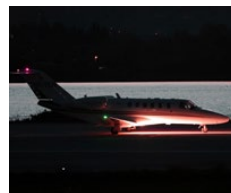




Выставка NBAA-BACE, которую все так ждали, оказалась самой скучной за последнее десятилетие. В этом году главное мировое событие рынка бизнес-авиации обошлось без громких премьер, но с надоевшей «зеленой повесткой», малозначимыми соглашениями о партнерствах и прениях о недостаточном присутствии в отрасли представителей нетрадиционной сексуальной ориентации. Сектор eVTOL, который на протяжении года засыпал нас релизами разных мастей, выступил чрезвычайно скромно, что указывает на большой разрыв между желанием и возможностями. Практически молчали инвесторы, и это не случайно - финансовые институты замедляют свои инвестиции в авиационные стартапы по мере того, как экономическая ситуация становится все более неопределенной. Сегменты MRO и FBO также весьма вяло поработали на выставке - несколько производителей анонсировали модернизацию технических центров, а операторы FBO - о расширении присутствия в регионах, в которых уже налажена работа.

Исторически NBAA-BACE служила главной площадкой для запуска крупных отраслевых проектов, но в этом году желающих не оказалось. В стане производителей констатировали позитив в текущих разрабатываемых программах, что дает нам надежду на вывод в следующем году на рынок некоторых моделей самолетов и вертолетов. Что же касается прогнозов развития отрасли, то в целом они предполагают весьма неплохие результаты в ближнесрочной перспективе, однако аналитики отмечают, что постоянно меняющаяся ситуация в мире может существенно скорректировать процессы на рынке. Среди основных факторов эксперты отмечают продолжающиеся проблемы в цепочке поставок и снижение покупательской способности, как это не странно, в Европе.



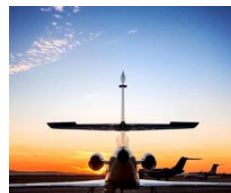
## Трафик все еще намного опережает 2019 год

WINGX: Активность деловой авиации по-прежнему намного опережает допандемийный уровень, несмотря на ослабление экономики, при этом падение грузовых перевозок подчеркивает это снижение **стр. 23**



## HondaJet Elite II больше дальности и автоматик

Honda Aircraft представила обновления для HondaJet: увеличенную дальность полета, новый дизайн салона, тормозные интерцепторы и функцию стабилизации захода на посадку **стр. 26**



## Экономические риски увеличились

Рост процентных ставок и усиление экономической неопределенности не испортят краткосрочные перспективы бизнес-авиации, считает директор по маркетингу Global Jet Capital Эндрю Фаррант **стр. 27**



## Прогноз Honeywell показывает сильный рост

В ежегодном обзоре компании Honeywell на период с 2023 по 2032 гг. прогнозируется поставка до 8500 новых бизнес-джетов на сумму \$274 млрд, что на 15% больше как по поставкам, так и по стоимости по сравнению с прогнозом прошлого года **стр. 29**

  
Gulfstream™



## Два Gulfstream G700 отправляются в мировое турне

Два полностью оснащенных предсерийных самолета Gulfstream G700 отправятся в кругосветное путешествие, чтобы продемонстрировать клиентам флагманский бизнес-джет Gulfstream и самый просторный салон в отрасли.

Мировое турне G700 начнется сразу после закрытия NBAA-BACE 2022. В рамках мирового турне G700 посетят Южную Америку, Европу, Африку, Азию и Австралию, а также примет участие в мероприятиях, включая Future Investment Initiative в Эр-Рияде, Международный авиасалон в Бахрейне и выставку MEBAА в Дубае.

Фирменный салон Gulfstream Cabin Experience оснащен новейшей циркадной системой освещения сверхвысокого разрешения, фирменной системой кондиционирования Gulfstream с полностью приточной

вентиляцией без рециркуляции, а также отличается самой низкой в отрасли условной высотой, сверхнизким уровнем шума и 20 уникальными панорамными иллюминаторами овальной формы. Салон G700 можно разделить на пять пассажирских зон с возможностью обустроить зону отдыха в кухне и/или каюту-люкс с дополнительным душем.

Самолет оснащен двигателями Rolls-Royce Pearl 700. На высокой крейсерской скорости 0,90 Маха он способен преодолеть расстояние 11 853 километра (6400 морских миль), а на крейсерской скорости 0,85 Маха при максимальной дальности — 13 890 километров (7500 морских миль).

Первый опытный самолет G700 впервые поднялся в воздух в апреле 2021 года, а в сентябре к нему присоединился второй прототип.



FBO PULKOVO-3

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

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPXH





## UAS International Trip Support призывает операторов завершить подготовку поездок на ЧМ по футболу в Катаре

Из-за ограничения по стоянкам и пропускной способности в преддверии Чемпионата мира по футболу FIFA 2022 в Катаре специальная команда UAS International Trip Support (UAS) в ближневосточной штаб-квартире рекомендует тем, у кого есть планы посетить спортивное событие, обеспечить себе места в аэропорту и жилье как можно скорее.

Чемпионат мира по футболу пройдет в Дохе с 20 ноября по 18 декабря, и ФИФА прогнозирует, что около 1,2 млн футбольных фанатов отправятся в Катар, чтобы посетить матчи. Объем авиаперевозок окажет огромное давление на наличие слотов в международном аэропорту Хамад (ОТНН) и международном аэропор-

ту Дохи (ОТВД), а также на наличие гостиничных номеров в Дохе и прилегающих районах.

«Ближний Восток впервые принимает Чемпионат мира по футболу, и спрос на разрешения, слоты, наземное обслуживание и другие сопутствующие услуги огромен. UAS работает на Ближнем Востоке с 2000 года и обладает региональными знаниями, опытом и экспертизой, чтобы гарантировать наилучшие шансы на получение разрешений», — говорят в компании.

Команда UAS Operations в Дубае готова адаптировать поддержку поездок, чартерные авиаперевозки и решения для деловых поездок.





# Global 7500

## The Industry Flagship

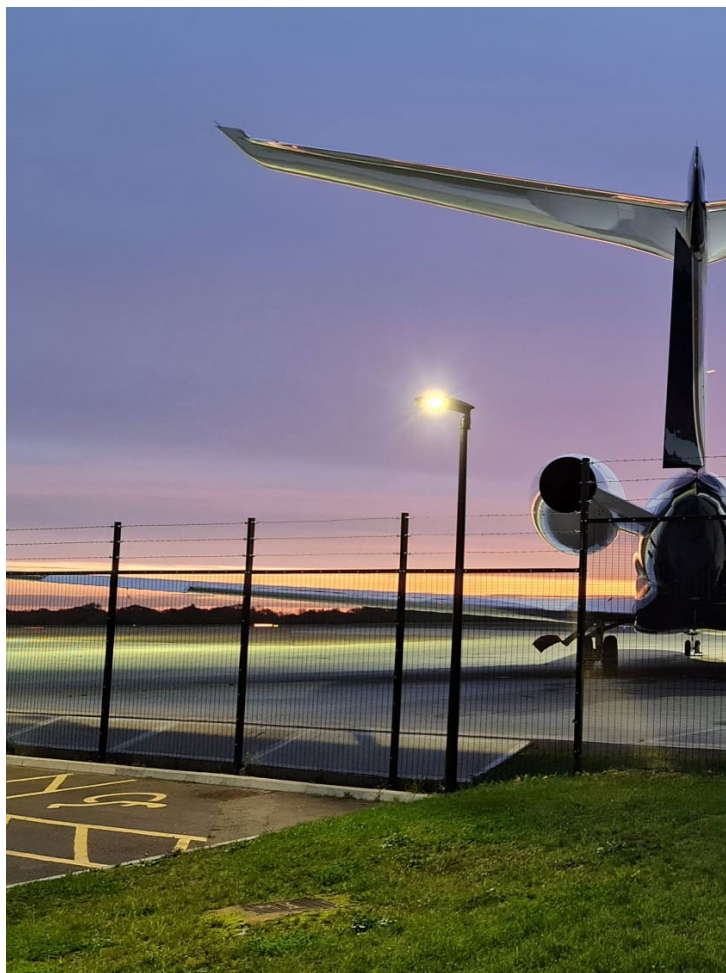
Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---



## Asset Insight: рынок бизнес-авиации бросает вызов правилу спроса и предложения

Рынок бизнес-авиации бросает вызов правилу спроса и предложения, поскольку в течение третьего квартала 2022 год как запасы, так и запрашиваемые цены продолжили расти. Согласно отчету Asset Insight за третий квартал 2022 года, с марта этого года количество бизнес-джетов на вторичном рынке растет каждый месяц, хотя все еще находится ниже уровня 2021 года.



Запасы самолетов в настоящее время выросли более чем на 11% по сравнению со вторым кварталом. В то же время в третьем квартале средняя запрашиваемая цена увеличилась на 8,9% по сравнению со вторым кварталом, установив 12-месячный пик на уровне \$5,2 млн, хотя, по данным Asset Insight, внелистинговые продажи существенно снизились. Самолеты среднего размера растут в цене на рекордные 140% по сравнению с прошлым годом. Но в Asset Insight уверены, что рынок, бросающий вызов нормам, не может существовать долго.

«Вторичный рынок продолжает игнорировать общепринятые законы спроса и предложения», — сказал Тони Киусис, президент Asset Insight. «Когда мы входим в последний квартал 2022 года, мы должны спросить себя, что будет дальше и когда? Остается очень много вопросов. Увидим ли мы, что запасы продолжат расти, а рост цен естественным образом снизится? Увидим ли мы, что цены продолжают расти, пока все меньше самолетов поступает в продажу? Или рынок деловой авиации продолжит пересматривать базовые экономические принципы?»

Киусис считает, что четвертый квартал и 2023 год будут «поясняющими» для ответов на эти вопросы.

В Asset Insight также изучили отношение затрат на техническое обслуживание к цене (ETP), которое рассчитывает процент на основе общей стоимости самолета, включая цену ожидаемого будущего обслуживания. ETP более 40% показывает, что потребуются чрезмерные затраты на обслуживание по сравнению с ценой продажи. В третьем квартале самолеты с ETP выше 40% и, следовательно, с чрезмерными затратами на техническое обслуживание экспонировались на рынке на 89% дольше, чем самолеты с ETP ниже 40% (331 против 175 дней на рынке).



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

## Акции Wheels Up потеряли почти 90% с момента выхода на биржу

На фоне роста доходов и количества участников Wheels Up, ее чистые убытки с начала 2022 года также увеличились.

Как рассказал журналистам генеральный директор Wheels Up Кенни Дихтер, число участников Wheels Up выросло до 12 667, что на 20% больше, чем год назад, а «уровень удержания клиентов» превышает 80%. Выручка во втором квартале 2022 года составила \$425,5 млн, что на 49% больше, чем год назад, а чистые убытки составили \$92,8 млн, что на \$63,8 млн больше, чем год назад. Аналитики рынка напоминают, что акции Wheels Up потеряли почти 90% своей стоимости с момента выхода на биржу в июле 2021 год.

Компания объяснила более высокие убытки увеличением операционных расходов, ограничениями в поставках и компенсационными расходами, основанны-

ми на долевом участии. Финансовый директор Тодд Смит сказал, что компания по-прежнему сосредоточена на «пути к значительной и устойчивой прибыльности». Компания заявила, что рассчитывает достичь прибыльности в 2024 году.

На этом фоне Wheels Up привлекает дополнительное инвестирование в размере \$260 млн под залог самолетов. Эти средства пойдут на строительство нового клиентского центра в Атланте. Финансирование, относящееся к категории расширенной кредитной структуры трастовых сертификатов на оборудование, будет иметь срок погашения семь лет и купонную ставку 12% и охватывает парк Wheels Up из 134 собственных самолетов, включая 72 King Air, 31 Citation и 31 Hawker 400A. Ковенанты по кредиту требуют, чтобы Wheels Up поддерживала минимальную ликвидность в размере \$125 млн.



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации



## Comlux Completion становится первым членом ACJ SCN с одобрением ACJ TwoTwenty

Comlux Completion сообщает, что Airbus ACJ успешно одобрила предоставление услуг по техническому обслуживанию новейшего бизнес-джета ACJ TwoTwenty.


Получив это новое одобрение, Comlux Completion становится первым и на сегодняшний день единственным в мире членом ACJ SCN (Service Center Network - сеть сервисных центров), уполномоченным проводить оперативное и базовое техническое обслуживание планера, систем и двигателей ACJ TwoTwenty. Это основано на существующем членстве Comlux в ACJ SCN с 2015 года как для узкофюзеляжных, так и для широкофюзеляжных VIP-самолетов семейства ACJ.

Дарон Драйер, генеральный директор Comlux Completion, говорит: «Благодаря партнерству по


комплектации, которое мы разработали с ACJ, наша команда в Индианаполисе очень хорошо знает ACJ TwoTwenty. Мы участвуем в этом с самого первого дня и накопили непревзойденный технический опыт, который позволит нам бесперебойно и эффективно обслуживать совершенно новый бизнес-джет, как только он будет введен в эксплуатацию в начале 2023 года».

Параллельно Comlux Tech, организация послепродажной поддержки Comlux, расширит свои технические услуги для поддержки растущего парка самолетов ACJ TwoTwenty по всему миру. Команда сможет помочь будущим владельцам и операторам во время эксплуатации нового самолета по любым эксплуатационным, техническим вопросам или вопросам, связанным с экипажем.






**FCGOPS**  
A part of Flight Consulting Group



**Диспетчерский центр 24/7**  
Планирование полетов



**Наземное обслуживание**  
Полный спектр услуг

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



## Первый АСН130 Aston Martin Edition отправится в Бразилию

Airbus Corporate Helicopters (ACH) сообщает о продаже в Бразилию первого АСН130 Aston Martin Edition. Как отмечают в Airbus, АСН завоевала 70% рынка частной и бизнес-авиации в Бразилии, которая с ее обширной территорией и проблемами с загруженностью городов является одним из самых важных вертолетных рынков в мире.

В Латинской Америке доля рынка АСН составляет 35%, в эксплуатации находится 268 вертолетов. В 2018 году в страну был поставлен первый АСН145, а в августе этого года первый в мире АСН160 также был передан заказчику в Бразилии.

В мае 2022 года АСН в рамках EBACE 2022 сообщил, что выпустит еще одну партию АСН130 Aston Martin Edition после того, как четырнадцать из пятнадца-

ти 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 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.



### ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка  
срочных заказов  
24 / 7 / 365



Продукция  
исключительно  
высокого качества



Индивидуальный  
подход к каждому  
клиенту



## Первые поставки Beechcraft Denali отложены на год

Компания Textron официально проинформировала, что первые поставки нового турбовинтового самолета Beechcraft Denali отложены на год. Новые сроки – вторая половина 2024 года. В компании не раскрывают причины, говоря лишь о необходимости дополнительных согласований с производителем силовой установки GE Aviation Catalyst.

С ожидаемой дальностью 1600 морских миль, максимальной крейсерской скоростью 285 узлов и полной загрузкой топлива в 1100 фунтов, самолет может применяться как для пассажирских, так и для грузовых миссий. Denali имеет заднюю грузовую дверь размером 53 на 59 дюймов, а также такие функции, как цифровая система наддува, которая поддерживает давление в кабине до высоты полета 31 000 футов, и дополнительный туалет, обслуживаемый снаружи. Большие пассажирские окна, внутреннее светодиод-

ное освещение, опциональный холодильник и багажное отделение, доступное в полете, дополняют возможности Denali.

Denali предлагает конфигурации с шестью отдельными креслами с откидной спинкой, места в конфигурации клуба и отсек для отдыха в представительской конфигурации, а также девять кресел в конфигурации регионального самолета.

Самолет оборудован двигателем GE Aviation Catalyst мощностью 1300 лошадиных сил с FADEC, а также авионикой Garmin 3000. Встроенный автомат тяги Garmin теперь является стандартной функцией, он взаимодействует с системой автоматического управления полетом и системой управления полетом, чтобы обеспечить легкое управление скоростью во всех режимах полета от взлета до приземления.



  
**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)

## Air Charter Service: продажи выросли на 49%

Продажи британского чартерного брокера Air Charter Service в первой половине 2022 года выросли на 49%, до \$770 млн.

Основатель и председатель Air Charter Service Крис Лич отметил, что прошлый год был рекордным для компании с доходом в \$1,8 млрд, но первое полугодие текущего года позволяет надеяться на превышение результатов. Лич добавил: «Все три подразделения по грузовым перевозкам, бизнес-авиации и групповым путешествиям действительно превзошли сами себя... Различные подразделения и регионы достигли пика в разное время за последние два года, но в этом году пики, похоже, пришлись на все в одно время».

Доходы от бизнес-авиации выросли на 56%. По данным компании, рост был обусловлен возвращением дальнемагистральных поездок. Сейчас этот сегмент

на 25% опережают допандемийный уровень в 2019 г.

В региональном разрезе крупнейшим рынком для Air Charter Service в сегменте бизнес-авиации оставались США, выручка которых выросла на 57%. Во всех регионах, кроме России/СНГ, где ACS временно не работает, рост составил не менее 45%.

Забегая вперед, Лич сказал: «Мы ожидаем, что большая часть рынка замедлится во втором полугодии, и мы не ожидаем увидеть уровень роста, который мы наблюдали в первом полугодии. Тем не менее, мы ожидали того же от первого полугодия этого года, и посмотрите, где мы находимся. Так что я думаю есть все основания можно положиться в оставшуюся часть года».

Компания имеет 29 офисов на шести континентах.



**FBO**  
EXPERIENCE

**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE



## М600 SLS получил Garmin G3000

Piper Aircraft представил свой флагман М600 SLS с комплектом авионики Garmin G3000. Как поясняют в компании, Garmin G3000 включает электронную стабилизацию, защиту от потери скорости, режим аварийного снижения и функцию автоматической посадки HomeSafe, а также 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.

Одним из наиболее заметных обновлений является 3D SafeTaxi, который предоставляет пилотам дополнительную ситуационную осведомленность на земле с помощью 3D-индикаторов на карте для отображения таких объектов, как маркеры аэропортов и здания. В программное обеспечение SafeTaxi также была добавлена новая система навигации по рулежным дорожкам для дальнейшего повышения осведомленности пилотов. Эта система навигации по маршруту использует GPS-местоположение самолета и заранее определенные маршруты руления для отображения маршрута на дисплее.

В ноябре 2019 года Piper Aircraft выпустил вариант своего турбовинтового самолета М600 следующего поколения, в котором модель с индексом SLS оснащена новой инновационной системой безопасности, включающей в себя функцию автоматической посадки – впервые для самолета авиации общего назначения. Эта система, получившая название Halo, объединяет ряд технологий в комплекте авионики Garmin G3000, в том числе автомат тяги, режим аварийного снижения и повышение стабильности. Тем не менее, выдающейся особенностью стала новая функция автоматической посадки.

## Bombardier представил новый трехзонный салон для Global 7500 и 8000

Bombardier представил новый салон с тремя зонами для самолетов Global 7500 и Global 8000 получивший название Executive.

Представленная на NBAA-BACE 2022 конфигурация с тремя люксами предлагает просторный дизайн открытого офиса, предназначенный для повышения производительности в полете, сообщается в релизе канадского производителя. Каждое пространство имеет длину 3,7 м, а салон имеет гибкую конфигурацию, позволяющую использовать различные варианты размещения кресел, в том числе инновационный предмет мебели Nuage Cube, который можно перемещать и использовать в качестве сиденья, табурета или стола.

Три рабочих пространства — это Office Suite, Conference

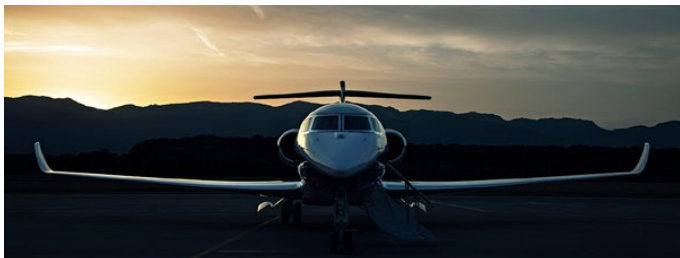
Suite и C-Suite. В Office Suite четыре места, каждое со своим большим боковым столиком и самое большое пространство для ног в своем классе. Conference Suite оснащен комодом со встроенным откидным экраном для проведения видеоконференций и презентаций. C-suite предназначен для проведения частной деловой беседы или места для отдыха.

Другие особенности салона Executive включают циркадное освещение Soleil для соответствия часовым поясам, революционное управление развлекательной системой в салоне и возможность подключения через интуитивно понятную сенсорную панель управления Nice Touch CMS, систему освещения на органических светоизлучающих диодах (OLED), звуковую систему Bombardier l'Opéra и монитор 4K.



## Gulfstream пришел в Нигерию

Gulfstream Aerospace объявила о новом соглашении с ExecuJet Aviation Nigeria (EJAN) в Лагосе для предоставления гарантийного и технического обслуживания самолетов Gulfstream G450, Gulfstream G550, Gulfstream G650 и Gulfstream G650ER в Западной Африке.



Терминал VIP-авиации ExecuJet Aviation Nigeria площадью 25 548 кв.м. включает в себя FBO и центр технического обслуживания. Он является крупнейшим в странах Африки и имеет ангар площадью 4645 кв. м, в котором могут одновременно разместиться до четырех самолетов G550. В рамках подготовки к обслуживанию технические специалисты EJAN прошли обучение по программам FlightSafety International, специально предназначенным для самолетов Gulfstream.

«Поскольку мы расширили нашу сервисную сеть новыми современными объектами, мы также расширяем зону авторизованных гарантийных центров, поскольку флот компании Gulfstream продолжает расти во всем мире, в том числе в Западной Африке», — сказал Дерек Циммерман, президент службы поддержки клиентов компании Gulfstream. «Мы рады сотрудничать с ExecuJet Aviation Nigeria в качестве нашего новейшего поставщика услуг, чтобы предоставить нашим клиентам в регионе новый вариант для удовлетворения их потребностей в гарантии и техническом обслуживании».

## В Boeing Business Jets считают, что преодолели «проблемы MAX»

Представители Boeing Business Jet (BBJ) считают, что компания пережила «наиболее разрушительные последствия проблем с 737 MAX» и кризиса Covid, и теперь выполняет обязательства по поставкам.

По словам президента компании Эрики Пирсон, подразделение бизнес-авиации Boeing, получив в этом году четыре заказа на самолеты BBJ, фактически извлекло выгоду из неудовлетворенного спроса на самолеты бизнес-класса во время пандемии и вступило в предварительные переговоры о дальнейших контрактах на BBJ Max и широкофюзеляжные самолеты BBJ.

Компания планирует поставить в этом году еще два зеленых BBJ MAX, а в первой половине 2023 года еще три, отметила Пирсон, объяснив, что интерес только увеличился из-за рекордно низкого запаса подержанных BBJ. «На рынке всего несколько подержанных BBJ», — сказала она. «Мы также напрямую общаемся с новыми потенциальными клиентами. Короче говоря, спрос вырос намного выше среднего исторического значения, несмотря на некоторое затишье по сравнению с пиком в начале этого года — типичная картина для конца лета и начала осени».

«В отличие от коммерческой авиации, интерес к BBJ и другим деловым самолетам всех размеров вырос во время пандемии, и путешественники с высоким доходом сейчас арендуют частные самолеты больше, чем когда-либо», — продолжила Пирсон. «Частные полеты помогают пассажирам избегать наиболее перегруженных аэропортов, устраняют частые досмотры, такие как контрольно-пропускные пункты или стойки сдачи багажа, и сводят к минимуму контакты с другими путешественниками в терминалах и в самолетах. VIP-путешественники также обнаруживают, что аренда частного самолета может быть более доступной, чем считалось ранее».

«В отличие от коммерческой авиации, интерес к BBJ и другим деловым самолетам всех размеров вырос во время пандемии, и путешественники с высоким доходом сейчас арендуют частные самолеты больше, чем когда-либо», — продолжила Пирсон. «Частные полеты помогают пассажирам избегать наиболее перегруженных аэропортов, устраняют частые досмотры, такие как контрольно-пропускные пункты или стойки сдачи багажа, и сводят к минимуму контакты с другими путешественниками в терминалах и в самолетах. VIP-путешественники также обнаруживают, что аренда частного самолета может быть более доступной, чем считалось ранее».





## Airbus Corporate Helicopters отмечает пятилетие

В рамках стартовавшей на этой неделе выставки NBAA-BOE 2022 Airbus Corporate Helicopters отмечает пятилетие. В этом году компания отказалась от выставочного стенда и сфокусировалась на статическом показе. В Орландо компания демонстрирует АСН145 и полномасштабный макет интерьера нового АСН160. Сертификация последнего в США ожидается к четвертом квартале.

«Мы действительно хотим иметь возможность физически показать вертолет клиентам, чтобы они могли сразу понять уровень качества, которое мы предлагаем», — пояснил глава Airbus Corporate Helicopters Фредерик Лемос. Лемос отметил, что рынок яхт, где АСН145 имеет наибольшую долю, «продолжает хорошо держаться».

Он напомнил о решении Airbus пять лет назад создать подразделение, которое предлагает роскошные представительские варианты своих гражданских вертолетов и дополняет предложения Airbus Corporate Jets. «Мы реально доказали, что это была правильная концепция», — сказал Лемос. «Если нужны доказательства, я думаю, мы видели их во время пандемии, когда мы увеличили продажи, даже в то трудное время».

АСН160 — последний член семейства АСН и самый технологически совершенный вертолет в своем классе. Он обеспечивает на 20% больший объем на одного пассажира по сравнению со средними двухдвигательными вертолетами предыдущего поколения, иллюминаторы на 35% больше, чем у его конкурентов, что делает кабину самой светлой в своей категории, и расход топлива у него на 15% меньше, чем у ближайшего конкурента. Семейство АСН160 разработано в трех версиях — Line, Line с пакетом Lounge и Exclusive — для удовлетворения различных потребностей этого требовательного рынка, с различными уровнями ка-

стомизации 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 наклоненный фенестрон для большей полезной нагрузки и небольшого угла тангажа в полете, а также звукопоглощающие лопасти несущего винта Blue Edge для более тихой работы.

В мае текущего года Airbus Corporate Helicopters (АСН) сообщил, что выпустит еще одну партию АСН130 Aston Martin Edition после того, как четырнадцать из пятнадцати вертолетов были проданы. Заказы посту-

пали 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. По словам Лемоса, один из них уже работает в Канаде, а первая поставка в США ожидается «очень скоро». «И я с оптимизмом смотрю на хорошие новости из Латинской Америки в ближайшее время».

Отказавшись предоставить данные о продажах с начала года, в Airbus Corporate Helicopters заявили, что в 2021 году компания продала 103 вертолета АСН: 38 АСН130, 30 АСН125, 13 АСН145, 9 АСН135, 11 АСН160 и 2 АСН175.



## Dassault построит крупнейший техцентр в США

Dassault Falcon Jet, дочерняя компания Dassault Aviation, объявила о строительстве нового центра технического обслуживания в международном аэропорту Мельбурн-Орландо (KMLB) в рамках глобального расширения своей сети ТОиР.

«Этот новый заводской сервисный центр значительно расширит наше присутствие в США, позволяя удовлетворять спрос на самые современные услуги по техническому обслуживанию по мере роста флота Falcon и появления новых моделей, таких как Falcon 10X и Falcon 6X», — сказал Эрик Трапшье, председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation.

Предназначенный для обслуживания клиентов в Северной и Южной Америках и за их пределами, комплекс площадью 16 300 кв.м. будет вмещать все текущие модели Falcon (включая новый сверхдальний Falcon 10X) и сможет одновременно обслуживать до 18 самолетов.

«Мы тщательно изучили несколько локаций, прежде чем пришли к выводу, что бизнес-среда во Флориде, а также высококвалифицированная рабочая сила на Космическом побережье — идеальное сочетание для этого проекта», — продолжил Трапшье. «Мы ценим совместную поддержку, полученную от офиса губернатора и штата Флорида. Их поддержка и лидерство сделали это возможным».

Предприятие в Мельбурне будет платформой для тяжелого технического обслуживания, способной выполнять полный спектр инспекций, ремонтных и капитальных работ, от технического обслуживания до С-чеков, а также услуги по проектированию и модификации. Оно будет оборудовано мастерскими, офисами для клиентов и комнатами отдыха, а также

большим складом для поддержки работы магазинов и будет служить региональным распределительным центром. Кроме того, на территории будет расположен покрасочный цех площадью 5000 кв. м.

Мельбурн является лишь последним из серии шагов, запланированных для расширения и укрепления глобального присутствия Dassault Aviation в области технического обслуживания и ремонта. В следующем году подразделение компании ExecuJet MRO Services откроет новый центр тяжелого техническо-

го обслуживания в Дубае, Объединенные Арабские Эмираты, и начнет строительство нового объекта в Куала-Лумпуре, Малайзия, чтобы расширить предложения по техническому обслуживанию в Восточном полушарии. В настоящее время компания имеет 40 заводских сервисных центров и 20 авторизованных сервисных центров по всему миру.

Ожидается, что строительство в Мельбурне начнется во втором квартале 2023 года, а открытие намечено на конец 2024 года.





## Flying Colors: потребность в ExecLiner по-прежнему высока

Канадский провайдер по техническому обслуживанию, ремонту, капитальному ремонту и доработке Flying Colors Corp сообщает об увеличении количества заключенных контрактов на кастомизацию регионального самолета CRJ 200 (проект ExecLiner).

«Спрос на чартерные и частные полеты, возникший из-за Covid, создал нишу для переоборудования, и вы можете выгодно купить CRJ-200 у авиакомпаний, которые больше их не используют», — рассказывает исполнительный вице-президент Flying Colors Эрик Гиллеспи. «Это отличный выбор для владельцев, которым нужен полностью индивидуальный самолет, и за последние шесть месяцев мы получили больше запросов, чем за последние несколько лет. На рынке, где трудно найти хороший самолет, а время ожидания новых серийных самолетов велико, переоборудование является отличным решением для операторов, которые хотят быстро получить доступ к самолетам. Вы можете получить подержанный самолет и отремонтировать его в соответствии с вашими требованиями с гораздо меньшими затратами, чем покупка нового».

Программа ExecLiner предлагает 14-местный салон с индивидуальными настройками. В Flying Colors заявили, что готовый планер ExecLiner по размеру сравним с самолетом с большой кабиной, а по летно-техническим характеристикам — с самолетом суперсреднего размера. Компания также разработала дополнительные вспомогательные баки, позволяющие увеличить дальность полета с 2000 до 3100 морских миль.

Flying Colors уже выполнила переоборудование более 30 региональных самолетов, а также около 15 «зеленых» CRJ 200 VIP. Компания заявила, что эффективный повторный ввод в эксплуатацию поддерживается многочисленными STC, которые она имеет для этого типа. Flying Colors поставяет самолеты во всех воз-

можных конфигурациях: корпоративный шаттл, VIP, медицинский, специальный, многоцелевой и в собственном формате VVIP ExecLiner.

В рамках NBAA-BACE презентует новый проект — интерьер корпоративного шаттла будет состоять из 29 мест, из них шесть одноместных кресел и диван в передней части салона, а также еще 20 классических мест в кормовой части. Связь пассажирам обеспечит сервис Gogo Avance. В носовой и кормовой частях салона будет место для хранения небольших чемоданов и других предметов ручной клади и дополнительное место для хранения мелких предметов на боковых выступах.

Каждый контракт компании подразумевает двухлетнюю гарантию, а обслуживание осуществляется Flying Colors по мере необходимости. Работы по переобору-

дованию CRJ проводятся на заводе компании в Сент-Луисе, штат Миссури, а также в Питерборо.

Спрос также высок и на модернизацию салонов старых Bombardier Challenger 850 и Global, и компания имеет большой опыт ремонта и комплектации обеих моделей. По словам Гиллеспи, некоторые недавние проекты включали работы с планерами, над которыми компания «трудилась» более десяти лет назад. Так недавний ремонт 20-летнего Challenger 850 включал в себя модернизацию авионики и окраску фюзеляжа, а также капитальный ремонт салона. Задача состояла в создании «современного, но элегантного интерьера с действительно уникальным стилем» для использования на чартерном рынке. 12 кресел в салоне стали фокусом интерьера с ромбовидным узором, со спинками сидений, прошитыми вручную стегаными ромбовидными узорами.



## В Jet It нацелились на более крупный калибр

Американский долевого оператор Jet It (крупнейший оператор самолетов HondaJet) планирует запустить программу долевого владения на самолетах Embraer, добавив Phenom 300 и Praetor 500. Компания уже добавила на свой веб-сайт целевую страницу, рекламирующую Phenom 300, хотя официального объявления еще не было. Jet It вел переговоры с владельцами о переходе на более крупный тип в течение последних нескольких недель.

Гленн Гонсалес, основатель и генеральный директор Jet It, подтвердил добавление платформы Embraer, сказав: «Мы расширяем флот, чтобы удовлетворить потребности наших владельцев».

По словам Гонсалеса, HondaJet останется важной частью будущего флота. В то же время компания получит первые два Phenom 300 в 2022 году, а к следующему году планирует получить 10 самолетов, а уже к 2025 году — 35 легких самолетов. Jet It планирует иметь два Praetor 500 в 2023 году и девять к 2025 году. На тот момент ее общий парк будет состоять из 22 самолетов HondaJet, двух самолетов Gulfstream G150 и 44 самолетов Embraer, что доведет численность парка до 68 самолетов.

Jet It по итогам прошлого года стал крупнейшим эксплуатантом самолетов HondaJet. В 2021 году Jet It и его европейская дочка JetClub добавили в свой парк 13 новых самолетов, включая два бизнес-джета Gulfstream G150, а суммарный флот достиг 23-х самолетов.

Объем полетов бизнес-джетов Jet It составляет 10% налета мирового парка HondaJet, который сейчас насчитывает порядка 200 самолетов.

В отличие от большинства долевого операторов, Jet It

использует в своем учете дни, а не часы, причем половина доли приравнивается к 130 дням использования самолета и уменьшается в зависимости от размера доли. Владельцы платят только за летное время полета из расчета 2200 канадских долларов в час без дополнительных затрат на подлет, топливные сборы или сборы за посадку — такая цена ранее была недоступна в Канаде. «Дневной тариф» Jet It предлагает полный спектр услуг консьержа, летного экипажа и доступ к самолету в течение всего дня.

Как комментирует Гонсалес, компания планирует стать стартовым заказчиком HondaJet 2600 после того, как производитель официально объявит о начале программы.

В ноябре прошлого года Honda Aircraft представила концепт HondaJet 2600, который, по заявлению производителя, откроет совершенно новые горизонты возможностей, новые направления и станет полностью экологически чистым продуктом компании.

HondaJet 2600 унаследовал прорывы в области авиации Honda Aircraft, включая конфигурацию пилона двигателя над крылом (OTWEM), технологию естественного ламинарного потока (NLF) на крыльях и носовой части фюзеляжа, а также фюзеляж из углеродного композита. HondaJet 2600 Concept станет первым в мире легким бизнес-джетом, способным совершать беспосадочные трансконтинентальные перелеты через Соединенные Штаты, например из Тетерборо в Лос-Анджелес.



*Gulfstream G150*



## Программа Bombardier Certified Pre-owned набирает обороты

Спустя чуть больше года после анонса программы Certified Pre-owned, Bombardier воодушевлен положительными результатами, обнаружив, что участвующие в программе самолеты продаются примерно на 50% быстрее, чем не участвующие в программе.

Certified Pre-owned – программа заводской сертификации подержанных самолетов, благодаря которой клиенты получают доступ к премиальной подборке подержанных бизнес-джетов. Каждый самолет в этой программе тщательно отбирается, инспектируется и обновляется так, чтобы соответствовать самым высоким стандартам качества и безопасности Bombardier. Для клиентов, желающих владеть своим самолетом, как новым, каждый самолет, участвующий в программе, имеет эксклюзивную годовую гарантию от производителя (гарантия один год на планер при соблюдении определенных условий).

В программе участвуют только самолеты, приобретенные Bombardier. Руководители компании заявили, что клиенты, купившие самолеты на открытом рынке, по-прежнему могут получать эти обновления, связавшись с сетью сервисных центров, но эти самолеты не будут частью Certified Pre-owned.

Питер Бромби, вице-президент по продажам Bombardier на вторичном рынке, отметил, что программа получила «только положительные отзывы». Bombardier не обновила свои данные о продажах по программе, но через несколько месяцев после анонса в прошлом году руководители отметили, что Bombardier уже продала четыре самолета и еще четыре находятся в разработке. Кроме того, Bombardier обнаружила, что брокеры помещают самолет по программе в верхнюю часть списка доступных воздушных судов для покупателей.

«Сейчас, когда жизнь постепенно возвращается в нормальное русло, спрос на бизнес-джеты почти всех классов превысил предложение», - продолжает вице-президент Bombardier Крис Миллиган. «Программа Bombardier Certified Pre-owned дает клиентам доступ к самолетам высочайшего качества, с самыми последними доработками в области безопасности и оснащения кабины экипажа, а также процедуру получения на заводе, как при покупке нового самолета».

В программе Bombardier Certified Pre-owned клиентам доступна качественная подборка доступных к покупке

бизнес-джетов Bombardier, а также возможность подписаться на извещения о появлении на рынке новых предложений. Как и новые Bombardier, самолеты в программе Bombardier Certified Pre-owned сохраняют превосходные характеристики качества и надежности и демонстрируют намерение производителя поддерживать высокую остаточную стоимость своих самолетов. Клиенты могут рассчитывать на уникальные опыт и ноу-хау компании Bombardier как производителя при покупке, переоснащении и обслуживании самой эксклюзивной подборки самолетов Bombardier, доступных на рынке.



## flyExclusive приобретает 14 Cessna Citation XLS Gen2 и Citation Longitude

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.

«Этот заказ дает новой аудитории клиентов эффек-

тивность и комфорт XLS Gen2 и Citation Longitude благодаря программам flyExclusive», — сказал Рон Дрейпер, президент и главный исполнительный директор Textron Aviation. «Мы ценим таких клиентов, как flyExclusive, которые видят ценность в использовании широкого спектра самолетов семейства Citation. Операционная экономика бизнес-джетов Citation в сочетании с глобальной сетью обслуживания и поддержки, доступной через Textron Aviation, обеспечи-

вает постоянную производительность и удовольствие на протяжении всего опыта владения».

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

Напомним, что в апреле текущего года flyExclusive подписала контракт на приобретение до 30 самолетов Cessna Citation CJ3+. flyExclusive рассчитывает получить пять самолетов в 2023 году с возможностью приобретения дополнительных самолетов до 2025 года.

«Это дополнение позволяет flyExclusive запустить программу долевого владения. Мы стремимся переосмыслить опыт частных полетов, предоставляя нашим клиентам полный набор продуктов, обеспечивающих стабильное и надежное обслуживание», — сказал Джим Сегрейв, председатель и основатель flyExclusive. «Мы гордимся тем, что продолжаем наши отношения с Textron Aviation, поскольку мы вводим в наш флот XLS Gen2 и Citation Longitude. Добавление этих новых самолетов позволит нам расширить наши возможности, чтобы поддержать наш постоянный рост в качестве одного из крупнейших операторов чартерных самолетов в отрасли».

Компания flyExclusive, базирующаяся в Кинстоне, штат Северная Каролина, владеет и управляет парком из 85 легких, средних, суперсредних и тяжелых джетов и является третьим по величине чартерным оператором в США. Ожидается, что этот заказ поддержит программы Jet Club, Partner и новую долевою программу.



Джим Сегрейв, председатель и главный исполнительный директор flyExclusive (слева) и Рон Дрейпер, президент и главный исполнительный директор Textron Aviation (справа)



## FIVE Hotels and Resorts получит первый ACJ TwoTwenty уже в январе

Дубайская компания Five Hotels and Resorts проявляет большой интерес к завершающим работам, которые Comlux Aviation проводит на своем первом ACJ TwoTwenty на базе в Индианаполисе. Основатель и председатель FIVE Hotels Кабир Мулчандани сказал, что ожидает поставку самолета по плану в январе.

«У FIVE есть команда, которая еженедельно следит за процессом комплектации 9H-FIVE», — сказал он. «Наш собственный технический эксперт периодически посещает центр комплектования в Индианаполисе для получения обратной связи в режиме реального времени». Он добавил, что, основываясь на последней проверке проекта FIVE, он с оптимизмом смотрит на то, что Comlux поставит самолет вовремя, и это мнение также выразил исполнительный председатель и генеральный директор Comlux Ричард Гаона.

Как рассказал Кабир Мулчандани, ACJ TwoTwenty, оснащенный двигателями Pratt & Whitney, представляет собой неповторимый самолет, предлагающий 16 мест, обеденный стол на 8 пассажиров, главный люкс с кроватью размера «king-size» и душем, электрохроматические оконные шторы и полностью светодиодное освещение. Новый джет будет укомплектован полностью оборудованной кухней, высокоскоростным интернетом и двумя огромными телевизорами диагональю 55 дюймов. Все это позволит пассажирам прекрасно проводить время на борту самолета, способного 12 часов находиться в воздухе.

С ACJ TwoTwenty компания FIVE стремится предоставить своей разнообразной и лояльной клиентской базе уникальное путешествие с FIVE Flair, в котором сочетаются фирменная кухня для гурманов из местных заведений, таких как The Penthouse, Maiden Shanghai, Cinque и Soul Street, а также эксклюзивная музыка по-

пулярных арабских ди-джеев. И все это в роскошной, индивидуальной обстановке в небе.

Этот самолет пересечет весь земной шар, перевозя гостей в эксклюзивном стиле и предлагая массу возможностей для развлечений. FIVE переосмыслил все самое лучшее в эксклюзивном отдыхе. Как и в случае с отелями FIVE Hotels & Resorts, салон ACJ TwoTwenty предлагает гостям испытать новые ощущения во время полета, позволяя пассажирам пообедать, развлечь-

ся и взбодриться в самой роскошной и приватной обстановке, поясняет г-н Мулчандани.

FIVE выбрала Comlux Aviation для эксплуатации ACJ TwoTwenty посредством эксклюзивного чартерного соглашения в рамках мальтийского сертификата Comlux. Самолет с регистрационным номером 9H-FIVE, который в компании будут называть «Nine-Hotel-FIVE», поступит в эксплуатацию в первом квартале 2023 года.



## Jetex: мы не собираемся доминировать в США

Глобальный провайдер услуг бизнес-авиации Jetex в ближайшее время не собирается вкладывать инвестиции в комплексы деловой авиации США. По словам основателя и генерального директора Аделя Мардини, дубайская компания в настоящее время управляет 38 FBO и тремя международными центрами поддержки полетов по всему миру.

«Я не собираюсь выходить на рынок США, потому что для этого требуется сильная сеть», — сказал он.



«Это огромные инвестиции, и на данный момент наше намерение ясно: мы хотим ограничить наше присутствие на рынке США в основном планированием полетов».

По словам Мардини, центр поддержки полетов в Опа-Лока, штат Флорида, показывает рост. «Присоединились новые клиенты, особенно из Латинской Америки. Мы очень довольны тем, что там происходит расширение. Благодаря системной интеграции мы добавляем в наше портфолио больше самолетов». Системная интеграция включает платформу Global Trip Support Manager, недавно переименованную в NKontrol, — подразделение из 32 человек, базирующееся в свободной зоне аэропорта Дубая в ОАЭ. «Это наш нервный центр операций и связи», — сказал он. «Мы завершили тестирование и только что заключили сделку по программному обеспечению с Leon Software, охват которой делает ее одной из самых успешных компаний-разработчиков программного обеспечения в мире».

Мардини также отметил растущее давление экологического лобби на отрасль и привел недавний пример из Франции, которая призвала ввести ограничения на бизнес-авиацию. «Ходят разговоры о запрете частных самолетов. Я не думаю, что это сработает», — сказал он. «Попытка ввести закон о запрете частной авиации в такой крупной стране, как Франция, вряд ли сработает. В этом году в Ниццу будет совершено 40000 рейсов, а в Ле-Бурже — 60000. Франция — номер один по бизнес-трафику в Европе. Вы не можете просто запретить бизнес, но вы можете попытаться его ограничить. Вы можете заставить компенсировать выбросы углерода или ввести более высокие налоги, но запретить это, когда всего в два аэропорта совершается 100000 рейсов?» Сегодня Jetex претендует на долю рынка Paris Le Bourget в более чем 20%. По

словам Мардини, «Jetex выполняет около 13 200 рейсов в год. Мы там номер один, мы совершили более 10 000 полетов за первые шесть месяцев 2022 года».

Сейчас компания продолжает активно лоббировать свои интересы во многих уголках планеты. Так, по словам Мардини, уже принято положительное решение по тендеру на строительство FBO в аэропортах Ниццы и Абу-Даби. Jetex также развивается в Великобритании. На EBACE в мае было объявлено об открытии нового FBO в Hangar 510 лондонского аэропорта Biggin Hill, который начнет работу в этом месяце. Помимо Biggin Hill, Jetex планирует дальнейшее расширение на рынке Великобритании. Незадолго до Сингапурского авиашоу в феврале Мардини сказал, что рассчитывает завоевать 50% долю рынка в FBO Jetex в сингапурском аэропорту Seletar, которым компания управляет вместе с предприятием Bombardier MRO.

«Где бы это ни было, мы входим и захватываем рынок», — сказал он. «В следующем году я ожидаю более 10 000 рейсов в Seletar. Здесь много игроков, в том числе Universal и Jet Aviation. Тем не менее, я очень позитивно настроен, так как у нас очень сильная команда. С каждым днем наша доля на рынке увеличивается. Мы не ограничиваемся Seletar, мы проводим большую вспомогательную работу и в аэропорту Changi». Мардини намекнул, что он также может подать заявку на открытие FBO в Changi, основных воротах коммерческой авиации Сингапура, учитывая всю работу, которую Jetex делает для его удаленного обслуживания.

«Сегодня в Changi нет FBO и мы считаем, что там должен быть создан современный комплекс для обслуживания рейсов авиации общего назначения, и мы надеемся, что Jetex будет рассматриваться в качестве кандидата на его реализацию», — сказал он.



## В Pilatus Aircraft констатируют высокий спрос на PC-12 NGX и PC-24

Демонстрируя PC-12 NGX и PC-24 Super Versatile Jet на ведущей мировой выставке бизнес-авиации Национальной ассоциации бизнес-авиации (NBAA-BACE), Pilatus подтверждает высокий спрос на оба самолета.

К концу сентября 2022 года Pilatus поставила 47 PC-12 NGX и 27 PC-24. Из этих самолетов примерно 62% были кастомизированы американской дочерней компанией Pilatus Business Aircraft Ltd в Брумфилде, штат Колорадо. Базируясь с 1996 года в аэропорту Роки-Маунтин-Метрополитен (КВЖС), компания создала в 2022 году более 25 новых рабочих мест благодаря недавнему расширению производственных мощностей, включив в портфолио покрасочные работы. Кроме того, в сентябре 2022 года Pilatus приобрела Skytech. Skytech работает как независимый авторизо-

ванный центр продаж и обслуживания с 1993 года и в настоящее время является частью группы Pilatus, в которой работает более 300 сотрудников в США.

Ключевые поставки в этом году включали передачи самолетов чартерным операторам PlaneSense (США) и JetFly (Европа). Обе компании сообщили о сохранении высокого спроса со стороны пассажиров. Авторизованные центры Pilatus сообщают, что многие из существующих клиентов PC-12 переходят на последнюю версию PC-12 NGX, чтобы воспользоваться преимуществами нового двигателя и авионики, а также совершенно новыми интерьерами. К третьему кварталу 2022 года Pilatus поставила 1920 самолетов PC-12 с момента запуска программы и следующей весной отметит важную веху поставки 2000-го PC-12. Этот

самолет получит PlaneSense, крупнейший в мире оператор самолетов Pilatus (41 PC-12 и 8 PC-24).

Общий налет PC-12 в настоящее время составляет более 10 миллионов часов. Весной 2023 года Pilatus также поставит 200-й PC-24. С 2017 года мировой парк самолетов PC-24 налетал 116 000 часов.

Маркус Бухер, генеральный директор Pilatus, прокомментировал: «Нам очень повезло, что и PC-12, и PC-24 пользуются таким высоким спросом среди наших постоянных клиентов. Несмотря на текущую высокую инфляционную среду, рост стоимости энергии в Европе и прогнозируемый экономический спад, наша глобальная сеть продаж сохраняет оптимизм в отношении того, что очень высокий спрос на наши уникальные самолеты выдержит бурю».

Бухер продолжил рассмотрение проблем производства самолетов в текущем экономическом контексте: «Сейчас нашим главным приоритетом в Pilatus является забота о нынешних владельцах и тех, кто уже разместил заказы. Как и большинство компаний, Pilatus не застрахована от трудностей, связанных с обеспечением надежных поставок качественных компонентов, чтобы обеспечить эффективную работу производства и бесперебойную работу по поддержке клиентов. Там, где мы не можем предоставить немедленные решения, мы прилагаем значительные усилия для общения с нашими клиентами, чтобы предоставить им высокий уровень поддержки, которого они ожидают и заслуживают от Pilatus».

Чтобы оставаться ближе к клиентам, лучше понимать их потребности и напрямую общаться с пилотами, обслуживающим персоналом и менеджерами, Pilatus провела две встречи поддержки операторов PC-24 — одну в США и одну в Европе.



## Первый серийный AW609 поднялся в воздух

Компания Leonardo сообщает о полете первого серийного конвертоплана AW609. Первый серийный AW609 присоединяется к прототипу, базирующемуся в США, и еще двум прототипам в Италии. Все они в настоящее время проходят последние этапы испытаний перед сертификацией FAA.

Производитель сохранит за собой прототип AC5 для участия в демонстрациях для клиентов, оценке и расширении возможностей миссии, а также поддержки операторов при переходе от этапа разработки к этапу эксплуатации после выхода на рынок. В настоящее время три серийных AW609 для заказчиков находятся на специальной линии окончательной сборки на разных стадиях строительства в Филадельфии.

VIP интерьеры AW609 будут рассчитаны на пять-семь пассажиров, с опциями Wi-Fi, туалетом и небольшим камбузом. На сегодняшний день налет программы составляет 1800 часов.

В ноябре прошлого года Leonardo представил AC4 на авиашоу в Дубае. Это было первое появление AW609 в этом регионе. Сейчас в программе летных испытаний задействовано четыре прототипа. Последний (AC4), оборудован девятиместным салоном и увеличенной дверью: после обсуждений с операторами EMS и SAR компания увеличила входную дверь по правому борту и изменила ее с конфигурации бокового открывания на вертикальное, с раскладными дверцами и электрическим подъемом, установленным в верхней части.

Увеличенная ширина позволяет переносить носилки в кабину с помощью лебедки, а затем вращать в продольном направлении. Планируется, что лебедка будет способна поднять груз весом 272 кг. Чтобы обеспечить больше места в салоне, производитель опустил уровень пола. AC4 также получил новую авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая совместима с TCAS II, ADS-B и метеорологическим радиолокатором Rockwell Collins Multi-scan Detection, который предлагается в качестве опции.

В марте Leonardo объявил о заказах на конвертопланы AW609. Четыре воздушных судна будут поставлены неназванному европейскому оператору, который активно эксплуатирует вертолеты AW, сообщается в релизе компании.

По словам производителя, в настоящее время компания имеет текущие обязательства от клиентов на почти 60 конвертопланов AW609, в том числе три от Объединенного авиационного командования ОАЭ, а также соглашения с Bristow и Ege на офшорные и EMS версии. Но пока Leonardo Helicopters не раскрывает стоимость AW609.

Летные испытания AW609 возобновились в августе 2016 г. после приостановки из-за катастрофы AC2 в октябре 2015 года. По заявлению компании, конвертоплан будет иметь максимальную скорость 275 узлов, потолок 25000 футов, возможность висения без влияния земли на высоте 5000 футов и на 10000 футов с учетом влияния поверхности. Полезная нагрузка составит 2500 фунтов. С коротким взлетом воздушное судно сможет увеличить максимальную взлетную массу с 16800 фунтов до 18000 фунтов. Стандартная дальность составит 700 морских миль и 1100 миль с дополнительными баками.





## IADA: количество сделок на вторичном рынке падает, но рынок еще сильный

Количество сделок с деловыми самолетами в третьем квартале было не такими высокими, как год назад, но активность продаж, тем не менее, оставалась высокой. Об этом говорится в ежеквартальном отчете о рынке Международной ассоциации авиационных дилеров IADA, который был опубликован на NBAA-BACE 2022.

За три месяца дилеры IADA сообщили о 331 закрытой сделке купли-продажи по сравнению с 340 за тот же период. С начала года дилеры заключили 929 сделок, что почти на 7% больше, чем за аналогичный период прошлого года, когда было закрыто 869 сделок. Более 60% сделок были за наличный расчет.

В течение третьего квартала количество новых соглашений о приобретении составило 162 против 190 за аналогичный период прошлого года. 31 продавец снизил свою цену за последний трехмесячный период, и 42 сделки были расторгнуты. В третьем квартале прошлого года эти цифры составляли 7 и 40 соответственно.

По словам исполнительного директора IADA Уэйна Старлинга, четвертый квартал должен быть сильнее с точки зрения закрытых сделок. Это связано с сообщениями из США относительно того, что 100% бонусная амортизация с 1 января 2023 года снизится до 80%. Второй фактор – трудности в авиационной отрасли, которые «продолжают оставаться для нас лучшими продавцами».

Старлинг также отметил, что 50% покупателей никогда раньше не владели самолетами. «Одна из вещей, которая помогает стимулировать продажи, заключается в том, что на рынке есть проблема с провозными

мощностями и существенно ограничены карточные продукты».

Впрочем, многие эксперты задаются вопросом, является ли увеличение предложения на вторичном рынке хорошим явлением или сигнализирует о грядущем падении спроса? Все согласны с тем, что предложение на вторичном рынке впервые после пандемии превышает спрос. Таким образом, рынок смягчается, но это давно назрело, и бояться нечего, считают некоторые отраслевые эксперты. Но некоторые инсайдеры бизнес-авиации более осторожно относятся к будущему спаду.

Дон Дуайер, управляющий партнер Guardian Jet, сохраняет оптимизм. «Спрос в чартерных и долевыми полетах по-прежнему очень высок». Он думает, что это может быть краткосрочным всплеском. «Тот факт, что в краткосрочной перспективе совершается меньше транзакций, отражает некоторое беспокойство из-за экономической ситуации, что естественно, но мы не наблюдаем падения цен», — сообщил он. «Covid, возможно, был ускорителем появления новых участников в течение последних двух лет, но «эти покупатели также пришли из-за силы «10-летнего бычьего рынка», и, как следствие, «смягчение неизбежно». Он добавил: «Я не могу предсказать, что произойдет в мировой экономике, но с точки зрения самолетов, я думаю, у нас все в порядке. Лучше, чем хорошо».

Дэвид Мокаселл, исполнительный вице-президент CFS Jets, также полон надежд. Он думает, что, хотя такие факторы, как конфликт на Украине и инфляционное давление, создают определенные проблемы для рынка, их перевешивает беспрецедентное количество новых участников, заинтересованных в выходе на ры-

нок. «У производителей текущие темпы производства не соответствуют спросу. Кроме того, вторичный рынок активно подогревается высоким спросом со стороны компаний, работающих в нише долевого владения и карточных продуктов», — сказал он.

Кроме того, по словам Пола Кирби, исполнительного вице-президента QS Partners и председателя IADA, вторичный рынок полностью сформировался на фоне последних геополитических и экономических реалиях и у него есть значительный потенциал роста. «Трансформация, которая произошла с марта, просто убрала с рынка часть пены, иррационального поведения и истерии».

Это может также поощрить новых участников, которые ранее колебались. «Впервые за три квартала многие покупатели, которые ждали некоторого подобия нормального состояния, чтобы вернуться на рынок, теперь имеют варианты, из которых можно выбирать», — считает он. «Недавнее увеличение предложения также придало многим покупателям уверенность, необходимую для выхода на рынок и совершения давно запланированных сделок».

Джей Месингер, генеральный директор и президент Mesinger Jet Sales, указывает на причины для сомнений. Он приветствует «более сбалансированный рынок», который позволит продавцам проявлять больше должной осмотрительности, но не уверен, что отрасль сможет предсказать спад, пока не станет слишком поздно. «Хотя мы все еще наблюдаем спрос при такой нехватке предложения, мы на самом деле не знаем, так ли он велик, как раньше», — говорит он. «Мне кажется, что сегодня покупателей меньше, и мы, как отрасль, можем пока этого не замечать».

## Несмотря на ослабление экономики, трафик все еще намного опережает 2019 год

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, активность деловой авиации по-прежнему намного опережает допандемийный уровень, несмотря на ослабление экономики, при этом падение грузовых перевозок подчеркивает это снижение. Медленные темпы восстановления регулярных авиакомпаний почти наверняка поддерживают динамику спроса на бизнес-джеты.

За 17 дней октября глобальная активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов была на 1% ниже, чем в октябре прошлого года, и на 10% выше, чем в октябре 2019 года до пандемии. Что касается бизнес-джетов, то количество рейсов в этом месяце снизилось на 3% по сравнению с прошлым годом, хотя все еще на 15% больше по сравнению с октябрём 2019 года.

Регулярные авиакомпании летают на 9% больше, чем в октябре прошлого года, однако их трафик на 22% ниже, чем три года назад. Количество рейсов ведущих мировых авиакомпаний (Southwest Airlines, American Airlines, Ryanair, Delta Airlines и United Airlines) в этом месяце на 16% выше, чем в прошлом году, и на 1% меньше, чем три года назад. Объем грузовых перевозок снизился по сравнению с последними тремя годами: на 10% ниже прошлогоднего, на 7% ниже уровня 2020 года и на 8% ниже уровня 2019 года.

### Северная Америка

Полеты бизнес-джетов в Северной Америке восстанавливаются после первоначального удара из-за урагана «Ян», активность сейчас находится в пределах 1% от октября прошлого года, и на 15% больше, чем в октябре 2019 года. На 41-й неделе, закончившейся 16 октября, трафик увеличился на 4% по сравнению с предыдущей неделей, а за последние четыре недели

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	1,143,151	72%	8.9%	72.9%	-22.3%
Business Aviation	260,094	16%	-1.2%	33.3%	10.3%
Other	139,967	9%	24.4%	98.7%	22.2%
Cargo	49,074	3%	-9.1%	-7.2%	-8.1%
Grand Total	1,592,286	100%	7.6%	62.5%	-15.1%

Глобальная активность самолетов в октябре 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

Aircraft Segments	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
Light Jet	36,721	3,314	-5.2%	31.7%	13.4%
Super Midsize Jet	30,992	2,172	1.1%	48.2%	24.4%
Heavy Jet	17,920	1,983	-2.0%	54.7%	1.5%
Super Light Jet	14,441	1,061	2.2%	51.0%	14.1%
Midsize Jet	13,726	1,351	-8.2%	31.6%	3.2%
Ultra Long Range Jet	9,940	1,620	16.4%	99.1%	32.9%
Very Light Jet	7,506	991	8.9%	40.2%	32.5%
Entry Level Jet	4,330	557	-3.9%	20.9%	2.7%
Airliner/Bizliner(Jet)	62	18	-4.6%	51.2%	-25.3%
Grand Total	135,638	12,903	-0.8%	43.8%	14.6%

Северная Америка, сегменты бизнес-джетов, октябрь 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

активность на 1% выше аналогичного периода прошлого года.

Трафик по сегментам самолетов неоднозначен, наиболее загружены легкие бизнес-джеты, хотя их активность снизилась на 5% по сравнению с октябрём прошлого года. Наибольшее снижение по сравнению с прошлым годом наблюдается в сегменте самолетов среднего размера: объем полетов снизился на 8%, хотя на 3% больше, чем три года назад. Сверхдальние джеты продолжают демонстрировать наибольший рост по сравнению с октябрём до пандемии, активность на 33% выше, чем три года назад, и на 16% выше относительно прошлого года.

Частные летные отделы стимулируют спрос в октябре по всему региону: активность выросла на 13% по сравнению с прошлым годом, и на 23% больше, чем три года назад. По сравнению с прошлым годом спрос на долевые программы, управление воздушными судами и чартеры снизился.

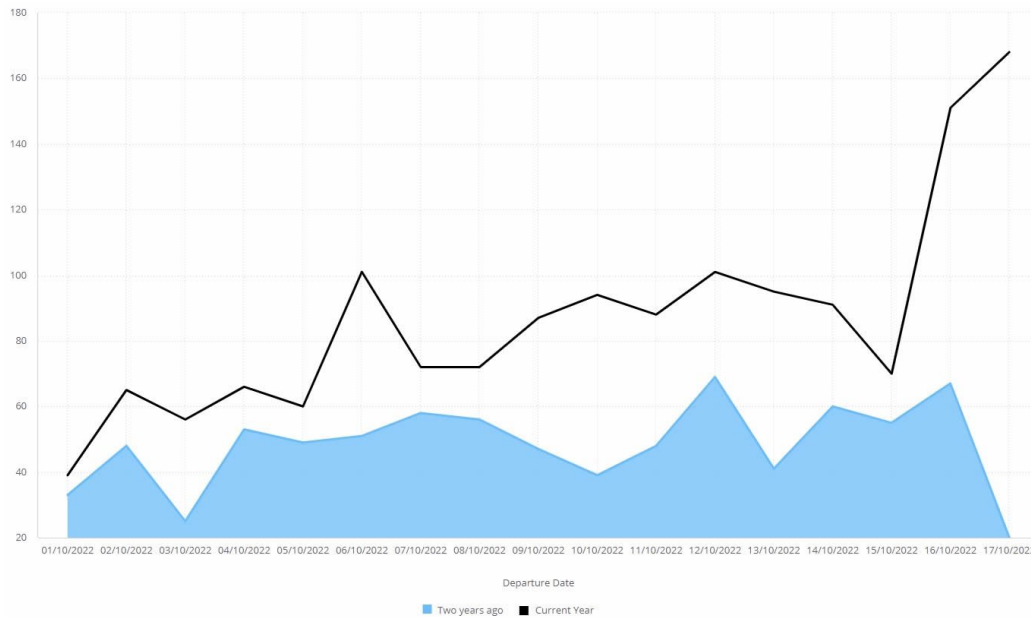
Чартерные парки показали самый большой спад в Северной Америке, количество рейсов сократилось на 20% по сравнению с прошлым годом, хотя на 20% больше, чем три года назад. На 41-й неделе чартерные рейсы в регионе сократились на 17% по сравнению с прошлым годом, а за последние четыре недели – на 18%. В этом месяце легкие бизнес-джеты явля-



ются самыми загруженными самолетами в чартерных парках, активность на 39% выше, чем три года назад, хотя на 16% ниже относительно прошлого года. Тяжелые джеты демонстрируют наибольшее снижение в годовом исчислении: падение на 33% и на 2% меньше относительно 2019 года.

В основных популярных местах бизнес-авиации наблюдается снижение количества вылетов чартерных рейсов, в Тетерборо и Ван-Найс снижение трафика в годовом исчислении, а также снижение по сравнению с 2019 г. Во Флориде и Калифорнии активность упала на 22% по сравнению с прошлым годом, хотя оба штата выше уровня октября 2019 года. В Нью-Джерси наблюдается спад спроса, количество вылетов снизилось на 31% по сравнению с прошлым годом, и на 14% меньше, чем три года назад.

В аэропортах рядом с выставкой NBAА-ВАСЕ, проходящей на этой неделе, наблю-



Прибытие бизнес-джетов в аэропорты Орlando на NBAА – ВАСЕ с 1 по 17 октября 2022 г. по сравнению с 2020 г., когда не проводилось мероприятий

дается большой приток бизнес-джетов. В период с 1 по 15 октября в аэропорты KORL, KISM, KMCO и KSFB ежедневно прибывало в среднем 77 бизнес-джетов. За два дня до конференции это количество подскочило на 106%, в среднем по 159 рейсов в день. По сравнению с мероприятием 2019 года в Лас-Вегасе (KLAS, KVGT, KHND) общее количество прибытий бизнес-джетов за 7 дней до мероприятия снизилось на 29%.

## Европа

Трафик бизнес-джетов в Европе продолжает отставать от прошлого года, количество рейсов в октябре сократилось на 15% по сравнению с прошлым годом, хотя и выросло на 9% по сравнению с тем, что было три года назад. За последние четыре недели активность упала на 13% по сравнению с прошлым годом, но на 41-й неделе трафик восстановился на 1% по сравнению с предыдущей неделей.

Departure State	Departures PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
Florida	2,700	-21.8%	7.9%	31.9%
California	2,364	-21.8%	5.7%	9.9%
Texas	1,302	-16.3%	41.4%	19.1%
New Jersey	929	-31.2%	28.1%	-14.1%
New York	806	-27.1%	7.3%	11.0%
Pennsylvania	659	-18.2%	40.8%	25.0%
Illinois	655	-20.2%	36.2%	13.1%
Colorado	654	-14.7%	2.2%	63.9%
Michigan	589	-12.9%	31.8%	28.3%
North Carolina	587	-24.5%	44.9%	32.2%
Nevada	573	-20.3%	63.2%	56.6%
Tennessee	573	-13.4%	70.0%	21.9%
Ohio	572	-20.3%	37.8%	15.8%
Georgia	547	-20.5%	13.7%	10.7%
Arizona	519	-21.0%	8.4%	43.8%
Grand Total	20,601	-20.3%	23.8%	20.4%

Чартерные рейсы по штатам Северной Америки, октябрь 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

В этом месяце у чартерных операторов и у компаний по управлению воздушными судами наблюдается самое большое замедление. Частные летные отделы и долевыми программы демонстрируют огромный прирост по сравнению с тем, что было три года назад, на 70% и 41% соответственно относительно прошлого года. Наибольшее падение активности происходит в большинстве горячих точек региона. Во Франции и Испании наблюдается двузначное снижение по сравнению с прошлым годом, в Германии – на 1% по сравнению с предыдущим годом, в Великобритании и Италии – однозначное снижение по сравнению с прошлым годом.

### Остальной мир

За пределами Северной Америки и Европы активность бизнес-джетов на 15% выше, чем в прошлом году, и на 52% больше, чем три года назад. В период с 1 по 17 октября было выполнено чуть более 11 000 рейсов, 16% из которых пришлось на Бразилию. Трафик в Бразилии сократился на 2% по сравнению с прошлым годом, но на 57% больше, чем три года назад.

Австралия, второй по загруженности рынок, демонстрирует рост активности на 76% по сравнению с про-

шлым годом, что на 68% больше, чем три года назад. В аэропортах Сан-Паулу-Конгоньяс и Аль-Мактум в этом месяце наблюдается снижение по сравнению с прошлым годом, хотя они оба значительно выросли по сравнению с тремя годами ранее.

В этом году в Международном аэропорту имени Короля Халида (Эр-Рияд, Саудовская Аравия) было на 20% больше активности по сравнению с прошлым годом, хотя на 8% меньше, чем три года назад. Селектар находится на подъеме, активность в этом месяце увеличилась более чем в 4 раза по сравнению с прошлым годом. Тяжелые бизнес-джеты являются самым загруженным сегментом самолетов в остальном мире, за ними следуют сверхдальние джеты. Бизнес-лайнеры – единственный сегмент, который все еще отстает от допандемийной активности: он снизился на 8%, хотя на 7% больше, чем в прошлом году.

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
France	4,257	15.2%	-14.5%	41.1%	3.2%
United Kingdom	4,058	14.5%	-8.1%	73.1%	13.4%
Germany	3,399	12.1%	-13.8%	6.0%	-1.1%
Italy	2,963	10.6%	-6.2%	35.2%	33.2%
Spain	2,329	8.3%	-21.1%	65.4%	13.7%
Switzerland	1,702	6.1%	-18.7%	31.4%	12.3%
Turkey	1,236	4.4%	-8.0%	1.3%	61.8%
Austria	764	2.7%	-17.8%	1.6%	-6.5%
Sweden	698	2.5%	10.8%	95.0%	48.8%
Netherlands	692	2.5%	-4.7%	97.7%	34.1%
Greece	666	2.4%	-9.1%	-8.1%	29.6%
Portugal	524	1.9%	-3.7%	36.1%	49.7%
Belgium	467	1.7%	-17.3%	13.3%	-2.9%
Russia	435	1.6%	-73.3%	-64.5%	-62.9%
Poland	427	1.5%	31.4%	20.6%	55.3%
Grand Total	28,048	100.0%	-15.4%	25.9%	8.7%

Тенденции активности бизнес-джетов по европейским странам в октябре 2022 года





## HondaJet Elite II получит больше дальности и автоматики

Honda Aircraft представила обновления для HondaJet: увеличенную дальность полета, новый дизайн салона, тормозные интерцепторы и функцию стабилизации захода на посадку. Поставки модернизированного самолета, получившего название HondaJet Elite II, ожидаются в конце этого года после сертификации FAA, которая должна завершиться ближайше несколько недель.

В первой половине следующего года компания также добавит систему автоматической тяги, а во второй половине — систему автоматической посадки Garmin Autoland.

Дальность нового Elite II в соответствии с NBAA IFR составляет 1547 морских миль (четыре пассажира, 100 морских миль запаса), что на 110 морских миль больше, чем у Elite S. По словам вице-президента по продажам Honda Aircraft Пита Криглера, чтобы разместить дополнительное топливо, максимальная масса была увеличена на 200 фунтов, до 11100 фунтов, без существенного изменения веса пустого.

Другие обновления включают в себя новую систему тормозных интерцепторов, которые оптимизируют взлетно-посадочные характеристики при новой максимальной массе. По данным Honda Aircraft, стабилизированный заход на посадку «помогает пилоту с помощью звуковых и визуальных предупреждений поддерживать стабильное состояние самолета при заходе на посадку».

Покупатели также смогут выбрать новую схему окраски фюзеляжа «черный собо́ль», а также интерьер салона в стилях «оникс» и «сталь». Вариант с ониксом включает в себя «богатую и теплую нейтральную бежевую тему салона с акцентами на дереве средних

тонов», а сталь — «современную светло-серую тему с высококонтрастными мраморными акцентами».

Другие изменения интерьера включают в себя новое половое покрытие в проходе из твердой древесины в виде елочки и дощатого узора, новую акустическую обработку всего салона для снижения шума, поворотные кресла, чехлы кресел пилотов из овечьей кожи и дополнительные три дюйма пространства для ног в кабине экипажа.

Система освещения также получила модернизацию: многоцветные светодиоды внутри салона и ночная мягкая подсветка цвета индиго, наземная подсветка главной входной двери, а также интегрированное наружное освещение.

С добавлением системы автоматической тяги и технологии Autoland от Garmin, HondaJet станет первым новым двухдвигательным самолетом, предлагаю-

щим возможность полностью автоматической аварийной посадки в случае потери пилотом дееспособности без какого-либо вмешательства человека.

Цена Elite II составляет \$6,95 млн, и, по словам Криглера, переход производства с Elite S на конфигурацию II «происходит прямо сейчас». В настоящее время Honda Aircraft не предлагает обновление конфигурации Elite S до Elite II.

Между тем, после представления более крупного концептуального самолета HondaJet 2600 на прошлогодней выставке NBAA-BACE компания оценила результаты опроса, проведенного на выставке. «Мы получили огромное количество положительных отзывов», — сказал президент и главный исполнительный директор Honda Aircraft Хидето Ямасаки. «Мы продолжаем добиваться захватывающих успехов в этом самолете и планируем поделиться более подробной информацией в начале следующего года».



## Экономические риски увеличились

Рост процентных ставок и усиление экономической неопределенности не испортят краткосрочные перспективы бизнес-авиации, считает директор по маркетингу Global Jet Capital Эндрю Фаррант.

«В настоящее время мы внимательно следим за общей макроэкономической обстановкой на предмет любых сбоев или ослаблений», — сказал он. «Несмотря на это, рынок бизнес-джетов в настоящее время находится в сильной позиции — кратковременные минимумы, портфели заказов у производителей больше, чем в среднем за последнее десятилетие, а глобаль-

ный трафик находится на рекордно высоком уровне. Кроме того, для новой группы пользователей Covid-19 выдвинул на первый план ценность бизнес-авиации — безопасность, гибкость и производительность. Эти факторы, наряду с дисциплинированными темпами производства у производителей, делают отрасль устойчивой к любым событиям, включая рецессию», — утверждает Фаррант.

Впрочем, Эндрю Фаррант отметил, что в нынешних условиях экономика чрезвычайно динамична, однако экономические риски увеличились, и в настоящее

время вероятность замедления роста или даже сокращения выше. Риски включают постоянную инфляцию, которая может потребовать дополнительного ужесточения денежно-кредитной политики, перебои в цепочке поставок, перебои в добыче нефти и газа из-за специальной военной операции на Украине и замедление экономики Китая.

Несмотря на то, что в первом квартале существовали риски для экономического роста, рыночный обзор компании за второй квартал по-прежнему отражал уверенность большинства экономистов в том, что сильный рост продолжится. «В экономике есть и положительные элементы, такие как сильные рынки труда в большинстве развитых стран», — сказал он. «Общая экономическая ситуация остается динамичной, и будущее никоим образом не определено. Хотя экономические прогнозы стали менее оптимистичными, мы ожидаем, что по мере решения текущих проблем в течение следующих нескольких кварталов экономическая ситуация продолжит меняться».

По словам Фарранта, в отрасли продолжают появляться новые участники, и есть много способов, которыми новые пользователи входят в отрасль, например, чартерные или карточные программы, долевое владение или полное владение самолетом. Вступая в полное владение самолетами, новые пользователи в США исторически приобретали подержанные бизнес-джеты, поскольку их более низкая цена делала их более легкой точкой входа.

«Основываясь на разговорах с нашими источниками в отрасли, а также на наших собственных внутренних данных, эта динамика была нарушена в течение последних 12–18 месяцев, поскольку низкий уровень запасов подержанных самолетов вынудил многих — но не всех — новичков покупать новые самолеты. Может





трудно назвать конкретные цифры, но это общие тенденции, которые мы наблюдаем. Мы ожидаем, что по мере нормализации рынков исторические тенденции вновь проявятся».

Производители работают с перебоями в цепочках поставок из-за Covid-19, а также из-за того, что сырье из Восточной Европы становится недоступным. Во время последних звонков инвесторам во втором квартале некоторые производители даже сообщили, что они не могут дать прогноза поставок на 2022 год из-за этих проблем с цепочкой поставок.

«При этом мы ожидаем, что производители продолжат работать над решением этих проблем», — сказал он. «Производители активно управляют своими цепочками поставок, например, нанимая аналитиков материалов для лучшего управления поставщиками. Мы уже наблюдаем небольшое увеличение поставок в этом году по сравнению с прошлым годом несмотря на то, что не достигли прогноза, и в будущем ожидается устойчивый постепенный рост».

По словам Фарранта, производители бизнес-джетов соблюдают производственную дисциплину более десяти лет. В преддверии мирового финансового кри-

зиса 2008 года высокие уровни производства превысили спрос, поскольку экономика в целом вступила в рецессию.

«Производители бизнес-джетов извлекли уроки из тех лет и теперь демонстрируют гораздо более дисциплинированный подход к производству и поставкам», — сказал он. «Чтобы поддерживать дисциплину, они теперь активно реагируют на рыночные условия, увеличивая производство, когда спрос высок, и сокращая производство, когда спрос падает. По этой причине мы ожидаем, что спрос и предложение останутся близкими к равновесию в будущем».



## Прогноз Honeywell показывает сильный рост бизнес-авиации

В 31-м ежегодном обзоре Global Business Aviation Outlook компании Honeywell прогнозируется, что в период с 2023 по 2032 гг. будет поставлено до 8500 новых бизнес-джетов на сумму \$274 млрд, что на 15% больше как по поставкам, так и по стоимости по сравнению с аналогичным 10-летним прогнозом прошлого года.

В этом году опрошенные операторы сообщили о планах покупки новых самолетов на уровне 2019 года, при этом темпы пополнения флота удвоились по сравнению с прошлогодними намерениями. Отзывы респондентов в опросе этого года совпадают с отраслевыми отчетами о загрузке производственных линий бизнес-джетов на следующие несколько лет.

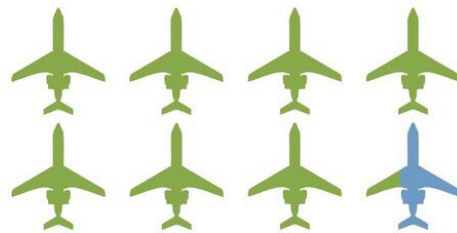
«Отрасль бизнес-авиации получает большую выгоду от волны новых пользователей и покупателей, отчасти из-за изменения привычек, вызванных пандемией COVID-19», — сказал Хит Патрик, президент Honeywell Aerospace по послепродажному рынку в Северной и Южной Америке. «Ожидается, что к 2023 году сектор бизнес-авиации восстановится до уровня поставок и расходов 2019 года, что произойдет намного раньше, чем предполагалось ранее. Спрос на новые бизнес-джеты остается таким же высоким, каким мы его видели с 2015 года, и мы ожидаем высокого уровня спроса и расходов на новые самолеты еще в течение нескольких лет».

Основные результаты исследования Honeywell Global Business Aviation Outlook 2022 включают:

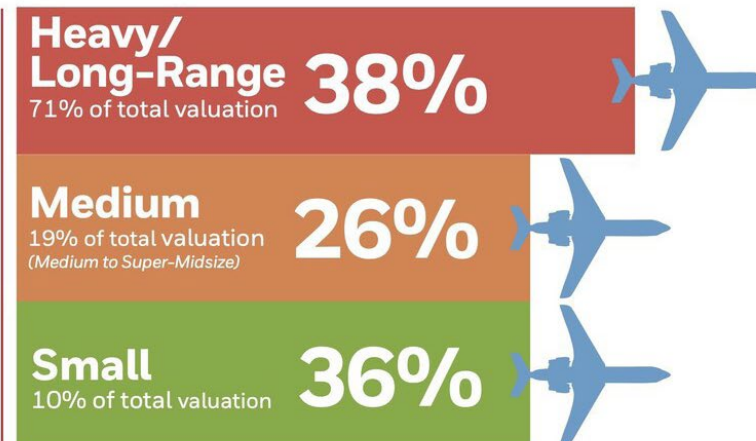
- Ожидается, что поставки новых бизнес-джетов в 2023 году будут на 17% выше, чем в 2022 году. Ожидается, что расходы вырастут на 20%.
- Пятилетние планы покупок новых бизнес-джетов на три процентных пункта выше по сравнению с прошлогодним опросом; это позволит достичь уровня 2019 года и эквивалентно 17% текущего флота.
- Пополнение флота увеличивается второй год подряд, удвоив темпы 2021 года и превысив 2% парка.
- Прогнозируется, что в течение следующего десятилетия поставки новых самолетов и расходы будут расти в среднем на 2% в год, что соответствует ожидаемому глобальному долгосрочному экономическому росту.
- Треть опрошенных ожидают, что в 2023 г. они будут летать больше, чем в 2022 г.; 64% планируют летать как минимум столько же, и только 4% планируют летать меньше.
- Ожидается, что в ближайшие пять лет на большие дальнемагистральные самолеты будет приходиться



### AIRCRAFT DELIVERIES



### PURCHASE PLANS BY AIRCRAFT CLASS





ся более 70% всех расходов на новые бизнес-джеты.

- Всего 2% опрошенных эксплуатантов планируют утилизировать самолет без замены, что вдвое меньше, чем в 2021 году.
- Пятилетние планы покупок подержанных бизнес-джетов остаются высокими: они составляют 28% текущего парка и соответствуют результатам прошлого года. Высокий спрос на подержанные самолеты будет продолжать оказывать давление на и без того небольшой запас самолетов выставленных на продажу.

### **Новые пользователи деловой и частной авиации**

Отрасль бизнес-авиации извлекает выгоду от волн новых пользователей и покупателей частной авиации, что, вероятно, связано с COVID-19. Иногда в 2022 году количество рейсов достигало уровня, невиданного с 2007 года, который был самым загруженным годом для деловой авиации. Обеспокоенность по поводу воздействия патогенных микроорганизмов и сокращение услуг авиакомпаний премиум-класса способствовали недавнему росту деловой и частной авиации. В опросе Honeywell 2022 года приняли участие владельцы деловых самолетов, впервые совершившие покупки с 2020 года, и операторы, которые привлекают новых пользователей частной авиации.

- Почти 74% опрошенных новых пользователей частной авиации ожидают, что в 2023 году объем их полетов останется на том же уровне, что и в 2022 году, что на 10% выше среднего показателя по всему парку. Только 4% планируют меньше летать в 2023 году.
- Почти 85% новых клиентов летает в Америке.

В Северной и Южной Америке 80% новых покупателей летают в Соединенных Штатах; остальные в основном из Бразилии.

- Турбовинтовые самолеты бизнес-класса и легкие бизнес-джеты составляют по 35% парка этих новых пользователей, за ними следуют средние самолеты (18%) и большие дальнемагистральные самолеты.

### **Устойчивое развитие в деловой авиации**

Компания Honeywell стремится к 2035 году достичь нулевого уровня выбросов углерода в своих операциях и объектах, а также обеспечить экологичность авиации с помощью широкого спектра готовых решений, которые предоставят отрасли более устойчивое будущее. В опросе этого года есть специальный раздел, посвященный текущим и будущим планам операторов по сокращению своего углеродного следа во время работы.

- Половина опрошенных в этом году операторов сообщают, что в настоящее время применяют по крайней мере один метод сокращения своего углеродного следа, что на 30% выше, чем в прошлогоднем опросе.
- Наиболее часто упоминаемый текущий метод сокращения углеродного следа — это «меньше количество рейсов или более низкая скорость частных самолетов» (20%), за которым следует «увеличение пассажироместимости» (17%).
- Экологически чистое авиационное топливо (SAF) является третьим наиболее упоминаемым современным методом сокращения углеродного следа (14%); однако операторы ссылаются на проблемы с доступностью SAF.
- Более 60% операторов планируют либо внедрить,

либо усовершенствовать методы для более экологически чистых операций в будущем, а 37% называют SAF наиболее распространенным способом достижения этой цели.

- Остальным 40% участникам опроса задали вопрос о том, что заставит их применять какие-либо методы для обеспечения устойчивого развития в будущем, и 57% этих операторов указали на экономические стимулы, такие как налоговые льготы или экономия эксплуатационных расходов.

### **Влияние на бизнес-решения**

Global Business Aviation Outlook отражает текущие проблемы эксплуатантов и определяет тенденции более длительного цикла, которые Honeywell использует в своем собственном процессе принятия решений о продуктах.

### **Методология**

Методология прогнозирования Honeywell основана на нескольких источниках, включая макроэкономический анализ, планы производителей по производству и развитию, а также экспертные заключения лидеров аэрокосмической отрасли. Honeywell также использует информацию, собранную в ходе опросов, проведенных в ходе цикла прогнозирования со 152 операторами бизнес-джетов по всему миру, за исключением долевых операторов. Выборка опроса репрезентативна для всей отрасли с точки зрения географии, деятельности и состава парка. Этот комплексный подход позволяет Honeywell получать уникальную информацию о настроениях, предпочтениях и опасениях операторов, а также дает значительное представление о потребностях и возможностях в области разработки продуктов.

## Самолет недели

Оператор/владелец: ***Fly Jet KZ***

Тип: ***Embraer Legacy 600***

Год выпуска: ***2010 г.***

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



Фото: Дмитрий Петроченко