



Лето понемногу переваливает через экватор. Настроения на рынке смешанные. Большинству игроков импонируют впечатляющие цифры по трафику и спросу, а аналитики «чешут затылок» – как перевезти всех желающих и что ждать дальше?

В этом году частные операторы покупали самолеты, нанимали пилотов и приобретали конкурентов в беспрецедентном темпе, но инвестиции вряд ли уменьшат нехватку предложения, поскольку наступление лета не показывает в отрасли признаков снижения рекордного спроса. На самом деле несмотря на то, что NetJets, WheelsUp и другие крупные и небольшие операторы частных джетов тратят миллиарды долларов на самолеты, пилотов и конкуренцию, чтобы предоставить клиентам больше гибкости в выборе способа полета, бронирование частных самолетов становится труднее, чем когда-либо.

По данным компании Argus, которая отслеживает ежемесячную активность, в июне частные рейсы в США выросли на 2,2% по сравнению с 2021 годом. В то же время эксперты отмечают небольшой спад чартерного и долевого предложений в течение месяца. Растущий разрыв означает, что владельцы частных самолетов не только больше летают, но и выводят свои самолеты из чартерного пула, что усугубляет проблемы с нехваткой самолетов. Именно эта категория воздушных судов буквально спасала отрасль с момента бума во время пандемии. А вот в стане производителей разводят руками – проблемы цепочек поставок ставят крест на желании увеличить производительность. Кто бы мог подумать лет пять назад, что для такого эксклюзивного сегмента, как бизнес-авиация, банально не будет хватать самолетов.



## Новый рекорд мирового спроса

WINGX: В первом полугодии был установлен новый рекорд мирового спроса на бизнес-джеты, и, хотя восстановление замедляется, рост относительно 2019 года составляет стабильно 20%

**стр. 21**

## NBAA выпускает руководство по экспорту

Национальная ассоциация деловой авиации (NBAA) выпустила для своих членов эксклюзивное «Руководство по экспорту самолетов из США», в котором разъясняются обязанности всех сторон, включая роль трастов

**стр. 23**

## Jet Aviation сетует на «российские» джеты

На фоне российско-украинского конфликта в компании отметили, что пришлось прекратить работу, а также заняться «настоящей разведкой», чтобы выявить принадлежность того или иного воздушного судна клиенту из РФ

**стр. 24**

## Стулья заняты, но все ищут свободное место

Несмотря на двузначный рост цен на чартеры и карточные продукты, спрос остается на рекордном уровне, на фоне самой главной проблемы отрасли – нехватке самолетов

**стр. 25**

  
Gulfstream™



## Embraer заключает соглашение с Toyota

Embraer подписала соглашение с Toyota do Brasil, чтобы внедрить в свои производственные операции принципы и концепции производственной системы Toyota (TPS). Инициатива направлена на устранение потерь, достижение операционной эффективности и увеличение ценности для заинтересованных сторон.

На первом этапе этой совместной работы команда специалистов по TPS из Toyota Brazil погрузится в повседневную работу Embraer, чтобы оценить и предложить улучшения для основного производственного участка компании в подразделении Ozires Silva, расположенном в Сан-Жозе-дус-Кампус, Сан-Паулу.

«Привлечение Toyota к выполнению этой работы укрепляет стремление Embraer сосредоточиться на совершенствовании бизнеса и устойчивом росте», —

сказал Франсиско Гомеш Нето, генеральный директор Embraer. «Это будет отличная возможность обменяться знаниями и ускорить использование философии бережливого производства в производственных системах, а также укрепить методы, уже реализованные в рамках программы Embraer Enterprise Excellence Program, P3E».

«TPS — это методология, которая может быть использована в различных сценариях и ситуациях», — сказал Рафаэль Чанг, президент Toyota do Brasil. «Помимо эффективности и производительности, TPS может предоставить решения, которые позволяют промышленности и другим секторам постоянно совершенствовать свои процессы, что является одним из столпов Toyota во всем мире. Все еще существует вероятность того, что мы можем внести свой вклад в повестку дня ESG».



FBO PULKOVO-3

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

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPXH



## Люксембургская Jetfly вышла на рынок Великобритании

Люксембургская компания Jetfly, крупнейший оператор самолетов Pilatus Aircraft, вышла на рынок Великобритании. Это стало возможным благодаря соглашению с британским оператором Ravenair, под АОС которого самолеты и были поставлены.

Первый самолет уже начал выполнять полеты, ожидается, что в ближайшее время будут добавлены еще два борта. В Великобритании Jetfly будет предлагать долевые программы и классические чартерные рейсы.

«Великобритания, вышедшая из ЕС и EASA в начале года, поставила нас перед некоторыми интересными проблемами лицензирования и ограничениями при

полетах по внутренним маршрутам Великобритании. Присоединение к Британской ассоциации деловой авиации и авиации общего назначения (BBGA) прошлым летом помогло нам наладить отношения с британским CAA, и мы смогли успешно работать в рамках процесса АОС Великобритании с Ravenair», — комментируют в компании.

«Интерес к PC-12 со стороны чартерных брокеров, особенно высок теперь, когда самолет внесен в британский сертификат эксплуатанта. Им нравятся стильные интерьеры, простор и потрясающая гибкость аэродромов, которые предлагает PC-12», - комментируют в Jetfly.



  
**FBO MINSK**



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

**ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ  
 ВАШЕ ВРЕМЯ**

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



# Global 7500

## The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---

## DC Aviation открывает новый ангар в мюнхенском аэропорту Оберпфaffenхофен

20 июля DC Aviation проведет торжественную церемонию открытия своего нового ангара в мюнхенском аэропорту Оберпфaffenхофен (Munich Oberpfaffenhofen Airport).

Новый отапливаемый ангар будет иметь площадь 6000 кв.м. Здесь расположится дизайнерская гостиная, ультрасовременный конференц-зал и отдельный салон для экипажей. На вновь созданной площадке оператор бизнес-джетов будет предлагать услуги по линейному и техническому обслуживанию самолетов клиентов с помощью собственного персонала. Как комментируют в компании, Munich Oberpfaffenhofen Airport является оптимальной альтернативой главной воздушной гавани столицы Баварии из-за близкого расположения к центру города.

Майкл Кун, генеральный директор DC Aviation отметил, что открытие нового комплекса в Munich

Oberpfaffenhofen Airport — еще одна веха в стратегическом расширении присутствия компании. «В будущем наши клиенты получат выгоду от отличного сообщения с бизнес-центром Мюнхена и регионом Пяти озер. Munich Oberpfaffenhofen Airport, расположенный всего в 25 км от центра города, более удобен, чем аэропорт Мюнхена. Благодаря собственной парковке в ангаре, простой регистрации и прямому доступу к самолету время трансфера для наших клиентов значительно сократилось».

DC Aviation управляет одним из самых универсальных парков бизнес-джетов в Европе. В дополнение к своей недавно созданной дочерней компании в Мюнхене, провайдер премиум-класса управляет ангаром площадью 5000 кв.м. в аэропорту Штутгарта, а также центром технического обслуживания площадью 12500 кв.м. в международном аэропорту Аль-Мактум в Дубае.



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

## Farnborough Airport устроит распродажу SAF

Farnborough Airport взял на себя обязательство достичь нулевых контролируемых выбросов углерода к 2030 году в соответствии с так называемой «дорожной картой чистого нуля», сообщила на прошлой неделе администрация лондонского аэропорта деловой авиации.

Farnborough Airport, который называет свое обязательство одной из самых амбициозных целей по нулевым выбросам в авиационном секторе, добавил, что в результате этих усилий ожидает сокращение всех выбросов, производимых аэродромом, на 91%.

В рамках запуска программы, непосредственно перед предстоящим Международным авиасалоном в Фарнборо, аэропорт обязался в течение пробного периода с 1 по 18 июля предлагать экологичное авиационное

топливо (SAF) по той же цене, что и стандартное.

Хотя Farnborough Airport начал предлагать SAF 12 месяцев назад, он ожидает, что запуск его дорожной карты Net Zero поспособствует снижению стоимости SAF, что остается, пожалуй, самым большим препятствием для его полного внедрения в авиационной отрасли.

«Когда речь идет о поддержке «зеленой повестки» для авиационной отрасли, мы хотим быть первыми, поэтому мы поставили перед собой одну из самых амбициозных целей в отрасли», — сказал генеральный директор Farnborough Airport Саймон Гир. «Проще говоря, мы хотим, чтобы наши клиенты чаще выбирали аэропорт из-за наших принципов устойчивого развития, наряду с нашими современными удобствами и исключительной заботой о клиентах».



# UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

## Van Nuys Airport наградил «тихих» операторов

Крупнейший калифорнийский аэропорт Van Nuys Airport (KVNy) на прошлой неделе объявил 18 эксплуатантов воздушных судов лауреатами премии «Friendly Flyer Awards 2021». Награды предназначены для компаний авиации общего назначения и корпоративных летных отделов, которые эксплуатируют в KVNy самолеты с пониженным уровнем шума.

Чтобы получить почетную статуэтку, эксплуатанты воздушных судов должны соблюдать все обязательные правила снижения шума и не менее чем на 99% соблюдать добровольные правила снижения шума. Операторы также были награждены за выполнение программы аэропорта «Тихие ночи», целью которой является сокращение количества взлетов и посадок самолетов в ночное время.

С 1981 года KVNy реализует программы по снижению шума от реактивных самолетов. Аэропорт начал свои программы с частичного комендантского часа для взлетов в ночное время и в последнее десятилетие стре-

мился постепенно отказаться от более шумных самолетов. Аэропорт также внедрил добровольные меры по снижению шума, в том числе программы «Нет раннего поворота», «Вертолетный маршрут и отклонение от высоты», «Тихий вылет на самолете» и «Тихие ночи».

«Аэропорт рад признать исключительные достижения эксплуатантов воздушных судов, которые постоянно стремятся добиться значительного снижения шума и решить проблемы соседей аэропорта», — сказала менеджер аэропорта VNY Флора Маргеритис.

Победителями премии Friendly Flyer Awards 2021 года стали: Aero Technologies; Chrysler Aviation; Executive Jet Management; Jet Aviation Flight Services; Jet Edge International; Jet Linx Aviation; Las Vegas LLC; Latitude 33 Aviation; Four Corners Aviation; Mountain Aviation; Regency Air; Sun Air Jets; Wheels Up Private Jets; Windairwest; Wonderful Citrus Aviation; Worldwide Jet Charter и XCEL Jet.





A part of Flight Consulting Group



**Диспетчерский центр 24/7**  
Планирование полетов



**Наземное обслуживание**  
Полный спектр услуг

[www.fcgops.aero](http://www.fcgops.aero)

## Airbus Corporate Jets поставил ACJ319neo в Jet Aviation

Airbus Corporate Jets поставил ACJ319neo с двигателями CFM International LEAP-1A новому частному заказчику в Западной Европе, имя которого не разглашается. Самолет будет находиться под управлением Jet Aviation и станет доступен для чартерных рейсов.

«Это демонстрирует ценность ACJ319neo для рынка деловой авиации. Новейшие технологичные двигатели самолета и законцовки крыла Sharklets позволяют совершать еще более длительные межконтинентальные перелеты, обеспечивая при этом экономию топлива не менее 20% и эксплуатационную надежность

на уровне 99,9%», — говорится в сообщении Airbus Corporate Jets.

Напомним, что 2021 год стал для Airbus Corporate Jets (ACJ) одним из самых выдающихся. По итогам работы за двенадцать месяцев прошлого года производитель передал заказчикам 11 самолетов «зеленом» варианте. Среди поставленных самолетов: два ACJ319neo, два ACJ320neo, два ACJ321neo, два ACJ330-200, один ACJ330-300 и два ACJ350-900. В денежном эквиваленте стоимость всех поставленных самолетов оценена в \$584 млн.




**NAJET**

**Платформа NAJET**

Online предложения для профессионалов  
напрямую от Авиакомпаний

Просто. Быстро. Удобно.

## Bell наращивает продажи Bell 505 в Европе

Bell Textron объявила о подписании соглашения европейскими клиентами о покупке семи вертолетов Bell 505. Два вертолета получит JB Investments, старейший дистрибьютор компании в Польше, остальные – частные клиенты в Европе.

В Европу Bell поставила более 60 вертолетов Bell 505 клиентам из Черногории, Италии, Швейцарии и других стран. Компания продолжает расширять свое региональное присутствие и увеличивает продажи на развивающихся вертолетных рынках, таких как Словакия. Помимо широкой клиентской базы, пражское предприятие Bell предлагает региональным операторам доступные варианты обслуживания, ремонта и капитального ремонта, чтобы обеспечить готовность вертолетов к работе.

В настоящий момент в мире эксплуатируется более 360 вертолетов Bell 505, 65 из которых эксплуатируются в Европе. Bell 505 сочетает в себе новейшие технологии авионики и управления двигателем с большой открытой кабиной, которая обеспечивает панорамный обзор для всех пассажиров. Полностью интегрированный комплект авионики Garmin G1000H NXi и двигатель Safran Arrius 2R, управляемый двухканальной FADEC, обеспечивают пилотам любого уровня подготовки максимальную ситуационную осведомленность и снижение рабочей нагрузки для успешного полета во множестве сценариев. В сочетании с универсальностью салона и впечатляющими характеристиками модель 505 используется в различных миссиях, от эксплуатации частными владельцами до летных школ по всему миру.



An advertisement for FBO Experience. The top half shows a close-up of the nose and cockpit of a white private jet against a blue sky with clouds. The FBO Experience logo, consisting of a stylized 'V' shape above the text 'FBO EXPERIENCE', is positioned in the upper right. Below the image, the website 'FBOEXPERIENCE.COM' is written in large, bold, black letters, followed by the tagline 'PROMOTING FBO EXCELLENCE' in smaller, black letters. The entire advertisement is framed by horizontal lines at the top and bottom.

## ALTEA получила премию за концепт салона Bombardier Global 7500

ALTEA знает самолеты вдоль и поперек. Компанией руководят те, кто хочет свежего мышления, подкрепленного опытом управления активами, финансовыми решениями и дизайном. Именно это внимание к инновациям привело команду дизайнеров ALTEA к разработке уникального подхода к дизайну салона частного самолета.

Получившаяся в результате концепция «конфиденциальности внутри частного самолета» для Bombardier Global 7500 вызвала интерес на рынках VIP и Luxury, и он был назван одним из лауреатов премии Robb Report в номинации «Лучший из лучших в авиации 2022».

Являясь лидером мировой индустрии роскоши, Robb Report уже 34 года проводит премию «Лучшие из

лучших». Она считается высшим признанием в сфере роскоши, подчеркивая лучшие продукты и опыт последних двенадцати месяцев, которые действительно выделяются.

Робин Данлоп, партнер-основатель и специалист по дизайну в ALTEA, комментирует: «Это действительно имеет значение, когда мы получаем не только признание в отрасли, но и более широкое и разнообразное признание нашей работы и опыта. Мы очень рады получить такую престижную награду».

От концепции до комплектации ALTEA известна точным вниманием к деталям. Ее уникальная платформа предназначена для поставки индивидуальных самолетов VIP-клиентам от легких бизнес-джетов до узкофюзеляжных и широкофюзеляжных VIP-

лайнеров. Концептуальный интерьер был разработан для флагманского самолета Bombardier Global 7500. Его инновационный дизайн был признан долгожданной альтернативой корпоративному, стерильному внешнему виду многих самолетов. Команда дизайнеров ALTEA представила свой индивидуальный интерьер, приуроченный к турне Bombardier Global 7500 в начале этого года. Этот дизайн также совместим с Bombardier Global 8000, который использует тот же планер.

ALTEA приняла «свободомышляющее задание», чтобы спроектировать классные кресла, зоны отдыха для общения и личные зоны для решения типичной головомолки иерархии сидений в частном самолете. Их концепция направлена на более молодого покупателя во всем. Атмосфера дышит расслабленным воздухом знакомства для полного погружения в «мое пространство».

Вдохновленный духом времени 1950-х годов с зарождением промышленного дизайна и скандинавской эстетикой середины века, концепт может похвастаться натуральным деревом лиственницы и веганской кожей. Философия ALTEA заключается в том, что хороший дизайн должен сочетать в себе качественную инженерию и привлекательную эстетику в тандеме с соображениями лучшего обслуживания, лучших материалов, лучшей сборки и дизайна для производства.

«Мы постоянно исследуем экологичность роскошных интерьеров. Мы ищем альтернативные рынки, такие как производство мебели, автомобильные интерьеры и инновации с новыми устойчивыми материалами для вдохновения и знаний», — говорит Данлоп. «Наша команда дизайнеров надеется однажды воплотить эту концепцию в жизнь».



## Daher закрыл сделку по приобретению Stuart Aerostructures

Daher значительно расширила свое промышленное присутствие в США, приобретя завод по сборке металлических и композитных авиационных конструкций компании Stuart Aerostructures, укрепив позицию компании в качестве поставщика первого уровня для производителей самолетов в Северной Америке и за ее пределами.

После закрытия сделки около 400 сотрудников завода перейдут в промышленное подразделение Daher, которое уже является крупным поставщиком сложных авиационных конструкций для ведущих производителей самолетов.

Дидье Каят, главный исполнительный директор Daher, прокомментировал: «Благодаря заводу в Стюарте Daher достигла критического размера, необходимого для авиастроительного бизнеса, а также знаменует собой значительное расширение нашего общего промышленного присутствия в Северной Америке — это ключевой элемент долгосрочного стратегического плана Daher и еще больше укрепляет нашу способность удовлетворять потребности цепочки поставок, поскольку авиационный сектор продолжает восстанавливаться».

Компания Stuart известна своими возможностями в сборке крупных, сложных металлических и композитных авиационных конструкций, таких как крылья и фюзеляжи. Это дополняет хорошо зарекомендовавшую себя компетенцию Daher как проектировщика, производителя, установщика и ремонтника авиационных конструкций, которые включают в себя различные материалы, включая термопластичные композиты и другие передовые материалы.

Патрик Даэр, председатель совета директоров Daher, сказал: «Как семейная компания, наши основные

сильные стороны основаны на долгосрочном видении и политике корпоративной социальной ответственности, которая ценит наших сотрудников. Мы полностью привержены принципам компании Stuart и с нетерпением ждем ее роли в обслуживании нашей клиентской базы, поскольку и сегодня и в будущем Daher будет формировать цепочку поставок авиационной техники».

Благодаря включению производственной деятельности Stuart, Северная Америка теперь стала вторым по величине регионом Daher после Франции. Это также повышает роль компании как поставщика для североамериканских клиентов аэрокосмической отрасли, включая Boeing и Gulfstream. Кроме того, Северная Америка присоединяется к Франции в качестве региона, где Daher присутствует во всех трех направлени-

ях своей деятельности: производство самолетов; производство аэрокосмического оборудования и систем; и поставщик услуг логистики и цепочки поставок.

Деятельность Daher в Северной Америке включает производство турбовинтовых самолетов общего назначения Kodiak в Сандпойнте, штат Айдахо (приобретена в 2019 году); сервисный центр семейства турбовинтовых самолетов ТВМ в Помпано-Бич, Флорида; логистическая компания, которая поддерживает сборочные линии коммерческих самолетов Airbus в Мобиле, Алабама; логистическая и сборочная деятельность в Канаде; производство композитных деталей в Ногалесе, Мексика; наряду с центром логистики и обслуживания в Керетаро, Мексика, который изготавливает для Airbus авиационные конструкции.



## EASA публикует правила использования аэротакси в городах

EASA опубликовало правила эксплуатации аэротакси в городах, что стало первым всеобъемлющим предложением по выпуску таких правил во всем мире.

Предлагаемая Агентством по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) новая нормативно-правовая база открыта для публичных консультаций до 30 сентября 2022 года и охватывает технические области летной годности, воздушных операций, лицензирования летных экипажей и правил полетов.

Она дополняет существующие нормативные документы ЕС по эксплуатации беспилотных авиационных систем (БАС), беспилотной системы управления движением, известной в Европе как U-space, и сертификации воздушных судов вертикального взлета и посадки, а также недавнее руководство EASA по конструкции вертипортов.

«Благодаря этому EASA становится первым авиационным регулирующим органом в мире, выпустившим комплексную нормативную базу для эксплуатации воздушных судов с возможностью вертикального взлета и посадки, которые будут предлагать услуги аэротакси», — говорит исполнительный директор EASA Патрик Кай. «В то же время мы сделали все возможное для решения общих социальных проблем и ожиданий граждан ЕС в отношении безопасности, защищенности, конфиденциальности, окружающей среды и шума».

Производители в Европе сообщили EASA, что они будут готовы к сертификации воздушных судов вертикального взлета и посадки в ближайшие несколько лет. Эти летательные аппараты позволят реализовать новые концепции воздушной мобильности в рамках инициативы «умных, зеленых и цифровых» городов, возглавляемой Европейской комиссией.

Последние предложения EASA установят согласованный набор положений и правил на уровне ЕС для этой новой воздушной мобильности. Общая цель состоит в том, чтобы способствовать развитию новой экосистемы городской воздушной мобильности, обеспечить безопасную и надежную интеграцию сертифицированных БПЛА и воздушных судов вертикального взлета и посадки в ЕС, а также предоставить эксплуатантам возможность безопасно эксплуатировать воздушные суда этой категории в едином европейском небе. При разработке своих предложений по новым

правилам для различных типов конструкций и эксплуатации самолетов, EASA применяет пошаговый подход, тесно связанный с реальным развитием отрасли. Таким образом, некоторые будущие разработки (например, летательные аппараты с возможностью вертикального взлета и посадки без пилота-человека на борту) еще не охвачены этим предложением. Они будут рассмотрены EASA с отдельными предложениями по мере необходимости и в соответствии с технологическим прогрессом.



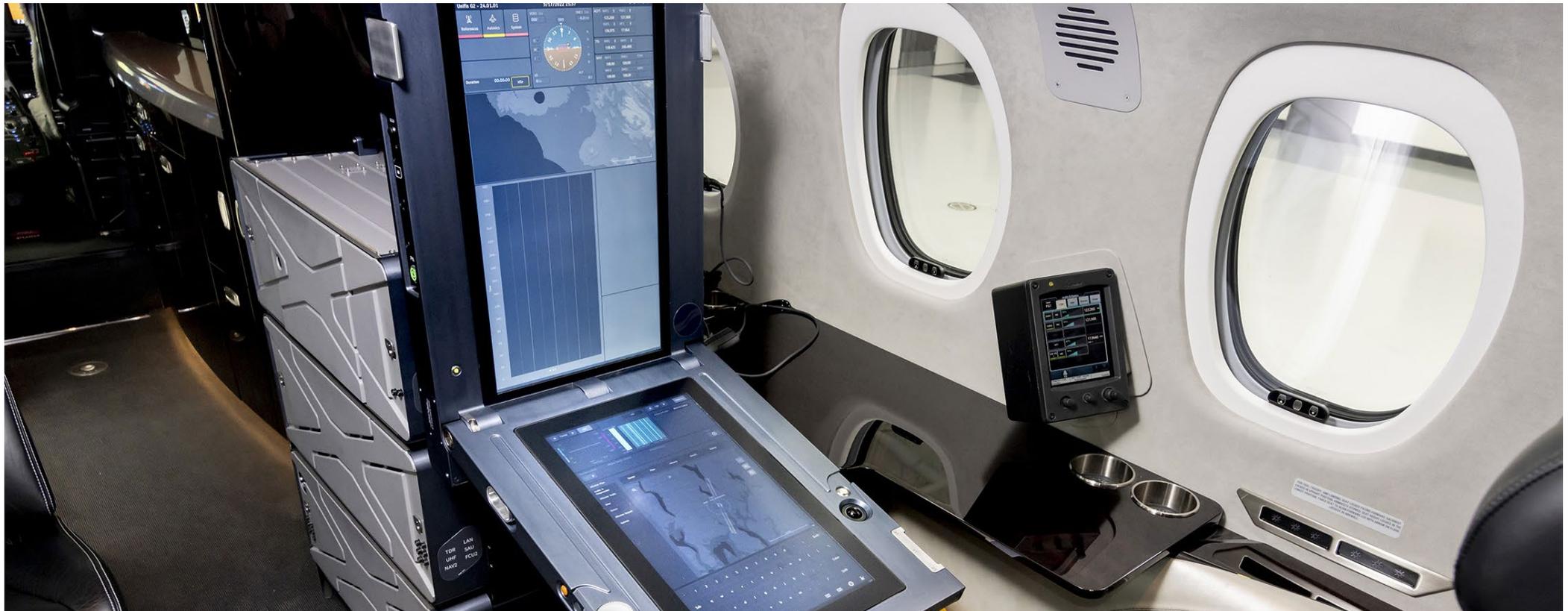
## Поставлен первый Citation Longitude для специальных миссий

Бюро гражданской авиации Японии (Japanese Civil Aviation Bureau) получило первый бизнес-джет Cessna Citation Longitude. Самолет оборудован системой UNIFIS 3000-G2, которую разработала Norwegian Special Mission.

Важным направлением в обеспечении безопасности и регулярности воздушного движения гражданской авиации являются летные проверки наземных средств радиотехнического обеспечения полетов и авиационной электросвязи и систем светосигнального оборудо-

вания (РТОП, АЭС и ССО). Основным инструментом летных проверок наземных средств РТОП и связи является специализированное (эталонное) воздушное судно, оборудованное аппаратурой летного контроля – летающая лаборатория. С помощью аппаратуры летного контроля, установленной на летающей лаборатории, можно проанализировать излучаемые в пространство сигналы и оценить точность функционирования каждого наземного средства радиотехнического обеспечения полетов и авиационной электросвязи, комментируют в ведомстве.

ЖСАВ в настоящее время управляет парком из пяти Citation CJ4, которые используются для полетов по калибровке. Стоит отметить, что «соседи» по региону, например, Управление гражданской авиации Китая (CAAC) CFIC (China Flight Inspection Center) управляет парком из 16 бизнес-джетов Citation, выполняющих функции летной инспекции. Флот в основном состоит из Citation XLS/XLS+, но также включает в себя три Citation Sovereigns и один Citation X. Ранее в 2019 году CFIC разместила последующий заказ с Cessna на поставку еще восьми Citation XLS+. Все самолеты будут поставлены до конца 2022 года.



## «Китай вернется. Вопрос только: когда?»

Большой Китай всегда доминировал в азиатской бизнес-авиации. Гонконг был главным плацдармом в отрасли и для многих компаний стал весьма привлекателен огромным потенциалом страны. Но поскольку значительная часть Большого Китая заблокирована с марта 2020 года, и внимание сместилось на другие части региона. И многие из них видят рост спроса.

«За последние два года мы увидели столько людей, открывших для себя частную авиацию, сколько мы обычно ожидаем за 10 лет», — сказал Эрик Мартель, президент и главный исполнительный директор Bombardier, выступая на конференции Corporate Jet Investor Asia 2022 в Сингапуре. «И мы уверены, что этот спрос сохранится».

Операторы в Юго-Восточной Азии с этой позицией согласны. «Бизнес, откровенно говоря, потрясающий. Во время Covid мы никогда бы не подумали, что спрос будет на том уровне, на котором сейчас находится», — сказал Даррен Бродерик, генеральный директор Asian Corporate Aviation Management (АСАМ) из Сингапура. Сразу же после пандемии АСАМ добавила 10 самолетов к своему парку из примерно 30, и это не предел.

Спрос на чартеры также растет. Air 7 Asia начала летать из Сингапура в декабре 2021 года с одним самолетом Citation XL. «Парк будет только укрепляться, — говорит ее основатель Стефан Вуд. «Но борьба за самолеты реальна, и это единственное, что сдерживает бизнес». Тьерри Теа, глава филиппинского вертолетного оператора PhilJets, соглашается: «Мы видим возможности во всем регионе, особенно во Вьетнаме, Камбодже и Малайзии, где мы недавно открылись».

Значительная часть китайского флота была продана с тех пор, как началась пандемия Covid. Операторы и брокеры говорят, что в Макао в настоящее время есть

только один самолет, а не более 10 самолетов, которые базировались до Covid, поскольку, например, казино продали свои воздушные суда.

Но никто не списывает со счетов Большой Китай. Есть большая уверенность в том, что спрос на чартеры значительно возрастет, когда ограничения закончатся. Алекс Цзяо, председатель и главный исполнительный директор Hongkong Jet, ожидает, что спрос вернется, но наиболее оптимистично он настроен на трафик за пределами Большого Китая. «У Индии и Юго-Восточной Азии огромный потенциал, — говорит он.

Вот уже три года, как азиатский рынок бизнес-авиа-

ции не может организовать крупное офлайн мероприятие, поэтому настроение на CJJ Singapore ожидалось приподнятым. Саммит проходил одновременно с тремя успешными мероприятиями Азиатской ассоциации деловой авиации, открытием нового центра обслуживания клиентов Bombardier площадью 290 000 кв. футов и нового FBO Jetex. Но оптимизм — более 88% делегатов уверены в следующих двух годах — был поразителен. И это без Большого Китая.

«Юго-Восточная Азия, Австралия и Индия сейчас гораздо более активны, — говорит Дэвид Диксон, президент Jetcraft Asia. «Китай вернется. Вопрос только: когда?»



## В сентябре состоится премьера саммита RIVIERAVIA

В связи с ростом успеха ежегодного саммита CARIBAVIA организаторы запускают еще одну конференцию — на этот раз для развития частной авиации в Европе. «Важно наладить связь и создать сеть, и мы запускаем RIVIERAVIA, потому что те же самые люди, которые посещают Карибское море на яхтах и частных самолетах, также проживают в регионе Ривьеры или ведут бизнес в Монако», — рассказал BizavNews основатель CARIBAVIA Бад Слабберт. «Таким образом, между двумя регионами существует большая общность интересов. В зависимости от сезона Ницца является самым загруженным или вторым по загруженности аэропортом в Европе, что делает его идеальным местом для RIVIERAVIA».

Конференция запланирована на 27–30 сентября 2022 года в Ницце. Первый саммит RIVIERAVIA совпадает с Яхт-шоу в Монако, привлекая внимание авиационных компаний к выставке и продвигая близлежащий аэропорт Альбенга, который в этом году отмечает свое 100-летие.

Мероприятие, которое пройдет в бизнес-центре Терминала 1 аэропорта Ниццы, соберет представителей деловой авиации в том же «интимном стиле конференции», который сделал CARIBAVIA такой популярной. Широко известная как «не конференция», CARIBAVIA и новый проект RIVIERAVIA призваны обеспечить открытый обмен мнениями между спикерами и участниками, а сетевые возможности приводят к конкретным решениям местных проблем, комментируют в оргкомитете.

На секционных заседаниях будут представлены новейшие технологии, в том числе проекты eVTOL и передовые решения в области воздушной мобильности, что важно, поскольку место проведения, аэропорт Ниццы и Groupe Aéroports de la Côte d'Azur, стремятся

сократить свой углеродный след до отсутствия выбросов CO<sub>2</sub> в будущем.

«В центре внимания RIVIERAVIA будут все аспекты частной/деловой авиации, а также потребности в авиаперевозках и поездках особо требовательных клиентов, которые занимаются бизнесом или проводят время в регионе Ривьеры», — заявляют организаторы. «Это не шоу для любителей шин, а скорее открытая биржа для серьезного бизнеса. Концепция саммита RIVIERAVIA будет учитывать потребности и пожелания заинтересованных сторон, от участников до докладчиков, спонсоров и СМИ».

Мероприятие также будет включать в себя эксклюзивную статическую площадку для демонстрации самолетов в аэропорту Альбенга, который во время RIVIERAVIA будет закрыта для других воздушных судов, а также позволит продемонстрировать беспилотные летательные аппараты. На статической экспо-

зиции будет представлено ограниченное количество самолетов, которые послужат своеобразным демонстрационным залом для производителей и операторов, таких как Dassault, Textron и NetJets, которые арендуют шале на выставке яхт. Крупный производитель вертолетов уже планирует предложить бесплатные короткие вертолетные трансферные перелеты для делегатов между яхт-шоу и аэропортом Альбенга, который находится менее чем в часе езды на автомобиле вдоль потрясающего побережья Ривьеры.

Аэропорт Альбенга был выбран потому, что это исключительно частный аэропорт, обслуживающий состоятельных людей без какой-либо зависимости от коммерческих авиаперевозок. Аэропорт Ниццы, с ее ростом трафика коммерческой и частной авиации, является ближайшим аэропортом к выставке яхт, но Альбенга представляет собой тихий оазис для деловой авиации и клиентов для ведения бизнеса.



## Ростех приступил к испытательным полетам офшорного вертолета Ми-171А3

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех провел первый полноценный испытательный полет на опытном образце модифицированного Ми-171А3. Ранее, в конце прошлого года, этот офшорный вертолет впервые поднялся в воздух «в режиме висения».

Новый вертолет предназначен для полетов над морскими акваториями на удаленные от береговой черты шельфовые буровые платформы, а также выполнения поисковых и спасательных операций на море.

Ми-171А3 в течение 25 минут выполнил полет по кругу со скоростью до 150 км/ч на высоте 150-300 метров, во время которого развернулся с креном до 20 градусов. Тест подтвердил исправность систем и оборудования вертолета, а также готовность к первому этапу летных предварительных и сертификационных испытаний.

Ми-171А3 обладает уникальными транспортными возможностями в офшорном классе: максимальный взлетный вес составляет 13 тонн, вместимость - до 24 человек. Комплекс бортового оборудования с платформенной инерциальной навигационной системой позволяет выполнять полеты над морем в условиях пониженной видимости и отсутствия естественных ориентиров. Машина может летать в режиме автоматического полета как по авиатрассам, так и в нерегулируемом воздушном пространстве независимо от наземного радионавигационного обеспечения. Бортовое оборудование обеспечивает автоматическое и ручное пилотирование на всех этапах полета, что снижает нагрузку на экипаж. Ми-171А3 пригоден для всепогодной эксплуатации в широком диапазоне климатических условий, включая морской, тропический и холодный климаты, при температурах окружающего воздуха от -50 до +50 °С. Кроме того, винтокрылая машина оснащена системой аварий-

ного приводнения, которая обеспечивает посадку на волны высотой до 5 метров», – сказал генеральный директор Госкорпорации Ростех Сергей Чemezov.

Одной из основных задач при разработке Ми-171А3 было увеличение дальности полета – при использовании основной топливной системы вертолет способен пролететь более 800 км. Добиться такого результата удалось благодаря оснащению вертолета аварийной-

кими топливными баками увеличенной вместимости, которые расположены в донных отсеках фюзеляжа под полом грузопассажирской кабины.

В первом полете Ми-171А3 пилотировал экипаж НЦВ Миль и Камов: командир Герой России Александр Климов, второй пилот Салават Садриев, бортиженер Павел Заруднев и ведущий инженер по летным испытаниям Константин Самсонов.



## Signature Aviation закрыла сделку по покупке сети FBO TAC Air

Signature Aviation, материнская компания Signature Flight Support, закрыла сделку по покупке сети FBO TAC Air, которая состоит из 14 локаций в США. Сеть Signature Flight Support FBO насчитывает более 200 офисов по всему миру.

В результате приобретения 14 офисов TAC Air пройдут ребрендинг и присоединятся к сети Signature. Это приобретение знаменует собой выход Signature на 11 новых рынков в самом сердце Соединенных Штатов.

В шести локациях, полученных новым владельцем, TAC Air является единственным поставщиком

услуг: Buffalo-Niagara International Airport (Нью-Йорк), McGhee Tyson Airport в Ноксвилле, (Теннесси), региональные аэропорты Texarkana Regional Fort Smith Regional в Арканзасе, региональный аэропорт Shreveport Regional Airport и Rick Husband Amarillo (Техас).

Что же касается других локаций, то в аэропорту Denver Centennial Airport у Signature уже есть свой FBO, а также в Dallas Love Field, где у Signature есть три объекта среди нескольких поставщиков услуг. В трех других местах — Bradley International Airport в Коннектикуте, Raleigh-Durham International Airport

в Северной Каролине и Eppley Airfield в Омахе, штат Небраска — Signature станет единственным оператором FBO, что может привести к тому, что компании придется продать по одному объекту в каждом из этих мест.

Соглашение также включает ангарный комплекс TAC Air в Scottsdale Airport, в Аризоне.

После переходного периода эксплуатанты самолетов и пассажиры смогут воспользоваться обширными предложениями лояльности Signature, в том числе программой начисления баллов Signature TailWins и преимуществами лояльности оператора Signature Status. Кроме того, клиенты, которые в настоящее время базируются в TAC Air, могут зарегистрироваться в программе Signature Resident Premier, получая скидки и бесплатные услуги в рамках растущей всемирной сети Signature.

Signature начнет немедленно переводить офисы TAC Air в сеть Signature, а полная интеграция и поддержка программы ожидаются к концу 2022 года. Три FBO TAC Air не были включены в сделку по приобретению и были переданы другой стороне.

Это первое крупная покупка Signature с момента ее приобретения в прошлом году консорциумом из трех частных инвестиционных компаний. Напомним, что весной прошлого года завершена продажа британской компании Signature Aviation за \$4,7 млрд консорциуму частных инвестиционных компаний. Группы Blackstone, Global Infrastructure Partners и Cascade Investments объединились для создания совместной компании и подали успешную заявку, которая была одобрена акционерами Signature Aviation в конце марта 2021.



## Daher начинает поставки TBM 960 клиентам в США

Французский производитель Daher сообщает о начале поставок своего нового турбовинтового самолета TBM 960 в Северную Америку. Начало поставок последовало за сертификацией TBM 960 Федеральным авиационным управлением США (FAA) в дополнение к сертификации Агентством по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA).

Первые два TBM 960 для клиентов из США вылетели 25 июня из Тарба, Франция, штаб-квартиры авиационного подразделения Daher, и прибыли к авторизованным дистрибьюторам TBM на Среднем Западе и Западном побережье США для передачи их владельцам. Один из самолетов поставлен в Elliott Jets в Миннеаполисе, штат Миннесота, а другой был передан компании AVEX в калифорнийском аэропорту Камарильо.

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

Напомним, что в начале апреля 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.

С запуском нового самолета семейства TBM теперь компания предлагает две версии — TBM 910 и 960.

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.



## Air Corporate: летать стильно — по-итальянский

Итальянский оператор Air Corporate имеет многолетний опыт обслуживания требовательных клиентов благодаря современному парку вертолетов. Пассажиры компании теперь могут путешествовать дальше и быстрее — на борту совершенно нового суперуниверсального джета Pilatus PC-24.

Однажды в апреле 2018 года, когда Паоло Серини ехал по региону Марке в центральной Италии, он поднял глаза и был заинтересован увиденным. Относительно большой самолет, который он не смог идентифицировать, летел на малой высоте прямо над ним. Как пилот вертолета и действующий главный операционный директор Air Corporate, он предположил, что это чрезвычайная ситуация. Самолет продолжил движение к покрытой травой взлетно-посадочной полосе, но, как мы знаем, реактивные самолеты обычно не садятся на траву. Удивленный, он вскоре узнал, что Pilatus ис-

пользовал грунтовый аэродром для проведения испытательной кампании PC-24, и что этот новый самолет действительно может садиться на траву.

### ***Нам нужен самолет!***

С того дня Паоло Серини с большим интересом следил за программой PC-24. Одним из вариантов, рассматриваемых Air Corporate, был современный Super Versatile Jet из Швейцарии для перехода от простого вертолетного оператора к компании, которая также предлагает универсальные самолеты. Роано Гранди, генеральный директор Air Corporate, говорит: «Мы знали, что у наших клиентов есть постоянный спрос на более длительные рейсы, которые мы не могли выполнить с помощью наших вертолетов. Учитывая высокие требования наших заказчиков, мы были просто уверены, что должны добавить к существующему

парку вертолетов современный самолет с просторной кабиной. После этапа оценки и убедительного демонстрационного полета мы подтвердили свое решение сделать выбор в пользу PC-24».

### ***12 вертолетов и PC-24***

Air Corporate была основана в 1999 году для эксплуатации вертолетов двух крупных северных итальянских компаний. С годами все больше клиентов доверяют свои вертолеты руководству Air Corporate. На сегодняшний день оператор владеет парком из двенадцати вертолетов, а с ноября прошлого года — совершенно новым PC-24. Каждый день 41 сотрудник Air Corporate стремится безопасно управлять флотом из десяти итальянских офисов. Их цель — обеспечить пассажирам максимально приятный полет.

### ***«PC-24 просто красивый самолет»***

Гладкий серебристо-серый PC-24, серийный номер 245, эксплуатируется в коммерческих целях и уже вызвал большой интерес в Италии. До сих пор отзывы клиентов были неизменно положительными. Паоло Серини говорит: «Современный дизайн PC-24 — просто красивый самолет! Это первое. Во-вторых, его технические возможности позволяют ему взлетать и приземляться на небольших аэродромах с более короткими взлетно-посадочными полосами, таких как Милан-Брессо или Рим-Урбе, открывая новые горизонты. Наконец, щедрый салон создает очень приятное ощущение простора. Не знаю, в дизайне ли дело, в освещении или в ровном полу, но когда наши клиенты садятся в салон PC-24, у них возникает ощущение, что они летят в самолете высшей категории». Базируется PC-24 в Милане, откуда он летает в города по всей Европе. Спрос в Air Corporate таков, что в начале этого года компания решила заказать второй PC-24.



## АМАС Aerospace: работы после Covid 19 существенно прибавилось

*Валид К. Мухиддин, Директор АМАС Aerospace по развитию бизнеса и маркетинга, подробно рассказывает о работе Группы компаний и определяет основные цели до конца года.*

Проекты бизнес-авиации подобны инвестициям, они требуют времени и энергии, чтобы превратиться в конечный продукт. То, что начиналось как мечта, заканчивается превращением инженерных и дизайнерских разработок в осязаемый инструмент для работы и удовольствия.



Богатство, время, деньги, возможности — все меняется, что позволяет нам увидеть, как деловая авиация изменила ситуацию в лучшую сторону. Мы видели, как люди покупают больше самолетов, мы видели увеличение остаточной стоимости активов, мы наблюдаем всплеск PPI (проверки перед покупкой), которые представляют собой такие работы, как комплексная проверка перед принятием решения о приобретении активов. Мы замечаем диверсификацию почти во всех аспектах авиационного мира. Когда клиент хочет пройти процесс PPI, это означает, что у нас есть возможность удержать этого нового клиента, гарантируя, что его самолет поддерживается на самом высоком уровне ремонтпригодности и использования. Мы стремимся к тому, чтобы каждый самолет, прибывающий на наш объект, уходил вовремя, в рамках бюджета и, что наиболее важно, клиент был удовлетворен.

Мы видели, что COVID делает со странами, экономикой и отдельными людьми, но устойчивость АМАС проявляется в форме заботы о рабочей силе, обеспечении стабильного и постоянного потока работы, заботе о благополучии тех, кто поддерживает семьи наших сотрудников и возможность сообщить внешнему миру, что мы работаем как обычно. Мы видели множество правил и положений, которых нам необходимо придерживаться и соблюдать, и которые мы должны были принять во внимание, чтобы сохранить бизнес.

Было ли это вызовом? Безусловно, потому что до сегодняшнего дня никто не видел такой пандемии, по крайней мере, пару поколений.

Прошло больше года с тех пор, как АМАС запустила свой Hangar 5 в Базеле. В этом специализированном ангаре хранится невероятное количество проектов самолетов. Hangar 6 маячит на горизонте? В АМАС мы

очень гордимся своим решением построить Hangar 5. Мы не знали, какую ожидать реакцию рынка на наше новейшее дополнение, но, сказав это, мы знали, что нам придется нанимать больше людей, чтобы взять на себя больший объем работы, мы всегда вели диалог с властями аэропорта, и Базель гораздо лучше рекомендовал себя в Швейцарии, как аэропорт для клиентов или людей с частными самолетами. Благодаря видению нашего исполнительного руководства, мы предприняли небольшие шаги, изучая рыночный спрос, и мы были правы, упреждая строительство Hangar 5.

К сожалению, мы достигли точки насыщения в аэропорту Базеля. Чтобы пройти по нашему объекту в Базеле, нужно 25 минут. Непрерывный рост за последние 15 лет не прекращался, но постоянное планирование и улучшение нашего объекта и текущие планы не предусматривают Hangar 6, но кто знает...

У нас есть планы на другие здания, которые поддерживают нашу повседневную деятельность, а также дальнейшие планы за границей. Как я люблю говорить: «Когда у человека есть цель, это не только цель, на которой следует сосредоточиться, но и первые шаги к тому, чтобы сдвинуть дело с мертвой точки...» Как упоминалось ранее, во время COVID у нас были хорошие возможности взять на себя больше работы, потому что мы заранее планировали строительство Hangar 5. Мы увидели приток запросов, у нас был хороший набор персонала, и поэтому мы смогли взять на себя больше работы. Люди хотят безопасности, комфорта и свободного времени для путешествий, поэтому каждый, у кого есть возможность получить частный самолет, создает для нас новые возможности. Мы являемся лидерами в области установки/модернизации SATCOM, средств самообороны, кастомизации, доработки, и это лишь некоторые из них.

Наши клиенты не из карманных регионов со всего мира, мы можем с уверенностью сказать, что охватываем весь мир. До сих пор мы говорили о Базеле, но наш объект в Бодруме, Турция, стал свидетелем значительного роста обслуживания в коммерческом секторе. Нашими клиентами стали лоукостеры и обычные авиаперевозчики, которым требуется обслуживание на месте. Кроме того, в Турции также осуществляется дальнейший набор сотрудников для двух наших офисов по мере наличия спроса.

В декабре прошлого года АМАС зарегистрировала британскую компанию Gamit Ltd, базирующуюся в лондонском аэропорту Станстед. Интеграция компаний Gamit Ltd и JCB Aero под эгидой АМАС Aerospace имела стратегическое значение. До конца прошлого года они оставались отдельными организациями, но их специализированная деятельность допускала дублирование с АМАС, поэтому в конце 2021 года было принято решение об объединении всех вместе.

Недавно мы провели ребрендинг всех дочерних компаний, чтобы получить синонимичное признание, связанное с этими компаниями и их связью с АМАС Aerospace. Гармония этих дочерних компаний важна для Группы. Там, где мы можем постоянно укреплять репутацию АМАС, мы также стремимся продвигать вперед другие компании.

Это беспрецедентные времена, когда отрасль ищет больше талантов. Поскольку наша клиентская база интернациональна, у нас такой же подход и к найму. Коммерческий сектор сильно пострадал за последние два года. Это напоминает мне о том, как мы наблюдали экономический спад в 2008 году, и точно так же мы смогли выбрать лучших из лучших, уволенных в районе Эльзаса, и из автомобильной промышленности, и сейчас мы снова наблюдаем то же самое. У нас

есть строгая команда по подбору персонала в отделе кадров, которая очень хорошо справляется с поиском сотрудников. Мы не говорим, что это сложно, но это ни в коем случае не легко. Квалификация и опыт – это то, чем мы уже гордимся среди наших постоянных сотрудников. Именно эти мужчины и женщины привносят изюминку в проект, будь то историческая тропа и архив документов по старому компоненту или блестящая новая кабина после регламентного обслуживания и/или ремонта/кастомизации.

Несмотря на пандемию, прошлый год и месяцы были для АМАС напряженными. У АМАС Aerospace есть

стабильный портфель заказов, и мы будем заняты до конца 2024 года. С выходом на рынок самолетов нового поколения, повторным появлением ВВJ Max, новейших и лучших кабин и связанных с ними инноваций у нас есть много к чему готовиться. Мы часто говорим, что, если кого-то заинтересуют наши услуги, обращайтесь. Связаться с нами никогда не поздно. В настоящее время у нас есть два широкофюзеляжных и пять узкофюзеляжных самолетов, некоторые из которых будут возвращены в строй в ближайшие два-три месяца. Есть также несколько новых потенциальных проектов, которые обсуждаются с потенциальными новыми клиентами.



## Новый рекорд мирового спроса на бизнес-джеты

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за первые шесть месяцев 2022 года во всем мире было выполнено 2,7 млн рейсов бизнес-авиации.

Бизнес-джеты и турбовинтовые самолеты выполнили на 22% больше рейсов, чем в первой половине 2021 года, и на 15% больше, чем за тот же период 2019 года. Восстановление трафика турбовинтовых самолетов было более слабое, а активность бизнес-джетов выросла на 27% по сравнению с прошлым годом, и на 21% по сравнению с 2019 годом.

В то же время регулярные авиаперевозки завершили первое полугодие отставая от сопоставимого периода 2019 года почти на 30%. Мировые грузовые операции в этом году снизились на 1% по сравнению с 2021 годом, но все еще на 5% выше по сравнению с 2019 годом.

### Северная Америка

Темпы роста спроса на бизнес-джеты замедляются, особенно это очевидно на ключевом североамериканском рынке. С начала года количество рейсов бизнес-джетов выросло на 20% по сравнению с прошлым

годом, в то время как в июне рост составил лишь 7% по сравнению с июнем 2021 года. Рост относительно 2019 года сохранился: в первом полугодии на 20%, а в июне 2022 г. — на 21% по сравнению с июнем 2019 г. По сравнению с предыдущей неделей наблюдались признаки замедления: на 26-й неделе, закончившейся 3 июля, рейсы бизнес-джетов в США упали на 10% по сравнению с 25-й неделей текущего года и на 3% по сравнению с 26-й неделей прошлого года.

В выходные, посвященные празднику 4 июля, с четверга, 30 июня, по понедельник, 4 июля, активность бизнес-джетов упала на 5% относительно рекордного всплеска прошлого года, хотя все еще на 32% выше, чем в том же праздничном периоде 2019 года. Активность регулярных авиакомпаний по-прежнему на 12% ниже по сравнению с праздничными днями 2019 года, увеличившись на 1% по сравнению с прошлым годом, и на 91% выше минимума в 2020 году. В США самыми загруженными

Top US airports, business jet sectors, 1st Jan – June 30th 2022 (PTD) vs 21, 20, 19.

Departure Airport	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
KTEB,TEB,Teterboro,New York	37,617	2.8%	48.9%	99.6%	1.1%
KPBI,PBI,Palm Beach Intl.,West Palm Beach	27,210	2.0%	18.3%	100.4%	63.2%
KLAS,LAS,McCarran Intl.,Las Vegas (US-NV)	19,806	1.5%	55.6%	120.1%	21.2%
KVNY,VNY,Van Nuys,Los Angeles (US-CA)	19,701	1.5%	26.4%	97.9%	28.8%
KDAL,DAL,Dallas Love Field,Dallas (US-TX)	19,455	1.5%	7.8%	81.7%	23.7%
KOPF,OPF,Miami-Opa Locka Executive,Miami (US-FL)	18,011	1.4%	11.8%	121.8%	67.9%
KSDL,SCF,Scottsdale,Phoenix (US-AZ)	17,533	1.3%	16.4%	88.0%	58.7%
KHPN,HPN,Westchester County,New York	17,093	1.3%	16.1%	100.0%	17.8%
KAPF,APF,Naples Municipal,Naples (US-FL)	16,508	1.2%	15.0%	78.3%	63.4%
KIAD,IAD,Washington Dulles Intl.,Washington (US-DC)	15,085	1.1%	53.7%	99.0%	5.0%
KHOU,HOU,William P Hobby,Houston (US-TX)	14,652	1.1%	18.2%	76.1%	11.1%
KPDK,PK,DeKalb Peachtree,Atlanta (US-GA)	13,203	1.0%	27.9%	99.7%	32.4%
KSNA,SNA,John Wayne -Orange County,Los Angeles (US-CA)	12,903	1.0%	21.8%	93.4%	29.0%
KAPA,APA,Centennial,Denver (US-CO)	12,754	1.0%	18.2%	75.6%	22.5%
KAUS,AUS,Austin Bergstrom Intl.,Austin (US-TX)	11,910	0.9%	35.6%	162.3%	70.5%
Grand Total	1,328,443	100.0%	25.2%	89.4%	25.0%

ТОП аэропортов США по трафику бизнес-джетов, 1 января — 30 июня 2022 г. по сравнению с 2021, 2020 и 2019

ми пунктами отправления бизнес-джетов в праздничные дни были Тетерборо, Лас-Вегас Маккарран и Ван-Найс. Канада была самым популярным международным направлением; по сравнению с праздничным периодом прошлого года трафик вырос на 207%.

### Европа

В первой половине 2022 года в Европе было выполнено почти 300 000 рейсов бизнес-авиации, что на 38% больше, чем в первой половине 2021 года, и на 17% больше, чем в первом полугодии 2019 года. По мере прохождения текущего года восстановление 2021 года неизбежно замедлялось, и июньские данные показывают рост на 21% по сравнению с июнем 2021 года. Но разрыв с 2019 годом немного увеличился: в июне активность бизнес-джетов выросла на 19% по сравнению с тремя годами ранее. Июнь был особенно

Global Scheduled Airline, Cargo and Business Aviation activity Jan through June 30th, 2022.

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	10,779,450	70%	31.3%	40.2%	-28.3%
Business Aviation	2,732,672	18%	21.9%	72.1%	15.3%
Other	1,360,751	9%	11.3%	50.5%	1.6%
Cargo	565,563	4%	-1.2%	9.8%	5.4%
Grand Total	15,438,436	100%	26.0%	44.3%	-19.9%

Глобальный трафик регулярных авиакомпаний, грузовой и деловой авиации с января по 30 июня 2022 г.

успешным месяцем для Великобритании, поскольку он компенсирует медленный старт в прошлом году: трафик бизнес-джетов на 84% выше в годовом исчислении. В Португалии, Турции, Нидерландах и Швеции активность в июне 2022 года выросла более чем на 40% по сравнению с июнем 2019 года. Активность бизнес-авиации в России в прошлом месяце стабилизировалась на уровне на 60% ниже, чем до пандемии.

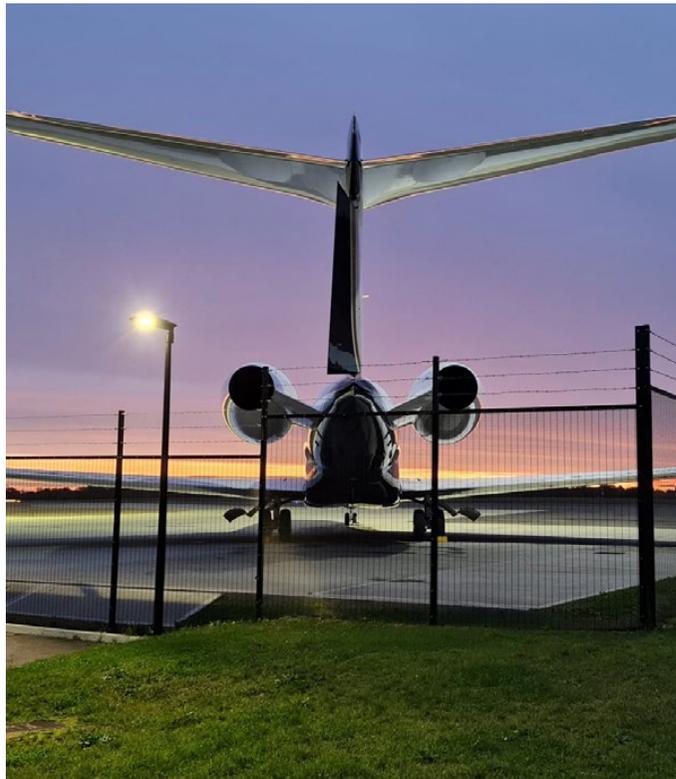
### Остальной мир

За пределами Европы и Северной Америки восстановление активности бизнес-джетов в первом полу-

годии 2022 года и в июне 2022 сравнимо: рост на 22% по сравнению с первым полугодием прошлого года и на 17% – по сравнению с июнем 2021 года. В Саудовской Аравии и Марокко наблюдался сильный отскок относительно ограниченного трафика в 2021 году, активность выросла почти на 50% в этом году по сравнению с прошлым годом. ОАЭ, устойчивые во время пандемии, в этом году выросли всего на 3% по сравнению с прошлым годом, но здесь на 86% больше рейсов бизнес-джетов, чем в первой половине 2019 года. Нигерия, Аргентина, Южная Африка и Филиппины продемонстрировали заметный рост по сравнению с допандемийным периодом. В этом году активность бизнес-джетов в Китае резко упала из-за повторного

ввода ограничений, и сейчас на 40% меньше, чем в сопоставимом периоде 2019 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В первом полугодии был установлен новый рекорд мирового спроса на бизнес-джеты, и, хотя восстановление замедляется, рост относительно 2019 года составляет стабильно 20%. Праздник 4 июля подтвердил, что регулярные авиакомпании возвращаются, особенно в США, и, возможно, здесь есть корреляция со падением спроса на бизнес-джеты, который в выходные снизился на 5% по сравнению с прошлым годом. Тем временем летний спрос в Европе достиг новых высот, поскольку летние каникулы начинаются всерьез».



Business jet activity in busiest European markets, June 2022 (PTD) vs 21, 20, 19.

Departure Country	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
France	10,821	2,137	32.1%	116.0%	8.3%
United Kingdom	8,953	2,004	84.4%	249.6%	24.8%
Italy	8,499	1,821	44.7%	204.6%	33.4%
Germany	7,562	1,425	14.5%	54.4%	20.1%
Spain	6,310	1,536	27.4%	284.8%	25.1%
Switzerland	3,782	1,189	17.8%	81.2%	16.6%
Turkey	2,663	626	16.5%	89.5%	44.4%
Greece	2,386	813	-13.0%	301.7%	32.0%
Austria	1,757	606	-2.6%	73.6%	6.8%
Netherlands	1,698	722	80.4%	208.2%	69.3%
Sweden	1,592	435	114.6%	210.3%	70.3%
Belgium	1,233	516	24.2%	101.5%	37.9%
Portugal	1,055	557	2.3%	148.8%	49.9%
Russia	937	96	-71.1%	-37.2%	-61.3%
Poland	866	380	32.4%	106.7%	44.8%
Grand Total	68,342	4,075	21.1%	123.3%	18.9%

Активность бизнес-джетов на самых оживленных европейских рынках, июнь 2022 г. по сравнению с 2021, 2020 и 2019

## НБАА выпускает руководство по экспорту самолетов

Национальная ассоциация деловой авиации (НБАА) выпустила для своих членов эксклюзивное «Руководство по экспорту самолетов из США», в котором разъясняются обязанности всех сторон, включая роль трастов.

Документ был подготовлен Налоговым комитетом НБАА и Консультативной группой по вопросам ре-

гулирования после обсуждений с представителями правительства США, включая Министерство торговли, Бюро промышленности и безопасности и Бюро переписи населения США. Он содержит обновленные рекомендации Бюро переписи населения США по экспорту самолетов бизнес-класса, рекомендации по общим сценариям экспорта и подачу электронной информации об экспорте (ЕЕИ). Документы ЕЕИ вклю-

чают подробную информацию о сторонах, участвующих в сделке, экспортной классификации самолета и его стоимости.

Скотт О'Брайен, старший директор по общественной политике и защите интересов НБАА, отметил, что руководство было «на 100% привязано» к делу о праве собственности, которое слушалось в марте прошлого года. Дебби Мерсер-Эрвин, владелец компании Wright Brothers Aircraft Title (WBAT) и Aircraft Guaranty Corporation (AGC), и несколько других лиц были обвинены в содействии ложной регистрации самолетов в США и в отказе от регистрации экспорта самолетов. Пока никто не был осужден за какое-либо правонарушение.

В результате в документе основное внимание уделяется тому, как трасты вписываются в транзакцию, и по большей части, по словам О'Брайена, они «в целом не несут ответственности» за подачу ЕЕИ, если они обеспечивают ее выполнение. Когда его спросили, почему НБАА сделало этот документ эксклюзивным, О'Брайен сказал: «Я думаю, мы чувствовали, что, поскольку наш комитет потратил на него много времени, имело смысл сделать его доступным только для членов». Он добавил, что организация ранее провела бесплатный вебинар на эту тему, к которому мог присоединиться любой желающий.

О'Брайен добавил, что руководство не было связано «с ожиданием» нового законодательства, хотя он считает важным помочь правительству понять, как применяются правила. Он сказал: «Я не думаю, что это требует каких-либо нормативных или законодательных изменений. Для нас как для отрасли важнее сообщить, что это то, что необходимо сделать, и убедиться, что мы поддерживаем открытую линию связи с этими регулирующими органами».



## Jet Aviation сетуют на простой «российских» джетов

Компания Jet Aviation входит в число крупнейших поставщиков услуг по техническому обслуживанию для российских клиентов. На фоне российско-украинского конфликта в компании отметили, что пришлось прекратить работу, а также заняться «настоящей разведкой», чтобы выявить принадлежность того или иного воздушного судна клиенту из РФ.

В марте в центре комплектации в Базеле находилось около 20 «российских» джетов, на которых компания приостановила все работы. Также в Jet Aviation заявили, что был остановлен проект по кастомизации самолета одного из российских лиц, находящихся под санкциями.

«Нам пришлось немедленно прекратить работу с этими самолетами», — сказал Дэвид Паддок, президент Jet Aviation, добавив, «На нас влияет сочетание клиентов, находящихся под санкциями, а также российских лиц, и нам явно запрещено вести дела с

обеими этими группами. У нас есть несколько сотен российских клиентов, которых мы сейчас вообще не трогаем».

Из-за ограничений экспортного контроля в США компания в большинстве случаев не может даже получить новые детали для этих самолетов. «Например, наша дочерняя компания Gulfstream не будет поставлять детали для российских самолетов, находящихся под санкциями или контролируемых россиянами, поэтому мы не можем устанавливать какие-либо детали или прикасаться к этим самолетам, даже если они зарегистрированы в ЕС, Великобритании или США. Это касается и наших техцентров в Дубай и Сингапуре. Ограничение экспортного контроля США носит глобальный характер», — пояснил Паддок.

Те самолеты, которые находились в ангарах Jet Aviation на момент введения санкций, сняты и поставлены на перрон. В то время как некоторые поставщи-

ки услуг могут закрывать глаза на сложный процесс, необходимый для определения конечного владельца переданного им самолета, дочерняя компания General Dynamics серьезно относится к своим обязательствам.

«То, что мы сделали за последние два месяца, — это работа со всеми авиационными регулирующими органами с нашей материнской компанией с клиентами», — сказал Паддок, добавив, что каждый случай рассматривается отдельно. Компания также полагается на рекомендации своих внутренних и внешних консультантов, а также на ресурсы по соблюдению требований Министерства торговли и Государственного департамента США.

Некоторые самолеты, находящиеся «на попечении» Jet Aviation на своих предприятиях в Базеле и Женеве, а также в Вене, находятся в процессе продажи. «Либо банк заберет самолет, либо российский владелец продаст его», — пояснил Паддок. «Мы пытаемся, насколько это возможно, облегчить законную сделку между российским продавцом и нероссийским покупателем, действительно учитывая тот факт, что в противном случае этот самолет будет стоять на наших объектах, и никто не будет платить за аренду».

В соответствии с правилами EASA, поставщику услуг разрешается выполнять техническое обслуживание самолета, пока он стоит, но ничего, что могло бы «повысить ценность самолета». Паддок заявил, что эти самолеты, вероятно, останутся на земле в течение некоторого времени, и что ситуация, с которой сталкивается его компания, является лишь небольшой частью того, что переживает отрасль. «Мы работаем с EASA, FAA и швейцарскими властями над тем, как мы сможем обслуживать эти самолеты в будущем», — сказал он, добавив, что этот вопрос обсуждался на недавнем заседании правления GAMA.



## Стулья заняты, но все ищут свободное место

Несмотря на двузначный рост цен на чартеры и карточные продукты, спрос остается на рекордном уровне, на фоне самой главной проблемы отрасли — нехватке самолетов.

В этом году частные операторы покупали самолеты, нанимали пилотов и приобретали конкурентов в беспрецедентном темпе, но инвестиции вряд ли уменьшат нехватку предложения, поскольку наступление лета не показывает в отрасли признаков снижения рекордного спроса. На самом деле несмотря на то, что NetJets, WheelsUp и другие крупные и небольшие операторы частных джетов тратят миллиарды долларов на самолеты, пилотов и конкуренцию, чтобы предоставить клиентам больше гибкости в выборе

способа полета, бронирование частных самолетов становится труднее, чем когда-либо. «Это похоже на игру со стульями», — сказал Дуг Голлан, основатель Private Jet Card Comparisons. «Все стулья заняты, но каждый ищет свободное место».

По данным компании Argus, которая отслеживает ежемесячную активность, в июне частные рейсы в США выросли на 2,2% по сравнению с 2021 годом. В то же время Голлан отметил небольшой спад в чартерного и долевого предложениях в течение месяца. Растущий разрыв означает, что владельцы частных самолетов не только больше летают, но и выводят свои самолеты из чартерного пула, что усугубляет проблемы с нехваткой самолетов. Именно эта кате-

гория воздушных судов буквально спасала отрасль с момента бума во время пандемии.

В феврале компания Private Jet Card Comparisons опубликовала опрос, отметив, что 51% участников заявили, что планируют больше летать в 2022 году, а 41% рассчитывают летать так же, как и в прошлом году. Но почти половина респондентов были недовольны задержками рейсов регулярных авиакомпаний, повышением цен и ограничениями на полеты. Но, по словам президента Magellan Jets Энтони Тивнана, спрос остается высоким. «Мы видели, как за последний год цены выросли на 30%, и, похоже, это никого не останавливает», — сказал он.

Недавняя серия поглощений в отрасли — более дюжины с января, по данным Jet Card Comparisons — также не создаст дополнительных мощностей. «Когда конкурент А идет и покупает конкурента В, чтобы увеличить свой флот, это одновременно увеличивает спрос», — сказал Патрик Галлахер, президент NetJets по продажам, маркетингу и обслуживанию. «Они не обязательно создают новые мощности, которых у них не было раньше».

Вместо этого беспрецедентная консолидация отрасли означает, что брокерам нужно больше работать над поиском самолетов, сказал Голлан. «То, что раньше было тремя или четырьмя звонками или электронными письмами, теперь — 10 или 20 звонков и электронных писем с «мольбой» найти самолет. В пиковые дни или если есть техническая проблема и нужна замена борта, вам может понадобиться позвонить 40 или 50 операторам, чтобы найти самолет».

По словам Галлахера, NetJets, крупнейший в мире оператор долевого владения, в течение следующих двух лет инвестирует \$3,7 млрд в увеличение своего



флота на 20% и предоставит клиентам более широкий выбор самолетов. Это включает в себя 80 новых бизнес-джетов в этом году и 100 в следующем году, в том числе пять Global 5500, сверхдальний Bombardier Global 7500 и до 100 легких Embraer Phenom 300E.

Несмотря на дополнительные мощности и недавний найм 450 дополнительных пилотов, NetJets не планирует возобновлять продажу карточных продуктов после создания в августе листа ожидания для сдерживания спроса. «Мы не можем жертвовать обслуживанием и подвергать бренд риску, продавая больше, чем можем обслужить», — сказал Галлахер.

Компания WheelsUp, которая с ноября наняла более 300 пилотов и в этом году приобрела не менее полдюжины авиационных компаний, планирует развивать свой бизнес, расширяя сферу роскошных путешествий за пределами авиации. «Мы стремимся создать цифровую торговую площадку, где нашему участнику не нужна доля собственности», — сказал генеральный директор WheelsUp Кенни Дихтер. «Вы можете заказать King Air в понедельник, а затем Gulfstream во вторник». Но в среднесрочной и долгосрочной перспективе «мы говорим о приложении, в котором вы можете бронировать яхты, виллы и президентские апартаменты», — добавил он.

Между тем, другие частные операторы пытаются расти традиционным путем — приобретая больше самолетов. В этом году Flexjet планирует добавить 350 пилотов к уже имеющимся 800 и увеличив свой парк на 50 самолетов, до примерно 200 воздушных судов. Среди новых приобретений — Embraer Phenom 300, Legacy 450 и Praetor 500, Bombardier Challenger 350, Gulfstream G450 и G650. Ранее в этом месяце компания объявила о создании частного вертолетного под-

разделения, состоящего из Sikorsky S-76. Парк будет использоваться в качестве бесплатного дополнительного трансфера для долевого владельцев Gulfstream G650, а также в качестве дополнительного трансферного парка для других долевого, лизинговых и чартерных клиентов.

По словам президента Nicholas Air Педера фон Хартена, чартерный оператор, который получает 95% своих продаж от членства в карточных продуктах, в этом году почти удвоил свой флот, до примерно двух десятков самолетов. Весной этого года к парку состоящему из Citation CJ3, Phenom 300E и Citation Latitude компания добавила три Phenom 300E и еще один

суперсредний Challenger 350. Но фон Хартен предупредил, что клиенты не должны впадать в ложную уверенность из-за масштабов заказов, о которых сообщают операторы самолетов.

«Вы должны быть осторожны с компанией, которая объявляет заказы на самолеты», — сказал он. «Заказы самолетов абсолютно ничего не значат в частной авиации. Я могу пойти и выпустить пресс-релиз и сказать, что сегодня я заказал у Gulfstream 50 самолетов». Эти заказы будут выполняться годами. «Единственное, что нас волнует, это то, что эти самолеты стоят на нашем перроне, что мы уже получили поставку и оплатили счет».



## Самолет недели

Оператор/владелец: **Sky Line Ulasim Ticaret A.S.**

Тип: **Cessna Citation V**

Год выпуска: **1993 г.**

Место съемки: **июль 2022 года, Moscow Vnukovo - UUWW, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко