



Середина января – пора первых итогов состояния рынка в завершившемся году. Так чем же запомнился нам год 2019? Производители самолетов бизнес-авиации завершили 2019 год с высокими показателями: прогнозируется рост поставок на 10% по сравнению с прошлым годом, до 700 воздушных судов. Во многом это случилось благодаря притоку новых сертифицированных моделей, таких как Bombardier Global 7500, Cessna Citation Longitude, Embraer Praetor 600, Gulfstream G500/600 и Pilatus PC-24. Хотя такие показатели не рекорд, эксперты отмечают, что это только в четвертый раз за последнее десятилетие, когда годовые поставки превысили отметку 700 самолетов.

Ожидается, что относительно хорошие времена продолжатся и в 2020 году, поскольку производители деловых самолетов наращивают производство новых моделей. Но ослабевающий спрос на большую часть устаревших продуктов, опасения рецессии и дальнейшие торговые войны, вероятно, нивелируют эти выгоды в новом десятилетии. И это означает, что в текущем году вероятен более низкий процентный рост поставок. Подробнее о прогнозах на текущий год читайте в этом номере.

Из наиболее читаемого на этой неделе стоит выделить сообщение из Евроконтроля. Теперь при определении коэффициента расстояния, который применяется для расчета платы за полет над территорией Европы, будет использоваться фактический маршрут полета. Ранее коэффициент расстояния рассчитывался на основе последнего поданного плана полета. Новые критерии могут привести к увеличению тарифов для некоторых операторов.



Первый свободный полет совершил CityAirbus

Аппарат CityAirbus совершил полет во второй раз, в мае 2019 года к машине были прикреплены страховочные канаты

стр. 18



«Позорный полет» влияет на отрасль

В наступившем году движение «позор полета» окажет значительное влияние на отрасль бизнес-авиации на развитых рынках

стр. 19



Над отраслью довлеет неопределенность

Несмотря на позитивные результаты года, в среднесрочной перспективе эксперты ожидают сложные времена

стр. 20



Миллиард долларов на ветер

Ежегодно на наценках брокеров клиенты, пользующиеся чартерными бизнес-джетами, теряют до \$1,2 млрд

стр. 22

Gulfstream
G650ER



Трафик в США завершил год ростом

Согласно данным TraqPak, опубликованным консалтинговой компанией Argus, общее количество рейсов деловых самолетов в Северной Америке и Карибском бассейне в декабре 2019 года выросло на 6,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Драйвером роста стала активность в выходные дни, которая за месяц увеличилась почти на 23%. Компания прогнозирует, что трафик в январе 2020 года увеличится на 5,8% по сравнению с прошлым годом.

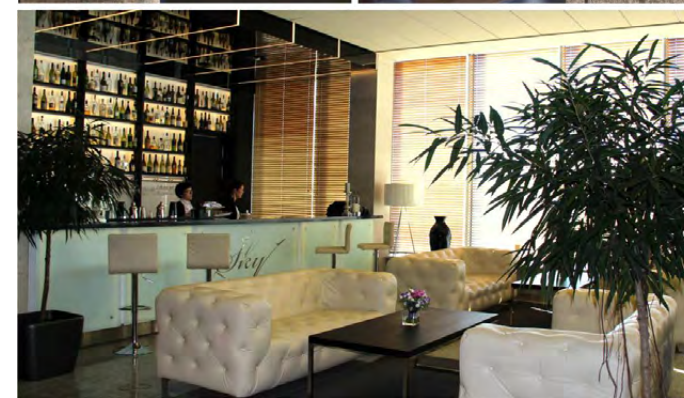
В прошлом месяце все сегменты полетов были в плюсе. Трафик долевых рейсов показал наибольший рост по сравнению с декабрем 2018 года, на 11,9%. За ними последовали коммерческие чартеры (Part 135) с ростом 7,7% и частные рейсы (Part 91) – на 5,3%.

Аналогичным образом, во всех категориях деловых самолетов в прошлом месяце наблюдалось увеличение активности по сравнению с прошлым годом. Лидерами стали бизнес-джеты среднего размера

с ростом на 8,9%. Следующий результат показали легкие джеты – на 7,6%, крупноразмерные самолеты – на 7,2% и турбовинтовые – на 4,3%.

Примечательно, что в декабре 2019 года произошло несколько двузначных приростов в годовом исчислении в отдельных категориях в чартерном и долевом сегментах. Так, среднеразмерные и крупноразмерные бизнес-джеты, летающие по Part 135, показали рост на 10,3% и 12,5% соответственно, в то время как легкие и средние джеты в долевом владении летали, соответственно, на 12% и 16,8% больше. Единственное снижение в отдельных категориях было зафиксировано у турбовинтовых и крупноразмерных самолетов в долевом владении, которые летали на 5% меньше каждый.

В декабре юго-восток США был лидером по количеству выполненных рейсов (61 898), в тройку лидеров также вошли юго-западное побережье (33 825) и центральный юг (32 581).



Тел./Факс: +7 (812) 240-0288
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLPJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Dassault Falcon окажет техподдержку клиентам в Давосе

Французский производитель Dassault Falcon, как и в прошлом году, предложит своим клиентам, прилетающим в швейцарский Давос на ВЭФ (21-24 января 2020 г.), круглосуточную техническую поддержку при возникновении каких-либо неполадок с бизнес-джетами. Специалисты компании будут находиться в аэропорту Цюриха, где сосредоточены три уполномоченных сервисных центра Dassault Falcon, сертифицированные для выполнения работ на всех моделях производителя.

Кроме того, при возникновении экстренной ситуации всем владельцам самолетов Dassault Falcon будут доступны все виды запасных частей, которые могут быть поставлены из центра в Ле Бурже в

течение всего трех часов. В дополнение к технической поддержке специалисты Dassault Falcon также помогут владельцам координировать работу с местными авторизованными сервисными центрами и ближайшими складами запчастей для обеспечения минимальных задержек вылета.

Производитель также предложит клиентам сервис GoTeam в AOG-ситуациях с помощью пакета FalconResponse, разработанного компанией Dassault Aviation, который включает в себя первое в отрасли предложение использовать резервный борт компании. Компания эксплуатирует два специализированных самолета Falcon 900, используемых FalconResponse для поддержки клиентов.





МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛетаМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE





Волваздел и Сблв 2009 лалалел горувалл марелл компалл Волваздел лс. лл лел десерлн струкчур лБолваздел лс. Вол лрала заллшлелл.

Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Евроконтроль изменяет критерии расчета ставок за пролет над Европой

Евроконтроль теперь при определении коэффициента расстояния, который применяется для расчета платы за полет над территорией Европы, использует фактический маршрут полета. Ранее коэффициент расстояния рассчитывался на основе последнего поданного плана полета. Новые критерии могут привести к увеличению тарифов для некоторых операторов.

Это изменение было «обусловлено увеличением доступности данных о рейсах и самолетах, и гарантирует, что провайдеры аэронавигационного обслуживания получают доходы за те рейсы, которые фактически прошли через их воздушное пространство», - сообщает Евроконтроль. «Это также должно повысить предсказуемость и, как следствие, поддержать наиболее эффективное использование воздушного

пространства в маршрутной сети, поскольку устраняет стимул для операторов применять тарифы с оптимизированными планами полетов, которые не всегда соблюдаются».

Евроконтроль устанавливает принципы взимания сборов и собирает их от имени государств-членов. Сами фактические сборы устанавливаются аэронавигационными возможностями, созданными в каждой из стран-членов. Подробная информация об изменениях в критериях, а также список того, как каждая страна определяет свои сборы, содержится в ежегодных обновлениях Евроконтроля «Условия применения системы маршрутных сборов и условий оплаты» и «Принципы установления тарифов сборов для внутренних маршрутов и расчета ставок».



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

JSX запустит новый регулярный маршрут

Чартерный оператор JSX (ранее JetSuiteX) 2 апреля планирует запустить регулярный маршрут между международным аэропортом Портленда (PDX) и международным аэропортом King County/Boeing Field (BFI). Это станет восьмым пунктом назначения в маршрутной сети оператора в дополнение к Orange County (SNA), Las Vegas (LAS), Concord/East Bay (CCR), Oakland (OAK), Phoenix (PHI), Burbank (BUR), и сезонно Mammoth Mountain (MMH).

«Всего за четыре года мы выросли до более чем 2200 рейсов в месяц, что является очевидным свидетельством того, что этот тип авиаперевозок заполняет пустоту, оставленную крупными перевозчиками, одновременно удовлетворяя ранее неосуществимые

потребности как бизнесменов, так и отдыхающих», - сказал генеральный директор и соучредитель JSX Алекс Уилкоккс. JSX начнет летать по новому маршруту с пяти ежедневными рейсами в оба конца на 30-местных Embraer 135 и 145 с салоном бизнес-класса. Тариф в одну сторону начинается от \$49.

Алекс Уилкоккс, который также является соучредителем и генеральным директором бизнес-оператора JetSuite, участвовал в запуске JSX в 2016 году, наблюдая за ростом спроса на рейсы на короткие расстояния в JetSuite, в то время как регулярные авиакомпании фиксировали двузначное снижение спроса на рейсах до 500 миль.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Flaris LAR 1 приступит к сертификационным испытаниям в конце января

Польская компания Metal Master в конце января приступает к сертификационным испытаниям своего «персонального джета» Flaris LAR 1. Производитель планирует завершить заводские испытания в конце третьего квартала текущего года. Второй прототип параллельно будет задействован для наземных испытаний, в частности авионики и системы автоматического взлета и посадки FFAS. Весной 2020 года производитель продемонстрирует самолет, оснащенный FFAS и автопилотом Genesys Aerosystems.

Свой первый полет Flaris LAR 1 совершил в марте 2019 года. «Мы завершили все наземные испытания и просто дорабатываем самолет, прежде чем начать на нем полеты в рамках сертификационных испытаний», - говорит основатель Metal Master Рафал Ладзински.

По его словам, первые испытания дали Metal Master «жизненно важную информацию об основных характеристиках управляемости самолета, его стабильности, летных характеристиках и аэродинамической конфигурации». Все уточнения будут включены в проект LAR 1 «и мы возобновим летные испытания, а откроем книгу заказов, как только на 100% будем удовлетворены самолетом».

После примерно 50 часов летных испытаний Metal Master рассчитывает получить для самолета с двигателем Williams International FJ33-5A польский сертификат экспериментального воздушного судна S-1. Это позволит компании начать поставки LAR 1 «нетерпеливым» местным клиентам, «которые просто хотят летать ради удовольствия», - говорит Ладзински. Он рассчитывает достичь этого рубежа к концу года, и тогда LAR 1 будет представлен EASA.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Признанный
уровень качества**


| Best FBO
in Europe




Dassault проведет в 2020 восемь технических семинаров

В 2019 году Dassault привлек более 1800 участников на свои семинары Falcon Maintenance and Operations (M&O). В этом году французский производитель планирует провести тур этой программы по восьми городам, который начнется 1 апреля в Париже.

Эти сессии предоставят подробную техническую информацию о линейке бизнес-джетов Falcon. Интерактивные сеансы, которые относятся к конкретным моделям и носят общий характер, охватывают целый ряд тем: от устранения неполадок до повышения надежности и обновления STC. Команда поддержки пилотов Dassault Falcon будет проводить специальные сессии для пилотов.

Кроме того, на этих сессиях будет представлена обновленная информация о расширении сети сервисных центров, поскольку компания строит свою стратегию на сближение со своей глобальной кли-

ентской базой. В 2019 году компания расширила свою деятельность в Европе, Африке, на Ближнем Востоке и в Азии, дополнительно увеличив штат почти на 1000 технических специалистов в 17 местах.

«Эти семинары обеспечивают важную обратную связь, которая позволяет нам постоянно улучшать качество обслуживания клиентов Falcon», - сказал Джин Кайанакис, старший вице-президент всемирной сети центров обслуживания и поддержки клиентов.

Наряду с текущими продуктами, мероприятия M&O, запланированные 1 и 2 апреля в Париже и 8 апреля в Далласе, будут охватывать классические Falcon, в том числе модели 10, 20 и 50. Другие сессии состоятся 16 апреля в Денвере; 23 апреля, Тoluка, Мексика; 29 апреля, Сан-Паулу, Бразилия; 12 мая, Уайт-Плейнс, Нью-Йорк; 19 мая, Чикаго; и 21 октября, Пекин.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Первый Bell 505 поставлен российскому клиенту

Уральская Вертолетная Компания – URALHELICOM готовится передать клиенту первый в России вертолет Bell 505. Как поясняют в компании, после регистрации и получения сертификата летной годности вертолет был передан частному клиенту в Уральском регионе для дальнейшей эксплуатации. К настоящему моменту вертолет налетал 20 часов без замечаний. Российский сертификат типа на Bell 505 был получен в апреле прошлого года.

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667

км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации. При создании модели американская компания Bell руководствовалась задачей сделать его наиболее безопасным, эффективным и надежным. Одним из факторов успеха новой модели считается ее сравнительно невысокая цена – \$1,4 млн., позволяющая конкурировать с Robinson R66 стоимостью \$1,15 млн.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Comlux – новый оператор Pilatus PC-24

Comlux стал новым оператором бизнес-джета Pilatus PC-24. Новое воздушное судно 9H-SBK внесено в мальтийский АОС компании. Эту информацию подтвердил и глава Comlux Ричард Гаона на своей странице в LinkedIn. Первоначально самолет будет эксплуатироваться в интересах владельца, в будущем планируется сдача самолета для чартерных перелетов.

Comlux Group – одна из ведущих компаний на рынке чартерных VIP-услуг, осуществляющая деятельность по всему миру и обеспечивающая высокие стандарты качества и надежности. Помимо чартерных перевозок, Comlux предлагает полный пакет услуг для VIP-клиентов, которые имеют собственный самолет, включающий услуги по управлению и обслуживанию воздушного судна. Данный пакет включает в себя услуги по эксклюзивному управлению воздушного судна, консалтинг по вопросам приобретения и продажи, дизайн и оборудование салона, а также услуги

по техническому обслуживанию и инжинирингу.

Напомним, что швейцарский производитель Pilatus Aircraft за девять месяцев прошлого года передал заказчикам 27 реактивных PC-24. Окончательные данные за 2019 год будут опубликованы ближе к февралю. Между тем поставки нового PC-24 перевалили за отметку в 50 самолетов. Суммарный налет парка превысил показатели в 15000 летных часов. Лидер парка уже «накопил» 1400 летных часов всего за 20 месяцев эксплуатации. После производства 40 самолетов PC-24, запланированных в этом году, темп сборки увеличится до 50 самолетов в следующем году, а также может еще возрасти. Тем не менее, в Pilatus поясняют, что максимальный темп на производственном объекте PC-24 в Штансе, Швейцария, составляет 60 самолетов в год. Спрос на PC-24 намного превышает возможности компании, и компания рассматривает другие варианты расширения производства, например, второй завод.



Фото insta-stalker.club

**САМЫЙ ЛУЧШИЙ ТУРБОПРОП
В МИРЕ СТАЛ ЕЩЕ ЛУЧШЕ –
PC-12 NGX!**

**СТАНЬТЕ ВЛАДЕЛЬЦЕМ
САМОЛЕТА PILATUS!**

**PC-24 –
ЕДИНСТВЕННЫЙ ДЖЕТ,
КОТОРЫЙ САДИТСЯ НА ГРУНТ**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

Global Jet Concept выводит на чартерный рынок Falcon 8X

Global Jet Concept начинает предлагать коммерческие перелеты на новом типе воздушного судна – Dassault Falcon 8X. 14-местный бизнес-джет 2019 года выпуска внесен в люксембургский АОС (LX-LXL) и будет базироваться в Женеве. Пассажирский салон оборудован кухней, CD-DVD, Wi-Fi, Satphone, а также шестью полноценными спальными местами. Пассажиры могут пользоваться видеотекой самолета, которая насчитывает 1000 фильмов, музыки и сериалов. Также есть возможность подключения персонального устройства. Варианты компоновки: 1 double king + 1 double small + 2 single // 1 double king + 3 single // 1 double small + 4 single // 5 single. Дальность полета самолета составляет 11300 км.

Global Jet Concept была основана в 1999 году. За более чем 20 лет работы компания приобрела внуши-

тельный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Пекине, Монако и Москве. На сегодняшний день под управлением Global Jet Concept находится более 70 самолетов. Воздушный парк перевозчика состоит как из собственных воздушных судов, так и из самолетов частных владельцев, находящихся в управлении.

Напомним, что в конце декабря Dassault поставил заказчику шестидесятый Falcon 8X. Сверхдальнемагистральный 8X – флагман линейки бизнес-джетов компании Dassault Falcon. Самолет способен летать со скоростью 0,9 Маха на расстояние до 11945 км без

дозаправки. При этом усовершенствованная конструкция крыла, и новая силовая установка делает бизнес-джет до 35% более экономичным, чем любой другой сверхдальнемагистральный самолет этого типа. Самолет оснащен инновационной системой EASy третьего поколения, трехмерным метеолокатором и пилотажным индикатором Falcon Eye Head-Up Display, совмещающим реальную картину и синтезированное изображение. Уникальная трехдвигательная схема самолета Falcon повышает безопасность полета, особенно над водными пространствами и при взлете в горных условиях. Благодаря самой длинной кабине в семействе Falcon модель 8X предлагает большой выбор конфигураций салона. Более 30 опций компоновки салона включают три зоны отдыха, три варианта кухни в зависимости от размера, два вида отделений для экипажа.



JET
EXECUTIVE TRADING

Aircraft trading. Bringing you over **30 years of aviation expertise**

Покупка и продажа бизнес-джетов
Со знанием дела. Более 30 лет опыта в авиации

+ 41 22 819 18 11 - info@jetswiss.ch - Geneva, Switzerland - jetswiss.ch

На продажу выставлен один из Bombardier Global XRS Билла Гейтса


Второй бизнес-джет Bombardier Global XRS, принадлежащий одному из создателей и бывшему крупнейшему акционеру компании Microsoft Биллу Гейтсу, выставлен на продажу. Речь идет о воздушном судне N887WM 2008 года выпуска. Самолет выставлен на продажу по цене \$17,495,000.

Интерьер самолета выполнен исходя из личных пожеланий бывшего владельца, именно по этой причине, как считают эксперты, продать лайнер быстро, скорее всего, не получится. Основная причина расставания с любимым активом – получение двух новых самолетов Gulfstream G650.

В конце 2018 года Гейтс получил новый Gulfstream G650 с бортовым номером N194WM. Билл Гейтс

решил сохранить бортовой номер, в котором зашифрованы имена его и супруги (Уильям и Мелинда). Напомним, что полное имя Гейтса – Уильям Генри Гейтс III. N194WM до последнего времени «числился» за первым Global миллиардера. Второй G650 пришел в распоряжение бизнесмена в конце прошлого года.

Билл Гейтс один из создателей (совместно с Полом Алленом) и бывший крупнейший акционер компании Microsoft. До июня 2008 года являлся руководителем компании, после ухода с поста остался в должности ее неисполнительного председателя совета директоров. Также является сопредседателем благотворительного Фонда Билла и Мелинды Гейтс, членом совета директоров Berkshire Hathaway, гендиректором Cascade investment.



ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР

Безопасность полетов
Безопасность топливообеспечения

17 МАРТА 2020 | МОСКВА, ОТЕЛЬ "АЭРОСТАР"

bizavsafety.aero

Jet Edge приобретает JetSelect Aviation

Американский оператор Jet Edge закрыл сделку по приобретению JetSelect Aviation, что делает его крупнейшим чартерным оператором в Соединенных Штатах. Суммарный парк бизнес-джетов после приобретения вырос почти до 90 самолетов. Парк JetSelect Aviation до закрытия сделки составлял 18 бизнес-джетов, более половины из них – Challenger 300/350. JetSelect, базирующаяся в Колумбусе, продолжит выполнять операции в течение шести месяцев, но уже в июле полностью интегрируется под бренд Jet Edge International, при этом новый владелец планирует сохранить существующую команду JetSelect Aviation и продолжить работу на базе в Колумбусе.

После продолжительного роста и привлечения частных инвестиций Jet Edge International, базирующаяся в Ван-Найс, штат Калифорния, делает упор на совершенствовании своей инфраструктуры, чтобы позволить компании создать самую надежную платформу для предоставления услуг в частной авиации. Значительные вложения в технологии в сочетании с расширением парка на 14 новых самолетов за последние шесть месяцев благодаря многочисленным соглашениям по управлению, обещают закрепить позиции Jet Edge в качестве ведущего оператора в бизнес-авиации. В дополнение к увеличенному парку самолетов идет расширение управленческой команды в рамках подразделения по продаже самолетов Jet Edge Partners.

В течение 2019 г. Jet Edge заключила множество соглашений по управлению самолетами Gulfstream, Bombardier, Embraer и Dassault. Среди пополнений флота – два Gulfstream GV, а также GIV-SP, G450 и Dassault Falcon 2000. Сейчас компания находится в процессе добавления в парк двух самолетов GIV, G200, двух BBJ и Bombardier Global Express.

Jet Aviation укрепляет позиции в Нидерландах

Jet Aviation сертифицировала FBO в Амстердаме и Роттердаме по стандарту IS-BAH Stage I. Сертификация по стандарту IS-BAH Stage II намечена на декабрь 2021 года.

Международный стандарт IS-BAH разработан как свод правил для провайдеров услуг по наземному обслуживанию деловой авиации, в основе которого лежит система управления безопасностью полетов. IS-BAH повторяет структуру Международного стандарта эксплуатации воздушного судна деловой авиации (IS-BAO) и включает в себя первую программу по безопасности при наземном обслуживании Национальной ассоциации воздушного транспорта США (NATA).

IS-BAH является глобальным отраслевым стандартом для операторов по наземному обслуживанию бизнес-авиации по всему миру и соответствует требованиям и международной практике ИКАО, включая требова-

ния к системам управления безопасностью полетов (SMS). Стандарт запущен на выставке EBACE-2014.

В октябре 2018 года Jet Aviation объявила о завершении сделки по приобретению KLM Jet Center, поставщика комплексных услуг FBO и наземного обслуживания в аэропортах Амстердама и Роттердама. Благодаря присутствию в двух лучших аэропортах Европы, приобретение KLM Jet Center является важным шагом в укреплении позиций Jet Aviation в качестве ведущего поставщика услуг FBO в Европе.

«Амстердам и Роттердам – очень привлекательные места для владельцев и операторов бизнес-джетов», – сказал Роб Смит, президент Jet Aviation. «Эти два FBO ежегодно обслуживают более 7500 рейсов и расширят возможности клиентов Jet Aviation. Как и мы, KLM Jet Center известен своими возможностями, опытом, устойчивыми ценностями и приверженностью в обслуживании клиентов».



Blade пришел в Индию

Американский вертолетный оператор Blade Urban Air Mobility (базируется в Нью-Йорке, Лос-Анджелесе и Сан-Франциско) и индийская группа Hunch Ventures анонсируют проект по запуску вертолетного такси в Индии, сообщает AIN. У компании Blade India также есть твердые планы по расширению вертолетных услуг в сфере бизнеса, паломничества и туризма в Индии.

Первым вертолетом в парке Blade India стал Airbus H130, который выполняет полеты между Мумбаи, коммерческой столицей Индии Пуной (промышленный и автомобильный центр) и городом паломников Ширди. С момента запуска в ноябре прошлого года коэффициент загрузки составил более 80%, а подавляющее большинство клиентов за этот период совершали рейсы более одного раза. С середины января Blade India планирует добавить в парк и Bell 407, а также открыть регулярное сообщение между Мумбаи и Пуной. Первым серьезным испытанием для новой компании стала перевозка клиентов на концерт U2, который проходил в Мумбаи. За сутки Blade India выполнила 14 рейсов, перевезя 89 пассажиров (15 минут полета вместо 2,5 часов на автомобиле).

«Сегодня вертолетные путешествия актуальны для индийских клиентов. Мы предлагаем главное решение – экономия времени. На всех вертолетных площадках мы построили фирменные VIP залы, которые придают стиль и роскошь путешествию», – комментируют в компании.

Blade India в настоящее время планирует расширение географии присутствия до южного штата Карнатака (столица Бангалор). Подробная информация будет опубликована к концу следующего месяца.

Автопроизводители распробовали eVTOL

Заявив о себе как о «компании глобальной мобильности», японский автопроизводитель Toyota Motor Corp. в среду объявил о партнерстве с разработчиком eVTOL Joby Aviation и инвестициях в размере \$394 млн. Эти вложения делают Toyota ведущим инвестором в только что завершеном финансировании Joby выпуском ценных бумаг серии C на \$590 млн, что на сегодняшний день увеличивает общее финансирование калифорнийской компании до \$720 млн.

«Воздушные перевозки были долгосрочной целью для Toyota, и, хотя мы продолжаем нашу работу в автомобильном бизнесе, это соглашение устремляет наш взор в небо», – сказал президент и генеральный директор Toyota Акио Тойода. «Решая задачу авиаперевозок вместе с Joby, новатором в развивающейся сфере eVTOL, мы раскрываем потенциал, способный революционизировать будущие перевозки и жизнь. Благодаря этому новому и захватывающему начина-

нию мы надеемся предоставить свободу передвижения и удовольствие клиентам повсюду, и на земле, а теперь и в небе».

В рамках этого партнерства исполнительный вице-президент Toyota Шигеки Томояма войдет в состав совета директоров Joby, а автопроизводитель будет использовать свой опыт в области производства, качества и контроля затрат для разработки и производства пилотного прототипа eVTOL Joby на четыре пассажира.

Ожидается, что инвестиции и опыт Toyota ускорят разработку и сертификацию eVTOL Joby. «Это сотрудничество с Toyota представляет беспрецедентные средства и ресурсы нам и этой новой отрасли от одного из ведущих мировых автопроизводителей», – сказал основатель и исполнительный директор Joby Джо Бен Бевирт.



Мексика еще раз продает BBJ787

Правительство Мексики во второй раз выставит на продажу самолет BBJ787-8. Сейчас лайнер находится в Southern California Logistics Airport, где долг за его техническое обслуживание уже превысил сумму в \$1,5 млн. Как отмечают мексиканские СМИ, борт №1 становится головной болью для правительства Андреса Мануэля Лопеса Обрадора. Сам президент во вторник заявил, что правительство пересматривает варианты продажи самолета, который является «очень роскошным» в достаточно сложные для страны времена.

Самолет, купленный его предшественником Энрике Пенья Ньето, вмещает 82 пассажира и сможет беспосадочно выполнять полеты на расстояние до 17760 км. Общая площадь салона составляет 223 кв.м. Шикарный лайнер с бортовым номером XC-MEX приступил к полетам в марте 2016 года. Разработкой интерьера и кастомизацией занималась Associated Air Center (входит в группу StandardAero). По данным Universal, казне самолет обошелся в \$219 млн.

Сразу после своей инаугурации в конце 2018 года, Андрес Мануэль Лопес Обрадор поручил правительству продать лайнер, решив вместо этого летать коммерческими авиакомпаниями, чтобы высказать мнение «о его скромном правительственном стиле». Президент неоднократно критиковал покупку самолета как слишком щедрую для лидера страны с миллионами людей, живущих в бедности.

Десять потенциальных участников торгов в прошлом году так и не дали вменяемых предложений. Хотя мексиканская сторона настаивала на цифре в \$130 млн., адекватных предложений не поступило, комментирует Хорхе Мендоса, исполнительный директор государственного банка Banobras, который контролирует процесс продажи.

Искусство на фюзеляже

Duncan Aviation, крупнейший в мире провайдер ТОиР бизнес-авиации, недавно вновь порадовал публику эксклюзивной ливреей. В этот раз объектом искусства стал Cessna Citation 560XLS, на который была нанесен рисунок художницы Нэнси Фридеманн Санчес. Ливрея была заказана Робертом Дунканом, почетным председателем семейной компании Duncan Aviation, и его женой Карен, поклонницей искусства, которая вдохновилась работой Санчес на художественной выставке.

Процесс проектирования занял целый год. Санчес начала с небольших набросков различных элементов, которые в конечном итоге были добавлены поверх основного цвета Citation с помощью трафарета и рисунка от руки. Ливрея самолета была разделена на 14 секций, и команда из шести специалистов кропот-

ливо наносили основные элементы на фюзеляж, при этом важно было не потерять драгоценные оттенки, рассказывает специалист по окраске Стейси Финч. Всего было использовано 23 специальные краски, которые соответствовали рисунку художника.

Интерьер салона также получил обновление, с новым обшивкой, оконными панелями, нижними боковинами, сиденьями и ковровым покрытием. Модернизация кабины коснулась комплекса авионики Garmin G5000, которая впервые была установлена Duncan.

«В итоге у нас получился летающий рекламный щит, который привлекает внимание людей и показывает им, что Duncan Aviation отличается от остальных», - сказал Роберт Дункан, добавив, что люди либо будут любить его, либо ненавидеть.



Dumont получил 27-й Falcon 2000

Американский провайдер Dumont Aviation получил последний из двадцати семи заказанных бизнес-джетов Dassault Falcon 2000, которые были приобретены на вторичном рынке для замены Falcon 50. В компании не раскрывают имя прошлого владельца самолетов, но скорее всего речь идет о компании NetJets, которая активно эксплуатировала 10-местную версию Dassault Falcon 2000 в США, и в настоящее время избавляется от этих самолетов в связи с приходом новую технику.

Договор на поставку первой партии из десяти Falcon 2000 оператор заключил в 2017 году, а в третьем квартале 2018 года – на семнадцать самолетов. Таким образом, Dumont Aviation стал крупнейшим эксплуатантом бизнес-джетов Falcon в мире.

Основатель и исполнительный директор компании Дэн Пирайно отмечает, что Falcon 2000 отвечал всем требованиям, и время было идеальным, так как предыдущий оператор также стремился обновить свой парк. Dumont Aviation также предоставляет услуги ТОиР для семейства Dassault Falcon, поэтому каждый из двадцати семи самолетов перед началом эксплуатации был отремонтирован и перекрашен. Средний возраст джетов составляет 17 лет.

«Благодаря своему интерьеру, высокоскоростному Wi-Fi и отличным возможностям по беспосадочному перелету, самолет был хорошо принят клиентами», – добавляют в компании. «Мы подписываем новых клиентов на нашу программу Jet Card почти каждую неделю».

Не исключает глава компании и возможность выхода на европейский рынок, путем создания в течение следующих 12–18 месяцев постоянной базы в одном из европейских аэропортов.

Еххаего получил первый из двух Dassault Falcon 7X

Чартерный оператор из Нидерландов Еххаего получил первый из двух заказанных бизнес-джетов Dassault Falcon 7X. Самолет прибыл в распоряжение заказчика с североамериканского завода французского производителя в Литл-Роке и уже вскоре приступит к полетам. В начале февраля компания из Эйнховена ожидает поставку второго самолета того же типа. Как отмечают представители компании, Еххаего планирует работать на 7X, как в Европе, так и укрепить свои позиции на мировом рынке чартерных перевозок на ультрадальних бизнес-джетах.

Falcon 7X дает возможность летать без остановок в течение почти 13 часов, с максимальной дальностью 11.000 километров. Это означает, что до таких мест, как Лос-Анджелес, Гонконг и Буэнос-Айрес, можно без пересадок добраться из Амстердама. 7X может перевозить до 14 пассажиров в своем салоне, в то

время как его расход топлива, как утверждает производитель, до 30% меньше, по сравнению с другими бизнес-джетами в данном классе. С добавлением двух новых самолетов 7X в парк Еххаего общее количество этих самолетов, зарегистрированных в Нидерландах, увеличивается с двух до четырех.

«Получение первого из двух Falcon 7X – фантастический момент в развитии Еххаего», – говорит генеральный директор Родерик Буйс. «Это не только большая честь и привилегия эксплуатировать эти самолеты, но и возможность еще больше укрепить наши позиции на рынке чартерных самолетов большой дальности. За исключением Австралии и Новой Зеландии, теперь мы можем летать напрямую из Европы во все важнейшие деловые центры мира. И наш летный экипаж, и сотрудники офиса уже давно ожидают этого замечательного пополнения нашего парка».



В Норвегии - первый Falcon 8X

Sundt Air Management стал первым оператором бизнес-джетов Dassault Falcon 8X в Норвегии. Самолет получил бортовой номер LN-XAX и уже активно эксплуатируется. Помимо нового самолета, Sundt Air Management, которая базируется в Oslo Airport Gardermoen, оперирует Falcon 7X, Bombardier Challenger 350. Для чартерных рейсов компания предлагает Cessna Citation Sovereign. Для выполнения специальных миссий, например, патрулирования норвежских прибрежных вод в интересах военного ведомства, оператор эксплуатирует Beechcraft King Air 350 Special Mission.

В конце прошлого года Dassault поставил заказчику шестидесятый Falcon 8X. Сейчас больше всего «восьмерок» поставлено в США. За лидером по поставкам следуют Дания, Швейцария и Бельгия. Последними самолеты 8X получили клиенты из Турции и Египта. Также джеты поставлены в Россию, Индию, Бразилию, Германию, Турцию, Великобританию, Люксембург, Китай, ОАЭ и Грецию. Еще несколько бортов зарегистрированы на острове Мэн, Сан-Марино и Бермудах. Напомним, что первый 8X был передан клиенту в октябре 2016 года и сейчас к передаче заказчикам готовы более 10 машин.

Сверхдальнемагистральный 8X – флагман линейки бизнес-джетов компании Dassault Falcon. Как комментируют в компании, это удивительно быстрый самолет, способный летать со скоростью 0,9 Маха на расстояние до 11945 км без дозаправки. При этом усовершенствованная конструкция крыла, и новая силовая установка делает бизнес-джет до 35% более экономичным, чем любой другой сверхдальнемагистральный самолет этого типа.

Tamarack Aerospace утвердил план реорганизации

Американская компания Tamarack Aerospace планирует уже во втором квартале выйти из-под действия закона защиты от банкротства после того, как суд США утвердил план реорганизации, согласно которому компания выплатит всем своим кредиторам «в полном объеме все причитающиеся суммы».

По словам президента Tamarack Джейкоба Клингсмида, у компании есть «финансовое здоровье», чтобы полностью погасить все свои обязательства. «Мы ведем переговоры с рядом потенциальных клиентов, и весна всегда была для нас хорошим сезоном продаж», - отмечает он.

Летом прошлого года компания объявила о подаче заявки на защиту от банкротства в соответствии с Главой 11. Это решение компания назвала «прямым результатом» недавних Директив летной годности от FAA и EASA, которые поставили на прикол самолеты Cessna серии 525, оснащенные законцовками с системой активного снижения нагрузки (Atlas). «Решение о вступлении в Главу 11 (реорганизация) позволило Tamarack продолжать работать и сосредоточить свои усилия на поддержке клиентов и работе с EASA и FAA, поскольку регуляторы рассматривают предложение об отмене ограничений, налагаемых AD», - заявила компания, добавив, что банкротство будет «временным состоянием».



Daher сообщил о совместных с Quest Aircraft поставках в 2019 году

Французская компания Daher сообщает о производственных показателях работы в 2019 году. Данные представлены с учетом поставок самолетов Kodiak 100. Напомним, что в конце октября прошлого года Daher закрыл сделку по приобретению Quest Aircraft. Согласно сообщению производителя, за минувшие 12 месяцев клиенты получили 68 самолетов: 48 ТВМ 910/940 и 20 Kodiak 100 Series II. Таким образом, поставки в прошлом году немного упали. Напомним, что годом ранее клиенты получили 73 самолета: 50 ТВМ 910/930 и 23 Kodiak.

Северная Америка оставалась доминирующим рын-

ком для Kodiak, на которую приходилось 14 поставок (11 в США и три в Канаду). Также три самолета было отправлено в Китай, один в Таиланд. Еще две машины нашли своих новых хозяев в Европе.

Как и в случае с Kodiak, большинство моделей ТВМ были отправлены в США (38 самолетов). В Европу было поставлено шесть бортов (три в Германию, два в Великобританию и один в Россию). Еще три ТВМ получили клиенты в Латинской Америке (два в Бразилии и один в Мексике). Один ТВМ 940 был передан клиенту из Японии.



Генеральный директор Daher Дидье Каят удивил немногих, когда объявил в рамках NBAA 2019, что Quest Aircraft теперь официально является продуктом Daher. Но его комментарии позволили понять причины приобретения компании и ее планы на будущее. «Сделка была закрыта 1 октября», - сказал он, добавив, что единственным изменением будет смена названия на Kodiak Aircraft. Все сотрудники американской компании (320 человек) сохранили свои рабочие места. «В то время как оба семейства (ТВМ и Kodiak) являются турбовинтовыми однодвигательными самолетами, с аналогичными поставщиками силовой установки и пропеллеров (Pratt & Whitney Canada и Hartzell соответственно), Kodiak и ТВМ 910/940 предназначены для принципиально разных миссий. Kodiak – летающий внедорожник. Да, он не герметичный и тихоходный, но выполняет уникальные миссии и отащен современным комплексом авионики. В то же время ТВМ 910/940 оптимальный турбопроп с отличными характеристиками и непревзойденным комфортом в своем классе. В итоге мы получаем два топовых нишевых продукта. Это ключевое приобретение для Daher идеально согласуется со стратегией укрепления связей нашей компании с ведущими игроками аэрокосмического рынка Северной Америки. Quest была построена на основе ценностей, которые являются общими для наших двух компаний, с акцентом на превосходство и стремлением к высококачественному, и надежному продукту», - комментирует Каят.

Еще одно преимущество смешивания семейства ТВМ с Kodiak – географическое распределение. В то время как большая часть парка Kodiak (132 самолета) базируется в Северной Америке, 92 самолета эксплуатируются в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Daher видит в этом потенциал для расширения присутствия семейства ТВМ в этих регионах.

Первый свободный полет совершил CityAirbus

Свой первый свободный полет совершило воздушное такси, созданное отделением авиастроительной корпорации Airbus - Airbus Helicopters. Об этом сообщила газета Le Parisien. Этот проект осуществляется фирмой совместно с Автономным управлением парижского транспорта (RATP).

Аппарат CityAirbus совершил полет во второй раз, в мае 2019 года к машине были прикреплены страховочные канаты. Тогда были опробованы только двигатели и системы контроля полета.

Теперь же речь идет о практически завершенном аппарате, способном доставлять по воздуху четырех человек и перемещаться со скоростью 120 км/ч. Двигатели у летающего такси работают на электрической энергии, а взлет и посадка у него будут вертикальными.

В настоящее время участники программы изучают возможность ее реализации в регионе Парижа - Иль-де-Франс. Речь идет о том, чтобы постараться обеспечить летающими такси к Олимпийским играм 2024 года трассу между Парижем и Диснейлендом, а также создать маршрут перевозок пассажиров между городами Руасси и Сен-Дени.

По мнению участвующих в проекте экспертов, коммерческое использование летающих такси, позволяющее снять часть нагрузки с наземного транспорта, станет возможным к 2030 году. Тогда начнется обслуживание маршрутов между Парижем и Версалем, также будут налажены перевозки к бизнес-кварталу Дефанс.

По информации газеты Le Parisien, на данный момент технически летающие такси почти полностью готовы к полетам с пассажирами. Но предстоит еще

урегулировать вопросы, связанные с созданием и управлением такой транспортной системой. В частности, необходимо будет разработать соответствующие законы и нормативные акты, а также создать систему управления полетами, которые будут осуществляться на малых высотах и над городскими кварталами. Проблемы могут возникнуть и в связи с жалобами жителей на шум от пролетающих машин, снабженных несколькими крупногабаритными винтами.

Кроме того, необходимо будет найти места под посадочные площадки и надлежащим образом оборудовать их, в частности, аппаратурой для подзарядки батарей. Следует урегулировать и вопрос с тарифами за перевозку. Запланировано, что сервис будет не элитным, а общедоступным. Эксперты RATP считают, что цена полета на 1 км должна равняться €1-2.

Конкуренты на рынке

О разработке своего летающего такси для компании

Uber уже сообщила южнокорейская автокорпорация Hyundai. Эта система летающих такси должна начать функционировать в 2023 году. Машины будут рассчитаны на совершение полетов в коридорах высотой от 300 до 600 м на скорости в 290 км/ч. Первые пробные полеты должны быть совершены в этом году.

В феврале 2019 года американская компания Joby Aviation обеспечила себе инвестиции в \$100 млн на создание крупного 12-роторного такси. Оно должно быть способным перемещать пять человек на расстоянии в несколько сотен километров.

Китайская компания Ehang испытала 7 января свой аппарат в Северной Каролине. Полет продлился пять минут. Фирма уже через месяц должна получить в Китае лицензию на совершение коммерческих полетов.

Источник: ТАСС



«Позорный полета» влияет на отрасль

В соответствии с последним прогнозом авиационного аналитика Брайана Фоули, в наступившем году движение «позор полета» окажет значительное влияние на отрасль бизнес-авиации на развитых рынках, в то время как спрос на развивающихся рынках будет расти. «Есть события, которые говорят о том, что 2020 год будет складываться совсем не так, как 2019», - сказал Фоули.

Он полагает, что частные и корпоративные клиенты будут стремиться избежать осуждений и публичного унижения «Flygskam» или «позора полета», оплачивая сторонние программы компенсации выбросов

или отказываясь от владения воздушным судном и предпочитая чартерные или долевы полеты, по мере нарастания этого движения. «Это не совсем полезно для продаж новых бизнес-джетов, поставки которых в последнее десятилетие были неизменно слабыми», - добавил Фоули.

Но лучшие перспективы экономического роста за рубежом, привлекательный рынок акций на развивающихся рынках и ожидание успешного Brexit должны стимулировать «приличный рост продаж на международных рынках», - сказал Фоули. «Это происходит в подходящее время, так как экономический цикл

крупнейшего рынка деловых самолетов, США, достиг потолка, и покупатели остаются осторожными».

Брайан Фоули также считает, что слишком много бизнес-джетов борются за слишком мало покупателей: 41 новая модель от семи производителей конкурирует за продажи в отрасли размером 700 самолетов. Это может привести к некоторым жертвам в 2020 году, включая Learjet 75. «Bombardier, безусловно, трезво оценивает свое подразделение Learjet, которое поставило только семь самолетов за три квартала 2019 года и дает наименьший вклад в общие доходы от продаж бизнес-джетов», - сказал он.



Над отраслью довлеет неопределенность

Производители самолетов бизнес-авиации завершили 2019 год с высокими показателями: прогнозируется рост поставок на 10% по сравнению с прошлым годом, до 700 воздушных судов. Во многом это случилось благодаря притоку новых сертифицированных моделей, таких как Bombardier Global 7500, Cessna Citation Longitude, Embraer Praetor 600, Gulfstream G500/600 и Pilatus PC-24. Хотя такие показатели не рекорд, эксперты отмечают, что это

только в четвертый раз за последнее десятилетие, когда годовые поставки превысили отметку 700 самолетов.

Ожидается, что относительно хорошие времена продолжатся и в 2020 году, поскольку производители деловых самолетов наращивают производство новых моделей. Но ослабевающий спрос на большую часть устаревших продуктов, опасения рецессии и даль-

нейшие торговые войны, вероятно, нивелируют эти выгоды в новом десятилетии. И это означает, что в текущем году вероятен более низкий процентный рост поставок. Фактически, JetNet iQ в этом году прогнозирует 3-процентный рост поставок, в то время как Honeywell лишь незначительно более оптимистичен на ближайшую перспективу.

Но, по мнению JetNet iQ, неприятности уже вырисовываются. «Деловая уверенность в США и за рубежом резко упала, а ключевые показатели, такие как падение международной торговли, стали ответом на продолжающиеся торговые войны», говорится в заявлении компании. Фактически, индикатор настроений рынка JetNet iQ, который измеряет оптимизм владельцев/эксплуатантов воздушных судов, резко упал за последние пять кварталов и находится на самом низком уровне с тех пор, как компания начала свои исследования около восьми лет назад.

Поскольку более половины всех поставок деловых самолетов приходится на США, политическая неопределенность в связи с президентскими выборами в этом году, вероятно, смягчит спрос. Исторически сложилось так, что некоторые потенциальные покупатели бизнес-джетов остаются в стороне до окончания выборов, ожидая более четкого представления о том, куда политически движется страна.

А спрос на деловые самолеты в Европе и Азии, особенно в Китае, снижается по мере замедления роста их ВВП. Кроме того, в Европе отягощает ситуацию Brexit и растущая экологическая активность, которая начала движение «позор полета», подталкивающее людей к использованию поездов вместо самолетов для внутриевропейских поездок в попытке помочь сократить выбросы.



Что касается производства самолетов, то устаревающие модели самолетов в зрелой фазе своего жизненного цикла с темпом поставок от одного до 1,5 самолетов в месяц «рискуют быть снятыми с производства», - говорят в JetNet iQ. Но основе доступных данных GAMA, моделями в зоне риска являются Bombardier Learjet 70/75, Cessna Citation Sovereign+ и Dassault Falcon 2000S/XLS.

Несмотря на экономические и политические препятствия, в прошлом году впервые за десятилетие увеличилась стоимость портфеля заказов производителей. Но управляющий директор JetNet iQ Роллан Винсент заявил, что «подавляющее большинство» этого прироста обусловлено новыми сертифицированными моделями. Большая часть этого портфеля относится также к дальнемагистральным бизнес-джетам с большим салоном – динамике, которая сильно благоприятствует Gulfstream Aerospace и Bombardier Aviation по сравнению с другими производителями.

Этот тренд побуждает производителей разрабатывать еще больше новых моделей. В октябре на выставке NBAA-BACE компания Gulfstream анонсировала G700 с дальностью 7500 морских миль, первый полет которого ожидается в ближайшее время. В то же время ожидается, что в этом году Bombardier и Dassault расскажут больше о своих последних дальнемагистральных самолетах.

Компания Bombardier говорила о своем Global 8000 как о последующем, почти 8000-мильном варианте Global 7500, заявив, что хочет пока сосредоточиться на сертификации последней модели, прежде чем переходить к каким-либо другим вариантам. Теперь, когда Global 7500 сертифицирован, а производство наращивается за счет поставки почти 15

самолетов только в четвертом квартале, Bombardier может обратить свое внимание на разработку новых моделей.

И поскольку программа Dassault Falcon 6X в этом году переходит в фазу летных испытаний, технические ресурсы французского производителя могут быть направлены на «следующий Falcon», который, по прогнозам Jetcraft и JetNet iQ, будет назван 9X. В прошлом году Dassault отказалась предоставить какую-либо информацию об этом новом самолете,

но отраслевые эксперты по-прежнему надеются, что новая модель будет анонсирована до конца года.

JetNet iQ предупреждает, что несмотря на то, что инвестиции в новые модели не ослабевают, а поставки в этом году будут довольно стабильными, 2020 год может стать началом следующего спада в отрасли. «Показатели такого замедления начинают уже просматриваться», - говорят эксперты компании, отмечая недавние увольнения в Gulfstream Aerospace и Textron Aviation.



Миллиард долларов на ветер

С тех пор как в 1963 году американский изобретатель Уильям Лир создал первый бизнес-джет Learjet 23, частная авиация превратилась в масштабную индустрию. По итогам 2018 года ее объем оценивался в \$27,5 млрд, к 2026 году ожидается рост до \$36,2 млрд. Внушительная доля этой индустрии приходится на чартерные перевозки, при которых борт не принадлежит клиенту, а арендуется для конкретного рейса. По оценкам WingX, в 2018 году на частные чартеры пришлось порядка \$12 млрд. А из 500 000 частных перелетов по Европе в прошлом году чартерными оказались 60%.

Несмотря на масштабность и востребованность чартерных перевозок, недостаток прозрачности на этом рынке часто становится причиной того, что состоятельные клиенты сталкиваются с лишними платежами. В среднем, по нашим оценкам, это по-

вышает цены на частные перелеты на 10%. А значит, клиенты теряют порядка \$1,2 млрд в год.

Почему так происходит? Рынок формировался в 1970-х, и с тех пор его модель не особо поменялась и похожа на ту, по которой работают перекупщики. Клиент покупает нужный ему рейс у брокера по одной цене. Брокер, в свою очередь, приобретает рейс по более низкой цене у оператора самолета. Понятно, что существование в этой цепочке брокера — при отсутствии регламентации их работы — ведет к непрозрачным наценкам и комиссиям, зашитым в их модели. Вот лишь некоторые примеры.

Более половины чартеров покупаются клиентами незадолго до даты рейса или в ту же неделю. Для брокеров это создает проблему — клиентский перевод еще не зачислен банком, а рейс оператору уже нужно оплатить. Поэтому брокеры без достаточного объема собственного капитала требуют от клиентов оплачивать рейсы банковскими картами. Банки за такие транзакции берут комиссии на уровне 3-5%. При средней стоимости частного перелета в €12 500 клиенты теряют лишние €600 с каждого рейса.

Существенная часть лишних трат возникает благодаря заоблачным наценкам брокеров. Например, стоимость за дополнительного пассажира на рейсе во Внуково составляет €305, некоторые брокеры выставляют клиентам эти затраты в два раза дороже. Цифра несущественная, но это только одна из наценок, с которыми можно столкнуться у брокеров. Так, основные потери по переоценкам возникают, когда с рейсом что-то идет не так. Например, перелет по маршруту Москва-Ницца-Москва на Bombardier Challenger 300 во время «Формулы-1» в Монако может стоить около €30 000. В случае если аэропорт не предоставляет парковку, оператор просит допол-

нительно около €3000 за отлет/прилет. С клиента же брокеры в таких ситуациях просят в среднем около €6000. Клиенты платят — у них по большей части нет другого выбора, кроме как лететь обратно. Похожие наценки возникают и в случаях технических неполадок с самолетом. Наценки могут доходить до трехкратных, если клиент попросит у брокера заменить борт на оставшуюся часть маршрута.

Дополнительным риском становится финансовая надежность брокеров. У большинства клиентские деньги не зачисляются на особые эскроу-счета (с которых их нельзя тратить на любые цели) и никак не отделены от операционных расходов брокера. А значит, не исключена ситуация, при которой, даже получив платеж от клиента, брокер не переводит деньги оператору самолета. Тот, в свою очередь, отказывается выполнять рейс. Недавний пример — банкротство в 2017 году американского брокера Zetta Jet, накопившего более \$100 млн обязательств перед клиентами. Расследование обстоятельств краха компании, проведенное ФБР, показало, что Zetta Jet получала от клиентов деньги за рейсы, но не обслуживала в полном размере платежи за лизинг их Bombardier Global 6000.

Как с этим бороться? Очевидно, что все вышеперечисленные риски можно снизить, если напрямую заказывать рейсы у операторов. Уже сейчас существуют стартапы, которые позволяют арендовать самолеты напрямую по операторским ценам. С развитием рынка информация становится все более прозрачной, и, возможно, в следующие несколько лет \$1,2 млрд, которые клиенты и рынок теряют из-за устаревших бизнес-моделей, вернутся в карманы их владельцев.

Источник: Forbes.ru



Самолет недели

Оператор: *Hahn Air*

Тип: *Cessna Citation CJ4*

Год выпуска: **2013 г.**

Место съемки: **январь 2020 года, Luxembourg-Findel - ELLX, Luxembourg**



Фото: *Дмитрий Петроченко*