



Пожалуй самой главной и, увы, ожидаемой новостью этой недели стала официальная отмена женевской выставки EBACE 2021. Оргкомитет двух ассоциаций готовит новое виртуальное мероприятие, которое пройдет в середине мая. Но по опыту коллег из NBAA, которые провели виртуальное VMBAA, вряд ли стоит ожидать такого же эффекта, как от офлайн мероприятия. Похоже, что в этом году вновь мы столкнемся с тотальным дефицитом полноценных мероприятий, одна надежда на московскую выставку RUBAE и NBAA 2021, которые должны пройти осенью.

А теперь традиционно к нашим любимым цифрам. Они, в отличие от новости про EBACE, более приятные. Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, в январе 2021 года в эксплуатации находилось менее 50000 самолетов, из них 23000 деловых самолетов, которые выполнили 322 тысячи рейсов, что составляет 18% от общего объема авиаперевозок. В январе трафик бизнес-авиации был всего на 9% меньше, чем в 2020 году. Это гораздо более сильная тенденция, чем у регулярных авиакомпаний – в первом месяце года регулярный трафик упал на 50%. Но в последние пару недель из-за ограничений на поездки устойчивость бизнес-авиации начала снижаться.

И наши поздравления. После почти восьми лет работы в The Registry of Aruba Александрия Колиндрес переходит в должность генерального директора с ее нынешней должности главного операционного директора компании. Ее отец, основатель компании Хорхе Колиндрес, останется исполнительным председателем и генеральным директором Aviation Registry Group.



## В Европе снижается спрос

WINGX: К концу января трафик становился все слабее, и на прошлой неделе спрос резко снизился по сравнению с началом лета прошлого года

стр. 21



## Новые тенденции 2021 года

Как развивается чартерный рынок и какие тенденции спроса и цен будут весной? Avinode делится своими наблюдениями

стр. 23



## Российский рынок справился с кризисом

Исполнительный директор ОНАДА Анна Серезкина рассказала на конференции Corporate Jet Investor London о том, как российский рынок выглядит в настоящее время, какие есть перспективы и трудности

стр. 27



## Где регистрируют бизнес-джеты россияне

В течение 2020 года предположительно шестнадцать воздушных судов бизнес-класса были ввезены и зарегистрированы в России

стр. 30

Gulfstream  
G600



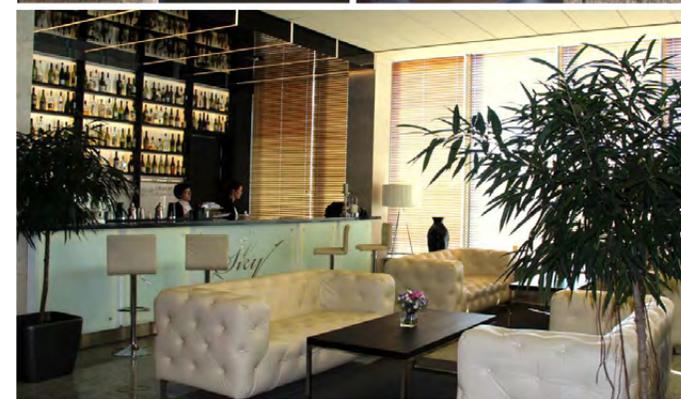
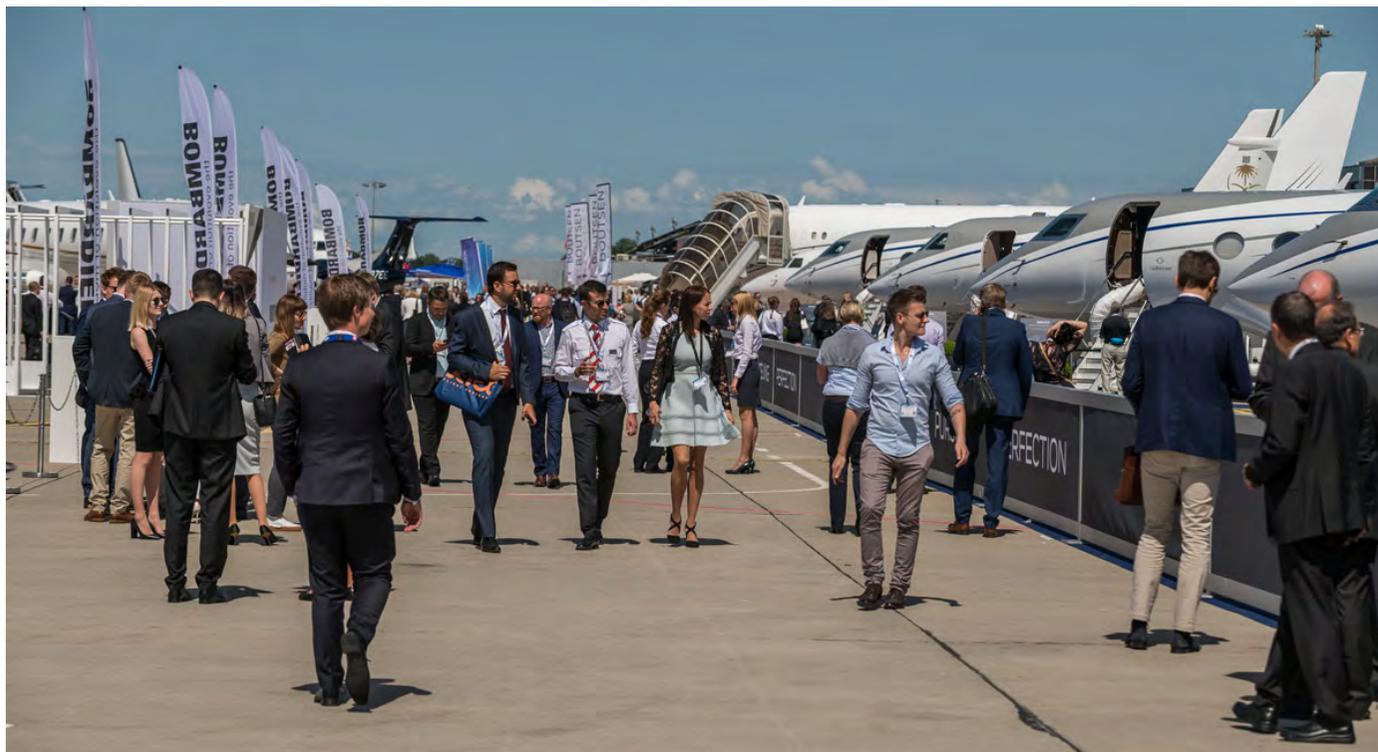
## ЕВАСЕ 2021 официально отменили

В связи с глобальным кризисом COVID-19 Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) и Национальная ассоциация деловой авиации (НБАА) объявили об отмене Европейской выставки деловой авиации ЕВАСЕ 2021. Обе ассоциации добавили, что они будут искать другие возможности для совместного продвижения передового опыта деловой авиации в течение ближайшего года.

«Это по-прежнему очень сложная ситуация, и здоровье и благополучие наших посетителей и экспонентов остаются нашим главным приоритетом», - сказал президент и генеральный директор НБАА Эд Болен.

«Хотя программы вакцинации набирают обороты, мы все еще не можем спрогнозировать ситуацию, которая будет в мае-июне», - сказал генеральный секретарь ЕВАА Атар Хусейн Хан. «Мы чувствуем, что в мае 2021 года безопасность наших экспонентов и посетителей не может быть гарантирована в традиционном формате ЕВАСЕ».

Ассоциации предоставят подробную информацию о новых программах ЕВАСЕ, «которые соберут представителей отрасли вокруг авторитетных докладчиков и ценного контента». Экспоненты, уже зарегистрировавшиеся для участия в ЕВАСЕ 2021, вскоре получат известие от оргкомитета ЕВАСЕ.



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

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

## В крупнейшем российском ЦБА подвели итоги 2020 года

Центр Бизнес-Авиации Внуково-3 (оператором по организации наземного обслуживания является компания ВИППОРТ) по итогам 2020 года обслужил 13638 рейсов и 78272 пассажира. В июле прошлого года, после постепенного открытия границ и снятия ограничений, основные производственные показатели сравнялись с данными июля 2019 года, а начиная с августа – уверенно пошли вверх, превысив значения аналогичного периода 2019 года в среднем на 15%.

Самым активным месяцем года стал август, когда было обслужено 1853 рейса (+30% по сравнению с 2019 годом) и 13192 пассажира (+43% по сравнению с 2019 годом). Всего за 12 месяцев прошлого года по международным направлениям было обслужено 8756 рейсов и 48629 пассажиров, по внутренним – 4736 и 29472 соответственно. Самыми популярными направлениями по внутрироссийским перелетам оказались Санкт-Петербург, Сочи, Казань, Симферополь и Екатеринбург. ТОП-5 популярных международных направлений: Рига, Лондон, Ницца, Джебель-Али и Ларнака.

Компания отдельное внимание обращает на обслуживание грузовых рейсов (напомним, в 2019 году ФВО Внуково-3 расширил сферу деятельности и теперь оказывает услуги по наземному обслуживанию регулярных грузовых рейсов на перроне Внуково-1). Как сообщают в пресс-службе Центра Бизнес-Авиации Внуково-3, в 2020 году зафиксирован существенный рост количества обслуженных грузовых рейсов. Так за 12 месяцев прошлого года был обслужен 1791 рейс против 390 годом ранее (в данном случае за один рейс надо понимать одну операцию: вылет или прилет).

Внуково-3 является крупнейшим Центром бизнес-авиации в Европе и единственным в России ФВО, обладающим сертификатом IS-BAH Stage 2. Располагает собственной развитой инфраструктурой и оказывает полный комплекс услуг по организации и обеспечению рейсов деловой авиации, а также регулярных грузовых рейсов за счет собственных производственных мощностей (без привлечения спецтехники и оборудования сторонних компаний). Парк компании насчитывает более 100 единиц техники, необходимой для оказания услуг по наземному обслуживанию.





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 горсавлн ларелн комалн Волваздел лс. лн лел десернн структур лБолваздел лс. Все права зашлелн.



# 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](http://businessaircraft.bombardier.com)

**BOMBARDIER**

## Bombardier закрывает сделку по продаже транспортного подразделения

Bombardier подтвердила закрытие ранее объявленной сделки по продаже своего транспортного подразделения французской Alstom, и превратилась в компанию, занимающуюся исключительно бизнес-авиацией. Сделка, которая к концу прошлого года получила все необходимые разрешения, принесла канадскому производителю \$3,6 млрд чистой выручки, в том числе \$600 млн в акциях Alstom.

Это было меньше, чем \$4 млрд, ожидавшиеся прошлой осенью, в результате Bombardier осталась с долгом в размере \$4,7 млрд. Изначально Bombardier планировала после сделки получить оставшуюся долговую нагрузку в размере \$2,5 млрд, но прошлой осенью повысила эту оценку до \$4,5 млрд из-за того, что пандемия нанесла ущерб коммерческой деятельности компании.

Поступления от сделки были ниже, чем предыду-



щие оценки, в результате меньшего, чем ожидалось, генерирования денежного потока транспортным подразделением в четвертом квартале, отчасти из-за неблагоприятных рыночных условий, а также разногласий между сторонами относительно некоторых корректировок, которые Bombardier намеревается оспорить. Эта последняя сделка последовала за цепочкой продаж за последний год других предприятий Bombardier, включая оставшуюся долю в линейке A220, а также подразделения авиационных конструкций и семейства CRJ.

«После завершения этой сделки Bombardier начинает новую захватывающую главу, посвященную исключительно проектированию, производству и обслуживанию лучших в мире бизнес-джетов», - сказал президент и генеральный директор Bombardier Эрик Мартель. Рассматривая портфолио бизнес-авиации, сеть обслуживания клиентов и базу сотрудников, он добавил: «У нас есть прочный фундамент, на который мы можем опираться, поскольку мы используем доход от сделки для решения наших проблем с балансом через выплату долга».

Что касается оставшейся задолженности на конец прошлого года, Мартель сказал, что компания планирует предпринять агрессивные шаги, и подробности будут опубликованы после продажи транспортного подразделения.

За первые три квартала прошлого года поставки Bombardier снизились на 20 самолетов до 70 воздушных судов. Но Мартель был воодушевлен тем, что рынок, похоже, стабилизировался, и что поставки флагманского Global 7500 увеличились до десятка единиц в четвертом квартале, что помогло увеличить доходы. Bombardier объявит результаты четвертого квартала 11 февраля.

НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## Wheels Up готовится к выходу на биржу

Американский оператор Wheels Up скоро станет публичной компанией на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) благодаря окончательному соглашению со специальной компанией по слияниям и поглощениям (SPAC) Aspirational Consumer Lifestyle Corp, о котором было объявлено 1 февраля. Сделка, которая, как ожидается, будет закрыта во втором квартале, оценивается в \$2,1 млрд.

После завершения сделки Wheels Up получит \$750 млн наличными, которые пойдут на финансирование операционной деятельности и поддержки новых и существующих бизнес-инициатив. Wheels Up будет торговаться на NYSE как «UP».

«Мы считаем, что это позволит нам реализовать нашу основополагающую цель – демократизацию частной авиации за счет нашей модели членства, набора продуктов и преимуществ, а также путем привлечения совместной экономики в частную авиацию через наше приложение», - сказал основатель и генеральный директор Wheels Up Кенни Дихтер.

Он сказал, что сделка поможет привлечь больше капитала для дальнейшего роста в Wheels Up, которая за последние 18 месяцев уже приобрела четыре компании, включая чартерного оператора Mountain Aviation.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## DC Aviation вводит в эксплуатацию новый цех по ремонту колесных дисков и шин

DC Aviation вводит в эксплуатацию новый современный цех по ремонту шин на станции технического обслуживания в аэропорту Штутгарта, таким образом, предлагая клиентам еще более полный спектр услуг, который теперь включает в себя также ремонт и техническое обслуживание колес основных и носовых шасси. Это означает, что техническое обслуживание в этой области в будущем может осуществляться и на колесах больших бизнес-джетов. Компания DC Aviation уже имеет с 2017 года разрешение C14 на ремонт и обслуживание шин и дисков

главных и носовых шасси. Услуги в этой области в настоящее время выполняются по типам Cessna Citation XLS, Bombardier Challenger 300/604/605/850, Bombardier Global 5000 и Gulfstream G650. DC Aviation планирует дальнейшее расширение этих услуг.

С этой целью компания DC Aviation расширила производственные мощности предыдущего цеха по ремонту колес и инвестировала средства в современное оборудование. Половина новой площади в 77 кв.м. покрыта эпоксидной смолой с высоким уровнем глянца. Современное оборудование включает в себя два бисерных молотка для снятия шин с малых и больших колес, гидравлический подъемник для эргономичной и эффективной работы, моющую машину дисков и пескоструйную кабину для подготовки колеса к обнаружению порезов шин.

Юрген Зене, Вице-президент по техническому обслуживанию и САМО компании DC Aviation, говорит: «Расширение колесного цеха является идеальным дополнением к нашему спектру услуг по техническому обслуживанию. Выполнение работ по ремонту и техническому обслуживанию колес собственными силами позволяет оптимизировать время простоя и сократить расходы клиентов».

Колеса самолетов требуют значительного технического обслуживания в связи с их большой нагрузкой и важностью для безопасности полетов. В цехе по ремонту колес DC Aviation каждое колесо проходит через многочисленные станции до тех пор, пока оно не будет выпущено и повторно сертифицировано по форме 1 EASA после тщательного заключительного осмотра. В будущем DC Aviation планирует предложить эти услуги и для других типов воздушных судов.



**Пассажирский лаунж  
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса  
для всех пассажиров**

## Bell поставляет в Европу первый Bell 505 NXi

Bell Textron Inc., поставила корпоративному заказчику в Европе первый вертолет Bell 505 NXi, сертифицированный EASA в конце 2020 года. Поставка осуществлялась на предприятии Bell Textron в Праге.

«Мы гордимся тем, что теперь предлагаем Bell 505 NXi нашим европейским клиентам», - сказал Дункан Ван Де Велде, управляющий директор по Европе и России. «После получения сертификата EASA в конце 2020 года, каждый новый Bell 505 стандартно поставляется с интегрированным комплектом авионики Garmin G1000 NXi. Интегрированное приборное оборудование Garmin G1000H NXi с дисплеями высокой четкости и более быстрыми процессорами обеспечивает повышенную яркость и четкость, более быстрый запуск и отображение карт, а также возможность подключения планшетов и смартфонов».

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 G1000. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.

В сентябре Bell Textron Inc объявила об очередной важной вехе в истории вертолета Bell 505 Jet Ranger X. С начала ввода в эксплуатацию суммарный парк Bell 505 налетал 50000 часов. В настоящее время около 300 вертолетов Bell 505 выполняют различные миссии на шести континентах и в 55 странах.



## ABS JETS

Ваш **единственный Embraer авторизованный сервисный центр (EASC)** по плановому ТО между Москвой и Прагой.

Ваш единственный EASC с опытом работы уже **500000 человеко-часов** именно на Легаси 600/650

Ваш **предпочтительный партнер** для любого вида ТО Вашего самолета



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

[pavel.hrdlicka@absjets.com](mailto:pavel.hrdlicka@absjets.com)

Горячая линия 24/7 +420 725 529 489

## На 100% биотопливе

Компания Rolls-Royce успешно провела первые испытания двигателя бизнес-джета, использующего 100-процентное экологически чистое авиационное топливо (SAF). Демонстрация, проведенная на заводе производителя в Далевитце, Германия, идет вслед за аналогичным испытанием с использованием двигателя Trent 1000 в Великобритании. В этом последнем эксперименте использовался двигатель Pearl 700, который разрабатывается для нового Gulfstream G700, и подтверждено, что текущие силовые установки Rolls-Royce для коммерческих самолетов и бизнес-джетов «могут работать на 100-процентном SAF в качестве полной дополнительной опции, что заложило основу для продвижения этого вид топлива для сертификации».

Сертифицированный SAF в настоящее время ограничен смесью с обычным авиационным топливом до 50%, в зависимости от того, какой из нескольких утвержденных способов производства использовался.

SAF, использованный в этом испытании, был произведен калифорнийской компанией World Energy, поставлен компанией Shell Aviation и доставлен SkyNRG.

100% SAF может снизить выбросы CO<sub>2</sub> в течение жизненного цикла более чем на 75% по сравнению с обычным реактивным топливом, но его внедрение может занять некоторое время из-за ряда факторов, включая уровень производства и неспособность некоторых старых двигателей использовать несмешанное биотопливо, что приведет к необходимости создания дополнительной топливной инфраструктуры.

«Экологически чистое авиационное топливо может значительно снизить выбросы углерода в наших двигателях, и сочетание этого потенциала с исключительными характеристиками нашего семейства двигателей Pearl дает нам еще один важный шаг к тому, чтобы наши клиенты могли достичь нулевого уровня выбросов углерода».



**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE

## Pilatus Aircraft выкатил 1800-й PC-12

Pilatus Aircraft выкатил из цеха окончательной сборки 1800-й турбовинтовой самолет PC-12. Новый самолет – PC-12NGX (s/n2070) получил временную регистрацию HB-FRJ и вскоре мы узнаем имя владельца юбилейной машины.

Самолет Pilatus PC-12 представляет собой уникальную попытку соединения одного мощного турбовинтового двигателя с большим и вместительным планером совершенной конструкции. Первые разработки PC-12 начались в 1987 году на заводе Pilatus Aircraft в г. Штанс, а первый полет состоялся четырьмя годами позже. Затем самолет получил сертификаты типа Федерального управления гражданской авиации Швейцарии и Федерального управления

авиации США в 1994 году, и началась его коммерческая эксплуатация. Первая модификация получила обозначение PC-12/41.

Последняя модификация PC-12 NGX начала выпускаться с 2020 года. Существенные изменения коснулись топливной системы, двигателя, авионики, системы кондиционирования. Для максимального комфорта пассажиров был полностью переработан дизайн салона и кресел, а также на 10% увеличены иллюминаторы. Теперь интерьер салона максимально приближен к реактивному PC-24.

Авторизованный центр продаж и сервисного обслуживания Pilatus в России – компания Nesterov Aviation.



Фото Stephan Widmer

**СЕРТИФИЦИРОВАН  
В РОССИИ!**

**PILATUS  
PC-24**

**NESTEROV**  
AVIATION

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

## Luxaviation запускает нового европейского оператора

Люксембургская компания FLYER объявляет о выходе на рынок бизнес-авиации в качестве нового игрока в сфере чартерных рейсов. Проект субсидируется группой Luxaviation и призван сократить разрыв между коммерческими перелетами и деловой авиацией.

Парк нового оператора будет состоять из четырех новых турбовинтовых Beechcraft King Air 250/260, базирующихся в Бельгии, Люксембурге и Франции, из которых два уже доставлены в Люксембург.

«Парк FLYER состоит из новейших турбовинтовых самолетов, стратегически размещенных по всей Европе, чтобы удовлетворить потребности клиентов, ищущих безопасный и удобный способ путешествовать по Европе в деловых или личных целях. Новая услуга предлагает высокие стандарты деловой авиации по

экономически доступным ценам», - комментируют в пресс-службе компании.

FLYER стремится быть конкурентоспособной по цене и поддерживать самые высокие стандарты. Самолеты будут внесены в AOC Luxaviation Luxembourg. FLYER также обращается к клиентам-инвесторам, имеющим уникальные потребности в поездках и широко использующим бизнес-авиацию. Компания заключила партнерские отношения с люксембургским банком, чтобы предложить инвесторам конкурентоспособное финансовое решение в сочетании с пользовательским пакетом. Приложение FLYER, которое можно загрузить для IOS и Android, демонстрирует быструю доступность сервиса для клиентов, ищущих простое решение.



  
**JET CATERING**  
 Искусство вкусных полётов

Организация бортового питания премиум-класса для бизнес-авиации  
 Приём заказов 24/7  
 Круглосуточная доставка в любой аэропорт Москвы и Подмосковья  
 Полный спектр дополнительных услуг  
 Наличие сертификатов стандарта менеджмента ISO 22000:2005, HACCP

+7 495 991 55 11  
 info@jet-catering.ru  
 www.jet-catering.ru

## Daher расширяет свою глобальную сеть поддержки

Daher назначил швейцарскую компанию MecanAir SA в качестве авторизованного сервисного центра для самолетов Kodiak и TBM. MecanAir, базирующаяся в аэропорту Экувиленс (LSGE) недалеко от Фрибура, является сертифицированной станцией технического обслуживания и ремонта EASA Part 145. MecanAir ранее работал как авторизованный сервисный центр Kodiak.

MecanAir специализируется на техническом обслуживании и ремонте самолетов весом менее 12500 фунтов, а также на ремонте турбовинтовых двигателей. Помимо головного офиса в аэропорту Экувиль, компания имеет мастерские по техническому обслуживанию в швейцарских аэропортах Ивердон-ле-Бен и Гренхен.

В соответствии с новым соглашением, MecanAir теперь может выполнять все плановые и внеплановые услуги по техническому обслуживанию самолетов Kodiak и TBM, а также выполнять работы CAMO (продление летной годности).



«Это еще один важный шаг в расширении нашей глобальной сети после приобретения Daher компании Kodiak в 2019 году», - пояснил Николас Шабберт, старший вице-президент подразделения Daher Aircraft и генеральный директор Kodiak Aircraft. «Вслед за авторизацией MecanAir мы планируем в будущем расширить наше присутствие на мировых рынках. Клиенты получают выгоду от более полного охвата и увеличения синергии нашей сети по всему миру».

Рафаэль Мэтр, вице-президент по поддержке клиентов подразделения Daher Aircraft, добавил: «В течение 10 лет MecanAir зарекомендовала себя как надежный партнер, являясь ключевым поставщиком услуг для самолетов семейства Kodiak. Наша коман-

да Kodiak Care, возглавляемая Дэйвом Шаком, была очень довольна оперативностью MecanAir на ее собственных объектах, а также реакцией на звонки по техническому обслуживанию за пределами техцентра. Следующим шагом было расширение возможностей MecanAir до TBM».

Основатель и генеральный директор MecanAir Мишель Дево – известный профессионал, разработавший ряд двигателей для автогонок серий Can-Am и F5000. Он также действующий частный пилот. В 1976 году Дево создал компанию MecanAir как предприятие по техническому обслуживанию самолетов и ремонту двигателей, специализирующееся на легких самолетах, а также таких легендарных самолетах, как Tiger Moth, Bucker, Spitfire, AT-6 и Wildcat.

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

Стань совладельцем бизнеса  
и войди в новый период развития  
бизнес-авиации вместе с JetUnity.

JET  
UNITY



## Владельцы Flexjet «прикупили» вертолетного оператора

Компания Directional Aviation Group (владеет брендами Flexjet, PrivateFly, Constant Aviation, Nextant Aerospace, Sentient Jet, FXAir) закрыла сделку по приобретению вертолетного оператора Associated Aircraft Group (AAG), ранее принадлежавшего Lockheed Martin Sikorsky, сообщает AIN. Эту информацию подтвердили обе компании. Таким образом, для Directional Aviation Group это стал первый вертолетный актив. Как комментируют в Directional Aviation Group, весной группа презентует принципиально новый вертолетный проект.

Слухи о приобретении начали циркулировать на прошлой неделе. AAG эксплуатирует 10 средних двухдвигательных вертолетов Sikorsky S-76, бази-

рующихся в районе Нью-Йорка. Компания была основана в 1989 году, куплена Sikorsky в 1999 году и использовалась для запуска программы долевого владения. Текущие базы включают Уэппингерс (Нью-Йорк), Бриджпорт (Коннектикут), Трентон (Нью-Джерси) и Провиденс (Род-Айленд). AAG предлагает клиентам различные программы, включая техническое обслуживание и управление вертолетом, чартер, трансфер из аэропорта и 10-часовую карту «Excalibur».

Также Associated Aircraft Group организовывал регулярные вертолетные рейсы из американского Тетерборо (главный деловой аэропорт Нью-Йорка) прямо в центр Нью-Йорка – на Манхэттен.



*Когда выбирают,  
выбирают нас*



**меридиан**  
АВИАКОМПАНИЯ

Коммерческая эксплуатация воздушных судов  
Эксплуатация воздушных судов в частных интересах  
Менеджмент воздушных судов  
Поддержание летной годности воздушных судов  
Организационное обеспечение полетов воздушных судов  
Организация наземного обслуживания воздушных судов и пассажиров  
Авиационный консалтинг

[comm@meridian-avia.com](mailto:comm@meridian-avia.com)  
**+7(495) 500 3221**  
[www.meridian-avia.com](http://www.meridian-avia.com)



## Piper M600/SLS получил новейший авиасимулятор

Компания Piper Aircraft объявила, что эксклюзивный поставщик услуг по подготовке пилотов на M600, Legacy Flight Training, получил тренажер Frasca M600/SLS. Обучение с использованием симулятора нового типа началось 1 февраля 2021 года.

В авиасимуляторе используется фюзеляж M600, сиденья пилотов, субпанели, переключатели и органы управления полетом, что позволяет проводить обучение на реальных моделях для всех самолетов M600. Симулятор Frasca, оснащен авионикой Garmin G3000 для конкретного типа M600 с системой безопасности Piper HALO, защитой устойчивости в полете, режимом уровня и системой автоматическо-

го управления дросселем. Тренажер также оснащен многоканальной проекционной системой с визуальными эффектами, создающими реалистичный опыт тренировки.

«Piper всегда ставила безопасность во главу угла нашей культуры и наших продуктов», - сказал Рон Гуннарсон, вице-президент Piper Aircraft по продажам, маркетингу и поддержке клиентов. «Piper был первым производителем, сертифицировавшим Autoland на самолетах авиации общего назначения, и вполне естественно, что у нас есть тренажер, который сможет еще больше повысить безопасность, предоставляя клиентам реалистичную среду обучения».



## Bell сократил квартальные поставки

Сокращение поставок коммерческих вертолетов в четвертом квартале 2020 года способствовало снижению выручки и прибыли американского вертолетостроителя Bell, сообщила материнская компания Textron. Квартальные поставки гражданских вертолетов составили 57 машин по сравнению с 76-ю за тот же период 2019 года.

Квартальный доход компании составил \$871 млн и снизился с \$961 млн в четвертом квартале 2019 года, а прибыль снизилась на \$8 млн, до \$110 млн. По словам Textron, этому снижению также способствовало уменьшение дохода от военных заказов. Объем портфеля заказов на конец 2020 года составили \$5,3 млрд по сравнению с \$6,9 млрд год назад.

Во время разговора с аналитиками генеральный директор Textron Скотт Доннелли сказал, что ожидает «стабильной рентабельности» Bell на уровне около 12,5% даже при более низких доходах от военных и коммерческих заказов и увеличении инвестиций в НИОКР, связанные с перспективными разработками для армии США (программы FLRAA и FARA).

Несмотря на более низкий прогноз относительно коммерческих поставок на 2021 год, Доннелли сказал аналитикам, что действительно ожидает начала восстановления. «Как вы знаете, большая часть нашего рынка коммерческих вертолетов является международным», - сказал он. «Просто было сложно заключить здесь сделки в 2020 году. Так что, я думаю, мы снова увидим этот рост, но в 2021 году все равно будет небольшой спад и для коммерческих заказов».

## Ансат получил доступ в интернет

Казанский вертолетный завод холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) получил от Росавиации одобрение на установку системы спутниковой связи Мкизо на вертолеты Ансат. Данная опция позволит обеспечить пассажиров высокоскоростным доступом в интернет во время полета.

Система спутниковой связи Ku-диапазона компании «МОСТ - спутниковые системы» обеспечивает доступ в интернет на скорости до 2 Мбит/с в зоне покрытия спутников связи ЯМАЛ. Она позволяет организовывать на борту вертолета видеоконференции, бесперебойную передачу больших объемов данных и видеоизображений высокого качества в режиме реального времени. Передача данных на мобильные устройства пассажиров обеспечивается с использованием Wi-Fi точки доступа.



«Ансат является универсальным воздушным судном. Конструкция вертолета позволяет адаптировать его под решение различных задач: от борта скорой помощи до VIP-комплектации с передовой цифровой «начинкой». Оборудование Ансата высокоскоростным доступом к сети Интернет позволит оставаться на связи даже во время полета. Услуга будет полезна не только для самых взыскательных пассажиров, но и для врачей, полиции, сотрудников МЧС, которые смогут получать оперативную информацию в режиме онлайн», - сообщили в авиационном кластере Госкорпорации Ростех.

Впервые вертолет Ансат, оснащенный новой системой спутниковой связи Мкизо, был представлен в рамках 53-го Международного аэрокосмического салона Paris Air Show 2019. «Система спутниковой связи будет устанавливаться в вертолет Ансат по желанию заказчика, наиболее актуальной эта опция станет для пассажирских и VIP-модификаций воздушного судна. Возможность пользоваться интернетом во время полетов – еще один шаг к повышению уровня комфорта вертолетов Ансат», - отметил управляющий директор Казанского вертолетного завода Алексей Белых.

Холдинг «Вертолеты России» и ООО «МОСТ - спутниковые системы» подписали соглашение о сотрудничестве в области совместного продвижения вертолетной техники, оснащенной комплексами спутниковой связи производства данной компании, в ходе Международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2018. Подписанное соглашение также предусматривает разработку и реализацию проектов по обеспечению послепродажного обслуживания.

## Полиция Филиппин получила H125

Национальная полиция Филиппин (PNP) получила три многоцелевых вертолета Airbus H125 для правоохранительных органов и операций по обеспечению общественной безопасности. Поставка была осуществлена через Airbus Helicopters Southeast Asia PTE LTD. Контракт на поставку был заключен в 2019 году.

«Новые Airbus H125 еще больше повысят наши оперативные возможности в поддержку кампании по борьбе с повстанцами и терроризмом», - комментирует начальник PNP, генерал полиции Дебольд М. Синас.

В настоящее время парк PNP состоит из семи H125 Airbus, двух полицейских вертолетов Robinson R44 и учебно-тренировочного самолета, все они базируются в Metro Manila. PNP планирует разместить два вертолета в Центральном Висайях и Южном Минданао и один в Северном Лусоне.

H125 (ранее известная как AS350 B3e) превосходит все остальные однодвигательные вертолеты в своем классе по техническим характеристикам, многофункциональности, уровню безопасности и ценовой доступности, а также с точки зрения эксплуатации в экстремальных условиях. H125 является частью семейства вертолетов Ecureuil. Суммарный налет вертолетов этой модели в мире превысил более 30 миллионов летных часов. H125 можно легко переоснастить для выполнения воздушных работ с использованием дополнительного сертифицированного оборудования, включая дополнительные аккумуляторы, противопесочные фильтры, сдвижные двери, защитную дугу хвостового винта и др. Этот вертолет приспособлен к эксплуатации в условиях высокогорья и жаркого климата и обладает впечатляющим показателем максимальной массы груза на внешней подвеске - 1400 кг.

## Ветроэнергетика стимулирует спрос на вертолеты

В новом докладе Air & Sea Analytics прогнозируется, что до 2030 года парк вертолетов, обслуживающих рынок морской ветроэнергетики, увеличится по меньшей мере на 100 вертолетов стоимостью \$1 млрд.

Спрос будет обусловлен примерно 467 новыми ветровыми проектами, которые, как ожидается, будут генерировать 267 ГВт электроэнергии, что значительно больше, чем 33 ГВт, производимые морским ветром в настоящее время. По текущим оценкам, морскую ветроэнергетическую инфраструктуру обслуживают до 40 вертолетов.

Новые проекты представляют собой совокупные предполагаемые инвестиции в размере более \$500 млрд. и создадут морскую ветряную энергию как самостоятельную крупную промышленную отрасль. Она уже привлекает некоторых крупнейших мировых производителей и инжиниринговых подрядчиков. Air & Sea заявила, что резкое увеличение спроса на ветроэнергетику будет вызвано существенно более

низкой удельной стоимостью в мегаватт-час (57% стоимости электроэнергии из природного газа и 51% - из атомной энергии). Консалтинговая компания утверждает, что наибольший спрос на ветроэнергетику в течение следующего десятилетия придет из Великобритании и Китая, при этом значительно возрастет спрос со стороны США и Европы.

Air & Sea Analytics прогнозирует, что для обслуживания установленных морских ветряных турбин будут летать в основном легкие вертолеты, такие как Airbus H135, H145 и H160, а также Leonardo AW169. Более крупные вертолеты, такие как H175 и Sikorsky S-92, будут необходимы во время строительства. Эксперты добавили, что перевозка экипажа оффшорной ветряной электростанции на вертолете будет предлагать самый низкий уровень CO<sub>2</sub> на пассажирскую милю из всех доступных в настоящее время вариантов перевозки и самую высокую доступность для конечного пользователя при условии использования вертолетов последнего поколения.



## TAG Hong Kong – техцентр Dassault

Сервисный центр TAG Aviation в Гонконге назначен авторизованным сервисным центром Dassault Falcon для бизнес-джетов Falcon 7X/8X. Этот шаг делает TAG Aviation Hong Kong дополнением к другим авторизованным сервисным центрам Dassault Aviation в регионе и укрепляет и без того сильную поддержку Dassault в районе Большого залива, комментируют в пресс-службе французского производителя.

«Новые возможности линейного обслуживания в Гонконге – это последний из серии шагов, направленных на укрепление нашей всемирной сети поддержки продуктов Falcon», - сказал Жан Каянакис, старший вице-президент всемирной сети обслуживания клиентов Dassault Aviation. «Он предоставит дополнительные варианты обслуживания нашим клиентам Falcon 7X и 8X, одновременно укрепив наши давние отношения с TAG Aviation».

«Мы с нетерпением ждем возможности предоставления высококачественной технической поддержки операторам Falcon в регионе. Этот желанный статус сервисного центра еще больше расширяет наш существующий спектр услуг по техническому обслуживанию, предоставляемых нашей опытной и высококвалифицированной командой», - сказал Фил Балмер, директор TAG Aviation по техническому обслуживанию.

В январе текущего года стало известно, что Dassault Aviation объединила деятельность по продажам своих европейских центров ТОиР, создав «единое окно» и предлагая более широкий выбор решений, локаций и графиков ТОиР для клиентов в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азии.

## Citation Jet, оснащенный системой Atlas, побеждает в очной гонке

На прошлой неделе два самолета Citation Jet, один из которых оснащен системой Active Winglet от Tamarack, отправились в параллельный полет, целью которого определить, насколько эффективны активные винглеты Atlas. В противостоянии участвовали Cessna Citation CJ1 (N44VS) 2002 года, оснащенный Active Winglet Tamarack Aerospace и базовый CJ1 1997 года (N741CC). Мероприятие, спонсируемое Tamarack, активно поддержала АОРА и Национальная ассоциация авиации.

Два самолета вылетели из Портленда 9 (Мэн) и взяли курс на Уэст-Палм-Бич (Флорида). Расстояние между пунктами составляет 1200 морских миль, а по данным Textron Aviation, стандартный CJ1 имеет дальность полета по NBAA IFR (четыре пассажира) в 1127 морских миль.

Стандартный N741CC провел в воздухе 5 часов 37 минут, не считая 45-минутной остановки на дозаправку в Колумбии (Южная Каролина). Между тем, модифицированный N44VS смог совершить беспосадочный перелет за 4 часа 36 минут.

По словам представителей Tamarack Aerospace, N741CC мог подняться только до эшелона FL360 и был вынужден совершить техстоп. N44VS смог подняться на эшелон FL410 менее чем за 30 минут благодаря Active Winglet и, таким образом, смог использовать более прямой маршрут, приземлившись с остатком топлива в 700 фунтов.

«Сравнивая эти два рейса, мы увидели примерно на 30% более эффективный профиль полета с точки зрения расхода топлива», - сказал генеральный директор Tamarack Ник Гуида.



## В юбилейный год – эксклюзивная серия

Cirrus Aircraft представил новый самолет ограниченной серии в ознаменование поставки в этом году своего 8000-го самолета серии SR. Новый дизайн 8000 Limited Edition SR Series отличается смелыми цветами и яркими акцентами снаружи и внутри, и вдохновлен богатой историей компании по разработке и производству самолетов, призывающей людей познавать мир через частную авиацию.

«Серия SR имеет невероятную историю инноваций, эволюции и изобретений», - сказал Зин Нильсен, генеральный директор Cirrus Aircraft. «Наша команда восприняла это как вдохновение для создания ограниченной серии, которая выходит за рамки традиционного дизайна самолетов, чтобы отразить энергию и волнение того, куда мы идем дальше».

Повторяя динамику линий взлетно-посадочной полосы, когда вы готовитесь к взлету, серия 8000 Limited Edition SR отличается экстерьером, который невозможно не заметить. Дизайн подчеркивается первой в отрасли схемой окраски крыла Volt, привлекающей внимание на земле и в воздухе. Безошибочная графика и цвета пронизывают интерьер с прострочкой Volt на сиденьях и вышивкой на двери, а также роскошной перфорированной кожей на сиденьях и рычаге управления двигателем. В дополнение к захватывающему новому дизайну каждый из восьми эксклюзивных самолетов 8000 Limited Edition будет поставлен вместе с тщательно подобранной серией подарков и специальным мероприятии для новых владельцев.



Серия SR 8000 Limited Edition была придумана и разработана Xi Design Studio – талантливой командой разработчиков Cirrus Aircraft. Ограниченная серия продолжает расширять возможности Xi Design Studio, включая детали в стиле роскошных автомобилей, отделку ручной работы и индивидуальный дизайн, вдохновленный идеями владельца.

Первый высокопроизводительный самолет серии SR компании Cirrus Aircraft – SR20 – был поставлен в 1999 году и преобразовал авиацию общего назначения с помощью интуитивно понятной авионики, революционных характеристик и революционных систем безопасности, включая Cirrus Airframe Parachute System (CAPS). Серия SR была самым продаваемым в мире поршневым самолетом с одним двигателем в течение 18 лет подряд, в ее портфель входят SR20, SR22 и SR22T с турбонаддувом. Позже в этом году компания поставит свой 8000-й самолет серии SR, а суммарный мировой налет парка из более чем 60 стран мира составляет 11 миллионов часов.

Серия SR шестого поколения – G6 SR Series – подтвердила позицию Cirrus Aircraft как лидера отрасли и еще раз подняла планку для высокопроизводительных одномоторных самолетов. Серия G6 SR 2017 представила новейшую пилотажную кабину Cirrus Perspective+ от Garmin с более удобным интерфейсом и измененной приборной панелью. Она повышает безопасность полета за счет ускоренной работы процессоров, производительность которых выросла в 10 раз. Кроме того, авионика дополнена системой SurfaceWatch от Garmin, которая подает звуковые и визуальные сигналы в случае опасности (например, при попытке сесть на слишком короткую ВПП). Также SR20 в новой версии получил 4-х цилиндровый двигатель Lycoming IO-390 мощностью 215 л. с.

## WRF AVIA – кейтеринг формата премиум

19 января состоялась презентация нового проекта авиа-кейтеринга формата премиум.

Рынок бизнес-авиации давно ждал этого громкого события. Ресторанный холдинг Бориса Зарькова White Rabbit Family запустил направление для бизнес-авиации – WRF AVIA.

Гастрономический сет под названием «Метаморфозы» гостям мероприятия представил Бренд шеф WRF Владимир Мухин в ресторане Chef's Table. Владимир Мухин – один из самых выдающихся российских шефов, он занимает 9 место в мировом рейтинге The 300 best World Chef.

На презентации присутствовали ведущие представители сообщества бизнес-авиации РФ. Мы получили комментарий по мероприятию от Генерального директора Авиакомпании «Меридиан» Владимира Лапинского: «Для нас очень важно работать с партнерами, которые занимают высокую позицию

в своем сегменте и предоставляют продукт высочайшего качества, адаптированный под спрос наших пассажиров. Этого требует интегрированная система менеджмента качества авиакомпании «Меридиан». White Rabbit Family AVIA – современный проект, основанный на многолетнем опыте Евгений Панина – Генерального директора WRF AVIA, и Владимира Мухина – одного из самых титулованных шеф-поваров в России. Уже в первые дни, с момента презентации нового проекта на воздушных судах авиакомпании «Меридиан» пассажирам будут предложены любимые блюда и индивидуальные гастрономические сетов в авторском исполнении Владимира Мухина, поставленные на борт White Rabbit Family AVIA. Мы рады быть первыми заказчиками бортипитания White Rabbit Family AVIA. Я уверен в том, результатом нашего сотрудничества в первую очередь будут удовлетворены наши пассажиры.»

Теперь пассажиры бизнес-авиации могут отведать на борту блюда от звездных шеф-поваров таких ресто-



ранов, как «Горыныч», «Selfie», «Benedict», «She», «Tehnikum», «Zodiac», «Сахалин», «Mashrooms», и конечно «White Rabbit».

White Rabbit Family – это команда, которая полностью разделяет взгляды и политику бизнес-авиации – безопасность, безупречный сервис, высочайшее качество. White Rabbit Family – это холдинг, в котором относятся с огромным уважением к своему делу, не идя на компромисс в вопросах качества.

WRF AVIA – команда истинных профессионалов рынка, чей опыт в сфере питания для бизнес-авиации не имеет равных.

## The Aruba Registry назначает Александрию Колиндрес своим новым генеральным директором

После почти восьми лет работы в The Registry of Aruba Александрия Колиндрес переходит в должность генерального директора с ее нынешней должности главного операционного директора компании. Ее отец, основатель компании Хорхе Колиндрес, останется исполнительным председателем и генеральным директором ARG (Aviation Registry Group), холдинговой (материнской) компании реестра. Г-жа Колиндрес начала работать в компании летом 2013 года, занимаясь связями с общественностью. Александрия имеет степень бакалавра изящных искусств в Университете Тафтса и степень MBA в области арт-менеджмента в Колумбийском колледже и именно это вдохновило ее на преобразование фирменного стиля компании и привлечение новых клиентов, а также на стабилизацию основной команды компании.

Персонал из одиннадцати человек, базирующийся в Майами, тесно сотрудничает с DCA Арубы, для обеспечения регистрации воздушных судов. Партнерство лежит в основе бизнеса компании, и г-жа



Колиндрес гордится своей ролью в развитии этих отношений.

«На протяжении многих лет наши отношения с DCA процветали. Обе организации уделяют большое внимание созданию команды», - отметила г-жа Колиндрес. «Команда Registry of Aruba и DCA — это единая, доверяющая друг другу команда».

С тех пор как г-жа Колиндрес присоединилась к компании, отдел коммерческой эксплуатации увеличился с одного АОС до семи. Она связывает это с работой своих сотрудников, которые хорошо отреагировали на ее стиль управления тимбилдингом в качестве главного операционного директора. Компания имеет ограниченную текучесть кадров и предлагает большую гибкость за счет реструктуризации ролей и должностей, чтобы сотрудники использовали свои сильные стороны.

«Раньше наша команда была более разобщенной. Мы много тренировались на работе и сплавливали команду вне офиса. Теперь мы все возвращаемся и работаем друг с другом. Это похоже на солнечную систему, где планеты вращаются вокруг солнца, а не в своих собственных галактиках, - объяснила г-жа Колиндрес.

С 2012 года, когда компания разработала первую онлайн-систему для регистрации самолетов, электронный доступ стал важной частью бренда компании. Г-жа Колиндрес надеется полностью перейти на цифровые технологии в период своего пребывания на посту генерального директора.

«Поскольку корпоративная культура изменилась, мы привлекли много коллег, которые очень «продвинуты» в IT технологиях. Наша цель – поддерживать высокие стандарты безопасности и обслуживания

клиентов по мере того, как мы вводим новые решения и развиваемся», - говорит она. «Мы искренне верим в важность технологий. Авиация – очень динамичная отрасль, и я считаю, что использование соответствующих технологий является ключом к постоянным инновациям и успеху. Мы привержены высоким стандартам безопасности, а также твердо убеждены в том, что предоставляем нашим клиентам беспрецедентный уровень обслуживания и поддержки. Технологии могут помочь нам добиться и того, и другого».

В знак признания своих достижений в этой области г-жа Колиндрес получила в июне 2019 года премию Sapphire Pegasus Business Aviation Award для молодых талантов/стартапов. Одна из немногих женщин в области авиации, в которой преобладают мужчины, она предпочитает сосредоточиться на качестве работы, а не на гендерной политике.

В качестве генерального директора г-жа Колиндрес сосредоточит внимание на расширении клиентской базы The Registry Aruba по всему миру. Это будет продолжением ее недавнего успеха по привлечению клиентов в Гонконге и других странах Азии.

«Речь идет о понимании культур. В процессе развития наших отношений с клиентами стало очевидно, что некоторые из наших международных клиентов ценят больше личного общения. Я начала с того, что поехал в Гонконг и Китай, чтобы назначить встречи и представиться. Реестр сделал своим приоритетом присутствие, и это привело к установлению серьезных отношений с клиентами. Я хотела бы распространить эту стратегию на несколько других регионов. Реестр Aruba может многое предложить, и он был опробован и протестирован на протяжении 26 лет», - пояснила г-жа Колиндрес.

## Всего один звонок – 22 PC-12 Air Methods всегда готовы помочь

Air Methods – американская компания, лидер в области медицинских авиаперевозок. В прошлом году она налетала более 13 000 часов на своем парке из 22 самолетов PC-12. Компания расположена в Гринвуд-Виллидж, Колорадо, всего в 30 милях (50 км) к югу от Pilatus Business Aircraft Ltd в Брумфилде, и швейцарский авиапроизводитель с гордостью называет Air Methods своим соседом. Air Methods имеет более 300 операционных баз, обслуживающих 48 штатов, с общим флотом из 450 вертолетов и самолетов. Air Methods имеет центры технического обслуживания по всей стране, а также национальный центр связи. Они часто работают в сельских общинах, где медицинский воздушный транспорт – единственный доступ к спасательной неотложной помощи.

По словам Дуга Фландерса, директора по коммуникациям Air Methods, в компании отметили большой

приток людей весной 2020 года: «По мере роста госпитализаций пациентов с коронавирусом увеличилось и количество рейсов, связанных с Covid. Особенно трафик увеличился между учреждениями, между больницами с доступными койками и возможностью лечить критических пациентов».

Типичный транспортный самолет санитарной авиации Air Methods обычно включает в себя пилота, медсестру и фельдшера – все с опытом работы несколько лет. На некоторых рейсах может лететь дополнительный специалист в зависимости от размера самолета и типа перевозимого пациента. Пациенты с Covid перевозятся только в том случае, если это безопасно для экипажа. Соответствующие средства индивидуальной защиты носят все экипажи во время каждого полета, независимо от состояния пациента. Компания Air Methods разработала процедуры дезактива-

ции в соответствии с имеющимися руководствами и рекомендациями производителей самолетов. После каждого полета экипажи соблюдают строгую процедуру, которая включает в себя дезинфекцию самолета, принятие душа, утилизацию использованного защитного снаряжения и переодевание в новые летные костюмы.

Air Methods внедрила бескомпромиссные протоколы безопасности, чтобы обеспечить безопасность как экипажей, так и пациентов. На сегодняшний день ни один из членов экипажа не заразился Covid-19 во время работы. Но эти операции представляют собой проблему даже для специалистов с наилучшей подготовкой. С момента начала пандемии компания Air Methods перевезла более 3300 пациентов с подозрением на Covid. Чрезвычайно изнурительная работа для всех участников – и не только физически. Air Methods осознает, что экипажи – от врачей до пилотов и механиков – подвергаются трудным ситуациям во время пандемии. Чтобы бороться с этим, членам экипажа рекомендуется «подзарядить свои батареи регулярным отпуском и отдыхом». Air Methods также запрашивает и реализует обратную связь с экипажем, чтобы улучшить свои практики. У нее также есть программа, предлагающая помощь в работе на дому и практики по психологическому расслаблению, чтобы уменьшить стресс, оставаться здоровым на работе.

Пандемия по-прежнему сильно поражает сельские общины, делая воздушное медицинское обслуживание более важным, чем когда-либо. Air Methods обслуживает целую страну, по одному звонку. К счастью, они могут рассчитывать на 22 надежных PC-12, чтобы доставить своих пациентов в безопасное место.



## В Европе снижается спрос

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, в январе 2021 года в эксплуатации находилось менее 50000 самолетов, из них 23000 деловых самолетов, которые выполнили 322 тысячи рейсов, что составляет 18% от общего объема авиаперевозок. В январе трафик бизнес-авиации был всего на 9% меньше, чем в 2020 году. Это гораздо более сильная тенденция, чем у регулярных авиакомпаний – в первом месяце года регулярный трафик упал на 50%. В то же время объем специальных и регулярных грузовых перевозок по-прежнему превышает допандемический уровень, при этом налет в январе увеличился на 16%. В последние пару недель из-за ограничений на поездки устойчивость бизнес-авиации начала снижаться. За неделю до 2 февраля активность деловой авиации снизилась на 16% в годовом исчислении, а коммерческих авиакомпаний – на 55%.

Рынок Северной Америки в январе 2021 года продемонстрировал хорошие показатели. При этом США является ключевым рынком, где объем полетов снизился на 7% по сравнению с январем 2020 года. Годовая тенденция за весь месяц была улучшена новогодними праздниками, когда в начале января выполнялось более 8000 вылетов в день, пик, который наблюдался всего четыре раза с момента начала пандемии.

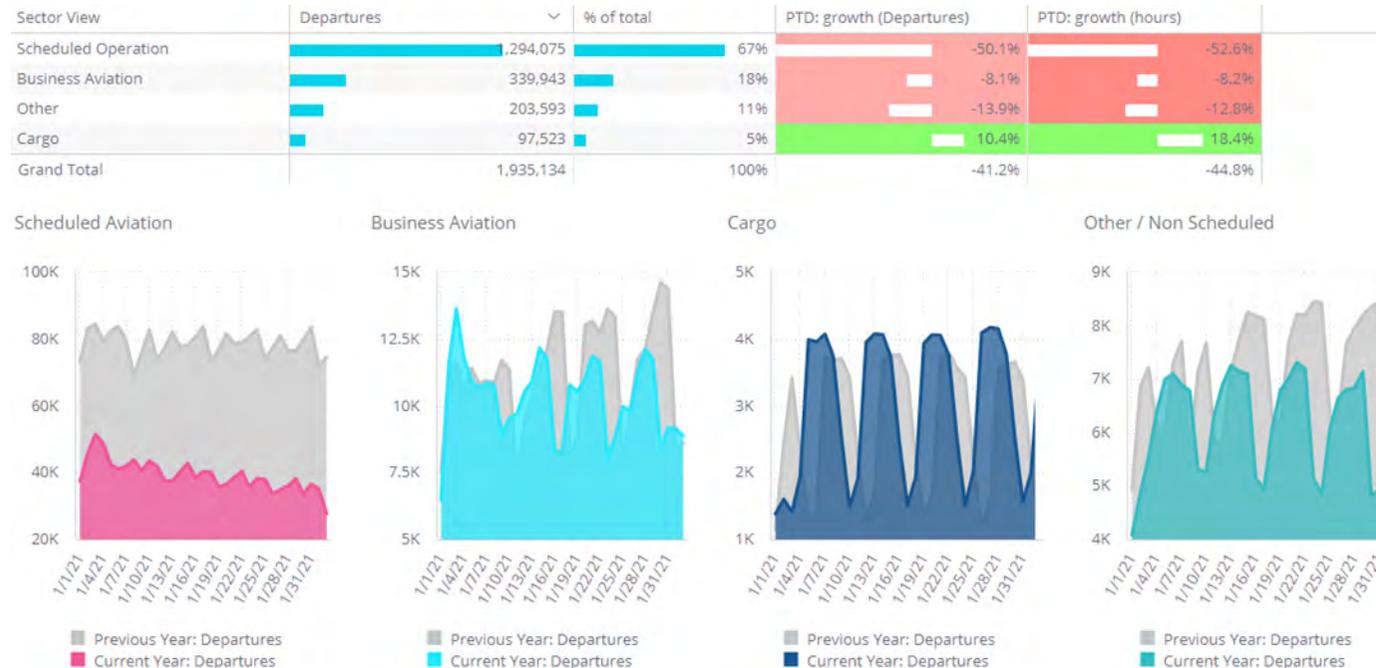
Чартерные операторы показали лучшие результаты, летая в пределах 3% от нормы по количеству рейсов и на 3% больше по налету. Рынок ухудшился во второй половине января, активность за последнюю неделю снизилась на 14%, хотя чартерные операции все еще находятся в пределах 10% от нормы.

Флорида остается самым загруженным центром деловой авиации в мире: в январе было совершено на 30% больше рейсов, чем в Техасе. На прошлой неделе, когда большая часть страны закрылась, относительная открытость Флориды нашла отражение в 8%-ном увеличении объема полетов в годовом исчислении. Ключевые места – Палм-Бич, Майами-Опа-Лока и Неаполь, где трафик бизнес-джетов и винтовых самолетов увеличился на 30%. Форт-Лодердейл относительно отстает, его рост составляет всего 16%.

Трафик сверхдальних и тяжелых бизнес-джетов в США снизился, но только на 5%, при этом основной прирост приходится на сегмент легких джетов. За последнюю неделю количество чартерных рейсов из Флориды увеличилось на 18%, частных рейсов – более чем на 10%. Самые загруженные маршруты – внутренние, но самые быстрорастущие направления – с Нью-Йорком, Джорджией, Техасом и Иллинойсом.

Закрытие границ в Европе находит свое отражение в быстром сокращении трафика, который за январь снизился на четверть, но за последнюю неделю упал почти на 30%. Великобритания продолжает оставаться «балластом», объем полетов здесь снизился на 55%, при этом ни один из аэропортов страны не входит в число 10 самых загруженных аэропортов Европы, а количество рейсов из Лутона и Фарнборо за последнюю неделю снизилось более чем на две трети.

Но не во всей Европе наблюдается спад, а активность из России и Турции и внутри них по-прежнему выше, чем в прошлом году. В скандинавских и восточноевропейских странах наблюдается довольно активный трафик, причем в Латвии,



Венгрии и Исландии больше, чем когда-либо. Растущая сложность полетов на зарегистрированных в Великобритании воздушных судах может быть отражена на увеличении активности с Мальты – на 25% за последнюю неделю.

Легкие и средние самолеты по-прежнему демонстрируют в Европе более активный трафик, а тяжелые и сверхдальние джеты простаивают. Турбовинтовые самолеты устойчивы: активность King Air 200 снизилась всего на 2%. Платформа Hawker 700-950 является исключением: за последнюю неделю рейсы этих самолетов выросли на 11%. Большая часть такого трафика приходится на Россию (Санкт-Петербург и Москву) и Турцию, а также на Ларнаку на Кипре.

Неудивительно, что от запретов больше всего страдают международные авиаперевозки, при этом количество международных рейсов сократилось более чем наполовину. На некоторых рынках наблюдается больше внутренних рейсов, чем когда-либо прежде: в России, Турции, а также в Испании и Италии. Самый загруженный международный маршрут – из Франции в Швейцарию, но на 30% меньше рейсов за последнюю неделю. Интересно, что полеты из Испании в Швейцарию выросли на четверть.

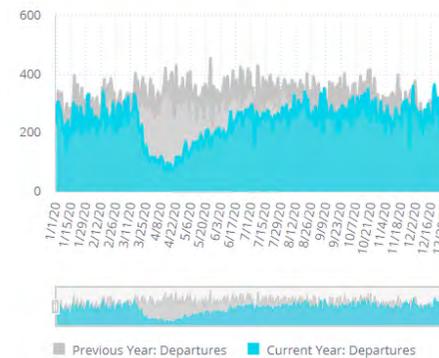
Рынок за пределами Европы и США относительно устойчив. За полный месяц количество рейсов снизилось всего на 4% по сравнению с январем 2020 года. В Австралии, Бразилии, Китае, Новой Зеландии и Колумбии в этом месяце наблюдается двузначный рост. В Объединенных Арабских Эмиратах в январе количество рейсов бизнес-джетов увеличилось на 75%.

На большие самолеты приходилось 38% всей активности бизнес-авиации, при этом платформа Challenger 600 соответствовала уровню января прошлого года, семейство Global Express летало на 30% меньше, а Embraer Legacy на 50% активнее, чем в прошлом году. На прошлой неделе наблюдались более слабые тенденции: объем операций снизился на 16%, хотя государственные рейсы выросли в годовом исчислении. Это верно в отношении Нигерии, где бизнес-джеты летают гибридными шаттлами между Лагосом и Абуджей.

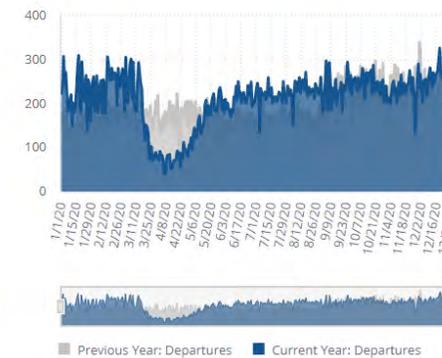
Управляющий директор WINGX Ричард Кое ком-

ментирует: «К концу января трафик становился все слабее, и на прошлой неделе спрос резко снизился по сравнению с началом лета прошлого года. Очевидно, что спрос подавляется ограничениями на поездки: относительно свободный рынок США демонстрирует наиболее устойчивый спрос, а во Флориде по-прежнему наблюдается рекордная активность. Оживленный рынок сделок с подержанными бизнес-джетами в последние несколько месяцев свидетельствует о том, что, как только ограничения будут сняты более широко, может возникнуть отложенный спрос со стороны многих новых владельцев самолетов».

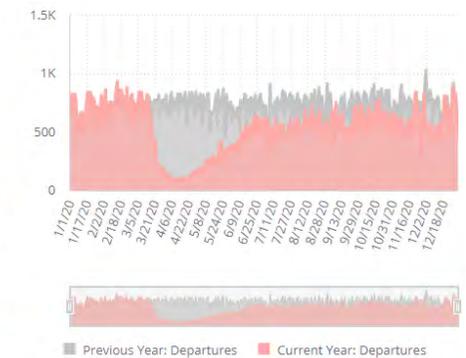
WheelsUp, Mountain Aviation, TMC, Gama, DPJ



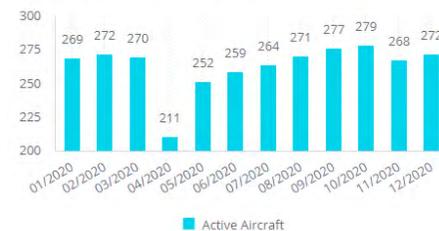
Flexjet



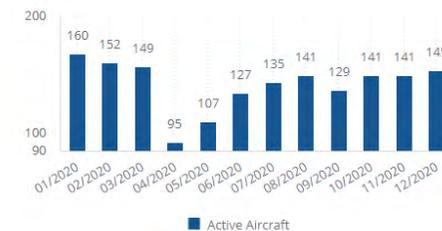
Netjets US



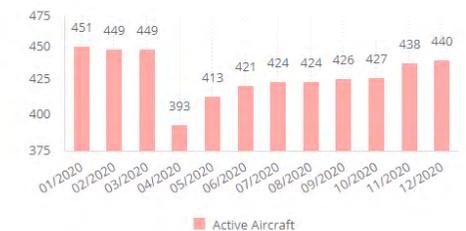
WheelsUp, Mountain Aviation, TMC, Gama, DPJ



Flexjet



Netjets US

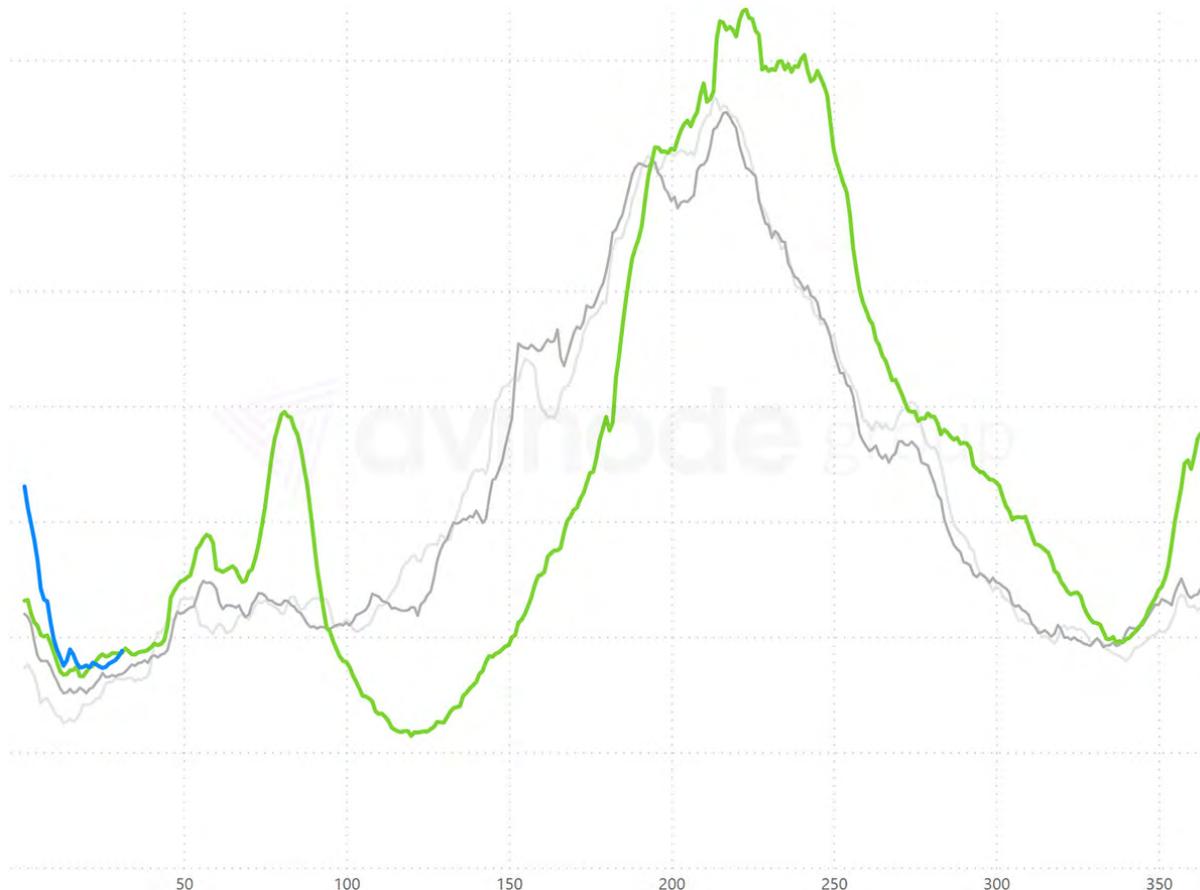


## Новые тенденции 2021 года

Поскольку отрасль деловой авиации отмечает год преодоления пандемии, очевидно, что «ненормальные» условия останутся с нами в течение длительного периода. Как развивается чартерный рынок и какие тенденции спроса и цен будут весной? Avinode делится своими наблюдениями.

На графиках ниже представлены 14-дневные индексы спроса на поездки, запрошенные через маркет-

плейс Avinode, в указанных регионах. На каждой диаграмме относительный спрос в регионе на 2021 год показан синим цветом, 2020 год – зеленым, 2019 год – темно-серым и 2018 год – светло-серым, с днем года по горизонтальной оси. Будучи индексами, точные цифры на вертикальной оси не имеют значения, хотя стоит отметить, что оси действительно начинаются с нуля.



Внутренний спрос в Европе (синий = 2021 г., зеленый = 2020 г., темно-серый = 2019 г., светло-серый = 2018 г.)

### Внутриевропейский спрос

В настоящий момент спрос на чартерные авиаперевозки внутри Европы через Avinode не слишком отличается от предыдущих лет. Это утверждение скрывает некоторые большие изменения по сравнению с прошлым годом. Категории легких самолетов более устойчивы, чем более тяжелые, и географически восстановление происходит неравномерно.

Локдауны, Brexit и отсутствие лыжного сезона означают, что худшие годовые статистические данные относятся к поездкам из Великобритании и Швейцарии. Спрос на чартерные перевозки из Испании вырос в начале года и, похоже, останется таковым как минимум в течение следующих двух недель, что обусловлено поездками в Великобританию и Германию. В Португалии также наблюдается резкий всплеск спроса в Великобританию в связи с ограничениями на поездки оттуда. Спрос между европейскими странами быстро изменился из-за ограничений в 2020 году, и эта тенденция, похоже, сохранится в 2021 году.

Зимой правила путешествий по Европе увеличили спрос в дальние направления – ОАЭ, Мальдивы и Карибские острова. В целом эти тенденции сохраняются. Спрос в ОАЭ постоянно повышается вплоть до Пасхи, в то время как на Мальдивах в феврале наблюдается всплеск по выходным. Багамы и Барбадос, похоже, будут получать ранний спрос на Пасху из Западной Европы, в то время как Занзибар в следующие несколько недель популярен в Восточной Европе.

### Спрос в России и СНГ

Во второй половине 2020 года спрос в Avinode на

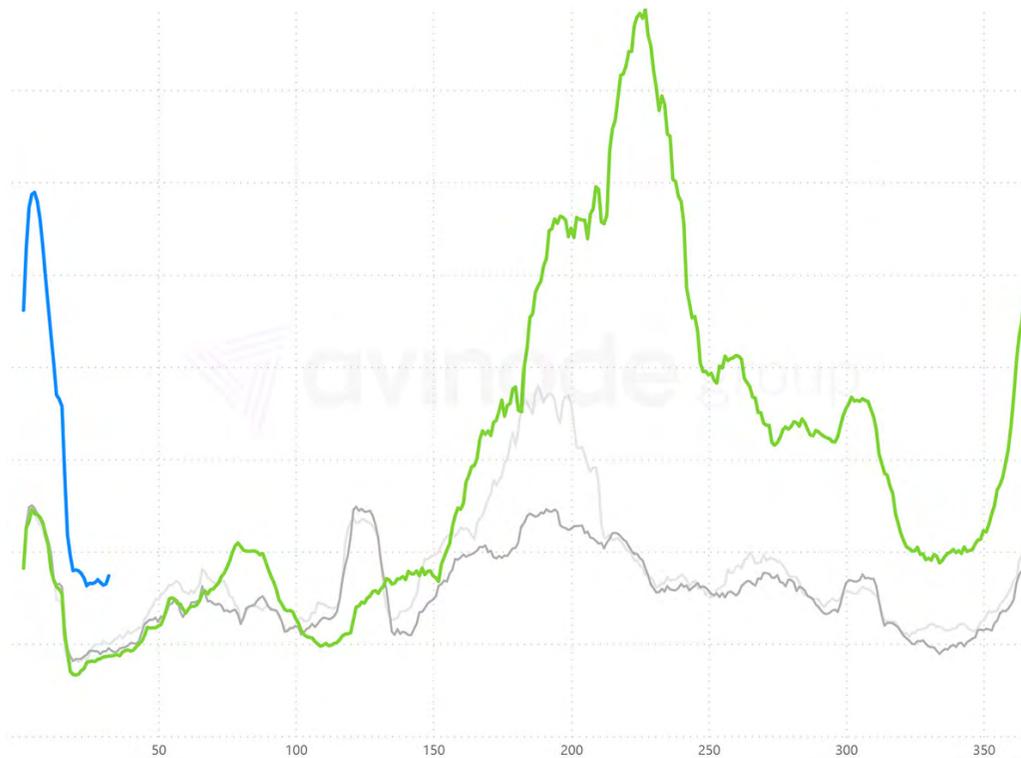
чартерные авиаперевозки из России и стран СНГ значительно вырос, и эта картина сохранилась в 2021 году. Основными драйверами были поездки внутри России (Сочи – Москва самый популярный маршрут), рейсы в ОАЭ и на Мальдивы. Пока еще рано комментировать долгосрочные изменения внутреннего спроса, данные за начало второго квартала предполагают, что спрос в эти солнечные места сохранится и в апреле.

### Внутренний спрос в США

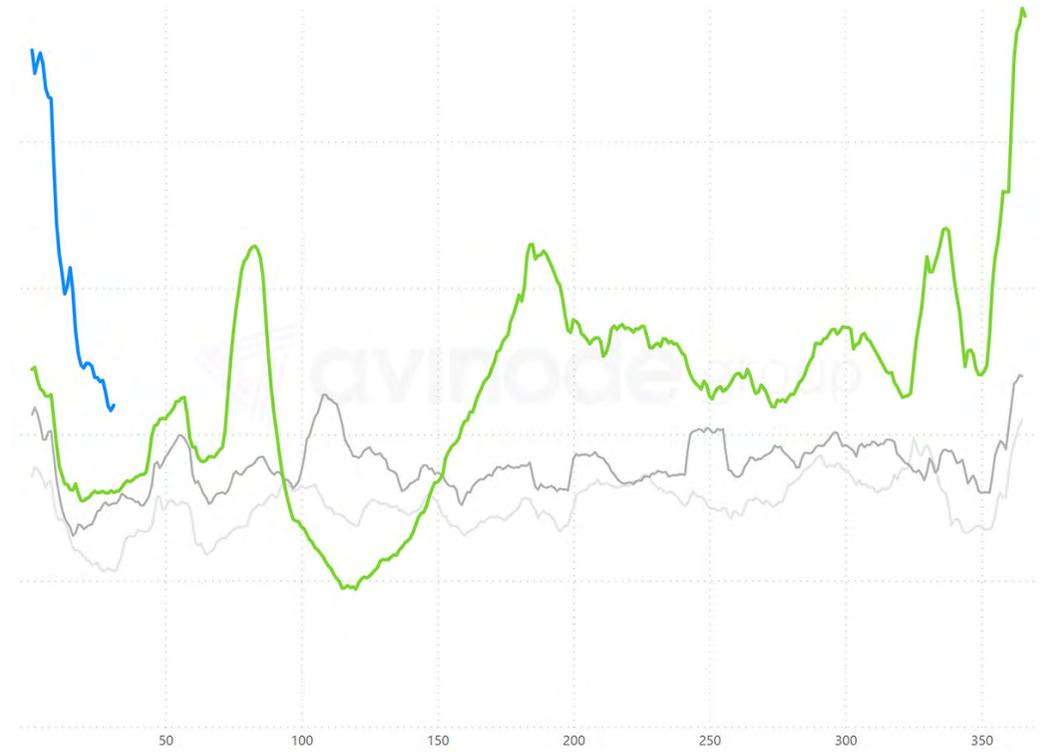
Путешествия в пределах Соединенных Штатов осенью и зимой были гораздо более устойчивыми, чем в Европе. Мы наблюдали рекордный спрос через Avinode в период Дня Благодарения и Рождества, вероятно, благодаря притоку в 2020 году на чартерный рынок новых клиентов, летающих на отдых.

Заглядывая в будущее, можно сказать, что кривые спроса на внутренние поездки в США в следующие

три недели немного превысят прошлогодний уровень. Поток, показывающий положительные годовые тенденции, – это те, которые были нормальными в 2020 году, в основном это поездки во Флориду и обратно. Аспен и Солт-Лейк-Сити выглядят как популярные места назначения на выходные в День Святого Валентина. Гавайи стабильно популярнее, чем в прошлом году. Спрос на короткие рейсы переживает тяжелые времена; спрос в Калифорнии снизится на 56% в течение следующих четырех недель. Спрос на северо-востоке страны также невысок.



Спрос в России и СНГ (синий = 2021 г., зеленый = 2020 г., темно-серый = 2019 г., светло-серый = 2018 г.)



Внутренний спрос в США (синий = 2021 г., зеленый = 2020 г., темно-серый = 2019 г., светло-серый = 2018 г.)

## Мировые тенденции и индикаторы

Канадский спрос через Avinode отошел от внутренних поездок и путешествий в США и в ближайшие пару месяцев будет сосредоточен на рейсах в Карибский бассейн. Теркс и Кайкос и Синт-Мартен попу-

лярны как в Канаде, так и в США, где из года в год наблюдается рост спроса в Пуэрто-Рико, Виргинских островах США и Коста-Рике.

В других странах мира спрос со стороны Ближнего Востока в первом квартале определяется ранее

отмеченными тенденциями от Дубая до Европы и России. Спрос на путешествия по Ближнему Востоку в целом упал, за исключением Катара. Большое количество африканских стран, которые в прошлом году столкнулись с минимальным спросом, получают запросы на чартер, что подчеркивает неизменную роль, которую бизнес-авиация должна играть в мире сильно сокращенных расписаний коммерческих авиакомпаний.

### Индекс цен на поездки внутри Европы

Чартерные ставки скорректированы с учетом меняющегося спроса. Приведенный график является скользящим индексом 14-дневной цены, основанный на котировках на рынке Avinode, нормированный на 1 января 2018, для поездок в пределах Европы. С тех пор, как началась пандемия, мы стали свидетелями нескольких снижений и подъемов. После относительно позитивного Рождества сейчас ставки снова снижаются.

### Индекс цен на поездки внутри США

В Соединенных Штатах падение почасовых ставок сразу после введения ограничений на поездки было более значительным, и восстановление было более устойчивым. Цены достигли пика на Рождество, но снова начали снижаться по мере продвижения в январе. Однако осенний период говорит, что, если спрос восстановится, ставки должны последовать за ним (график на следующей странице).

### Еще один год неустойчивости?

Во многих отношениях частные чартеры были относительно светлым пятном с точки зрения восстано-



Индекс цен Avinode на внутриевропейские поездки

ления отрасли во всем мире, хотя это неравномерное восстановление, которое еще не вернулось к прежнему состоянию. Еще в 2020 году «паспорта вакцинации» часто предлагались как решение беспрепятственного путешествия в мире пандемии. Однако

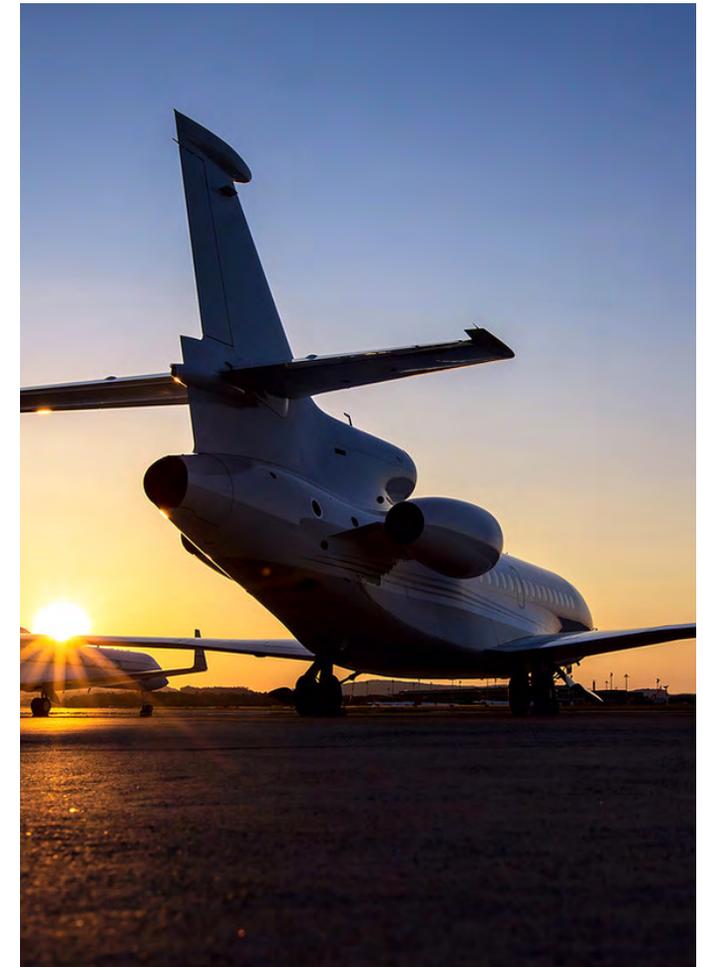
страны, которые выигрывают гонку вакцинации, такие как Израиль и Великобритания, отчаянно пытаются избежать попадания на свою территорию новых штаммов. Количество международных поездок из этих стран зависит от строгости введенных

карантинных мер по возвращению – и сейчас не похоже, что кто-то может с уверенностью сказать, какими они будут в долгосрочной перспективе.

2020 год был годом неустойчивости, ожидайте большего в 2021 году.



Индекс цен Avinode на поездки внутри США



## Российский рынок справился с кризисом

*2-4 февраля прошло одна из самых значимых конференций в области деловой авиации – Corporate Jet Investor London. В этом году в программу была включена сессия, посвященная рынку деловой авиации в России. Этот сегмент растет и интерес к нему, в том числе среди зарубежных партнеров, закономерен.*

*Исполнительный директор ОНАДА Анна Серезкина рассказала международному отраслевому сообществу о том, как российский рынок выглядит в настоящее время, какие есть перспективы и трудности.*



Безусловно, как и во всем мире, деловая авиация в России пострадала от кризиса и последствий пандемии и введенных ограничений. Однако, сейчас текущую ситуацию стоит рассматривать лишь как обстоятельства, в которых нужно жить и работать. Говорить о том, как все было хорошо и стало плохо уже не интересно никому.

Деловая авиация как сегмент экономики, безусловно, понесла потери, но смогла выстоять, в том числе за счет того, что российский рынок деловой авиации представлен сильными, высокотехнологичными организациями во всех секторах, и, что безусловно не

менее важно, настоящими профессионалами.

Если оценивать рынок с помощью абсолютных показателей, то предлагается обратиться к данным по количеству рейсов из Внуково-3 за период с января по декабрь 2020 года. На наш взгляд, учитывая, что Москва является главным центром притяжения для деловой авиации, а основная часть рейсов выполняются именно через Внуково-3, данную выборку можно считать репрезентативной.

Итак, самый серьезный спад пришелся на апрель 2020 года: всего 251 рейс и 670 пассажиров. Показатели упали в четыре раза относительно предшествующего марта (1058 рейсов, 724 пассажира), но сразу после апреля активность динамично росла и показатели превышали даже показатели аналогичных периодов 2019 года.

Пики активности в 2020 году пришлось на февраль (1131 рейс, 761 пассажир), ноябрь (1164 рейса, 764 пассажира), декабрь (1365 рейсов, 921 пассажир).

Как и прежде, международные рейсы преобладали в течение года, за исключением апреля (110 рейсов МВЛ и 141 рейс ВВЛ).

Самыми популярными направлениями на МВЛ стали Рига, Лондон, Ницца, Джебель-Али, Ларнака. На ВВЛ - Санкт-Петербург, Сочи, Казань, Симферополь, Екатеринбург.

На конференции говорилось, что выросло число ввозимых в Россию воздушных судов деловой авиации. Безусловно, это хорошее событие. Но не менее важным фактором является и то, что в течение последнего периода – чуть больше года – у нас появилось четыре новых коммерческих эксплуатанта. Хочется

выразить уверенность, что именно этот фактор является положительным и динамичным показателем – авиакомпании планируют развитие бизнеса и увеличение флота. Именно этот фактор скорее отображает положительную динамику рынка.

Возвращаясь к сложностям прошедшего года, как уже было сказано, общая ситуация повлияла на рынок. Но наши компании отреагировали на изменения в сфере перевозок на самолетах деловой авиации новыми проектами и моделями бизнеса. Прочно заняли свое место так называемые «чартеры по «расписанию» (как ни парадоксально это звучит;

понятие «расписание» здесь условное, скорее можно назвать его планируемым временем вылета), «покресельная» продажа рейсов. Возможно, это некоторое отступление от «классической» модели деловой авиации и новый принцип эксплуатации воздушного судна (в отличие от выкупа полного объема ВС и собственного расписания, выбора аэропорта, отсутствия «попутчиков»). Но сейчас эта модель работает. Возможно, после возвращения к привычным условиям жизни и работы такая схема станет менее популярной, но, думаю, она сохранится как некий «эконом вариант». Пока это работает и помогает компаниям вести бизнес, а пассажирам – попасть в

нужный пункт назначения, а также создает нагрузку для наземной инфраструктуры, сервисных компаний, поставщиков. И это хорошо.

Одним из вопросов была регистрация воздушных судов за рубежом. Речь идет о воздушных судах, «аффилированных с российскими владельцами». На мой взгляд, это очень расплывчатое понятие, не имеющее четкого определения. Говорить о каких-либо цифрах можно только высказывая некие предположения. Как уже отмечалось, в сфере ввоза ВС в Россию и развития авиакомпаний можно говорить о положительной динамике. В свою очередь ОНАДА приветствует политику перевода воздушных судов в российский реестр и готова этому содействовать.

При этом, нужно отметить, что регистрация воздушных судов в других странах используется во всем мире по разным причинам. Многие авиакомпании используют возможности межправительственных соглашений, оптимизируют управление активами и т.д.

Говоря о важных событиях в отрасли, необходимо отметить начало применения нулевой ставки НДС при импорте воздушных судов. Высказывается мнение, что этот фактор, так же, как и ограничения, введенные в связи с тяжелой эпидемиологической обстановкой, привели к всплеску импорта самолетов в 2020 году. Однако, приобретение и ввоз воздушного судна процедура достаточно объемная, предсказать развитие ситуации с ограничениями было сложно, так что ввоз ВС скорее показатель общего состояния рынка, и при составлении прогнозов стоит это учитывать.

Для тех, кто прилетает на частных самолетах, важным событием стало решение Совета ЕЭК № 119 от 23.11.2020, которое увеличивает предельный срок помещения ВС иностранной регистрации под тамо-



женную процедуру временного ввоза без уплаты таможенных пошлин и налогов с 30 до 270 календарных дней, а максимальное количество нахождения такого ВС под таможенной процедурой в течение 2021 со 180 до 360 дней.

К новым возможностям относят и то, что ряд пассажиров «пересел» на бизнес-джеты из бизнес-класса и ввиду отсутствия регулярного сообщения. Безусловно, общая ситуация с авиасообщением подстегнула спрос на перевозки бизнес-джетами, но только частично, так как после открытия границ и возобновления сообщения авиалинии вернут себе часть пассажиров. Однако, значительная часть пассажиров, оценив возможности деловой авиации, останется клиентами нашего сегмента. А увеличение количества коммерческих пассажиров, непременно, приведет и к увеличению количества ВС, которые будут приобретаться.

В этом случае рынок может переориентироваться с тяжелых ВС, которые сейчас так популярны, на средние и легкие. Но это вопрос времени.

При общих позитивных тенденциях нельзя упускать из внимания те факторы, которые могут тормозить развитие отрасли.

Зарубежные коллеги называют политические риски, однако никто не может дать точно определение, что это и в чем эти риски заключаются. А любой определенный риск ведь можно оценить и застраховать.

Я бы скорее указала те факторы, на которые стоит обращать внимание, чтобы они не стали рисками, а тем более, угрозами бизнесу.

Возвращаясь к оформлению ввоза ВС, как было ска-

зано ранее, созданы достаточно благоприятные условия для ввоза как коммерческих, так частных ВС. Однако, в свою очередь, таможенные и налоговые органы могут более тщательно проверять деятельность авиакомпаний и факты ввоза ВС, поэтому все операции должны проводиться с соблюдением всех требований и полной документацией. При необходимости, российские компетентные специалисты всегда готовы оказать помощь. Подчеркиваю, именно российские.

Увеличение сроков помещения под таможенную процедуру исключает коммерческое использование ВС. Поэтому не нужно злоупотреблять этой возможностью, и представлять коммерческие рейсы как частные.

Антиковидные меры введены по всему миру, но они не отменяют текущие требования, в том числе подачу персональных данных пассажиров и экипажей, согласование рейсов с коммерческими операторами и т.п. Несоблюдение требований может стать причиной серьезных претензий, вплоть до запрета на полеты в РФ.

Как и во всем мире – нелегальные чартеры. Здесь Россия, что радостно, не на первом месте, но увы, такой фактор существует. ОНАДА активно с этим борется и можно отметить, что количество нелегальных чартеров сокращается.

Всем участникам был задан вопрос – каким будет рынок через пять лет. Наверное, здесь, как минимум, нужен хрустальный шар. Это, конечно, штука, но все факторы, а которых мы сегодня говорили, дают нам право на то, чтобы смотреть в будущее с оптимизмом и строить все-таки планы «А» (но не забывая и про план «Б»).

Несмотря на то, что Майк Стоун, Corporate Jet Investor, который провел нашу сессию, перед ее началом процитировал Уинстона Черчилля, сказавшего что «Россия – это загадка, завернутая в тайну, помещенная внутрь головоломки», а также было высказано мнение, что лидеры российской деловой авиации отказываются от участия в международных конференциях, хочу отметить, что мы полностью открыты к диалогу, обмену информацией, установлению и развитию деловых контактов.

Лично я очень признательна организаторам конференции за приглашение и предоставленную возможность обратиться к международной аудитории. Надеюсь, информация была полезной и интересной, а в заключение могу только добавить: добро пожаловать в Россию!

Особая благодарность ЗАО «ВИППОРТ» и лично Игорю Игоревичу Мудрику за предоставление данных и помощь в подготовке информации.



## Где регистрируют бизнес-джеты российские владельцы

В течение 2020 года предположительно шестнадцать воздушных судов бизнес-класса были ввезены и зарегистрированы в России (см. таблицу ниже). Ещё один самолёт уже ввезён в 2021 году (на момент публикации). Ещё один бизнес-джет был ввезён в Россию в четвертом квартале 2020 года согласно Со-

глашению 83-Bis между Бермудскими островами и Россией.

Если данные соответствуют действительности, ввоз бизнес-джетов в Россию в таком количестве является позитивным событием для отрасли и вероятно обусловлен введением с 1 января 2020 года нулевой (0%)

ставки ввозного НДС, а также возросшим спросом на внутренние корпоративные и чартерные перевозки в связи с пандемией коронавируса.

Нижеприведённые воздушные суда предположительно были ввезены и зарегистрированы в России в 2020 году:



	Производитель	Модель	Серийный номер	Российский регистрационный номер	Прежний регистрационный номер	Эксплуатант
1	Cessna	Citation CJ1 525	520	RA-67193	N152WR	Неизвестен
2	Dassault	Falcon 8X	462	RA-09611	Новый	Газпромавиа
3	Dassault	Falcon 8X	463	RA-09608	Новый	Газпромавиа
4	Dassault	Falcon 7X		RA-09604		Северо-Запад
5	Dassault	Falcon 900C	202	RA-09617	M-TSKW	Северо-Запад
6	Dassault	Falcon 900EX EASy	239	RA-09610	P4-GEM	РусДжет
7	Gulfstream	G550	5252	RA-10208	T7-GLF	Северо-Запад
8	Gulfstream	G650	6054	RA-10207	N650GL	Северо-Запад
9	Bombardier	Global 5000	9495	RA-67246	OE-LPZ	AllianceJet
10	Bombardier	Global 5000	9445	VQ-BVA		РусДжет (по Соглашению 83-Bis с Бермудскими островами)
11	Bombardier	Challenger 650 (in 2021)	6075	RA-67245	M-ARUB	Неизвестен
12	Beechcraft	Hawker 800B	258210	RA-02731	VP-CSP	Неизвестен
13	Beechcraft	Hawker 800XP	258645	RA-02794	M-HSXP	Лукойл Авиа
14	Beechcraft	Hawker 800XP	258719	RA-02734	VP-BCW	Вельталь Авиа
15	Beechcraft	Hawker 850XP	258845	RA-02730	YL-KSD	Вельталь Авиа
16	Beechcraft	Hawker 850XP	258783	RA-02762	G-TLCL	Вельталь Авиа
17	Embraer	Legacy 600	145686	RA-02757	M-NJSS	Авиа Менеджмент Груп
18	Beechcraft	Premier IA	RB-0235	RA-02767	T7-UTS	Неизвестен

Представленная выше информация взята из российских реестров воздушных судов, веб-сайтов эксплуатантов и баз данных деловой авиации и подлежит корректировке по мере опубликования новых фактов.

Источники:

<https://favt.gov.ru/dejatelnost-aviakompanii-reestr-kommercheskie-perevozki/>

<https://favt.gov.ru/dejatelnost-aviakompanii-reestr-aviaciya-obchego-naznacheniya/>

<https://www.flightradar24.com/data/aircraft/ra-09608>

<https://www.flightradar24.com/data/aircraft/ra-09611>

<https://www.northwest.aero/en/fleet/>

<https://weltall.aero/en/aircraft/> (список пяти других

Hawker, которые, предположительно, были зарегистрированы в России до 2020 года)

<http://www.amstatcorp.com/AboutUs/CompanySummary>

<https://www.jetnet.com/>.

Как следует из таблицы, самолёты, импортированные в Россию в течение 2020 года, ранее были зарегистрированы в США, на острове Мэн, на Арубе, в Сан-Марино, в Австрии, на Бермудских островах, на Каймановых островах и в Великобритании. Ещё один популярный среди российских владельцев реестр — это Люксембург, где базируется компания Global Jet.

По данным российских государственных реестров коммерческих эксплуатантов и эксплуатантов авиации общего назначения, в общей сложности от 100 до 105 бизнес-самолётов западных производителей зарегистрировано в России в настоящее время, включая воздушные суда, ввезённые в 2020 году. Также, ещё приблизительно 200 самолётов, бенефициарно принадлежащих россиянам за пределами

России, зарегистрированы в вышеперечисленных юрисдикциях, а также на Мальте, в странах Балтии и Скандинавии. Таким образом, суммарный парк воздушных судов составляет более 300 единиц.

Количество самолётов, приобретённых в 2020 году российскими физическими лицами и компаниями, но зарегистрированных за пределами России, неизвестно. Состоятельные частные лица из России и компании с российскими корнями представляют собой значительную часть пользователей бизнес-авиации и традиционно предпочитают регистрировать самолёты за пределами России. Эта практика создаёт значительный бизнес для эксплуатантов и финансирующих организаций в Европе. По оценкам компетентных наблюдателей, за последние годы российскими бенефициарными владельцами было куплено и продано в общей сложности около 500 бизнес-джетов. Количество самолётов, в данный момент находящихся в бенефициарной собственности россиян, но зарегистрированных за пределами России, составляет, по разным оценкам, приблизительно 200 единиц.

### ***Новые возможности для отрасли***

#### ***Коммерческая авиация***

В сентябре 2020 года аэропорт Внуково опубликовал информацию о том, что количество обслуженных рейсов в терминале Внуково-3 в августе увеличилось на 33% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. См.: <http://www.vnukovo.ru/en/press/news/the-number-of-flights-served-in-vnukovo-3-in-august-increased-by-33/>

Пресс-служба Внуково сообщила, что в августе 2020 года бизнес-терминал обслужил 3707 рейсов, что на 33% больше, чем на тот же момент в 2019 году. Из это-



го числа 2619 рейсов выполнялись по международным маршрутам, а 1088 - по внутренним. По сравнению с августом 2019 года пассажиропоток Внуково-3 увеличился на 43% и составил 13 192 пассажира. По состоянию на 25 января 2021 года более свежая информация по Внуково-3 не публиковалась, следовательно итоги года пока неизвестны.

Чартерный бизнес в России выиграл от пандемии. Летом и осенью 2020 года спрос на чартерные перевозки был намного выше, чем предполагалось, и многие внутренние рейсы выполнялись в интересах клиентов, впервые воспользовавшихся бизнес-авиацией. Такие клиенты раньше летали бизнес-классом, но в связи с пандемией они использовали бизнес-джеты для деловых и семейных поездок. Российский

лётный состав превысил запланированный месячный налёт более чем в два раза - до максимально разрешённых 90 часов. Основываясь на уровне спроса за две трети 2020 года, логично предположить, что результаты в годовом выражении, когда они станут известны, укажут на убедительные аргументы в пользу ввоза в Россию большего количества самолётов.

#### *Частная авиация*

Помимо роста коммерческого использования бизнес-джетов в России в 2020 году, участникам отрасли известно о других незавершённых закупках российскими корпорациями новых высококлассных воздушных судов, которые находятся в стадии изготовления и будут поставлены в 2021 и 2022 годах.



#### **Как использовать возможности**

##### *В коммерческой авиации*

Коммерческие эксплуатанты и крупные российские корпорации будут продолжать ввозить воздушные суда в Российскую Федерацию и обновлять флот, что со временем оправдает более широкое присутствие авиационных брокеров и финансирующих организаций в России или, по меньшей мере, готовность финансировать базирующиеся здесь самолёты. Импорт большего количества воздушных судов для использования в коммерческой авиации в России потребует инвестиций со стороны акционеров и финансирования оборудования со стороны банков и лизинговых компаний. Некоторые эксплуатанты нуждаются в самолётах специального назначения, например оборудованных для медицинской эвакуации. Импорт большего числа самолётов в Россию повлечёт за собой инвестиции в инфраструктуру для их технического обслуживания.

Не исключено, что некоторые западные операторы разместят в России несколько бизнес-джетов для использования на чартерных рейсах по России и другим странам Евразийского экономического союза. Предполагается, что нулевая ставка (0%) ввозного НДС устранила наиболее серьёзное препятствие для западных эксплуатантов, предлагающих свои услуги в России.

У западных эксплуатантов есть возможность создавать совместные предприятия с российскими лицами, контролирующими российские эксплуатанты, с целью размещения в них самолётов. По закону контроль над российским эксплуатантом должен сохраняться за российскими акционерами. Если западный партнёр не желает владеть долей в россий-

ском предприятии, бизнес может вестись на основе коммерческих договорных отношений.

Что касается возможного западного финансирования самолётов, которые будут эксплуатироваться в коммерческих или корпоративных целях в России, одним из вариантов может стать создание совместного предприятия между западной финансовой организацией и российским банком или лизинговой компанией. Российский партнёр возьмёт на себя ответственность за процесс ввоза, надзор за техническим обслуживанием и обеспечение исполнения договоров займа и лизинга в соответствии с российским законодательством и через российскую правовую систему по мере необходимости.

#### *В частной авиации*

Состоятельные частные лица из России в основном предпочитают не ввозить свои самолёты в Россию, а финансировать и регистрировать их за пределами России. Эта преференция продолжит создавать бизнес для западных банков и операторов.

#### **Проблемы перед отраслью**

Политические риски и возможное расширение санкций являются сдерживающими факторами для развития отрасли. Некоторые крупные участники российского рынка деловой авиации предпочитают не участвовать в отраслевых конференциях и мероприятиях и оставаться в тени – по всей видимости, из-за нынешней политической обстановки. Между Россией и Западом усиливается напряженность в связи с событиями вокруг Алексея Навального и вероятностью того, что администрация Байдена введёт дополнительные санкции после завершения отчета о заявленном применении Россией химического оружия, а

также в связи с ожидаемыми санкциями в отношении некоторых российских граждан из правительственных кругов. В подобных условиях вполне вероятно, что состоятельные россияне по-прежнему предпочтут зарегистрировать самолёты в западных юрисдикциях без прямой атрибуции к бенефициарным владельцам.

#### **Что предстоит российской бизнес-авиации через пять лет?**

##### *Оптимистичный сценарий*

Политические риски могут снизиться благодаря возможному компромиссу между Россией и Украиной и сопутствующему смягчению соответствующих санкций. Определённый компромисс возможен и в отношении предположительного применения химического оружия, что так же позволило бы смягчить соответствующие санкции (или отказаться от их введения). Также есть вероятность, что в российском обществе будет достигнут некий компромисс, который поспособствует новому витку экономического оптимизма. В подобных условиях, вероятно, будут оправданы более крупные инвестиции в развитие коммерческой и частной бизнес-авиации в России, поскольку в настоящее время ряд крупных и хорошо финансируемых эксплуатантов частных самолётов в России попадают под санкции и не имеют возможности расширять бизнес.

##### *Менее оптимистичный, но более реалистичный сценарий*

Вышеупомянутые компромиссы не будут достигнуты, и состоятельные россияне будут по-прежнему находиться в зоне риска. Бизнес будет вестись в том же режиме, при котором принадлежащие россиянам самолёты будут преимущественно финансироваться и

регистрироваться в Европе с использованием тех же юридических структур, что и сейчас.

При любом сценарии имеют место весомые причины для размещения в России гораздо большего числа самолётов для коммерческого и корпоративного использования в России и других странах Евразийского экономического союза.

Для прогнозирования развития отрасли бизнес-авиации в России политические риски имеют гораздо большее значение, нежели вопросы юридического и финансового характера, такие как структурирование владения и финансирования самолёта через иностранное юридическое лицо, применимость российского НДС и прочее налоговое планирование.

#### **Заключение**

В ближайшие пять лет будет проделана большая работа над сделками по приобретению большего количества самолётов для использования в России, а также по предстоящему обновлению и расширению парка 300 самолётов, предположительно принадлежащего и использующегося в интересах российских граждан – либо в России, либо за её пределами. У западных эксплуатантов есть возможность размещать в России воздушные суда для внутреннего коммерческого использования. У крупных банков и финансирующих организаций есть большие возможности на рынке деловой авиации в России, который в настоящее время развивается быстрыми темпами.

*Дерек А. Блум*

*Юриисконсульт, ООО Маркс и Соколов, Москва, Россия;*

*Владелец, Atlantic Aviation Legal Services, LLC, Вашингтон, округ Колумбия*

## Вертолет недели

Оператор/владелец: **Vityaz-Aero**

Тип: **Mil Mi-8MTV (Kamchatka bears livery)**

Год выпуска: **1985 г.**

Место съемки: **январь 2021 года, Nikolaevka - HE73, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко