу.

Чтобы без нарушений и ненужных рисков влететь в Европу, важно знать негласные правила. Первое – нельзя прилететь на частном самолете по российскому паспорту или ВНЖ европейской страны. Не пустят. Но часть иностранных операторов, лояльная к российским пассажирам, организует полеты по следующему принципу. На борту должен лететь минимум один пассажир с нероссийским паспортом или хотя бы двойным гражданством, а остальные путешественники могут быть российскими гражданами.

Не стоит упускать и другой нюанс. Разные страны Европы по-разному дают слоты чартерным бизнес-джетам с российскими гражданами на борту. Например, наиболее лояльными являются авиационные власти Италии, Испании, Греции, некоторых городов Франции. С большой неохотой разрешение на прилет дадут в Германии и Австрии. А вот куда точно не стоит бронировать чартер – это в Прибалтику и Скандинавию. Вы можете даже оплатить рейс, но, если слот не дадут, стоимость, скорее всего, не вернут.

### ***Доверяй, но проверяй***

Чтобы пассажир не держал в голове тонкости, нюансы и постоянно меняющиеся ограничения и запреты на полет, на рынке бизнес-авиации принято прибегать к услугам специалистов. В отрасли ра-



ботают два типа компаний, предлагающих аренду чартерного самолета. Первый и самый массовый – это брокеры. Их преимущество – проработка нескольких конкурентных вариантов от разных авиакомпаний, на любой вкус и кошелек. Второй тип – это собственно авиакомпании (операторы), которые эксплуатируют бизнес-джеты. Их козырь – возможность дать цену без комиссии брокера, но только на свои самолеты.

Не стоит забывать, что выбор теперь крайне ограничен из-за ухода европейских операторов, поэтому большой вариативности предложений ждать от брокеров не стоит. Кстати, комиссия за их работу нигде не регламентируется, но, как правило, не превышает 3–5% от рейса.

При первом обращении к брокеру не поленитесь съездить в офис и убедитесь, что там работает не один человек с телефоном, а организация, способная предоставить услуги даже в форс-мажорных обстоятельствах. Еще лучше опросите знакомых и получите рекомендацию проверенного брокера. И помните, что коммерческое предложение на перелет не может быть слишком дешевым. Эти простые правила позволят избежать испорченного рейса.

### ***Лететь не страшно***

Нельзя не признать, что санкции больно ударили по такому важному сектору бизнес-авиации, как техническое обслуживание самолетов. В первые месяцы 2022 года собственники бизнес-джетов

столкнулись с отказами в предоставлении услуг и запчастей по программам пост- и гарантийной поддержки от производителей и других поставщиков. Соли добавляет тот факт, что традиционно «условно российские» бизнес-джеты ремонтировались в Европе, так как в России не проводились сложные или крупные формы ТО. Тем не менее частные самолеты продолжают летать, и вот почему.

Во-первых, в любом законе есть лазейка, даже если этот закон – санкции. Согласно правилам Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), воздушное судно, принадлежащее физическому или юридическому лицу в России и сдающееся в аренду нероссийской авиакомпании, может быть обслужено, если договор лизинга налагает на арендатора обязательство по техническому обслуживанию этого воздушного судна. Правда, исключения составляют случаи, когда бизнес-джет используется для полетов между пунктами внутри России.

Во-вторых, для полетов в самой России уже практикуется такое модное явление, как параллельный импорт. Разумеется, посредническая схема накладывает значительные издержки на доставку и стоимость запчастей. Но тут уже каждый выбирает сам: платить и продолжать летать либо переформатировать бизнес и искать для эксплуатации другую технику. Как показывает практика, операторы не свернули свой бизнес. Центры технического обслуживания отказываются от комментариев, опасаясь санкций, а это значит, что выход все-таки найден.

*Анна Назарова, Wealth Navigator*





## Самолет недели

Оператор/владелец: *private*

Тип: *Cessna 172N Skyhawk*

Год выпуска: *1978 г.*

Место съемки: *май 2023 года, над г. Коломна, Московская область*



Фото: Дмитрий Петроченко