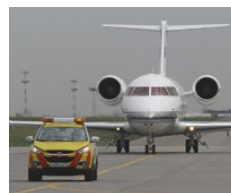




Специальная операция на Украине продолжает оказывать существенное влияние на активность авиации в России, Белоруссии и Украине (RBU). Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, по сравнению с мартом 2021 года, трафик бизнес-джетов из этих стран упал на 65%. Трафик грузовых операторов в регионе рухнул на 93%. Активность регулярных авиакомпаний снизилась меньше, на 24% по сравнению с мартом 2021 года.

В России трафик бизнес-джетов в марте этого года сократился на 57% по сравнению с прошлым годом и на 45% по сравнению с 2019 годом. Внутренние рейсы бизнес-джетов составили 63% от общей активности в марте, и, несмотря на снижение на 40% по сравнению с прошлым годом, внутренний трафик в марте вырос на 11% по сравнению с 2019 годом. Неудивительно, что наибольшее снижение в марте произошло в международных полетах, которые на 70% ниже, чем в марте 2019 года. Безусловно, наиболее устойчивым международным направлением из России является Объединенные Арабские Эмираты, 105 исходящих рейсов в марте, что на 13% больше, чем в феврале этого года, но на 47% меньше, чем в марте прошлого года, однако почти вдвое больше, чем в марте трехлетней давности.

На выставке Sun 'n Fun Aerospace Expo французский производитель Daher представил турбовинтовой самолет последнего поколения TBM 960. Заменяя TBM 940 в модельном ряду компании, самолет стоимостью примерно \$4,57 млн оснащен более эффективным двигателем Pratt & Whitney Canada PT6E-66XT с пятилопастным композитным винтом и цифровым электронным управлением тягой. Подробнее о новом самолете читайте в этом номере.



Экономика снижает спрос в Европе

WINGX: Последствия украинского кризиса начали сказываться на спросе на бизнес-джеты за пределами непосредственной зоны конфликта, и в первые несколько дней апреля наблюдалось первое затишье в росте трафика в Европе **стр. 20**

Daher представил TBM 960 для замены TBM 940

С запуском нового самолета семейства TBM от Daher теперь предлагается две версии — TBM 910 и 960. Французский производитель сообщил, что сертификация EASA для 960 уже завершена, а одобрение FAA находится на рассмотрении **стр. 22**

Просто скажи «нет»

Джей Месингер — генеральный директор и основатель Mesinger Jet Sales, международной брокерской компании по продаже самолетов, рассуждает о перспективах вторичного рынка **стр. 23**

Деловая авиация пошла на приземление

Проблемы российских коммерческих авиакомпаний в полной степени проявились и в деловой авиации. Уже три профильных перевозчика прекратили полеты, треть частных владельцев распродают самолеты с дисконтом **стр. 24**


Gulfstream™



Argus: бизнес-авиация продолжает расти

Согласно ежемесячному отчету TraqPak от Argus International, глобальная летная активность деловой авиации в прошлом месяце выросла на 25,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, чему способствовало более 321 000 рейсов в Северной Америке и более 74 000 рейсов в Европе.

Аналитики TraqPak ожидают, что эта тенденция сохранится и в апреле: количество рейсов в Северной Америке увеличится на 13,3%, а в Европе — на 79%.

Активность в Северной Америке в марте выросла на 18,2% по сравнению с тем же месяцем 2021 года, что в отчете объясняется весенними каникулами. Кроме того, все три операционные категории в Северной Америке внесли свой вклад в рост, во главе с полетами по Part 91 (+21,8%), за которыми следуют долевые рейсы (+15,9%) и полеты по Part 135 (+15%).

Самый высокий рост по типам деловых самолетов был у крупногабаритных бизнес-джетов, +35,7%. Активность самолетов среднего размера выросла на 19,5% по сравнению с мартом 2021 года, в то время как трафик легких бизнес-джетов увеличился на 16,1%, а количество полетов турбовинтовых самолетов — на 10,3%.

Несмотря на продолжающийся конфликт в Украине, количество полетов в Европе подскочило на 69,8%, в первую очередь за счет бизнес-джетов с большим салоном, рост которых по сравнению с прошлым годом составил 142,9%, за ними следуют среднеразмерные джеты (+54,4%), легкие (+48,4%) и турбовинтовые самолеты (+41%). Активность в марте в Африке, Азии, Австралии и Южной Америке также увеличилась на 27,4%, до более чем 54 000 рейсов.



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax: +7(812)240-0288
Cell: +7(921)961-1820
E-mail: ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH
AFTN: ULLLPJPH



Forbes узнал об «аресте двух вертолетов Алишера Усманова» в Европе

Два вертолета российского бизнесмена, основателя USM Holdings Алишера Усманова, который попал под санкции ЕС, арестованы французскими властями, сообщает Forbes. В Министерстве экономики и финансов Франции подтвердили, что были заморожены права владения на вертолеты Airbus EC-175 (бортовой номер M-DLBR) и Eurocopter EC-155 (бортовой номер M-DLBA). Первый был арестован в Ле Кастелле на Лазурном берегу 22 марта, второй — в Монте-Карло 25 марта.

Forbes, ссылаясь на открытые данные, пишет, что движение вертолета с бортовым номером M-DLBR последний раз было зафиксировано в Ле Кастелле 13 ноября, с номером M-DLBA — в Монте-Карло 1 марта. Обе машины ранее были зарегистрированы на Острове Мэн (юрисдикция Британской короны), однако 3 марта их сняли с регистрации, пишет издание. Это означает, что воздушное судно лишается

сертификата летной годности и не может летать до новой регистрации.

Вертолетом M-DLBR владеет зарегистрированная на Каймановых островах компания Crystal Sky Limited, вертолетом M-DLBA — Margaux Aviation Limited, зарегистрированная там же.

Представитель Алишера Усманова сообщил РБК, что большая часть имущества бизнесмена «давно передана в безотзывные трасты, которыми он не владеет». «Вертолетами он также не владеет», — добавил собеседник.

Ранее под арест попала яхта Dilbar, принадлежащая Усманову. Длина яхты — 512 футов (156 м), она оснащена двумя вертолетными площадками. В 2016 году специализированное издание Yacht Harbour признало Dilbar самой вместительной яхтой в мире.




FBO MINSK



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

**ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ
 ВАШЕ ВРЕМЯ**

fbo-minsk.aero



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

WingX: последствия санкций отрасль ощутит во второй половине 2022 года

Выступая на прошлой неделе в рамках ежегодной конференции BBGA 2022, управляющий директор WingX Ричард Кое отметил, что показатели отрасли указывают на «улучшение здоровья», особенно по сравнению с 2020 годом, при этом портфели заказов по-прежнему самые высокие за восемь лет.

Настроения находятся на самом высоком уровне, запасы на вторичном рынке составляют менее 5%, а общая активность бизнес-джетов весьма впечатляет.

Это резко контрастирует с активностью регулярных авиакомпаний. Медленное восстановление рынка линейной авиации является ключевым фактором перехода части пассажиров в бизнес-авиацию. На рынке деловой авиации в 2021 году наблюдалось переменное восстановление, при этом легкие и средние бизнес-джеты были более востребованы, чем крупногабаритные джеты. Но даже в первые два месяца 2022 года активность больших бизнес-джетов

существенно прибавила, а трафик выровнялся и даже превзошел спрос до пандемии. Кое сказал, что в 2021 году Великобритания отставала в Европе с точки зрения спроса, но в 2022 году активность резко возросла.

По мнению управляющего директора WingX, Россия теперь прочно «отключена» от авиации. До пандемии это был один из самых быстро восстанавливающихся рынков, но прямое воздействие санкций почти наверняка приведет к исчезновению всего российского спроса на европейском рынке бизнес-джетов. В целом объем бизнес-джетов в глобальном масштабе, контролируемых или принадлежащих россиянам, невелик, и составляет чуть менее 500 бортов, при глобально активном парке в более чем 20 000 бизнес-джетов. «Однако влияние украинского конфликта на мировую экономику и конкретное влияние на доверие инвесторов не предвещают ничего хорошего для отрасли во второй половине 2022 года, и золотой век может оказаться вспышкой», — добавил он.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Минтранс США критически относится к мерам FAA по слежению за беспилотниками

В ходе расследования усилий FAA по обнаружению и противодействию злонамеренному использованию беспилотных авиационных систем (UAS) главный инспектор Министерства транспорта США обнаружил, что агентству не хватает ресурсов для принятия мер по слежению за UAS (counter-UAS, C-UAS).

Учитывая растущую озабоченность по поводу безопасности и защиты, связанную с UAS, Счетная палата США пыталась оценить процесс координации FAA с другими федеральными агентствами, уполномоченными издавать инструкции и внедрять использование технологий C-UAS. Кроме того, надзорное ведомство хотело убедиться, что эти технологии, используемые другими агентствами, не окажут неблагоприятного влияния на безопасность полетов.

В отчете сделан вывод о том, что FAA координирует свои действия с другими федеральными агентствами, которые используют технологии обнаружения беспилотников и C-UAS, чтобы гарантировать отсутствие воздействия на пользователей воздушного пространства. Однако FAA «не проводило стратегическую оценку этих программ, чтобы убедиться, что у нее есть ресурсы, необходимые для удовлетворения растущего спроса», — говорится в сообщении Счетной палаты. «Поскольку FAA еще не завершило необходимые испытания технологий обнаружения UAS и C-UAS, агентство не может полностью оценить их влияние на безопасность полетов и не сможет понять это влияние в течение нескольких лет».

FAA согласилось со всеми тремя рекомендациями по повышению эффективности своих усилий C-UAS.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

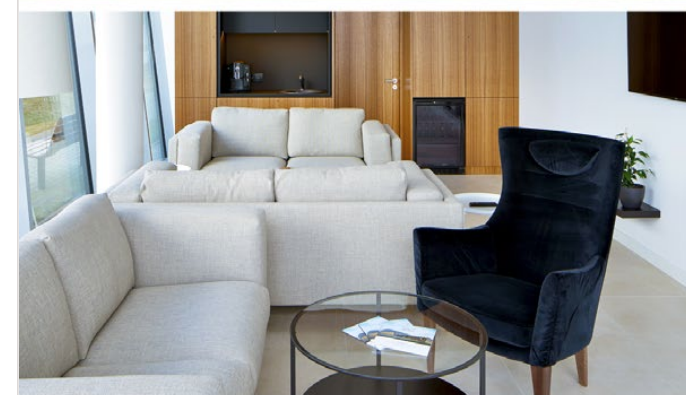
Textron Aviation поставил первый Cessna Citation M2 Gen2

Textron Aviation поставил первый Cessna Citation M2 Gen2. Это стало возможным после получения сертификата типа FAA. Владелец нового самолета стал американский девелопер Elite Team Offices.

Обновленная версия популярного легкого бизнес-джета была анонсирована в рамках NBAA 2022 в октябре прошлого года. Как поясняют в компании, последние обновления платформы Citation M2 усиливают ориентацию модели на комфорт пилотов и пассажиров, а также на производительность. M2 Gen2 – это тщательно продуманный дизайн салона,

который включает в себя премиальный дизайн интерьера, фоновое акцентное освещение, обновленные подстаканники с подсветкой и дополнительное место для хранения вещей, доступное во время полета.

Производительность также была увеличена за счет новейших технологий в салоне, таких как возможность беспроводной зарядки и порты USB-A на каждом кресле. В кабине экипажа для повышенного комфорта было добавлено три дюйма пространства для ног второго пилота. Кроме того, материалы порога входа в кабину были улучшены для обеспечения долговечности и ремонтпригодности.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

PrivateFly: продажи Jet Card обновляют максимумы

Британская PrivateFly (дочерняя компания Flexjet) фиксирует максимальный рост продаж своих карточных продуктов, публикуя данные первый квартал текущего года. Согласно сообщению компании, за первые три месяца 2022 года продажи Jet Card увеличились на 258%. Новые цифры представляют собой огромный скачок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: на сегодняшний день март 2022 стал месяцем с самым высоким уровнем продаж карт PrivateFly.

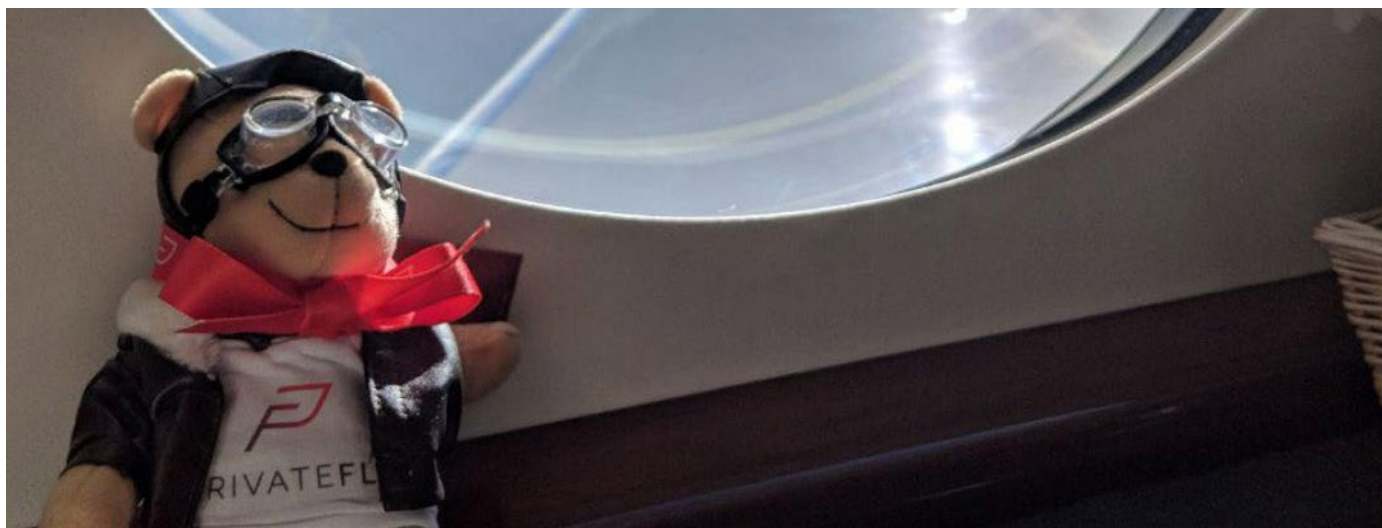
Как поясняет Марин Эжен, управляющий директор PrivateFly и Flexjet в Европе, к программе Jet Card, которая предлагает фиксированные почасовые ставки и гарантированную доступность для полетов на частных самолетах в пределах Европы, присоединилось клиентов больше, чем когда-либо прежде.

«Судя по тому необычайному росту, который мы наблюдаем, становится ясно, что на текущем рынке существует высокий спрос. Поскольку спрос на част-

ную авиацию остается на рекордно высоком уровне, цены и доступность отдельных рейсов по запросу очень нестабильны. Клиенты, которые летают более регулярно, нуждаются в большей гарантии, как с точки зрения цены, так и с точки зрения предоставления услуг.

В компании также видят, что предпочтение отдается типам самолетов премиум-класса и более новым моделям, что заставило PrivateFly вводить новые карточные продукты. Так компания анонсировала новую карту Super-Midsize Jet Card, в качестве замены своего предыдущего предложения по средне-размерным бизнес-джетам, предоставляя клиентам доступ к более крупным самолетам в категориях среднего и суперсреднего размера, таким как Citation Latitude и Challenger 350.

Это следует за аналогичным переходом в конце прошлого года с Light Jet Card на Light Jet Card Plus, где предлагается премиальный выбор легких самолетов.



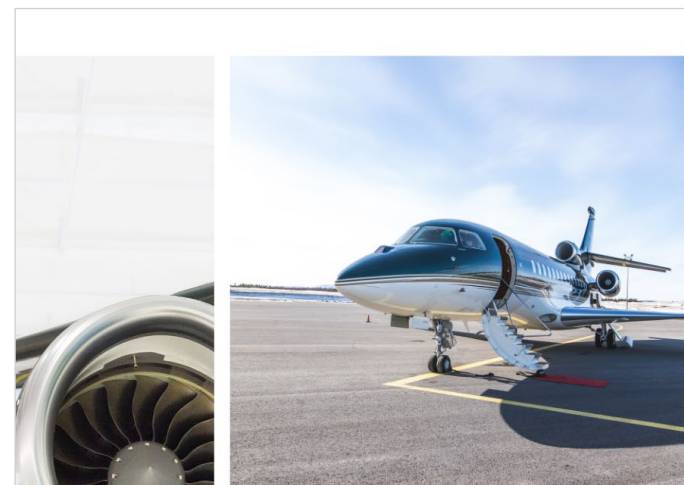
Wheels Up завершила сделку по приобретению британской Air Partner

Wheels Up завершила сделку по приобретению британской компании Air Partner на сумму около \$109 млн. Новым владельцам достанутся 18 офисов Air Partner по всему миру. В Wheels Up заявили, что сделка обеспечит глобальную платформу для ускорения глобального роста компании и расширения ее технологического рынка.

Как отметил председатель и главный исполнительный директор Wheels Up Кенни Дихтер, управленческая команда Air Partner будет иметь хорошие возможности для «облегчения интеграции», стимулирования роста и выхода на новые рынки. «Это при-

обретение позволит нам предложить существующим и будущим клиентам еще более привлекательные и удобные варианты для частных поездок, расширить охват на ключевых рынках по всему миру и добавить важные операционные возможности в нашу сеть», — сказал Дихтер.

Wheels Up планирует со временем интегрировать услуги Air Partner под своим брендом. Однако дочерние компании Air Partner Baines Simmons, Redline Assured Security, CHS Engineering Services и Kenyon International Emergency Services продолжают работать под своими брендами.

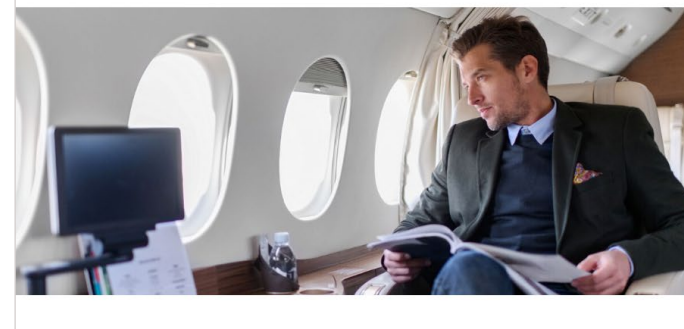


МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



Elit'Avia диверсифицируется

Elit'Avia, провайдер бизнес-авиации полного цикла, рассказал о продолжающейся диверсификации деятельности компании.

«Во всем мире отрасль бизнес-авиации находится на подъеме, и, несмотря на влияние конфликта в Украине, мы сохраняем большой оптимизм», — говорит Мишель Кулон, генеральный директор Elit'Avia. «За последние 12 месяцев мы приняли меры по диверсификации нашей деятельности, чтобы создать еще более сильную компанию, способную играть лидирующую роль в нашей отрасли».

В прошлом году Elit'Avia объявила о партнерстве с Honda Aircraft, что сделало ее эксклюзивным представителем по продажам самолетов HondaJet во Франции и 16 африканских странах. В марте компания продала и поставила первый HondaJet Elite S частному клиенту из Нигерии. Ожидается, что в

ближайшие месяцы продажи самолетов этой новой категории увеличатся.

Также в 2021 году Elit'Avia вышла на рынок грузовых перевозок и сейчас управляет Boeing 747 под своим мальтийским АОС. Этот самолет предлагает грузоподъемность более 100 тонн и в основном обслуживает азиатские, европейские и североафриканские направления. Пандемия Covid-19 и связанное с этим давление на глобальную цепочку поставок создали исключительные возможности в сфере грузовых авиаперевозок.

Ранее в текущем году компания Elit'Avia была назначена послом Европейской ассоциации деловой авиации. Являясь частью влиятельной группы лидеров отрасли, Elit'Avia будет способствовать продвижению прогрессивной политики, которая принесет пользу отрасли, продвигая передовой опыт.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Leonardo сохраняет сильные позиции на рынке гражданских вертолетов

После недавнего успеха на выставке Heli-Expo 2022 в Далласе, Leonardo подтверждает свою сильную позицию на рынке коммерческих вертолетов. В ходе выставки итальянский производитель продал 23 вертолета различных моделей нескольким операторам из Европы, Северной Америки и Латинская Америка.

Общий объем продаж включает 15 двухдвигательных вертолетов AW139, три AW169, три AW109 GrandNew, один AW119Kx и один AW189. Совокупные заказы оцениваются почти в 256 миллионов евро с поставками в период с 2022 по 2023 год, сообщается в релизе производителя.

Официальный дистрибьютор Sloane Helicopters в Великобритании и Ирландии заказал три вертолета AW109 GrandNew. С начала сотрудничества с Sloane операторам и частным клиентам в Великобритании и Ирландии был поставлен 91 коммерческий вертолет Leonardo, и производитель остается крупнейшим

поставщиком VIP/корпоративных вертолетов в Великобритании. К лету 2023 года в регион будет поставлено еще десять вертолетов, что станет лучшим результатом, когда-либо зарегистрированным дистрибьютором в Великобритании и Ирландии.

Также в рамках выставки бразильский Comexport заказал AW169 VIP. Данный тип уже зарекомендовал себя очень успешным на этом ключевом для производителя рынке, где семь вертолетов уже были поставлены различным операторам.

Официальный турецкий дистрибьютор Kaan Air разместил заказ на один AW139. Контракт расширяет успех AW139 в Турции, где эксплуатируются более 30 коммерческих вертолетов различных моделей.

Три разных неназванных клиента также разместили заказы на четыре AW139 VIP в Соединенных Штатах.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

flyExclusive заказывает 30 Cessna Citation CJ3+

Textron Aviation объявила о заключении соглашения с Exclusive Jets, работающей под брендом flyExclusive, о покупке до 30 самолетов Cessna Citation CJ3+. flyExclusive рассчитывает получить пять самолетов в 2023 году с возможностью приобретения дополнительных самолетов до 2025 года.

«Этот заказ дает новой аудитории клиентов эффективность и комфорт Citation CJ3+ благодаря программам flyExclusive», — сказал Рон Дрейпер, президент и главный исполнительный директор Textron Aviation. «Мы ценим таких клиентов, как flyExclusive, которые видят ценность в использовании широкого спектра самолетов семейства Citation. Операционная экономика бизнес-джетов Citation в сочетании с глобальной сетью обслуживания и поддержки, доступной через Textron Aviation, обеспечивает постоянную производительность и удовольствие на протяжении всего опыта владения».

Этот заказ с опционом подтверждает положение flyExclusive как одного из крупнейших владельцев/операторов Citation в мире. Компания управляет парком самолетов Cessna Citation, включая модели самолетов Citation X, Citation Sovereign, Citation Excel/XLS, Citation CJ3 и Citation Encore.

«Это дополнение позволяет flyExclusive запустить программу долевого владения. Мы стремимся переосмыслить опыт частных полетов, предоставляя нашим клиентам полный набор продуктов, обеспечивающих стабильное и надежное обслуживание», — сказал Джим Сегрейв, председатель и основатель flyExclusive. «Мы гордимся тем, что продолжаем наши отношения с Textron Aviation, поскольку мы вводим CJ3+ в наш флот. Добавление этих новых CJ3+ позволит нам расширить наши возможности, чтобы поддержать наш постоянный рост в качестве одного из крупнейших операторов чартерных самолетов в отрасли».



ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка
срочных заказов
24/7 / 365



Продукция
исключительно
высокого качества



Индивидуальный
подход к каждому
клиенту

Первые Leonardo AW109 Trekker на офшорном рынке

Компания Elilombarda выиграла контракт итальянской многонациональной нефтегазовой компании ENI на поставку двух Leonardo AW109 Trekker для обслуживания нефтяных вышек в Адриатическом и Сицилийском морях. Контракт стартует 1 апреля 2022 г. и продлится пять лет. AW109 Trekker будут базироваться в Равенне и Геле, Сицилия, недалеко от нефтеперерабатывающих заводов ENI, сообщает Vertical.

Вертолеты рассчитаны на шесть пассажиров, но их можно быстро переоборудовать для медицинской эвакуации.

Elilombarda – одна из старейших итальянских вертолетных компаний, базирующаяся в Кальцинате-

дель-Пеше, Варезе. По контракту с Babcock MCS Italia она использует два Leonardo AW109SP.

Это первые AW109 Trekker, которые будут использоваться на офшорном нефтегазовом рынке, и одни из первых, которые будут эксплуатироваться в Италии. Первый итальянский AW109 Trekker был доставлен hoverFly для VIP перевозок и транспортных услуг.

AW109 Trekker, основанный на популярном семействе вертолетов AW109/Grand, оснащен ползковым шасси и современной «стеклянной» кабиной Genesys Aerosystems. AW109 Trekker имеет те же летно-технические характеристики, высокую маневренности, надежность как и другие легкие двухдвигательные вертолеты Leonardo.



HELIRUSSIA
ЮБИЛЕЙНАЯ
15

XV ЮБИЛЕЙНАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

19-21 мая

www.helirussia.ru

Большинство американских FBO показали рост продаж топлива в 2021 году

Согласно ежегодному исследованию продаж топлива и отраслевому прогнозу, проводимому Aviation Business Strategies Group (ABSG), почти три четверти FBO в США и Канаде в прошлом году продемонстрировали более высокие продажи топлива, чем в 2020 году.

Подчеркивая постковидный бум полетов частной авиации, 40% респондентов указали, что они увидели увеличение продаж топлива более чем на 8% по сравнению с прошлым годом, а еще 32% ответивших заявили, что рост был от 1 до 7%.

«После рецессии 2020 года, вызванной Covid, наблюдается очень быстрое восстановление продаж топлива в большинстве FBO, участвовавших в нашем опросе», — пояснил соруководитель компании Джон Энтикнап. «На самом деле, многие FBO сообщают, что продажи топлива равны или превышают допандемийные, зафиксированные в 2019 году».

Однако соруководитель ABSG Рон Джексон отметил,

что это не ситуация, когда «прилив помогает сойти с мели всем кораблям». «Из участвовавших в опросе, 16% заявили, что в 2021 году у них было снижение продаж топлива по сравнению с 2020 годом, а 13% указали на такое же потребление топлива». Он добавил, что некоторые места, которые зависят от продаж авиационного бензина, сообщили о сдерживающих факторах из-за спада на рынке летной подготовки и перебоев с поставками топлива.

Операторов FBO также спросили, какие, по их мнению, самые большие проблемы в настоящее время стоят перед отраслью. По мнению респондентов, это инфляция и высокие цены на топливо, влияющие на трафик; возможность привлекать и удерживать сотрудников, а также расходы, связанные с обучением временного персонала; более высокие деловые расходы, включая страхование, заработную плату и льготы сотрудников; ужесточение государственного регулирования, аэропортовых сборов и налогов; и серьезные сбои в цепочке поставок, вызванные Covid и геополитическими проблемами.

ABSG прогнозирует, что цена на авиационное топливо будет испытывать неопределенность до конца года из-за повышательного давления на цену сырой нефти, неоднократно преодолевавшую порог в 100 долларов за баррель и скачков до 130 долларов на основных индексах. «До тех пор, пока конфликт на Украине не будет урегулирован и не будет сформирована реалистичная глобальная картина спроса на нефть, ожидайте продолжения циклов роста и падения цен с периодическими резкими колебаниями», — предупредила компания. Эксперты посоветовали операторам FBO особенно внимательно относиться к своим запасам и регулярно корректировать резерв топлива, чтобы идти в ногу с колебаниями.

Кроме того, в связи с сохраняющимися опасениями по поводу Covid, ABSG сообщила, что операторы самолетов, особенно те, которые летают на международных маршрутах, будут склонны отдавать предпочтение поставщикам услуг с действующей системой управления безопасностью и/или сертификацией IS-BAH. Считается, что эти провайдеры ввели более строгие меры по охране здоровья и безопасности для защиты своих клиентов и сотрудников.

Учитывая все эти факторы, 64% респондентов ожидают увеличения продаж топлива, а 11% ожидают роста более чем на 8%. Почти четверть ожидают, что их продажи останутся на прежнем уровне, а 11% планируют снижение объема продаж.

Компания также спросила у FBO, будут ли они в этом году предлагать своим клиентам экологически чистое авиационное топливо. Только 1% ответил утвердительно, а 20% затруднились ответить. Эти ответы совпадают с ответами прошлого года, когда ABSG впервые включила этот пункт в свой опрос.



JETMS Completions запускает программу обслуживания интерьеров и экстерьеров

Литовский провайдер JETMS Completions (входит в Avia Solutions Group) представляет первую в своем роде многоуровневую членскую программу, призванную обеспечить более высокую гибкость в сегменте ТОиР.

Как комментируют в компании, ряд авиационных аналитиков прогнозируют, что к 2026 году мировой рынок ТОиР достигнет \$55,6 млрд, и этот быстрый рост только способствует необходимости более широкого выбора вариантов индивидуализированных услуг ТОиР.

Эндрю Тарри, руководитель отдела продаж JETMS Completions, отмечает, что новая программа по обслуживанию экстерьера и интерьера открывает больше возможностей для операторов и менеджеров самолетов. «Сейчас в отрасли существует острая потребность в более гибких подходах к внутреннему и внешнему обслуживанию», — говорит Эндрю Тарри. «Самолет — это инвестиция: на карту поставлены как безопасность, так и стоимость самолета, поэтому владельцы самолетов должны следить за тем, чтобы их воздушные суда постоянно обслуживались должным образом, а не только во время плановых проверок».

Именно здесь вступает в действие новая программа технического обслуживания салона и экстерьера JETMS Completions. Программа салона основана на ежемесячной подписке и предполагает четыре уровня — бронзовый, серебряный, золотой и платиновый, предлагая различные уровни задач по обслуживанию самолетов на более частой основе. Программа также включает в себя специальную команду для конкретного самолета, что влечет за собой особое внимание и высочайшее качество.

Эндрю Тарри объясняет, что необходимые базовые функции, такие как генеральная уборка, чистка ковров и сидений в салоне, обработка дерева в салоне, а также глубокая очистка потолка и боковых стенок салона, входят в «бронзовую подписку». Для сравнения, более высокие уровни, включают в себя ряд более подробных задач, начиная от очистки входной зоны и воздушной лестницы и заканчивая локальным ремонтом царапин на шпоне и многим другим.

Программа экстерьера, состоящая из двух уровней — представительского и премиального, — работает точно так же.

Внедрение такой программы внутреннего и внешнего технического обслуживания, первой на рынке, в конечном итоге сокращает расходы владельцев самолетов.

По словам Тарри, такая модель ежемесячной подписки снимает большую часть непредсказуемости с плеч операторов и менеджеров самолетов, делая ожидаемыми предстоящие цены на обслуживание. Кроме того, новая программа снижает стоимость жизненного цикла внутреннего и внешнего обслуживания за счет упреждающего ремонта и защиты самолета, тем самым сокращая дорогостоящие замены.

«Ежемесячный план платежей защищает стоимость самолета клиента, гарантируя, что как внутренний, так и внешний вид всегда находится в наилучшем состоянии», — добавляет Эндрю. «Вместе с этим, он соответствует полному циклу ремонта и покраски самолета — разница в том, что полная оплата распределяется на 48-60 месяцев в соответствии с циклом интенсивного обслуживания самолета».

Это революционное предложение позволяет операторам получать выгоду от предсказуемости денежных потоков и уверенности в том, что их программа реконструкции предусмотрена в бюджете и оплачена. Тарри рассказывает, что программа была разработана с учетом конкретных потребностей клиентов. «Мы предлагаем гибкий и индивидуальный подход к нашим клиентам и можем обеспечить поддержку на лету в удобном для наших клиентов месте. Мы стремимся сделать все возможное и предлагать нашим партнерам индивидуальные решения, а также высочайшее качество обслуживания на каждом этапе пути».



Lilium Jet будет сертифицирован на год позже

Немецкий стартап Lilium отодвинул запланированные сроки сертификации своего семиместного eVTOL Lilium Jet на 12 или более месяцев, до 2025 года.

Основатель и генеральный директор Lilium Даниэль Виганд сообщил, что компания теперь начнет стро-

ить первое серийное воздушное судно для сертификации типа EASA в 2023 году, при этом серийное производство должно начаться сразу после получения сертификата.

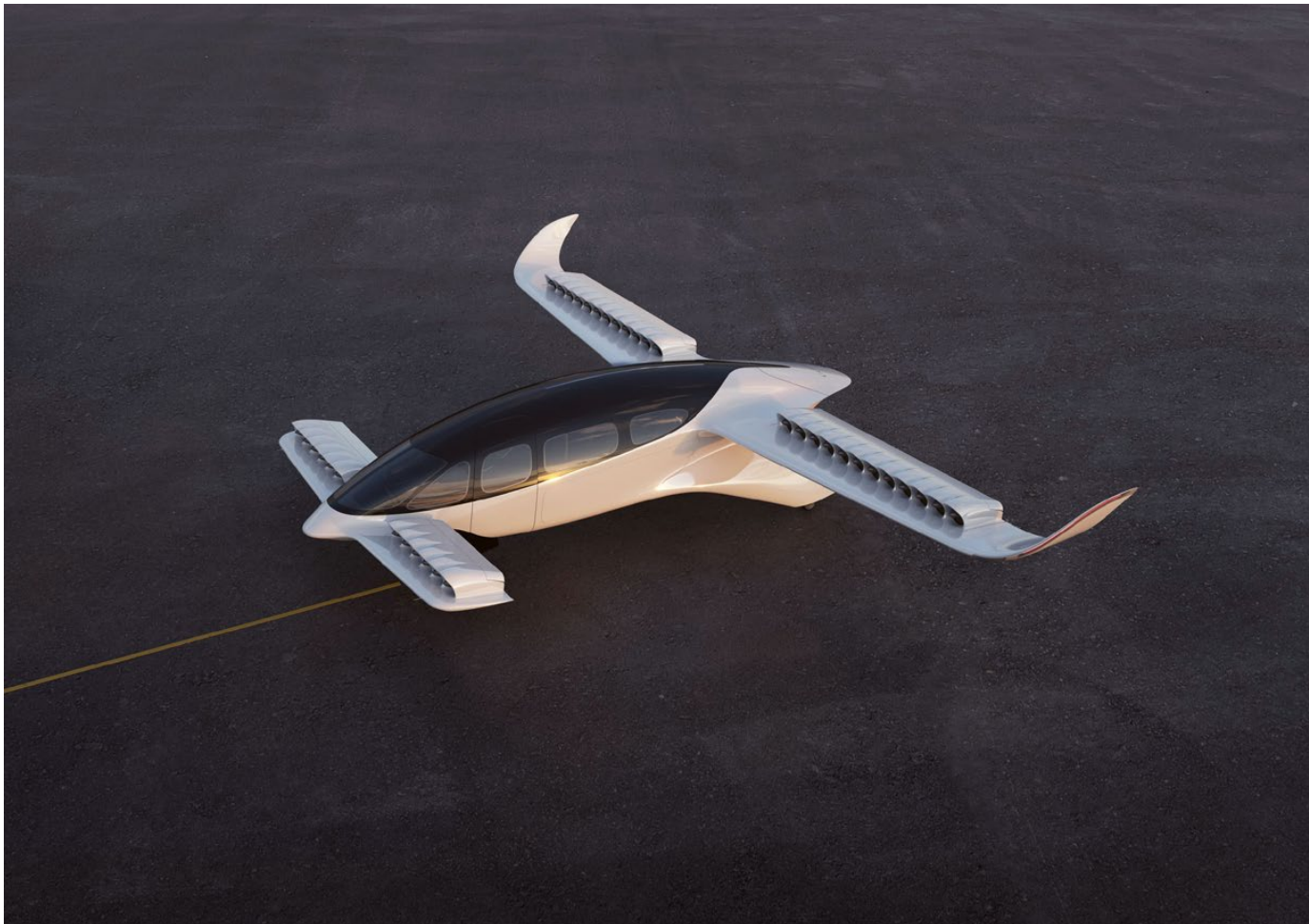
Ранее Lilium рассчитывала получить одобрение на свой eVTOL и быть готовой начать коммерче-

скую эксплуатацию в 2024 году. Виганд указал, что решение об отсрочке основано на «текущем состоянии проектных работ по разработке максимально безопасного воздушного судна, консультациями с регулирующими органами и продолжающимся нарушением цепочки поставок».

В конце февраля, после предварительного обзора конструкции, Lilium заявила, что сокращает количество электрических канальных вентиляторов для Lilium Jet с 36 до 30. По словам инженеров, это изменение стало возможным благодаря использованию немного больших по размеру и более мощных двигателей. Виганд добавил, что этот шаг уменьшит количество деталей, вес и сложность системы.

В марте текущего года стало известно, что долевой оператор NetJets планирует добавить в свой флот 150 eVTOL Lilium. Тогда, в заявлении для инвесторов немецкая Lilium сообщила, что NetJets также может стать партнером по осуществлению полетов для сети услуг Lilium во Флориде и других местах. По словам Lilium, NetJets потенциально может предоставлять услуги Lilium во Флориде в соответствии с существующим сертификатом эксплуатанта Part 135.

На одной полной зарядке электрический Lilium Jet будет иметь дальность полета до 155 миль и летать со скоростью 175 миль в час. В его крыле и переднем горизонтальном оперении установлено 30 отклоняемых канальных вентиляторов. В проекте не используются хвостовое оперение, руль направления, винты с регулируемым шагом, редукторы или масляные контуры, и каждый двигатель имеет только одну движущуюся часть. Lilium утверждает, что меньшее количество компонентов делает eVTOL более безопасным и доступным в эксплуатации.



Textron Aviation представляет новые обновления в линейке культовых поршневых самолетов

Textron Aviation на этой неделе объявила о ряде усовершенствований своей самой продаваемой, легендарной линейки поршневых самолетов. Эти усовершенствования самолетов Beechcraft Baron, Beechcraft Bonanza и всех поршневых самолетов Cessna, от утилитарных до роскошных, предоставят операторам больше функциональности и комфорта.

Поршневые Beechcraft получили несколько улучшений

Новый серийный Beechcraft Bonanza G36 теперь предлагает увеличение максимальной взлетной массы на 155 фунтов, что дает самолету максимальную полезную нагрузку в 1213 фунтов в стандартной шестиместной конфигурации.

Помимо увеличенной полной массы, новые серийные Bonanza вместе с самолетами Beechcraft Baron G58 предложат владельцам три новых схемы интерьера и новую компоновку кабины с автономным контроллером автопилота. Новые Bonanza также будут включать электронный многофункциональный индикатор положения Garmin GI 275, детектор угарного газа, встроенный в систему авионики Garmin, порты USB на каждом сиденье, разъемы для наушников в салоне и обновленное внешнее светодиодное освещение для улучшения видимости. Ожидается, что новые модели поступят в продажу в середине 2022 года.

Поршневые Cessna с модернизированной кабиной

Все новые серийные поршневые высокопланы Cessna также будут оснащены электронным многофункциональным индикатором положения Garmin GI 275. В салоне также были обновлены вставки из альканта-

ры на сиденьях, а также порт USB A/C с подсветкой в салоне.

«Это обновление, которое действительно улучшит

впечатления наших клиентов от полетов», — сказал Крис Кроу, вице-президент Piston Sales. «Клиенты ощутят заметные изменения, когда окажутся внутри каждого из этих самолетов».



Хвостовая антенная система Satcom Direct сертифицирована

Satcom Direct, поставщик решений для бизнес-авиации, получил дополнительные сертификаты типа FAA (STC) для хвостовой антенной системы Plane Simple Ku-диапазона. STC получены для нескольких моделей и теперь бизнес-джеты Gulfstream G550, G450, GV и GIV могут быть оснащены высокотехнологичным терминалом для связи.

Gulfstream G550, принадлежащий Satcom Direct, — первый самолет с этим оборудованием, демонстрирующий мощность, универсальность и простоту усовершенствованной антенной технологии Plane Simple, которая подключается к спутниковой сети Intelsat FlexExec. Минимально затрагивающий конструкцию самолета монтаж антенны, для которой требуется всего два сменных блока — антенна, установленная на хвосте, и блок модема SD — был выполнен компанией Gulfstream на ее предприятии в Эпплтоуне, штат Висконсин.



Параллельно с этим Европейское агентство по авиационной безопасности (EASA) выпустило STC для нескольких самолетов Bombardier, в том числе Global 6000, 5000, Express XRS и Express. SD сотрудничала с Alamo Engineering GmbH для создания первого стандарта EASA STC для планеров самолетов Global.

Частный самолет Bombardier Global Express — это первый самолет, оснащенный терминалом Plane Simple Ku-диапазона за пределами США. Установка оборудования была завершена компанией ACC Columbia Jet Service в Ганновере, Германия.

«Это знаменательный день для Satcom Direct, демонстрирующий, что мы сделали нашу первую концепцию упрощенной аппаратной системы для связи, которую можно легко установить, обслуживать и переносить, и воплотили ее в жизнь», — сказал основатель и генеральный директор SD Джим Дженсен. «Чуть более двух лет назад мы объявили, что сделаем это, и мы придерживались нашего плана, поскольку SD Avionics, наша экспертная команда по аппаратному обеспечению, работала с нашим производственным партнером QUEST над созданием совершенно нового класса антенного оборудования. Это завершает наш пазл с подключением, дополняя наше существующее программное обеспечение, наземную инфраструктуру и оборудование. Что еще более важно, это дает нашим клиентам большую гибкость, экономичные варианты подключения и единый ресурс для удовлетворения любых потребностей в связи. Это то, о чем они просили, и мы это сделали, чем я очень горжусь».

Революционные антенны станут частью программы оценки в процессе эксплуатации, которая обеспечит дополнительную обратную связь о производительности системы, еще раз подтверждая, что вместе,

высокопроизводительная спутниковая сеть Intelsat FlexExec в сочетании с антенной системой Plane Simple Ku-диапазона, установленной на хвосте, упрощает высокоскоростной доступ к интернету для большого числа владельцев в бизнес-авиации по всему миру.

В настоящее время SD Avionics предоставляет несколько устройств клиентам, которые присоединятся к программе оценки в процессе эксплуатации.

«До сих пор возможности высокоскоростного подключения были ограничены емкостью, ограниченными планами, сложным монтажом и сложностью путей перехода», — сказал совладелец Alamo Engineering и руководитель отдела проектирования и летной годности Йорг Горкенант. «Благодаря хвостовой антенне Plane Simple эти потребности решаются одним простым шагом. Мы очень рады, что работали с SD и ACC Columbia Jet Service над созданием первых европейских STC для этой впечатляющей новой технологии».

Разработанный исключительно для самолетов бизнес-авиации, терминал Plane Simple и сеть Intelsat FlexExec обеспечивают надежный высокоскоростной доступ к данным для государственных, корпоративных и частных клиентов. Первоначальная серия STC, которая расширяет доступ к предложению Ku-диапазона для международных клиентов, к концу второго квартала 2022 года будет расширена дальнейшими одобрениями от FAA, Transport Canada и EASA для большего количества моделей самолетов. Официальные одобрения и оценки клиентов в процессе эксплуатации представляют собой предпоследний этап перед тем, как в третьем квартале этого года революционная антенная система Plane Simple поступит в коммерческую эксплуатацию.

SEA Prime начала год с бодрым настроением

SEA Prime, которая под брендом Milano Prime является ведущим провайдером услуг бизнес-авиации в Италии, за первые три месяца 2022 года смогла увеличить трафик на 60% по сравнению с 2021 годом и на 17% по сравнению с 2019 годом.

«Это подтверждает способность Milano Prime и сектора деловой авиации реагировать на постоянно меняющиеся сценарии», - рассказала глава компании Кьяра Дориготти. «В будущем SEA Prime планирует дальнейшее развитие инфраструктуры и услуг с учетом предстоящих Олимпийских игр в Милане в 2026 году. Уже началось строительство нового ангара площадью 4700 кв.м. в Milano Prime, и генеральный

план предусматривает строительство в ближайшие годы других ангаров, предназначенных для бизнес-джетов».

В 2021 году компания зафиксировала более 27 000 рейсов деловой авиации в аэропортах Линате и Мальпенсе. При этом пиковые значения достигли более 160 ежедневных рейсов во время традиционных мероприятий в сфере моды и дизайна в Милане. Благодаря активности в летние месяцы, трафик Milano Prime вырос на 74% по сравнению с 2020 годом — выше, чем в среднем по Италии (+58%) и Европе (+37%) — и на 11% по сравнению с 2019 годом. Две трети активности в 2021 году приходилось на

международные рейсы и одна треть на внутренние. Также наблюдалось значительное восстановление полетов с Ближнего Востока, России и США. Во всем мире деловая авиация смогла быстро отреагировать на растущий спрос как на деловые, так и на туристические рейсы, часто с пассажирами, которые летают впервые, комментируют в компании.

Положительным показателем, зафиксированным SEA Prime в 2021 году, способствовали ключевые мероприятия, проведенные в Милане — Неделя моды, Неделя дизайна, а также спортивные мероприятия, такие как Гран-при Формулы-1 и матчи Лиги чемпионов, проводимые миланскими футбольными командами. Все большее число спортивных команд и VVIP пользуются услугами терминала Milano Malpensa Prime и его специализированными услугами быстрого доступа.

«Среди значимых событий последних двенадцати месяцев – первая заправка Jet A1+Eni SAF в Milano Linate Prime. Таким образом, Milano Linate Prime становится первым аэропортом бизнес-авиации в Италии и одним из первых в Европе, предлагающим SAF, что является важной вехой, способствующей развитию «зеленой повестки» в соответствии со стратегией компании и SEA Group. Рост бизнес-авиации в Milano Prime и факторы, которые его определили, можно рассматривать как структурную тенденцию на глобальном уровне. Вскоре начнется строительство нового ангара площадью около 4500 квадратных метров, одиннадцатого перрона, в Milano Linate Prime, которое, как мы ожидаем, будет завершено в этом году. Генеральный план предусматривает строительство новых ангаров, предназначенных для частных самолетов, в ответ на высокий спрос на инфраструктуру для бизнес-авиации», — резюмирует Кьяра Дориготти.



В London Oxford Airport появится новый вертолетный комплекс

Британский провайдер Volare Aviation анонсирует открытие нового специализированного центра обслуживания, управления и ремонта вертолетов в лондонском London Oxford Airport. Одновременно компания сможет обслуживать до 12 вертолетов VIP класса, предлагая всю линейку услуг по внутренней и внешней отделке. Новый центр уже получил одобрения EASA, FAA и Великобритании.

По словам главы Volare Aviation Дастина Драйдена, благодаря полностью аккредитованному объекту с международными разрешениями, у компании есть возможность покупать, ремонтировать, управлять и обслуживать вертолеты под одной крышей и из одного места. Ранее Volare Aviation сообщила о приобретении шести вертолетов Leonardo AW109E у Babcock International и начале чартерных операций.

Значительной частью текущего стратегического плана развития London Oxford Airport, помимо инвестиций в новый вертолетный центр, стало добавление в прошлом году семи новых вертолетных площадок, соответствующих стандартам ICAO/EASA/CAA.

В рамках развития London Oxford Airport вложил значительные инвестиции на сумму более 10 миллионов фунтов стерлингов в новые ангары и ключевую инфраструктуру в соответствии с требованиями своих компаний-арендаторов. Новые ангары позволят таким компаниям, как Airbus Helicopters, Volare Aviation и Jet Maintenance International (JMI), расширять свои услуги по техническому обслуживанию, а также оказывать поддержку самолетам нового поколения. Как сообщают в администрации аэропорта, новый ангар №15 открылся в октябре прошлого года. Площадь нового объекта составляет 6000 кв.м. с двумя отсеками, включая офисы, магазины и мастерские, и он способен одновременно принять до шести самых крупных

моделей Bombardier, Gulfstream или Dassault Falcon Jet. Еще один новый ангар №16 будет введен в эксплуатацию в 2022 году.

В прошлом месяце администрация London Oxford Airport сообщила, что количество рейсов бизнес-джетов лондонского аэропорта в 2021 году увеличилось на 33% по сравнению с 2020 годом. Последние 12 месяцев оказались лучшими за последние

15 лет, когда братья Рубен приобрели аэропорт у BVA Aviation. По итогам прошлого года через FBO OxfordJet было совершено 66 000 полетов самолетов и обслужено 10 000 пассажиров. Для сравнения: в 2020 году было совершено 46 000 рейсов, а в 2019 году — 48 000. Общее количество полетов самолетов (включая чартерные рейсы и частные) увеличилось на 57% по сравнению со средним показателем за десятилетие и на 44% по сравнению с 2020 годом.



Экономика снижает спрос в Европе

Спецоперация на Украине продолжает оказывать существенное влияние на активность авиации в России, Белоруссии и Украине (RBU). Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, по сравнению с мартом 2021 года, трафик бизнес-джетов в этих странах упал на 65%.

Трафик грузовых операторов в регионе рухнул на 93%. Активность регулярных авиакомпаний снизилась меньше, на 24% по сравнению с мартом 2021 года. Падение активности бизнес-джетов особенно значительное из-за того, что в прошлом году наблюдались очень сильные тенденции; по сравнению с мартом 2019 года количество рейсов бизнес-джетов в этих странах сократилось «всего» на 57%.

Если посмотреть исключительно на полеты бизнес-джетов в России, то в марте этого года трафик сократился на 57% по сравнению с прошлым годом и на 45% по сравнению с 2019 годом. Внутренние рейсы бизнес-джетов составили 63% от общей активности в марте, и, несмотря на снижение на

40% по сравнению с прошлым годом, внутренний трафик в марте вырос на 11% по сравнению с 2019 годом.

Неудивительно, что наибольшее снижение в марте произошло в международных полетах, которые на 70% ниже, чем в марте 2019 года. Безусловно, наиболее устойчивым международным направлением из России является Объединенные Арабские Эмираты, 105 исходящих рейсов в марте, что на 13% больше, чем в феврале этого года, но на 47% меньше, чем в марте прошлого года, однако почти вдвое больше, чем в марте трехлетней давности.

Европа

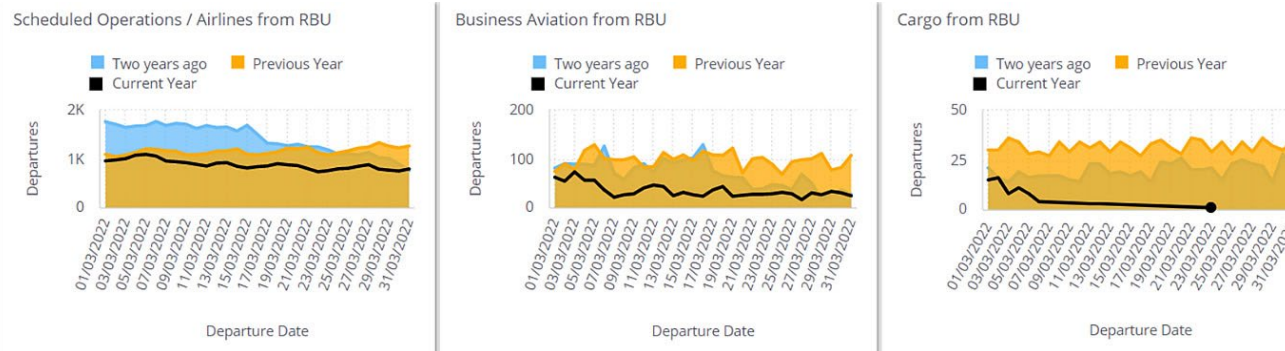
Несмотря на продолжающийся украинский кризис и обострение экономических проблем, в марте 2022 года в Европе бизнес-джеты совершили больше полетов, чем в марте до пандемии. В период с 1 по 31 марта в Европе было выполнено 45 000 рейсов, что на 42% больше, чем в прошлом году, и на 13% больше, чем три года назад. Но в первые

Arrival City	Business Aviation			Scheduled Operation		
	Flights	Flights: Growth vs 3 yrs ago	Active Operator	Flights	Flights: Growth vs 3 yrs ago	Active Operator
St. Petersburg	101	-12.9%	25	940	-42.7%	7
Dubai	78	105.3%	32	251	-37.6%	8
Istanbul	55	223.5%	24	262	-30.9%	6
Baku	43	514.3%	18	64	-72.4%	6
Kazan	31	181.8%	7	311	-32.4%	5
Yerevan	24	500.0%	9	70	-78.1%	5
Sochi	24	20.0%	8	776	-4.9%	7
Yekaterinburg	17	41.7%	7	416	-39.4%	6
Tashkent	14	133.3%	8	171	-6.0%	5
Tel Aviv	14	0.0%	6	51	-76.6%	2
Abu Dhabi	12	140.0%	9	34	-5.6%	2
Nizhnekamsk	12	200.0%	2	110	-27.6%	5
Moscow (RU)	10	-61.5%	9	25	-61.5%	6
Surgut	10	233.3%	2	153	-34.6%	3
Krasnoyarsk	9	80.0%	3	201	-1.5%	5
Almaty	8	60.0%	7	16	-89.5%	2
Minsk	8	-38.5%	3	241	-53.3%	2
Antalya	7	-53.3%	6	41	-83.1%	6
Astana	7	75.0%	6	15	-84.7%	3
Mineralnye Vody	6	500.0%	5	317	-13.6%	7
Grand Total	589	-55.9%	105	10,451	-53.6%	38

Долевые и чартерные рейсы в сравнении с регулярными рейсами из Москвы с 1 по 31 марта 2022 г. в сравнении с 2021, 2020, 2019 гг.

четыре дня апреля спрос замедлился, трафик упал на 4% по сравнению с тем же периодом трехлетней давности.

В марте наблюдались большие расхождения в тенденциях европейских стран: спрос на бизнес-джеты в России рухнул, активность полетов во Франции и Германии выросла в пределах однозначных цифр по сравнению с 2019 годом, но значительно выше прошлого года. Великобритания заняла третье место по активности бизнес-джетов относительно марта 2019 года, в предыдущем месяце она была второй, выполнив на 14% больше рейсов, чем в 2019 году. В первые четыре дня апреля Великобритания была самым загруженным рынком, трафик вырос на 21% по сравнению с 2019 годом. Активность в начале апреля в Германии была вялой, полеты упали на 27% по сравнению с теми же четырьмя днями 2019 года.



Полеты регулярной деловой и грузовой авиации в RBU с 1 по 31 марта 2022 г. по сравнению с 2021, 2020 и 2019 гг.

Северная Америка

В Северной Америке в марте 2022 года на долю США приходился 91% полетов бизнес-джетов. Спрос вырос на 30% по сравнению с мартом 2019 года и на 28% по сравнению с мартом прошлого года. Месяц завершился тем, что Флорида осталась центром активности деловой авиации в США: в течение месяца из штата было совершено почти 41 000 рейсов, что почти на 50% больше, чем три года назад, и на 20% больше, чем в прошлом году.

Этот рост продолжается и в текущем месяце; в первые четыре дня апреля вылеты из Флориды выросли на 74% по сравнению с тремя годами ранее. В апреле в Нью-Джерси, Иллинойсе и Огайо наблюдалось замедление активности по сравнению с допандемийным периодом, за минувший период количество вылетов снизилось на 10%, 11% и 16% соответственно.

Остальной мир

За пределами Европы и США активность бизнес-джетов выросла на 10% по сравнению с допандемийным уровнем, и на 30% по сравнению с прошлым годом. Несмотря на сильный рост по сравнению с 2021 годом, Канада и Мексика, крупнейшие рынки, все еще не смогли восстановиться до нормальной активности.

В трех странах количество рейсов бизнес-джетов увеличилось вдвое относительно допандемийного уровня: в Бразилии, Нигерии и ОАЭ. В марте Китай занял 20-е место в списке стран мира по полетам бизнес-джетов, что равно половине трафика допандемийного марта. В марте 2022 года Нассау был

самым загруженным аэропортом из остального мира с почти 1700 вылетами. В первые четыре дня апреля аэропорт Lester B. Pearson в Торонто находится на первом месте, имея на 4 вылета больше, чем в Нассау.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Последствия украинского кризиса начали сказываться на спросе на бизнес-джеты за пределами непосредственной зоны конфликта, и в первые несколько дней апреля наблюдалось первое затишье

в росте активности бизнес-авиации в Европе с тех пор, как середине прошлого года в Европе начали сниматься ковидные ограничения. Рынок США еще не фиксирует какого-либо замедления, при этом большая консолидация чартерных операторов отражается в очень сильных тенденциях полетов по Part 135. В других регионах также наблюдается сильный рост спроса на бизнес-джеты, за исключением Китая, где активность бизнес-джетов в первые несколько дней апреля упала на 70% по сравнению с прошлым годом, поскольку вводятся новые локдауны».

Departure State	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
Florida	40,784	8,006	20.6%	96.5%	46.0%
Texas	24,957	5,808	24.5%	118.0%	34.6%
California	24,627	5,048	32.0%	95.7%	17.4%
Colorado	10,103	3,827	16.8%	115.4%	34.7%
New Jersey	8,962	3,428	44.9%	63.2%	6.9%
Georgia	8,633	3,174	32.6%	111.9%	32.5%
Arizona	7,438	3,041	23.8%	96.8%	38.7%
New York	6,907	2,579	14.8%	76.0%	28.5%
North Carolina	6,657	2,400	41.5%	111.3%	40.1%
Tennessee	6,243	2,503	45.1%	113.7%	46.5%
Illinois	6,115	2,421	23.5%	74.0%	12.3%
Nevada	5,529	2,394	72.9%	136.6%	35.6%
Ohio	5,436	1,948	24.9%	90.3%	25.2%
Pennsylvania	4,515	1,826	23.2%	81.3%	15.6%
Missouri	4,443	1,686	41.3%	93.3%	30.6%
Grand Total	241,409	14,058	28.3%	97.3%	29.9%

Лучшие штаты США по трафику бизнес-джетов с 1 по 31 марта 2022 г.

Daher представил TBM 960, который заменит модель 940

На выставке Sun 'n Fun Aerospace Expo в Лейкленде, штат Флорида, французский производитель Daher представил турбовинтовой самолет последнего поколения TBM 960. На мероприятии демонстрировался первый серийный образец.

Заменив TBM 940 в модельном ряду компании, самолет стоимостью примерно \$4,57 млн оснащен более эффективным двигателем Pratt & Whitney Canada PT6E-66XT с пятилопастным композитным винтом и цифровым электронным управлением тягой.

С запуском нового самолета семейства TBM от Daher теперь предлагается две версии — TBM 910 и 960. Французский производитель сообщил, что сертификация EASA для 960 уже завершена, а одобрение FAA находится на рассмотрении. Ожидается, что поставки новой модели начнутся в июле.

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

«TBM 960 — это квинтэссенция TBM, представляющая собой пятую эволюцию нашего семейства очень быстрых турбовинтовых самолетов с момента появления в 2014 году семейства TBM 900», — сказал Николя Шабберт, старший вице-президент авиационного подразделения Daher. «Он использует максимальные преимущества современной турбовинтовой технологии, обеспечивающей цифровое управление двигателем и винтом».

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

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

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

В кабине экипажа нового TBM 960 сохраняется комплект авионики Garmin G3000 от модели 940 с электронной стабилизацией, защитой от снижения скорости, режимом аварийного снижения и функцией автоматической посадки HomeSafe, но добавляет доплеровский метеорологический радар Garmin GWX 8000 с прогнозированием гроз и града и обнаружением турбулентности. Также впервые используется передатчик данных Garmin GDL 60, который позволяет автоматически загружать базу данных и связываться с мобильными устройствами.



Просто скажи «нет»

Джей Месингер — генеральный директор и основатель Mesinger Jet Sales, международной брокерской компании по продаже самолетов, рассуждает о перспективах вторичного рынка.



В среду на прошлой неделе я имел честь провести вебинар о том, будет ли на вторичном рынке деловых самолетов жесткое или мягкое «приземление», а также когда это может произойти. У нас была экспертная группа, в которую вошли звездный авиационный банкир, первоклассный оценщик самолетов и мои сыновья Джош и Адам.

Мы обсудили текущий рынок и его несбалансированность в отношении многих отраслевых сегментов, в том числе нехватку пилотов, ангаров, слотов для технического обслуживания и минимальные запасы самолетов, а затем перешли к быстрому росту цен на подержанные самолеты.

Мы резюмировали, что в течение последних четырех месяцев цены растут примерно 10% в месяц. Не говоря уже о том, что за предыдущие 12 месяцев не было обычной ежегодной амортизации авиатехники, которая составляет около 10% в год.

Следующая тематика сместилась к процессу, который

менялся на фоне этих растущих цен, включая нежелание продавцов разрешать какие-либо проверки перед покупкой, или если они были разрешены, то очень ограниченные. Мы все согласились с тем, что наша отрасль динамична, а не статична, поэтому перемены случаются всегда.

Но когда маятник качнется в другую сторону, будет ли это мягкое или жесткое «приземление»? Я всегда чувствовал, что произойдет жесткая посадка, если мы войдем в глобальную или даже внутреннюю рецессию в США, но некоторые в нашей группе считают, что внутренняя рецессия и некоторое инфляционное давление, которые могут быть вызваны новыми участниками рынка, и не приведут к такому резкому сдвигу.

Консенсус заключался в том, что жесткое «приземление», скорее всего, произойдет из-за геополитического события, которое серьезно повлияет на мировой порядок, и я уверен, что у всех достаточно открыты глаза, чтобы видеть, что происходит на Украине. Как заявил один из участников дискуссии, один ошибочный ракетный удар по соседней стране может немедленно изменить динамику и без того катастрофических событий. Мы все надеемся на деэскалацию и урегулирование нынешнего кризиса путем переговоров.

Мягкое «приземление», которое мы во время вебинара переименовали в устойчивую посадку, произойдет, если спрос останется высоким, а экономика — хорошей. В этом случае медленный и устойчивый рост предложения будет означать, что мы увидим и почувствуем снижение цен без каких-либо значительных падений покупательской способности. Маятник вернется к более сбалансированному рынку. Этот набор событий и результатов будет устойчивым

и позволит обеспечить взвешенный рост, а не полное падение покупательской способности и деловой активности в нашей отрасли.

Но что мы можем сделать, пока находимся в этом рыночном безумии, чтобы начать контролировать нашу нынешнюю судьбу и сохранить отрасль? Возможно, мы могли бы вместе начать «просто говорить нет». Нет — процессам, которые, как мы знаем, не являются умными, нет — требованиям, предъявляемым к покупателям недобросовестными игроками, которые приводят к принятию неверных решений в процессе покупки, и нет — быстро растущему нелепому ценообразованию.

Я знаю, что говорю о долгосрочном подходе. Но мне интересно, сможем ли мы достичь критической массы тех, кто просто скажет «нет», и мы сможем разумно, правильно и корректно внести некоторые существенные изменения в нашу отрасль прямо сейчас. Если многие из нас начнут говорить «нет» запрету предварительных покупок и запрашиваемой цене, сможем ли мы на самом деле сдвинуться с мертвой точки?

Альтернативой продолжающемуся набору этих обстоятельств является то, что мы, как отрасль, собираемся заставить покупателей сидеть в стороне и ждать. Это привело бы к остановке транзакций на вторичном рынке — ничего не делается и ничего не продается.

Я знаю, что многие из вас, как и я, наслаждались нашей отраслью на протяжении десятилетий. Мы все обязаны защищать нашу отрасль от самих себя. Возможно, пришло время сказать «нет»!

Источник: AIN

Бизнесу не хватает полета: деловая авиация пошла на приземление

Проблемы российских коммерческих авиакомпаний в полной степени проявились и в деловой авиации. Уже три профильных перевозчика прекратили полеты, треть частных владельцев распродают самолеты с дисконтом. Запреты на обслуживание строго соблюдают даже в «дружественных странах», говорят участники рынка, часть флота приходится возвращать лизингодателям. Цены на перелеты оставшимися бортами выросли в 1,5–2 раза. Мнения игроков о перспективах бизнес-авиации разошлись: одни говорят о полном крахе, другие рассчитывают, что выживут.

Как выяснил “Ъ”, с начала действия антироссийских санкций три крупные авиакомпании, работающие в сегменте деловых перевозок, прекратили полеты.

Так, согласно Flightradar24, с 26 февраля не выполняет рейсы «Сириус Аэро», в чей собственности и управлении было десять самолетов Embraer Legacy и Hawker. Девять из них, по данным сервиса, перенесли в Ригу — по словам источников “Ъ”, «решение принято собственником». Еще один Hawker с 10 марта в Стамбуле. В компании отказались от комментариев.

Прекратила полеты и ВJET, управлявшая шестью самолетами. Два из них пришлось вернуть лизингодателю, четыре проданы, уточнил гендиректор компании Алексей Бутримов. Клиенты, по его словам, летали в основном в Европу и Юго-Восточную Азию, но с конца февраля столкнулись с отказами обслуживания в том числе «нейтральных» стран. «Запад-

ные компании, такие как Shell, отказывали даже в заправке», — говорит господин Бутримов.

Бизнес-авиация, считает топ-менеджер, под угрозой «фактического истребления», перевод в российский реестр по сути обнуляет стоимость борта, обслуживание невозможно: «Нет вторичного или серого рынка запчастей. Например, Bombardier Global 7500 — это единичные самолеты, на них невозможно найти комплектующие».

В ВJET все еще рассчитывают выжить: «Изучаем возможности освоить некоторые типы ремонтов на производстве в Истре и выпускать расходники».

Прекратила полеты по России Jet24: два из десяти самолетов уже реализованы, три выставлены на продажу, сообщил “Ъ” управляющий директор Павел Захаров. Еще пять бортов в управлении принадлежат иностранным собственникам. Он говорит, что проживающие десятилетиями за рубежом обладатели двойного гражданства пытаются продолжать полеты, записываясь в «бортпроводники» перед вылетом: «Но эти обходные пути работают не всегда, и в целом можно признать, что владение бортом для россиян в Европе стало невозможно». Поставки запчастей через третьи страны, по словам господина Захарова, «делают эксплуатацию невыносимой»: если раньше деталь шла два дня, то сейчас — месяц. Растут и цены: например, один из элементов гидросистемы стоил \$25 тыс. благодаря схеме с обменным фондом, а сейчас его предлагают купить за \$400 тыс.

В меньшей степени затронула бизнес-авиацию проблема возврата самолетов лизингодателям. Ранее в Ассоциации деловой авиации сообщали, что российским собственникам принадлежит чуть менее 500 бизнес-джетов. По данным экспертов, реальное



число аффилированных с собственниками из РФ бортов составляет 600–800, около сотни принадлежат авиакомпаниям. В финансовом лизинге, согласно опросам, не более 10–20%. По данным “Ъ”, один из бизнес-джетов арестован в ОАЭ по требованию европейского банка. Еще несколько десятков бортов остаются в РФ без регистрации — их собственники «в поиске решений», столько же самолетов вывезены в ОАЭ. Примерно треть собственников, говорят источники “Ъ”, пытается продать самолеты с дисконтом 5–30%.

В результате с конца февраля, по данным опрошенных “Ъ” игроков, трафик бизнес-авиации в РФ сократился на 50–70%.

При этом стоимость рейса за рубеж удвоилась, а по стране выросла в полтора раза. Так, рейс из Москвы

в Петербург в конце февраля стоил \$25 тыс., а теперь — около \$40 тыс. Кроме того, говорят собеседники “Ъ”, клиентам приходится оплачивать подлет заказанного борта из других городов.

Однако ряд игроков все же рассчитывают продолжить работу. Так, у «Меридиана» из шести самолетов российских собственников четыре перевели из бермудского реестра в РФ: три Gulfstream G450 и один Airbus A320–232. Все они продолжают полеты, уточнил гендиректор компании Владимир Лапинский. Собственники двух самолетов принимают решения о том, как ими распорядиться после отзыва зарубежных сертификатов летной годности. По данным Flightradar24, речь идет о зарегистрированном в Ирландии Bombardier Challenger 605 и Gulfstream G450 (Швейцария) — оба борта в России и не летают.

В переговорах с собственниками «Меридиан» предлагал два варианта: продажа самолета или продолжение полетов по стране, говорит господин Лапинский. «Ряд сложностей определенно скажется в будущем на ликвидности и стоимости судна», — признает он. «Эксплуатация осложнена ограничениями с поставкой компонентов и техобслуживанием. Но наш опыт подсказывает, что в кризис бизнес-элиты начинают летать чаще, новые проблемы требуют личного присутствия». По словам топ-менеджера, многие техцентры в РФ уже получили российские сертификаты по ФАП-285 и расширили перечень работ, а поставки компонентов можно наладить из «не объявивших санкций стран».

В то же время топ-менеджер подтверждает, что парк бизнес-авиации будет сокращаться, а стоимость ее услуг — расти.

Продолжает полеты в том числе по ряду зарубежных направлений (Турция, ОАЭ) казанская «Тулпар Эйр». Более того, число рейсов за месяц увеличилось на 30–40%, в основном за счет перелетов по РФ, рассказал “Ъ” глава совета директоров «Тулпар Аэро Групп» Азат Хаким. У компании есть мощности по ремонту, и она «наметила ускоренное освоение новых компетенций». Казанский «Авиасервис» летает «в дружественные страны» на четырех Bombardier, зарегистрированных в РФ. «По запчастям окончательного решения нет, мы ищем варианты», — говорит собеседник в авиакомпании. По данным источников “Ъ”, наиболее активно переговоры о техобслуживании авиаторы ведут с Ираном и Китаем. Руководитель BizavNews Дмитрий Петроченко добавляет, что также этот бизнес сейчас активно развивается в Индии.

Айгуль Абдуллина, Коммерсантъ



Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Embraer Legacy 600**

Год выпуска: **2007 г.**

Место съемки: **апрель 2022 года, Moscow Sheremetyevo – UUEE, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко