

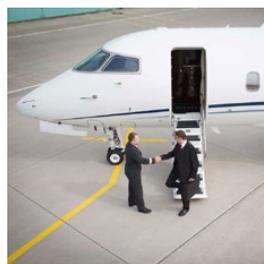


Рынок подержанных бизнес-джетов отходит от почти маниакального спроса и жестких условий продаж, с которыми мы сталкивались в течение последних нескольких лет. Якобы вызванные опасениями по поводу пандемии и воодушевлением новых покупателей, цены взлетели до небес и позволили продавцам блокировать должную осмотрительность покупателей, которые часто добровольно соглашались на строгие контрактные ограничения, чтобы закрыть сделку.

Согласно данным ARGUS TraqPak, в 2022 году количество полетов на долевых самолетах достигло нового рекорда, при этом налет увеличился даже больше, чем чартерных рейсов или частных полетов. Президент SherpaReport Ник Копли считает, что следующие 12 месяцев будут по-прежнему очень загруженными для рынка долевого владения. Причины многогранны, но основные тенденции роста активности связаны с более широким разнообразием самолетов, более коротким временем ожидания для получения доступа к долевному владению, более благоприятному рынку для покупателей, гибким структурам и повышенному вниманию к устойчивому развитию. Все подробности уже сейчас.

По данным отраслевого аналитического агентства Global Sky Media, парк бизнес-джетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе сократился на 2,4%, или на 30 самолетов, до 1196 машин. В своем отчете о флоте за 2022 год Global Sky сообщила, что регион получил 31 новый самолет и 58 воздушных судов со вторичного рынка. При этом 119 самолетов покинули регион.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 10-й неделе 2023 года, с 6 по 12 марта, мировой трафик бизнес-джетов составил 70 829 рейсов, что на 4% больше, чем на 9-й неделе 2023 года, и на 7% меньше, чем в те же даты 2022 года. Глобальная тенденция в сегменте бизнес-джетов за последние 4 недели на 7% отстает от тех же дат прошлого года.



## Чартерный рынок в марте упал на 15%

WINGX: Март 2022 года стал рекордным пиком активности деловой авиации, отражающим отложенный спрос по мере ослабления пандемии и отмены ограничений, поэтому неудивительно, что в годовом исчислении активность снизилась

стр. 23

## Минтранс хочет изменить номера самолетов

Минтранс потребовал к осени поменять положение опознавательных знаков на воздушных судах. Для этого крупнейшим перевозчикам придется потратить около \$5,5 млн и приостановить полеты самолетов на время покраски, отмечают эксперты

стр. 26

## Долевой трафик готовится к росту в 2023 году

Согласно данным ARGUS TraqPak, в 2022 году трафик долевого операторов достиг нового рекорда, при этом налет увеличился даже больше, чем чартерных и частных самолетов. Эти цифры подтверждают тенденцию значительного роста во всей деловой авиации за последние два года

стр. 28

## Вторичный рынок разворачивается к покупателям

Вторичный рынок отходит от почти маниакального спроса и жестких условий продаж, с которыми мы сталкивались в течение последних нескольких лет. Якобы вызванные опасениями по поводу пандемии и воодушевлением новых покупателей, цены взлетели до небес и позволили продавцам блокировать должную осмотрительность покупателей

стр. 30

## Летную годность имеющихся в России самолетов можно будет поддерживать десять лет

Россия сможет поддерживать летную годность эксплуатируемых российскими авиакомпаниями самолетов в течение около десяти лет, заявил в думском комитете по транспорту глава Минтранса Виталий Савельев.

«Средний возраст парка отечественных и импортных самолетов, которые у нас в наличии, - 15 лет. Это означает, что поддержание летной годности мы обеспечим еще порядка 10 лет и дадим нашему Минпромторгу время на разработку новых суперсовременных моделей самолетов», - сказал он.

Всего, по его словам, в России сейчас эксплуатируются 1167 самолетов, при этом ни один из них не «каннибализирован» - то есть не разобран полностью на запчасти.

«У нас нет каннибализации, как мы предполагали. Все самолеты в нормальном режиме работают, мы все так или иначе обеспечиваемся запчастями. Хочу подчеркнуть, что это запчасти нормальные, сертифицированные, это не на коленке кто-то сделал. Да, есть сложная логистика, есть параллельный импорт - тем не менее, все работает», - добавил министр.

После начала военной операции на Украине страны Запада прекратили поставки в Россию гражданских самолетов и запчастей и обязали своих лизингодателей забрать из России уже предоставленные в аренду лайнеры. По решению российских властей авиакомпании не стали возвращать самолеты - вместо этого они перевели их в отечественный реестр и продолжили эксплуатацию.



### ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



## EASA предупреждает об росте сбоев сигнала GPS

Недавно EASA выпустило пересмотренный бюллетень с информацией о безопасности полетов 2022-02R1, посвященный продолжающейся проблеме сбоев в работе навигационного сигнала GPS.

«С февраля 2022 года участились случаи глушения и/или подмены сигналов глобальных навигационных спутниковых систем (GNSS)», — говорится в бюллетене. «Эта проблема особенно затрагивает географические районы, окружающие зоны конфликтов, но также присутствует в восточном Средиземноморье, Балтийском море и Арктике». Проблема «обострилась» в последние месяцы.

Эффекты глушения и/или подмены GNSS наблюдались экипажами на различных этапах полета, что в некоторых случаях приводило к изменению маршрута или отклонению от курса из-за невозможности выполнить безопасную посадку. Согласно EASA, «в

нынешних условиях невозможно предсказать помехи GNSS или их последствия. Масштабы проблем, создаваемых этими помехами, будут зависеть от протяженности соответствующей зоны, продолжительности и фазы полета».

В дополнение к рекомендациям национальных авиационных властей и служб УВД, EASA сообщило эксплуатантам, что экипажи воздушных судов должны незамедлительно сообщать УВД о любом сбое, ухудшении или аномальной работе обслуживания GNSS или связанной с ним авионики; обеспечить учет ограничений, вводимых в связи с отправкой воздушных судов с неработающими радионавигационными системами в соответствии с MEL, перед выполнением полетов в затронутых районах; и проверить наличие альтернативных навигационных средств, важных для предполагаемого маршрута и захода на посадку.



## Парк бизнес-джетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе сократился

По данным отраслевого аналитического агентства Global Sky Media, парк бизнес-джетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе сократился на 2,4%, или на 30 самолетов, до 1196 машин. В своем отчете о флоте за 2022 год Global Sky сообщила, что регион получил 31 новый самолет и 58 воздушных судов со вторичного рынка. При этом 119 самолетов покинули регион.

Global Sky Media объяснила неустойчивый рынок продолжающимися проблемами, связанными с пандемией Covid-19, которые усугублялись сбоями в цепочке поставок и производстве. Это сдерживало деятельность производителей, и все это сказалось на стоимости, подтолкнув ее вверх.

Что касается пополнений в парке, то Global Sky Media сообщила, что количество легких джетов и самолетов VLJ увеличилось, частично благодаря Cessna Citation Mustang и Pilatus PC-24. Фактически, это единственные категории джетов, которые показали прирост в прошлом году: количество легких джетов увеличилось

на шесть самолетов, до 278, а VLJ — на восемь, до 87 машин.

Парк крупногабаритных бизнес-джетов в регионе сократился на 15 единиц, до 213, а категория дальнемагистральных самолетов сократилась на 17 воздушных судов, до 369. Количество корпоративных авиалайнеров уменьшилось на семь самолетов, до 102.

При такой меняющейся динамике Textron обогнал Bombardier как лидера флота в регионе с 323 самолетами. По данным Global Sky, сейчас у Bombardier в регионе 315 самолетов.

Более чем у половины из 20 ведущих операторов произошло чистое сокращение количества рейсов, но у шести наблюдался рост. Китай остается крупнейшим рынком для бизнес-джетов, даже при сокращении в 2022 году на 11,2%, до 301 самолета. В 2022 году флот Австралии и Индии вырос на 7%, что поставило их на второе (221) и третье (148) места соответственно.



**Weltall**  
avia

КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ  
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА  
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ЛЮБОГО ТИПА.

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

BUSINESS AVIATION OPERATOR  
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

## Argus: февральское затишье

Согласно данным TraqPak, опубликованным Argus International, глобальный трафик деловой авиации в феврале снизился на 2,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что соответствует ожидаемому сезонному затишью.

По сравнению с общими данными за февраль 2022 года, активность в Северной Америке упала на 3%. Среди операционных сегментов только долевые полеты показали рост в регионе, увеличившись на 7,9% по сравнению с прошлым годом. Между тем активность Part 135 упала на 8,4%, за ней следует Part 91 со снижением на 1,6%. В прошлом месяце трафик всех категорий самолетов в Северной Америке снизился на однозначные цифры.

В Европе использование самолетов с большим са-

лоном сократилось почти на 30% по сравнению с февралем прошлого года, а общая активность снизилась на 12,6%. Почти 56 000 рейсов бизнес-авиации, выполненных в прошлом месяце в Африке, Азии, Австралии и Южной Америке, представляют рост более 10% по сравнению с февралем 2022 года.

«Февраль оказался довольно близким к тому, что мы ожидали, что, похоже, является скорее признаком стабильности», — сказал старший вице-президент Argus по анализу рынка Трэвис Кун. «Хотя этот месяц был ниже, чем самый загруженный февраль за всю историю наблюдений [в 2022 году], он все же выше более чем на 10% по сравнению с допандемийным уровнем и примерно на 500 рейсов в день больше, чем в январе. Наибольшее беспокойство вызывает середина рынка Part 135».



# UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

## Спрос на Airbus Corporate Helicopters в Северной Америке продолжает расти

Спрос на вертолеты Airbus Corporate Helicopters (ACH) в Северной Америке продолжает расти, сообщает пресс-служба производителя. На прошлой неделе заказы на ACH130 разместили компании Franklin Mountain Management и Sylvain Oligny.

«Клиенты из Северной Америки по-прежнему ценят вертолеты для частной и деловой авиации, что привело к очень активному рынку, который почти удвоился за последние два года», — сказал Ромен Трапп, президент Airbus Helicopters, Inc. в Северной Америке. «Airbus рада быть ведущим поставщиком вертолетов для этого рынка, и в 2023 году будут размещены заказы на каждый вертолет из нашей линейки ACH».

Компания Franklin Mountain Management, первый клиент Airbus, разместила заказ на ACH130, решив обновить свой первоначальный заказ до Aston Martin Edition. Вертолет будет иметь специальные варианты интерьера и экстерьера, разработанные Aston Martin. Franklin Mountain Management намеревается использовать вертолет для VIP-перевозок и туров по Нью-Мексико и Техасе.

Sylvain Oligny из Квебека также подтвердил покупку ACH130 для модернизации своего нынешнего парка EC120B. Вертолет будет оснащен индивидуальным интерьером и комплектом для эксплуатации в холодную погоду, чтобы удовлетворить потребности компании Oligny Aviation St-Michel в течение всего года.



Представляем  
Як-40Д VIP

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

Dream Jet

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

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

## Выставлен на продажу один из первых серийных SSJ100

На официальном сайте Росимущества опубликована информация о проведении аукциона в электронной форме по продаже «объекта высвобождаемого имущества Росгвардии» – «пассажирского самолета RRJ-95B, серийный (заводской) номер 95011, учетный опознавательный знак RF-89151, находящегося по адресу: Московская область, г. Жуковский, аэродром Раменское».

Эта машина, выпущенная в 2011 году с салоном в 87-местной компоновке (с 12 креслами бизнес-класса), стала пятым серийным «Суперджетом» и третьим, поставленным в авиакомпанию «Аэрофлот». Данный борт, имевший регистрационный номер RA-89003 и получивший имя собственное «Иван Орловец», эксплуатировался «Аэрофлотом»

с ноября 2011-го по октябрь 2013-го, затем в декабре того же года прошел перекраску и был передан в авиацию Министерства внутренних дел, сменив регистрационный знак в связи с переводом из реестра гражданских воздушных судов в госавиацию.

Согласно данным сервиса [flightradar24.com](http://flightradar24.com), эксплуатация самолета продолжалась до декабря 2016 года, после чего он находился на хранении в Жуковском, время от времени выполняя облеты.

В соответствии с опубликованным на сайте Росимущества информационным сообщением, самолет выставляется на аукцион с начальной (минимальной) ценой 977,5 млн руб., заявки принимаются до 27 марта, а его итоги будут подведены 4 апреля.



## 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

## РФ и ОАЭ договорились о признании сертификата типа вертолета Ми-171А2

Федеральное агентство воздушного транспорта РФ и Генеральная администрация гражданской авиации Объединенных Арабских Эмиратов договорились о признании сертификата летной годности вертолета Ми-171А2. Подписание документа состоялось в рамках 11-го заседания Межправительственной российско-эмиратской комиссии по торговому, экономическому и техническому сотрудничеству (МПК).

«Мы договорились и подписали соответствующий документ между авиационными властями наших стран, который предусматривает валидацию сертификата типа вертолета Ми-171А2 на территории ОАЭ. В дальнейшем рассчитываем выйти на рамоч-

ное соглашение в сфере летной годности, не ограниченное одной моделью техники», - заявил по итогам заседания МПК ее сопредседатель с российской стороны, вице-премьер, глава Минпромторга РФ Денис Мантуров.

Ми-171А2 – многоцелевой вертолет тяжелого класса разработки АО «НЦВ Миль и Камов» холдинга «Вертолеты России». Может выполнять поисково-спасательные, медицинские, транспортные операции, тушить пожары или перевозить пассажиров.

В 2017 году Ми-171А2 был сертифицирован в России по категории А, предусматривающей самые жесткие требования безопасности.



Организатор При поддержке Устроитель

МИНПРОМТОРГ РОССИИ АВИА HELIRUSSIA

**18-20 МАЯ**  
**МВЦ КРОКУС ЭКСПО**

**HELIRUSSIA**  
**2023**

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

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

## Comlux присоединяется к совету МЕВАА

МЕВАА объявляет о включении председателя и главного исполнительного директора Comlux Ричарда Гаоны в совет ассоциации. Comlux является членом МЕВАА с 2010 года, и вступление в правление является свидетельством их приверженности отрасли деловой авиации в регионе, сообщает пресс-служба ассоциации.

Comlux является ведущим поставщиком авиационных услуг для VIP-персон, управляя парком самолетов, адаптированных для удовлетворения уникальных требований своих клиентов. Имея базы в Европе, Азии и Америке, Comlux является действительно глобальной компанией.

В качестве члена правления МЕВАА Comlux будет активно участвовать в формировании будущего отрасли деловой авиации в регионе Ближнего Востока и Северной Африки. Это прекрасная возможность для Comlux тесно сотрудничать с другими членами правления, чтобы продвигать инновации, передовой опыт и отстаивать интересы отрасли.

МЕВАА занимается содействием росту и развитию деловой авиации в регионе. Ассоциация предоставляет своим членам платформу для сотрудничества, создания сетей и обмена знаниями с конечной целью обеспечения безопасности, защищенности и устойчивого развития в отрасли.



**FBO**  
EXPERIENCE

**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE

## Lufthansa Technik сообщает о рекордной прибыли в 2022 году

Lufthansa Technik (LHT) в конце прошлой недели сообщила о значительном увеличении выручки и прибыли в 2022 финансовом году. Компания заработала 5,6 млрд евро, а прибыль достигла рекордных 511 млн евро. По словам компании, это произошло «несмотря на сложную обстановку» из-за узких мест в цепочке поставок и нехватки квалифицированной рабочей силы.

В течение 2022 года глобальная служба ТОиР в Гамбурге, Германия, подписала 706 новых контрактов на сумму 9,6 млрд евро и выполнила техобслуживание 4242 самолетов от 800 клиентов. Сократив свой штат в пандемию на 20% с 25000 человек, в прошлом году LHT наняла более 2100 сотрудников и планирует добавить еще около 4000 в текущем году.

По словам генерального директора Серена Старка, услуги LHT по комплектации и ремонту VIP-класса всегда оставались ярким пятном. «За последние три года мы не видели меньшей рабочей нагрузки, чем в предыдущие годы», — сказал он. «Спрос на VIP-рынке по-прежнему велик».

На этом фоне Старк «очень оптимистичен» в отношении будущего VIP-бизнеса, и LHT инвестирует «десятки миллионов евро» в новую мастерскую по интерьерам и прилегающий покрасочный центр в своем центре комплектации в Гамбурге, который планируется завершить в 2025 году. Нынешние мастерские расположены в комплексе 1950-х годов, что делает ремонт «невозможным с экономической точки зрения», — сказал Старк. По его словам, новые объекты помогут оптимизировать процессы и повысить эффективность.



ВСЕГДА НА ВЫСОТЕ

МИНПРОМТОРГ  
РОССИИ

Ростех

АВИАСАЛОН  
30 ЛЕТ С ВАМИ

Наш телеграм-канал

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

25-30 ИЮЛЯ • ЖУКОВСКИЙ • МОСКВА • РОССИЯ

## Поставлен первый АСН160 Exclusive

Airbus Corporate Helicopters (АСН) поставила свой первый АСН160 Exclusive. Счастливым обладателем стал частный клиент из Франции.

АСН160 Exclusive – это премиум-версия вертолета Н160, которая сертифицирована EASA и поставляется частным и бизнес-клиентам. По данным Airbus, он обеспечивает на 20% больший объем на пассажира по сравнению со средними двухдвигательными вертолетами предыдущего поколения и на 35% больше площадь остекления, чем у конкурентов.

По словам компании, АСН160 «обеспечивает высочайший уровень интерьера и индивидуальности для взыскательных клиентов» с функциями, которые включают распашные двери, электрическую ступеньку и окна с двойным остеклением.

Семейство АСН160 разработано в трех версиях – Line, Line с пакетом Lounge и Exclusive – для удовлетворения различных потребностей этого требовательного рынка, с различными уровнями кастомизации и непревзойденной изысканностью, чтобы лучше соответствовать стилю жизни каждого клиента. Конструкция АСН160 претендует на шестьдесят восемь новых патентов. Этот вертолет обладает улучшенными функциями безопасности и устанавливает новый стандарт комфорта для пассажиров. Инновации включают наклонный фенестрон для большей полезной нагрузки и небольшого угла тангажа в полете.

Варианты АСН включают АСН125, АСН130, АСН135, АСН145, АСН160 и АСН175.

## Bell объявляет о первой продаже Bell 407GXi на Тайване

Bell Textron Inc. объявила о подписании с компанией Ginger Aviation соглашения о покупке первого вертолета Bell 407GXi на Тайване. Компания Ginger Aviation, основанная тайваньскими конгломератами в сфере коммунальных услуг и авиации в 2022 году, планирует использовать Bell 407GXi для удовлетворения растущего спроса инспекцию линий электропередач в стране.

«Для нас большая честь, что Ginger Aviation выбрала Bell 407GXi в качестве первого вертолета в своем парке», – сказал Хасинто Монж, управляющий директор Bell в Азиатско-Тихоокеанском регионе. «Учитывая хорошую репутацию Bell 407 в сегменте авиационных работ по всему миру, мы уверены, что Bell 407GXi является подходящим вертолетом для Ginger Aviation. Мы рассчитываем на сотруд-

ничество с Ginger Aviation, чтобы поддержать ввод в строй вертолета, когда он будет поставлен в конце этого года».

Модернизированный вертолет американский производитель анонсировал осенью 2018 года. Bell 407GXi получил новую авионику, модернизированный двигатель и новые эксклюзивные варианты интерьера. Интегрированное приборное оборудование Garmin G1000H NXi с дисплеями высокой четкости и более быстрыми процессорами обеспечивает повышенную яркость и четкость, более быстрый запуск и отображение карт, а также возможность подключения планшетов и смартфонов. Модернизация до Bell 407GXi также включает двигатель с двухканальной FADEC с полностью автоматическим перезапуском и улучшенную ситуационную осведомленность с помощью G1000H NXi.



## Tamarack сообщает о росте продаж

Tamarack Aerospace Group сообщает о существенном росте продаж своего главного продукта Active Winglet Performance для бизнес-джетов семейства Cessna Citation Jet. Особый спрос компания фиксирует в европейских странах, где лидерами являются Германия и Сербия.

Законцовки, которые могут быть установлены без изменений в структуре крыла, увеличивают дальность полета, время набора крейсерской высоты, скороподъемность и улучшенную устойчивость в полете. Для разных моделей эти значения разные. Так, например, законцовки Tamarack обеспечивают CJ3/CJ3+ дальность полета 2100 морских миль при максимальной крейсерской скорости с запасом IFR, возможность подъема на FL450 за 30 минут.

«Мы можем установить Active Winglet Performance на Citation Jet менее чем за неделю, и это очень помогает с ростом числа новых и постоянных клиентов», — говорит Эрик Каннингем, директор по продажам Tamarack. Сейчас данная услуга доступна в 20 сервисных центрах по всему миру.

Напомним, что в середине 2021 года Tamarack Aerospace вышла из процедуры банкротства по Главе 11 чуть более чем через два года после того, как ведущий производитель вертикальных законцовок для бизнес-джетов обратился в суд. В компании заявили, что окончательное постановление суда по делам о банкротстве Восточного округа Вашингтона положило конец ее добровольному банкротству.

## VIP Completions представляет полностью обновленный Global Express

Американская VIP Completions, поставщик услуг по доработке и ремонту самолетов, представила самолет Bombardier Global Express, который недавно был поставлен неназванному клиенту.

В компании отметили, что характеристики и комфорт Global Express делают его очень популярным среди взыскательных покупателей самолетов. Новый проект был сложным, но интересным. «Мы очень гордимся этим проектом», — говорит Бен Ширази, президент VIP Completions. «Этот самолет — настоящее произведение искусства. Стиль чистый, яркий и характеризуется минималистской цветовой палитрой.

«В нем много уникальных элементов дизайна.

Мы поставили этот самолет давней уважаемой клиентке и сотрудничали с ее личным дизайнером, чтобы обеспечить исключительный уровень индивидуального дизайна. Например, диван отличается плетением и текстурой, вдохновленной классическим жакетом Chanel из букле — одной из модных торговых марок нашего клиента. Модернизации CMS и IFE соответствуют и превосходят оборудование сопоставимых новых самолетов, поступающих сегодня в эксплуатацию. Внешний вид также делает смелое заявление, выделяясь на любом перроне и воплощая утонченное чувство стиля своего владельца. Наша команда действительно установила новый стандарт изящества и элегантности в отделке деловых самолетов», — резюмируют в пресс-службе компании.



## Eclair ввел в эксплуатацию G280

Чешский оператор Eclair Aviation приступает к эксплуатации нового бизнес-джета Gulfstream G280. 11-местный джет прибыл непосредственно с завода производителя и внесен в сертификат эксплуатанта компании (OK-GTX).

Компания специализируется на выполнении чартерных полетов, менеджменте воздушных судов, планировании рейсов деловой авиации, консалтинге и купле/продаже самолетов и вертолетов. Офис компании расположен в Праге. Новое воздушное судно будет эксплуатироваться в интересах частного владельца.

В настоящее время парк Eclair Aviation включает Bombardier Global 6000, Gulfstream G200, Cessna Citation XLS+, Cessna Citation XLS Gen 2 и Embraer Phenom 100.

Gulfstream Aerospace продолжает работы по улучшению своего суперсреднего Gulfstream G280. Производителю удалось снизить уровень высоты в салоне с 6000 футов/1829 метров до 4800 футов/1463 м при крейсерской высоте 41000 футов/12497 м. Это позволило уменьшить нагрузку на пассажиров, делая полет более комфортным. Также производитель установил новые внешние светодиодные фонари G280, которые повышают безопасность самолета за счет улучшения видимости в полете и во время наземных операций.

Новые опции доступны для новых G280 с середины 2023 года, а также для существующих клиентов в качестве дополнительной модификации.

## Dassault: финансы и заказы в порядке

Dassault сообщила о чистой прибыли в прошлом году в размере 830 млн евро при выручке в 6,9 млрд евро, несмотря на трудности с цепочкой поставок, инфляцию и западные санкции, которые привели к отмене российских заказов на бизнес-джеты Falcon.

Компания также получила чистые заказы на 64 самолета Falcon и 92 Rafale, последние в основном благодаря подтверждению ОАЭ своего заказа на 80 истребителей.

Генеральный директор Эрик Траппье заявил журналистам на пресс-конференции, посвященной годовым результатам компании, что текущий портфель заказов является крупнейшим в истории компании. В его состав входят 87 Falcon и 164 Rafale.

Также Траппье рассказал о ходе реализации программ Falcon 6X и 10X. Сертификация и первые поставки 6X ожидаются в середине года, при этом первые самолеты уже прошли кастомизацию на заводе в Литл-Роке. Некоторые незначительные улучшения сделаны в результате недавно завершившегося мирового турне 6X.

Программа 10X также идет в соответствии с графиком. Уже изготовлены и проведены испытания крыла. Траппье отметил, что просторная кабина станет основным аргументом в при разговоре с клиентами, и предположил, что Китай может стать важным источником заказов. Между тем, в Индии наращивается производство носовой части фюзеляжа, и продолжается модернизация авионики для 7X и 8X.



## Женский футбол повышает спрос

Британский брокер Air Partner наблюдал в течение 2022 года рост заказов на чартерные рейсы из-за повышенного спроса со стороны женских футбольных команд. В период с 2021 по 2022 год количество бронирований со стороны женского футбола в Air Partner увеличилось на 133%. Основной причиной этого стал женский Евро-2022, на котором «Львицы» привезли домой первый крупный трофей Англии за 56 лет.

Чемпионат Европы среди женщин стал катализатором растущего интереса к этому виду спорта, в который постоянно вкладывались значительные средства. Премьер-лига Великобритании увеличила финансовую поддержку клубов женской национальной лиги Англии, чтобы популяризировать женскую игру и улучшить условия. Это включает в себя стратегию финансирования в размере 3 млн фунтов стерлингов, которая уже привела к увеличению средней посещаемости женской Суперлиги на 200% по сравнению с женским Евро-2022.

Клайв Чалмерс, вице-президент Air Partner, отметил, что в 2022 году компания увидела, что после пандемии групповые чартеры снова начали набирать обороты, и женский футбол внес значительный вклад в это восстановление. «Приятно видеть, что инвестиции в спорт растут, а вместе с ним и спрос на чартерные авиаперевозки».

Позиция Air Partner в качестве брокера делает ее привлекательным партнером для спортивных команд благодаря гибкости, которую она может предложить клиентам, и ее независимой позиции в предоставлении индивидуальных чартерных решений.

## Bell Textron штурмует Африку

Bell Textron объявила о поставке Bell 429 и о подписании соглашения о покупке еще одного Bell 429 клиентом в Африке. В пресс-службе производителя отметили, что Bell 429 является популярным выбором для африканского рынка и продолжает демонстрировать важные качества, такие как безопасность, надежность и производительность.

В рамках выставки Heli Expo компания Caverton Helicopters из Камеруна подписала соглашение о покупке первого вертолета Bell 429, сконфигурированного для нефтегазовой отрасли. Caverton Helicopters является дочерней компанией Caverton Offshore Support Group Plc (COSG), полностью интегрированной оффшорной компанией поддержки, предоставляющей авиационные и морские логистические услуги в Нигерии и Западной Африке.

«На протяжении многих лет мы использовали различные продукты Bell на наших предприятиях, и мы рады продолжить работу с этим брендом, который является синонимом безопасности и превосходных характеристик», — отметил капитан Белло Ибрагим, управляющий директор Caverton Helicopters. «Появление Bell 429 в нашем парке — важная веха для нас, которая позволит нам оказывать наилучшую поддержку нашим клиентам из нефтегазовой отрасли по всему континенту».

Новый Bell 429 будет использоваться для корпоративных перевозок. Сейчас в эксплуатации находится 430 вертолетов Bell 429, которые налетали более 600 000 часов. На Ближнем Востоке и в Африке эксплуатируется более 20 машин данного типа.



## Airbus представил новые ливреи и интерьеры для АСН130 Aston Martin Edition

Компания Airbus Corporate Helicopters представила новую привлекательную линейку ливрей и интерьеров салона для своего АСН130 Aston Martin Edition. Обновленный выбор цветовых схем и отделки, представленный на выставке Heli Expo 2023, отражает новейшее мышление команды дизайнеров Aston Martin применительно к ультрароскошным спортивным автомобилям.

Обновление включает в себя ряд отличительных внешних схем, иллюстрирующих разнообразие настроек и вкусов, в сочетании с классическим интерьером в дополнительных приглушенных тонах

и новыми стегаными деталями. Внешние цвета варьируются от вневременного серого оттенка через сдержанный темно-малиновый до характерного зеленого.

Глава Airbus Corporate Helicopters Фредерик Лемос прокомментировал: «Наше сотрудничество с Aston Martin с самого начала было очень плодотворным, и теперь у наших клиентов есть возможность извлечь выгоду из непрерывного творчества, которое всегда характеризовало производство роскошных автомобилей».



Директор по партнерству Aston Martin Катал Лофнейн отметил, что Airbus и Aston Martin — это уникальное сотрудничество, в результате которого уже создан потрясающий вертолет АСН130 Aston Martin Edition. Команда дизайнеров теперь имеет большой опыт в применении своих методов автомобильного дизайна к другим средам, от роскошных квартир до изысканного виски и от мотоциклов до вертолетов. «Дополнительные ливреи и интерьеры для АСН130 Aston Martin Edition были созданы, чтобы отразить сущность обоих наших брендов, и я думаю, вы согласитесь, что они выглядят невероятно».

В мае 2022 года Airbus Corporate Helicopters в рамках EBACE 2022 сообщила, что выпустит еще одну партию АСН130 Aston Martin Edition после того, как четырнадцать из пятнадцати вертолетов были проданы. Заказы поступали со всего мира, включая Юго-Восточную Азию, Европу, Латинскую Америку, Новую Зеландию и Северную Америку. Теперь АСН решила произвести еще 15 вертолетов, чтобы удовлетворить постоянный интерес к АСН130 Aston Martin Edition.

Зимой 2020 года во французском Куршавеле компании Aston Martin и Airbus Corporate Helicopters представили свой первый совместный проект, специальную версию вертолета АСН130 под названием Aston Martin Edition. Для команды дизайнеров Aston Martin сотрудничество с коллегами из Airbus Corporate Helicopters стало первым опытом подобного рода. Проработка стилистики АСН130 Aston Martin Edition заняла более года, но судя по отзывам руководства, и там, и там остались довольны результатом.

## Abu Dhabi Aviation подписала контракт на поставку шести AW139

Abu Dhabi Aviation подписала контракт на поставку шести двухдвигательных вертолетов среднего класса AW139. Ожидается, что воздушные суда будут поставлены в период с 2024 по 2026 год.

Новые вертолеты будут предназначены для выполнения морских транспортных задач, что приведет к дальнейшему расширению парка AW139 в Abu Dhabi Aviation, в первую очередь для поддержки

энергетической отрасли. Эти поставки также позволят Abu Dhabi Aviation добиться соответствия последним рекомендациям OGP.

Джан Пьеро Кутильо, управляющий директор Leonardo Helicopters, отметил, что этот контракт еще больше укрепляет партнерство между Leonardo и Abu Dhabi Aviation, которое с годами постоянно росло как с точки зрения поставок платформ по-

следнего поколения, так и с точки зрения расширенных услуг поддержки клиентов.

Leonardo и Abu Dhabi Aviation сотрудничают уже более 15 лет, и на сегодняшний день оператор приобрел в общей сложности 33 вертолета, большинство из которых AW139. В 2022 году Abu Dhabi Aviation подписала контракт на поставку трех AW139, причем первый вертолет уже поставлен, а два, как ожидается, будут переданы весной этого года. Добавление в последние годы легкого двухдвигательного AW169 представляет собой наилучшее возможное дополнение к AW139, использующее уникальные преимущества семейства AW с аналогичной философией дизайна и последними стандартами безопасности.

Недавно Abu Dhabi Aviation установила рекорд по налету в 10 000 летных часов со своим парком вертолетов Leonardo за последний год. К следующему лету оператор рассчитывает установить рекорд в 100 000 летных часов.

Парк вертолетов Leonardo ADA был расширен за счет комплексной локальной поддержки, технического обслуживания и капитального ремонта в Объединенных Арабских Эмиратах с созданием около десяти лет назад совместного предприятия AgustaWestland Aviation Services и последующими возможностями обучения и моделирования.

На сегодняшний день заказано более чем 1250 вертолетов AW139 от более чем 290 операторов в более чем 80 странах для всех миссий. Мировой парк AW139 налетал более 3,6 миллионов часов.



## Ресурс шасси вертолета Ансат увеличен в три раза

Казанский вертолетный завод холдинга «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех получил одобрение Росавиации на увеличение ресурса ползкового шасси вертолета Ансат. Количество допустимых посадок без замены шасси увеличено в три раза и достигло 12 000. Это упростит эксплуатацию и снизит расходы на их сервисное обслуживание.

Сертификат получен по итогам серии усталостных испытаний трех образцов шасси. Тестирование полностью имитировало нагрузку, действующую на шасси вертолета при посадке и воспроизводило сложно-напряженное состояние конструкции. Испытаниям подвергалось не только само шасси, но и элементы его крепления к конструкции фюзеляжа, ресурс которых также был увеличен.

Ползковое шасси вертолета отличается от традиционных колесных схем своей простотой и удобством эксплуатации. Оно не требует сложных приспособлений для ремонта и обслуживания, оценка его текущего технического состояния в эксплуатации проводится доступными визуальными методами. При этом несмотря на свою простоту, ползковое шасси требует тщательного подбора параметров на этапе проектирования, поскольку от этого зависит безопасность при взлете и посадке.

«Во время первичной сертификации Ансата был установлен ресурс шасси - 4000 посадок. Вертолеты некоторых эксплуатантов уже достигли такой наработки, либо вплотную приближаются к пороговым показателям. Чтобы упростить обслуживание техники, опытно-конструкторское бюро КВЗ провело сертификационные работы. Трехкратное увеличение ресурса позволяет сэкономить на за-

мене элементов конструкции, что, в свою очередь, обеспечивает снижение стоимости летного часа вертолета. Мы планомерно увеличиваем ресурс различных узлов и агрегатов Ансата и, безусловно, эта работа будет продолжена», - сказал заместитель генерального директора холдинга «Вертолеты России» по продажам гражданской вертолетной техники Антон Королев.

Напомним, ранее в два раза, с 4000 до 8000 часов, были увеличены ресурсы хвостовой балки вертолета Ансат, а также фторопластовых рукавов, применяемых в гидравлической и топливной системах, системах смазки двигателя и главного редуктора. Их ресурс увеличен с 1000 до 3000 часов.

Ансат - легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет, серийно выпускаемый на Казанском вертолетном заводе. Конструкция винтокрылой машины позволяет оперативно трансформировать ее как в грузовой, так и в пассажирский вариант. Вертолет обладает самой просторной пассажирской кабиной в своем классе, может перевозить до 7 человек. Ансат сертифицирован для использования в температурном диапазоне от -45 до +50 градусов по Цельсию, подходит для эксплуатации в высокогорье. Воздушное судно многофункционально. Росавиацией одобрено применение на нем медицинского модуля, системы аварийного приводнения, оборудования для пожаротушения, а также для проведения поисково-спасательных работ.



## AutoFlight объявил о крупнейшем контракте на поставку

Китайский стартап AutoFlight объявил о крупнейшем контракте на поставку eVTOL для компании EVFLY. Речь идет о, как минимум, 205 самолетах Prosperity I и Prosperity Cargo, при этом EVFLY будет эксплуатировать первые 10 самолетов на Ближнем Востоке на очень перспективных рынках, таких как ОАЭ и Саудовская Аравия, с последующим развертыванием в Азии и Африке.

Партнерство подкрепляется комплексной услугой EVFLY по управлению парком, которая объединяет новейшие технологии для технического обслуживания eVTOL и повышения эффективности эксплуатации. Это предоставит уникальное решение для компаний, желающих использовать eVTOL в коммерческих или частных целях.

Основатель и генеральный директор EVFLY Янник Эрбс отметил, что у AutoFlight есть проверенное воздушное судно, о чем свидетельствует мировой рекорд полета и тысячи дополнительных часов летных испытаний. «Они являются естественным выбором для EVFLY, поскольку обе стороны привнесут свой опыт в зарождающиеся грузовые и пассажирские рынки eVTOL».

Ранее AutoFlight объявил, что осуществил самый дальний в мире полет eVTOL на одном заряде батарей – 250 км. Полет, который состоялся 23 февраля на испытательном полигоне AutoFlight, состоял из 20 кругов по заданному маршруту, при этом самолет дистанционно пилотировался с земли командой испытателей.

Этот полет признан самым продолжительным в истории полетом eVTOL, когда воздушное судно

взлетает и приземляется вертикально. Этот тестовый полет является ключевой вехой в разработке прототипа Prosperity I, который проходит сертификационные испытания.

Prosperity I представляет собой четырехместный летательный аппарат с дальностью полета 250 км и крейсерской скоростью 200 км/ч. Вертикальный взлет машины обеспечивается четырьмя парами винтов, а при наборе необходимой высоты и достаточной горизонтальной скорости они отключаются, и Prosperity I переходит в крейсерский режим, удерживаясь в воздухе за счет крыльев и пары толкающих винтов в задней части.

Ориентировочно к 2025 году AutoFlight планирует пройти сертификацию в авиационных ведомствах, включая китайскую CAAC и европейскую EASA. Компания подчеркивает, что имеет преимущества перед многочисленными конкурентами, чья продукция отличается либо низкими техническими показателями, либо высокой сложностью — это в обоих случаях будет означать высокую цену на пассажиро-километр. Компания также подчеркивает, что отказалась от услуг традиционных поставщиков авиационного оборудования, которое не всегда подходит для eVTOL. Планы у AutoFlight грандиозные: к 2031 году она собирается выйти на выручку \$100 млрд в год.



## flyExclusive представил Platinum Jet Club

Американский долевым оператор flyExclusive представил Platinum Jet Club — программу, которая позволяет новым участникам получить полностью фиксированные цены. Основные преимущества, которые по-прежнему используют структуру дневных и почасовых тарифов flyExclusive, включают доступ без ежемесячного членства, без надбавок в пиковые дни и с фиксированной ценой на 12-месячный период.

В компании подчеркнули, что в то время, как другие программы также могут предлагать фиксированные цены, большинство из них взимают надбавки в пиковые дни. Это ограниченное предложение позволит членам Platinum Jet Club иметь одинаковую структуру тарифов каждый день в году с гарантированной доступностью в течение 365 дней.

Брэд Блеттнер, директор по доходам flyExclusive, отметил, что популярность Jet Club продолжает расти, а уникальная структура членства действительно создана с учетом потребностей клиентов в полетах. «Мы продолжаем прислушиваться к мнению наших участников, которые определяют, как сделать Jet Club лучшим решением для частных путешествий. Platinum Jet Club, который мы представляем сегодня, следует нашему желанию предоставить еще больше доступа, выбора и контроля в зависимости от того, как они летают».

flyExclusive Jet Club — это эксклюзивное членство, предоставляющее владельцам карточных продуктов гарантированную доступность и доступ к парку flyExclusive, состоящему из более чем 90 легких, средних и суперсредних самолетов Citation. Теперь участники могут выбирать между традиционным

Jet Club и сохранять свое членство до тех пор, пока они хотят летать за небольшую ежемесячную плату, или выбрать членство Platinum, чтобы зафиксировать тарифы на 12-месячный период.

Platinum Jet Club специально разработан для непосредственного решения нескольких болевых точек в отрасли, при этом предлагая конкурентоспособные структуры ценообразования для всех типов полетов, включая перелеты из пункта в пункт, перелеты туда и обратно в один день или пересадки в нескольких городах. Члены Jet Club имеют больше возможностей сэкономить, чем когда-либо прежде. Особенности Platinum Jet Club включают в себя:

- Фиксированная цена на 12 месяцев: идеально подходит для участников, которым нужна простая неизменяемая цена и отсутствие надбавок за топливо.
- Никаких надбавок в пиковые дни: участники

могут летать каждый день по одним и тем же тарифам — никаких дополнительных платежей и гарантированная доступность в любые дни с уведомлением за 10 дней.

- Без членских взносов: прямой доступ к универсальному, стабильному и надежному парку flyExclusive без членских взносов — просто подписывайтесь, финансируйте и бронируйте билеты в отделе обслуживания участников и через собственное приложение для участников flyExclusive.

В октябре прошлого года Textron Aviation объявила о заключении соглашения с Exclusive Jets, работающей под брендом flyExclusive, на 14 самолетов Cessna Citation. flyExclusive приобрела восемь самолетов Cessna Citation XLS Gen2, которые должны быть поставлены в 2024 году, и шесть самолетов Citation Longitude, причем поставка первых двух Longitude ожидается в 2025 году.



## NetJets обвинили в скупости

Компания Teamster, обеспечивающая полеты крупнейшего долевого оператора NetJets, обратилась к менеджменту перевозчика за разъяснениями по поводу отказа от повышения заработной платы на фоне того, что Teamster сталкивается с проблемами найма и удержания действующих специалистов.

«Мы считаем, что компания, принадлежащая Уоррену Баффету, которая перевозит миллионеров и миллиардеров на частных самолетах, может позволить себе платить стандартную для отрасли заработную плату своим высококвалифицированным специалистам по безопасности», — сказал Брендэн Робинсон, диспетчер и профсоюзный лидер, участвующий в переговорах. Диспетчеры Teamster добиваются повышения заработной платы и условий труда, а также прекращения принудительной сверхурочной работы. Они призывают NetJets прекратить затягивать переговоры по контракту, делая необоснованные предложения и не тратя недели и даже месяцы на то, чтобы ответить профсоюзу.

Как отмечают в Teamster, среди лоукостеров, грузовых и традиционных авиаперевозчиков NetJets выплачивает шокирующе низкую для отрасли заработную плату даже работникам, проработавшим десятилетиями.

Диспетчеры Teamster играют решающую роль в обеспечении безопасности пассажиров и выполнении полетов, оценивая множество факторов, включая летно-технические характеристики самолета, погоду, ограничения в воздушном пространстве и условия в аэропорту, прежде чем разрешить рейс. По данным компании, NetJets эксплуатирует самый большой и разнообразный частный флот в

мире. Тем не менее, в операционном центре в Колумбусе штатные обязанности диспетчеров, имеющих лицензию FAA, выполняют только 48 человек, и компании не удалось увеличить количество диспетчеров, даже несмотря на то, что оператор продолжает расширять свой парк.

«Когда дело доходит до найма и удержания персо-

нала, NetJets не может позволить себе быть ниже среднего, особенно по мере того, как флот растет, а летные экипажи и пассажиры ожидают такой же поддержки от лицензированных FAA диспетчеров, как если бы они летали коммерческими рейсами». — сказал Робинсон. «Компания, которая называет себя лидером отрасли, должна быть лидером, когда речь идет об оплате и условиях труда».

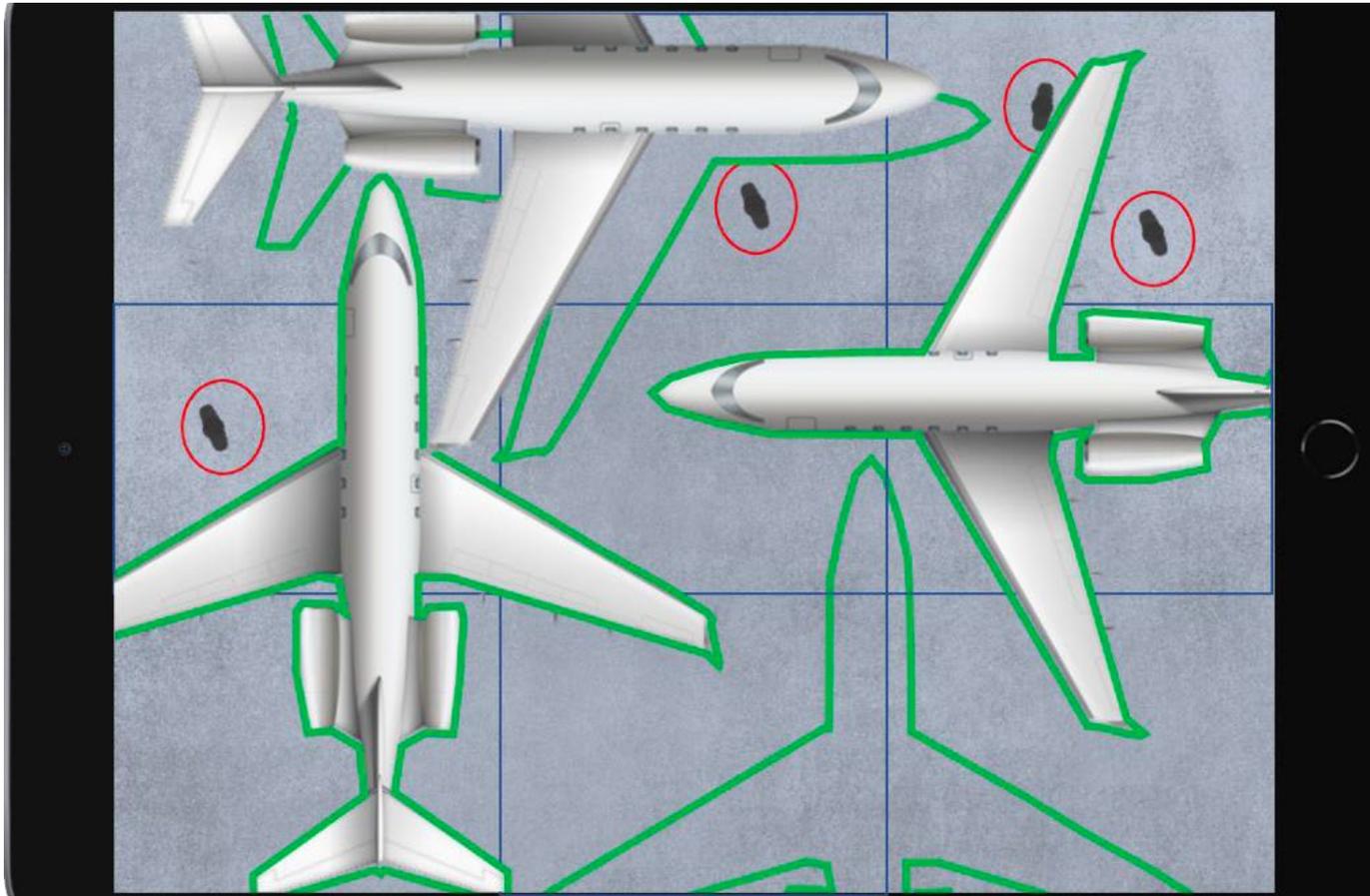


## Технология умного ангара снизит риски повреждения самолетов

Новый стартап создал IT-систему «умного ангара», которая предназначена для того, чтобы помочь провайдерам MRO, FBO и корпоративным летным отделам снизить риск повреждения самолета во время наземного перемещения.

Система компании Fyve Bu использует искусственный интеллект и технологию интернета вещей для

обеспечения визуального отслеживания самолетов, грузов, инструментов и персонала в зоне обслуживания в режиме реального времени. Система объединяет камеры, закрепленные на потолке и стенах ангара, с датчиками и программным обеспечением для создания 3D-копии ангара, которая передается на планшет, чтобы оператор мог следить за оборудованием и персоналом и снизить потенциальную опасность.



«Аналогия, которую мы любим использовать, — это камера кругового обзора в машине», — объясняет Престон ЛаВанжи, соучредитель Fyve Bu. «Мы обеспечиваем эту функциональность для самолета, который перемещается в ангаре, поэтому мы не задеваем стены, транспортные средства или другие самолеты».

Стартап работает с несколькими провайдерами ТОиР и операторами для тестирования и совершенствования технологии. Компания создает функцию компьютерного обучения для выявления потенциальных опасностей, таких как устройства внешнего питания, батареи или ящики для инструментов, и уведомления операторов, если они мешают траектории движения самолета.

В дополнение к функциям отслеживания опасностей интеллектуальная ангарная система также может использоваться для мониторинга безопасности и более эффективного управления позиционированием самолетов в ангаре. Fyve Bu заявляет, что эта функциональность может помочь провайдерам ТОиР повысить эффективность использования пространства на 10-15%. Алгоритм также может быть запрограммирован для перекрывающихся или неперекрывающихся конфигураций самолетов и пределов погрешности безопасности, поэтому клиенты могут выбирать, какое расстояние будет поддерживаться между самолетами.

Пока система тестировалась только в небольших ангарах с деловыми самолетами и АОН, но Fyve Bu работает над масштабированием технологии для более крупных коммерческих самолетов.

## В аэропорту Рас-Аль-Хайма построят первый вертипорт

VPorts, мировой лидер в области проектирования, строительства и эксплуатации инфраструктуры воздушной мобильности, объявил о планах строительства первого вертипорта в аэропорту Рас-Аль-Хайма (RAK), ОАЭ. Данный проект реализуется при поддержке Департамента гражданской авиации Рас-Аль-Хайма и лично курируется правителем эмирата Саудом бин Сакра Аль-Касими.

Первоначальная стратегия роста VPorts основана на региональных перевозках грузов, туризме и эффективном перемещении служб неотложной медицинской помощи. Под строительство вертипорта уже выделен участок площадью 10000 кв.м. Будущий комплекс будет способен принимать и обслуживать все типы eVTOL. В администрации аэропорта уточнили, что воздушная гавань стремится стать ведущим фактором экономического и туристического роста эмирата. Этот проект позиционирует аэропорт, как часть плана развития и ключевого игрока в области передовой воздушной мобильности в эмирате.

К 2030 году VPorts планирует расширить свою сеть вертипортов на все основные промышленные районы ОАЭ, обеспечивая надежное транспортное решение с помощью eVTOL. Сеть будет сосредоточена на местах, которые оптимизируют мультимодальные транспортные связи, включая Рас-Аль-Хайму, Южный Дубай, Джебель-Али, Абу-Даби и Шарджу.

«Мы рассчитываем на сотрудничество со всеми без исключения эмиратами для определения местоположения специальных вертипортов, а также правил безопасности и охраны, коридоров полетов,

городской интеграции и участия бизнес-сообщества в этом важном начинании», — комментируют в VPorts.

В декабре 2022 года VPorts объявила о подписании 25-летнего эксклюзивного соглашения об аренде с аэрокосмическим центром Мохаммеда бен Рашида (MBRAN) с возможностью продления еще на 25 лет для создания современного центра интеграции

на площади 37000 кв.м. в Dubai South. Разработка и строительство центра начнется в 2023 году. Ожидается, что он начнет эксплуатацию и проведет свои первые летные испытания в 2024 году. При поддержке Главного управления гражданской авиации ОАЭ (GCAA) первый в мире мировой центр интегратора ААМ в Дубае будет иметь специальное воздушное пространство для летных испытаний и инновационные новые технологии.



## Чартерный рынок в марте упал на 15%

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 10-й неделе 2023 года, с 6 по 12 марта, мировой трафик бизнес-джетов составил 70 829 рейсов, что на 4% больше, чем на 9-й неделе 2023 года, и на 7% меньше, чем в те же даты 2022 года.

Глобальная тенденция в сегменте бизнес-джетов за последние 4 недели на 7% отстает от тех же дат прошлого года. Мировой трафик бизнес-джетов Part135 и Part91K на 10-й неделе был на 15% ниже, чем в те же даты прошлого года. С начала года (1 января - 13 марта) активность бизнес-джетов на 3% ниже по сравнению с прошлым годом, но все еще на 16% выше относительно 2019 года. Если говорить о активности бизнес-джетов в текущем месяце (1-13 марта), то объем полетов упал на 9% по сравнению с прошлым годом, но на 17% больше, чем в марте 2019 года.

### Северная Америка

На 10-й неделе из аэропортов Северной Америки выполнено 56 316 рейсов бизнес-джетов, что на 6% больше, чем на 9-й неделе, и на 8% меньше, чем в те же даты прошлого года. За последние четы-

Operator Type	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Private Flight Department	28,454	28%	1.7%	41.0%	43.7%	26.4%
Fractional Ownership	18,429	18%	2.5%	29.8%	31.3%	38.1%
Aircraft Management	18,245	18%	-15.1%	19.5%	20.9%	9.8%
Corporate Flight Department	18,162	18%	-14.7%	17.3%	3.1%	-2.0%
Branded Charter	14,056	14%	-27.7%	-8.1%	5.2%	9.4%
Shuttle	1,115	1%	-16.0%	57.5%	-1.2%	-0.9%
Ambulance / Medical	796	1%	-22.6%	18.8%	-1.4%	-11.8%
OEM	721	1%	-24.0%	29.4%	5.9%	-9.0%
Government / Military	651	1%	-8.2%	21.2%	67.4%	69.1%
Cargo / Logistics	459	0%	-14.8%	7.7%	-8.0%	-15.5%
Training	25	0%	-56.1%	-65.8%	-62.1%	-28.6%
Grand Total	101,113	100%	-10.3%	21.3%	21.1%	15.4%

Типы операторов бизнес-джетов в Северной Америке с 1 по 13 марта 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

ре недели активность на 8% ниже по сравнению с прошлым годом. Трафик Part135 и Part 91K на 10-й неделе вырос на 5% по сравнению с 9-й неделей, и снизился на 15% относительно 2022 года.

Полеты бизнес-джетов в Северной Америке в марте текущего года снизились на 10% по сравнению с сопоставимым периодом 2022 года, но на 15% выше аналогичного показателя 2019 года. Частные летные отделы и долевые операторы в марте летают

больше по сравнению с прошлым годом, на 2% и 3% соответственно, и со значительным отрывом от 2019 г., на 26% и 38% соответственно. Несмотря на то, что трафик чартерных операторов на 9% выше по сравнению с 2019 годом, он отстает от показателей прошлого года на 28%. Рейсы корпоративных летных отделов упали на 2% по сравнению с мартом 2019 года и на 15% по сравнению с мартом прошлого года.

Что касается активности бизнес-джетов в США в текущем месяце, то объем полетов снизился на 11% от сопоставимых показателей прошлого года, но все еще на 19% опережает уровень 2019 года. В этом месяце 93% рейсов были внутренними, и 7% — международными.

Внутренние рейсы сократились на 12% по сравнению с прошлым годом, но пока на 19% больше по сравнению с 2019 годом. Международный трафик

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	874,547	72%	20.0%	56.0%	-8.0%	-18.0%
Business Aviation	189,615	16%	-6.6%	20.0%	17.4%	12.3%
Other	107,247	9%	31.8%	63.5%	48.4%	35.3%
Cargo	37,859	3%	-9.9%	-12.0%	0.9%	2.8%
Grand Total	1,209,268	100%	14.6%	46.2%	-1.0%	-10.5%

Мировой трафик самолетов с 1 по 13 марта 2023 г. по сравнению с предыдущими годами (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)

остался на уровне прошлого года, и на 21% выше относительно 2019 года. В марте Мексика является основным международным направлением, количество рейсов сократилось на 8% по сравнению с мартом прошлого года, хотя и на 28% больше по сравнению с 2019 годом. Рейсы в Канаду по-прежнему на 14% отстают от допандемийного 2019 года, увеличившись на 3% по сравнению с прошлым годом.

Трансатлантический трафик бизнес-джетов (Северная Америка — Европа) в этом месяце вырос на 3% по сравнению с 2022 годом, и на 31% выше относительно 2019 года. США-Великобритания — самое загруженное направление, но количество рейсов снизилось на 8% по сравнению с прошлым годом, хотя на 49% больше по сравнению с 2019 годом. Другие основные маршруты связывают США с Францией, Ирландией и Испанией. Рейсы между США и Швейцарией и Италией ниже прошлогодних, -3% и -9% соответственно.

## Европа

В Европе в течение 10-й недели было выполнено 9 292 рейса бизнес-авиации, что на 2% больше, чем на 9-й неделе, и на 7% меньше по сравнению с 2022 годом. Активность за последние четыре недели на 11% ниже, чем в те же даты 2022 года.

Объем полетов бизнес-джетов в марте упал на 9% по сравнению с прошлым годом, хотя и на 4% выше относительно 2019 года. Без учета России тенденции в этом месяце на 8% отстают от прошлого года, на 8% выше по сравнению с 2019 годом. 71% активности бизнес-джетов в марте приходится на международные полеты, такой трафик на 9% ниже прошлогоднего, и на 5% выше

Operator Type	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Aircraft Management	178	34%	-4.3%	201.7%	32.8%	39.1%
Private Flight Department	99	19%	17.9%	230.0%	67.8%	28.6%
Corporate Flight Department	98	19%	-2.0%	226.7%	60.7%	1.0%
Branded Charter	79	15%	-2.5%	92.7%	5.3%	36.2%
Fractional Ownership	45	9%	9.8%	164.7%	60.7%	60.7%

Топ-5 типов операторов бизнес-джетов на трансатлантических направлениях с 1 по 13 марта 2023 г.

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
France	2,697	15.7%	-6.1%	50.8%	9.0%	1.5%
United Kingdom	2,287	13.3%	-7.2%	163.8%	-2.4%	2.4%
Germany	2,191	12.7%	-7.2%	17.7%	-2.9%	2.9%
Switzerland	1,579	9.2%	-6.5%	73.1%	7.7%	6.0%
Italy	1,353	7.9%	-0.5%	19.1%	124.8%	7.9%
Spain	1,314	7.6%	-15.3%	29.5%	17.5%	13.4%
Turkey	631	3.7%	-1.4%	16.0%	47.1%	14.7%
Netherlands	560	3.3%	21.7%	135.3%	40.0%	72.8%
Austria	553	3.2%	-17.2%	27.1%	4.7%	-10.5%
Sweden	524	3.0%	8.9%	155.6%	40.9%	76.4%
Russia	339	2.0%	-42.6%	-67.3%	-63.3%	-59.5%
Belgium	334	1.9%	-16.5%	42.7%	-1.5%	-1.2%
Poland	294	1.7%	-12.8%	6.1%	40.7%	36.1%
Portugal	269	1.6%	-6.6%	140.2%	21.7%	33.2%
Czech Republic	253	1.5%	2.4%	70.9%	42.1%	16.6%
Grand Total	17,195	100.0%	-8.6%	33.3%	7.4%	4.1%

Основные европейские рынки бизнес-джетов, 1–13 марта 2023 г.

относительно 2019 года. Внутренние рейсы бизнес-джетов снизились на 7% по сравнению с прошлым годом, и на 3% больше по сравнению с 2019 годом.

Чартерный парк и флот операторов по управлению воздушными судами демонстрируют двузначное снижение активности по сравнению с мартом прошлого года, соответственно на 15% и 11%, а флот операторов по управлению воздушными судами также показал падение на 12% по сравнению с мартом 2019 года.

Франция является самым загруженным рынком в этом месяце, затем следуют Великобритания и Германия. В Маастрихте, Нидерланды, проведение Европейской ярмарки искусства и антиквари-

ата (TEFAF) оказало значительное влияние на количество прибывающих бизнес-джетов в аэропорт Маастрихт-Аахен: в течение первых двух дней мероприятия, на которых присутствовали только приглашенные участники, количество прибывающих бизнес-джетов увеличилось на трехзначное число по сравнению со средним ежедневным прибытием за последние 4 недели.

### Остальной мир

На 10-й неделе 2023 года, с 6 по 12 марта, активность в Африке выросла на 1% по сравнению с теми же датами прошлого года, в Азии — на 18%, на Ближнем Востоке — на 3%, а в Южной Америке — на 16%. С начала марта трафик бизнес-джетов в остальном мире был на 17% выше по сравнению с прошлым годом, и на 78% выше относительно 2019 года. Бразилия, Австралия и Индия входят в тройку ведущих рынков, здесь воз-

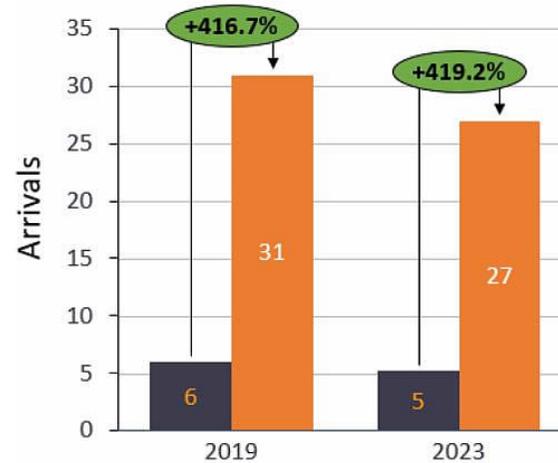


де спрос выше, чем в прошлом году. В Китае активность упала на 2% по сравнению с сопоставимым уровнем 2019 года, и на 36% выше по сравнению с прошлым годом.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Март 2022 года стал рекордным пиком активности деловой авиации, отражающим отложенный спрос по мере ослабления пандемии и отмены ограничений, поэтому неудивительно, что в годовом исчислении активность снизилась. Однако в связи с возникающими опасениями по поводу нового глобального финансового кризиса мы вполне можем увидеть в ближайшие несколько месяцев дальнейшее снижение использования бизнес-джетов».

### Event day vs 4 week average

■ 4 Week Daily Average  
■ Average Daily Arrivals During Invite Only Event Days



### Invite Only Dates:

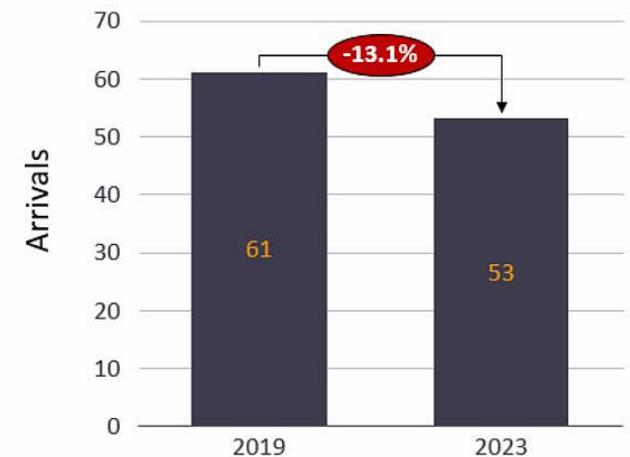
2019: March 14 & 15  
2023: March 9 & 10

### Airport: EHBK

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

### Total arrivals

■ Total Arrivals Across Invite Only Event Days



Прибытие бизнес-джетов в Маастрихт во время TEFAF 2023 и 2019

## Минтранс потребовал изменить размещение номеров самолетов

Российским авиакомпаниям необходимо изменить расположение опознавательных знаков самолетов, следует из приказа Минтранса, опубликованного на официальном интернет-портале правовой информации 28 февраля. Этим приказом глава ведомства Виталий Савельев утвердил новый порядок нанесения государственных, регистрационных и учетных опознавательных знаков гражданских воздушных судов, пишет РБК.

Согласно документу с 1 сентября 2023 года государственный и регистрационный опознавательный знаки теперь должны находиться только вместе — на левой половине нижней поверхности крыла.

Предыдущий приказ 2014 года предполагал нанесение государственного знака на правую половину нижней поверхности крыла. Государственный знак изображается в виде двух букв RA. Регистрационный знак самолетов российских авиакомпаний состоит из пяти цифр, между ними должен стоять дефис. По словам авиационного эксперта Григория Померанцева, благодаря новому приказу Минтранс, по всей видимости, хочет привести маркировку авиатехники российских перевозчиков в соответствие с требованиями Международной организации гражданской авиации (ИКАО). Согласно им государственный и регистрационный номера должны быть нанесены на левой нижней части

крыла самолета. Но, к примеру, авиавласти США не следуют этой рекомендации ИКАО, замечает Померанцев.

По данным Росавиации, шесть крупнейших российских авиакомпаний («Аэрофлот», S7, «Победа», «Уральские авиалинии», «Россия» и Utair) эксплуатировали на начало марта 2023 года суммарно более 550 самолетов. Теперь, согласно приказу, на всех них предстоит изменить расположение опознавательных знаков. «Нам необходимо выполнить перенос государственного номера с одной плоскости крыла самолета на другую, объединив его с регистрационным номером, добавив дефис», — сообщили РБК в пресс-службе авиакомпании Smartavia. Эта процедура коснется всех 13 самолетов, которые составляют парк перевозчика, добавили там.

Около десятка специалистов других авиакомпаний, опрошенных РБК, раскрыли новое требование. Перед отраслью сейчас стоят абсолютно другие проблемы, в первую очередь поддержание летной годности самолетов, указывает они. После начала военной спецоперации России на Украине против российской гражданской авиации были введены беспрецедентные санкции, запрещающие в том числе поставку в Россию новой авиатехники, запчастей к ней, запрет на выполнение рейсов в Европу и др.

По оценке собеседников РБК из трех российских авиакомпаний, нанесение опознавательных знаков по новым правилам может потребовать вывод самолета Airbus или Boeing из расписания от нескольких часов до четырех дней. «Для выполнения



данной процедуры потребует простой одного самолета в ангаре в течении не менее суток с выведением его из полетной программы», — говорит представитель Smartavia. Оценка финансовых затрат авиакомпанией пока не проводилась, но, по предварительным расчетам, они будут значительными, добавляет он.

Затраты на перекраску знаков могут составить \$2–30 тыс. в зависимости от качества выполнения

работ и используемых материалов, полагают собеседники РБК в других авиакомпаниях. По оценке гендиректора консалтинговой компании Friendly Avia Support Олександра Ланецкого, затраты по одному самолету составят примерно \$10 тыс., то есть только на переделку самолетов крупнейших российских перевозчиков придется потратить примерно \$5,5 млн.

«Требования к опознавательным знакам, перечис-

ленные в приказе, обязательны к исполнению для всех эксплуатантов гражданских воздушных судов в России. Неисполнение этих требований будет является грубым нарушением после вступления документа в законную силу», — указывает управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. Если опознавательные знаки не будут приведены к соответствию новым требованиям, воздушное судно с высокой долей вероятности не будет допускаться к полетам до устранения выявленных нарушений, добавляет он.



## Долевой трафик готовится к росту в 2023 году

Согласно данным ARGUS ТраqPак, в 2022 году трафик долевых операторов достиг нового рекорда, при этом налет увеличился даже больше, чем чартерных и частных самолетов. Эти цифры подтверждают тенденцию значительного роста во всей деловой авиации за последние два года.

«Следующие 12 месяцев будут по-прежнему очень насыщенными для долевого рынка», — сказал президент SherpaReport Ник Копли. «Причины многогранны, но основные тенденции роста активности связаны с более широким ассортиментом самолетов, более коротким временем ожидания для получения доступа к долевному владению, более

благоприятным рынком для покупателей, гибкими структурами и повышенным вниманием к экологичности».

Копли отметил, что все долевые провайдеры разместили заказы на поставку новых самолетов, начиная с 2023 года, что свидетельствует о большем разнообразии вариантов от вертолетов и турбовинтовых самолетов до сверхдальних бизнес-джетов. По мере того, как все больше частных и корпоративных владельцев проявляют интерес к долевым продуктам, потребности этих клиентов диверсифицируются, а разнообразие возможностей растет.

Во время пандемии COVID популярными были самолеты небольшого размера, так как международные рейсы практически не выполнялись. Поскольку мир вновь открылся, вызывая бум международных путешествий, конкурентная среда заставляет компании, занимающиеся долевыми перевозками, расширять маршрутную сеть на большие расстояния. Они четко видят рынок, где 10-13 часовые путешествия стали нормой и этот тренд будет продолжаться.

Компания Flexjet недавно добавила самолеты Gulfstream G650 и планирует добавить самолеты G700, а также супресредние джеты, такие как Challenger 3500. NetJets также увеличивает свой парк сверхдальних самолетов, заказывая Bombardier Global 7500 и 8000. Оператор также разместил заказ на 100 дополнительных легких самолетов Phenom 300 во время COVID.

По мере расширения флота ожидание на покупку новых долей в воздушных судах сокращается. ►



SherpaReport отмечает, что раньше время ожидания варьировалось от нескольких месяцев до нескольких лет, но ожидаемое добавление сотен самолетов позволит выйти на рынок новым владельцам.

Однако легкие бизнес-джеты — обычно рабочие лошадки больших флотов — также пережили всплеск популярности. HondaJet были очень популярны среди новых долевыми компаниями, таких

как Volato и Jet It. PlaneSense добавила свой первый Pilatus PC-24 несколько лет назад, и за последний год добавила еще больше. И flyExclusive, и AirSprint заявляют, что в этом году у них есть или будут доступны доли на новые самолеты Citation CJ3+.

«У небольших долевыми провайдеров, которые предлагают самолеты меньшего размера, как правило, было более короткое время ожидания», — от-

метил Копли. «В то время как в NetJets получение доли в легком джете начального уровня, таком как Phenom 300, означало ожидание более года, у PlaneSense приобретение доли в Pilatus PC-24 происходило бы намного быстрее».

Долевые операторы не просто заменяют существующие самолеты, они пополняют свой парк. NetJets, например, стремится к концу 2023 года иметь в своем парке 1000 самолетов — по сравнению с 750 до пандемии. Flexjet расширяет свой парк со 160 самолетов до пандемии до более чем 250 в конце 2022 года и рассчитывает получить еще около 40 самолетов в 2023 году.

«Хотя опасения по поводу меняющейся экономики и более высоких процентных ставок во многих частях земного шара могут повлиять на число людей, готовых приобрести долю в самолете, долевым владение должно продолжить рост в 2023 году и далее», — продолжил Копли. «Число сверхбогатых людей продолжает увеличиваться во всем мире. Кроме того, коммерческие авиаперевозки сейчас сопряжены с большим количеством «головных болей» и задержек, чем это было до Covid-19».

Копли также ожидает, что в этом году, по мере стабилизации вторичного рынка деловых самолетов, начнет формироваться «рынок покупателя», а предложение увеличится. Кроме того, он полагает, что новые структуры финансирования и затрат станут более доступными и выгодными для владельца. Кроме того, усилия отрасли по обеспечению устойчивости могут успокоить потенциальных клиентов, которые обеспокоены экологическими проблемами.



## Вторичный рынок разворачивается к покупателям

Рынок подержанных бизнес-джетов отходит от почти маниакального спроса и жестких условий продаж, с которыми мы сталкивались в течение последних нескольких лет. Якобы вызванные опасениями по поводу пандемии и воодушевлением новых покупателей, цены взлетели до небес и позволили продавцам блокировать должную осмотрительность покупателей, которые часто добровольно соглашались на строгие контрактные ограничения, чтобы закрыть сделку.

Несмотря на эти экстремальные рыночные ус-

ловия, а возможно, и благодаря им, динамика на вторичном рынке остается сильной и устойчивой, но не невосприимчивой к неумолимым сдерживающим факторам высокой инфляции, роста процентных ставок, глобальных экономических и геополитических рисков, сокращения благосостояния на фондовом рынке и постоянные разговоры о рецессии.

На фоне этих сильных рыночных факторов и небольшого увеличения запасов самолетов на вторичном рынке цены и договорные условия в согла-

шениях о купле-продаже воздушных судов (АРА), похоже, возвращаются к допандемийным нормам. Это происходит даже тогда, когда некоторые продавцы сопротивляются снижению своих цен или смягчению переговоров по четырем основным вопросам в АРА: жесткие и мягкие контракты; состояние поставки самолета; объем проверки; а также невыполнение обязательств и средства правовой защиты для покупателей и продавцов.

### ***Мягкий или жесткий контракт на покупке и аннулирование депозита***

В начале переговоров о покупке и продаже самолета стороны должны, но не всегда, заключать письмо о намерениях (LOI). LOI описывает базовую структуру сделки, которую стороны в конечном итоге включают в окончательный АРА. Чтобы показать продавцу, что покупатель настроен серьезно, он вносит залог в размере от \$50 000 для небольших самолетов до \$1 млн или более для крупноразмерных бизнес-джетов.

Продавец может структурировать сделку в LOI или АРА как жесткий (удобный для продавца) или мягкий (удобный для покупателя) контракт. Большинство продавцов все еще обладают рыночной властью, позволяющей заключать жесткие контрактные сделки. В мягком или жестком контракте покупатель организует первоначальный осмотр самолета, состоящий из просмотра записей, визуального осмотра самолета, проверки работоспособности систем, наземных запусков двигателя или испытательного полета, а также осмотра двигателя бороскопом.



После этого визуального осмотра в жестком контракте покупатель уведомляет продавца в письменной форме о том, желает ли покупатель приступить к полному осмотру для закрытия сделки. В жестком контракте говорится, что покупатель должен купить самолет, а залог не подлежит возврату, за исключением случаев, когда продавец не может выполнить оговоренные условия поставки и выполнить другие взаимные соглашения. Если это происходит и покупатель обоснованно отказывается от самолета, продавец возвращает покупателю задаток за вычетом половины комиссии за условное депонирование, и сделка завершается.

### ***Осмотр перед покупкой***

Мягкий контракт может позволить покупателю принять или отклонить самолет по любой причине до тех пор, пока совместно выбранная инспекционная служба не завершит и не выпустит письменный отчет о результатах проверки перед покупкой (PPI). В отчетах об инспекции PPI выявляются расхождения на основе оценки эксплуатации воздушного судна, проверки документации, системного анализа и, если этого требуется, испытательного полета. Несоответствия в широком смысле означают отклонения состояния или эксплуатации самолета от лётной годности или других критериев, указанных в АРА.

Во время ажиотажа на рынке продавцы часто вынуждали покупателей жертвовать или соглашаться на ограниченные PPI для годных к полетам самолетов. По мере развития рынка продавцы могут не иметь возможности заставить покупателей принять такой подход; скорее, самолет должен иметь

лётную годность и соответствовать согласованным условиям доставки.

Связанный с этим вопрос заключается не в том, завершится ли PPI, а в том, когда это произойдет. Выбор обусловлен прагматичной оценкой сроков завершения PPI и устранения несоответствий. Стороны обычно пытаются завершить PPI до закрытия — допандемийная норма — или, при необходимости, эквивалентный тип проверки после закрытия, чтобы учесть налоговые, финансовые, перепродажные и ангарные планы или справиться с непреодолимыми задержками в цепочке поставок, невозможностью инспекций или ограниченные слоты для обучения пилотов.

Покупатели должны получить адекватную защиту от неизвестного, негативного состояния самолета или затрат, чтобы сделать разумную отсрочку. Структуры для этого включают в себя хранение средств на условном депонировании для оплаты ремонта, снижение продажной цены и возложение затрат на ремонт на кредитоспособного продавца или поручителя или какую-либо комбинацию.

### ***Условия поставки***

Часто обсуждаемое условие поставки относится к воздушному судну, которое находится в лётном или в лучшем состоянии, как указано в АРА, после того, как продавец устранит несоответствия за свой счет, чтобы подготовить воздушное судно к закрытию сделки. Даже когда рынок остывает, продавцы могут по-прежнему отказывать покупателю в требовании обеспечить функционирование каждой системы или детали, такой как Wi-Fi или

микроволновая печь, если этот элемент не требуется для поставки самолета, годного к полетам.

Что еще более важно, покупатели должны тщательно обсудить с техническими экспертами, принимать ли воздушное судно с материальными повреждениями, коррозией или нераскрытой историей материального повреждения.

Кроме того, продавцы должны поставлять свои самолеты с полными, последовательными и текущими документами, журналами и другими записями, а также поддерживать все существующие программы технического обслуживания двигателей, ВСУ и других деталей за свой счет. Записи описывают историю эксплуатации, технического обслуживания, повреждений и ремонта самолета.

Отсутствие полных записей о воздушном судне может привести к срыву или задержке продажи. Покупатель должен с подозрением относиться к покупке самолета с отсутствующими записями, если только продавец полностью не воссоздает их к удовлетворению покупателя в соответствии с действующим законодательством и стандартами производителя.

### ***Неисполнение обязательств продавцом или покупателем***

Неисполнение или отказ продавца или покупателя выполнить свои обязательства в соответствии с АРА может привести к неисполнению обязательств в соответствии с АРА, за которым следует значительный спор или судебный процесс.

Если покупатель отказывается закрыть сделку, когда продавец представляет самолет в согласованном состоянии поставки, основным средством правовой защиты продавца является удержание депозита. В этом контексте депозит представляет собой заранее оцененные убытки, а не неустойку. Это заранее определенная сумма денег, которую покупатель должен выплатить продавцу в качестве возмещения убытков, вместо расчета убытков, которые может быть трудно или невозможно рассчитать.

Не все продавцы примут только заранее оцененные убытки. Скорее, они могут договориться о праве требовать возмещения других убытков для покрытия своих расходов, упущенной возможности продажи другому покупателю или других убытков.

Аналогичное средство правовой защиты существует для покупателей, если продавец не выполняет свои обязательства, отказываясь закрывать или прекращая сделку в одностороннем порядке без причины. Если продавец прекращает продажу, он возвращает задаток и возмещает покупателю определенные расходы.

Некоторые покупатели могут потребовать от продавца больше, как это произошло в весьма спорном деле Jet Experts LLC против Asian Pacific Aviation Limited в мае 2022 года. Там покупатель пытался заставить продавца закрыть сделку по продаже самолета, который по сравнению с другим аналогичным и доступным моделям, уникальным образом подходил для медицинского бизнеса покупателя, используя средство, называемое «специфические характеристики».

Несмотря на то, что продавец подал апелляцию, авиационные юристы могут включить формулировки в АРА, которые препятствуют или разрешают определенные действия. Покупателям это средство может понравиться, а продавцам — нет. Продавцы должны иметь в виду, что неспровоцированное прекращение контракта без причины — для продажи самолета тому, кто предложит более высокую цену, или иным образом — может привести к аналогичным судебным искам.

### **Заключение**

АРА отражают изменения на деловом рынке про-

дажи и покупки самолетов. Тенденция к более сбалансированным условиям кажется очевидной и охватывает такие вопросы, как структура мягкого и жесткого контракта АРА, проверки перед покупкой, условия поставки, невыполнение обязательств и средства правовой защиты сторон.

Рынок выигрывает от честности в продажах самолетов точно так же, как он страдал от продавцов, которые без необходимости добивались обременительных уступок от покупателей во время перегретого рынка, который теперь остался позади.

*David G. Mayer, AINonline.com*



## Вертолет недели

Оператор/владелец: *Falcon Aviation Services*

Тип: *Agusta-Westland AW-109SP*

Год выпуска: *2012 г.*

Место съемки: *декабрь 2022 года, Jebel Ali Al Maktoum Int'l – OMDW, United Arab Emirates*



Фото: *Дмитрий Петроченко*