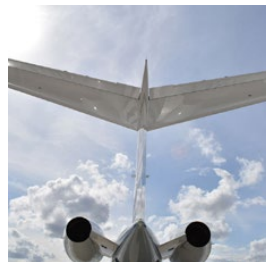




Первый месяц 2023 года начался с высокого спроса на частные бизнес-джеты в Европейском регионе и других частях мира. К концу четвертого квартала 2022 года европейские операторы деловых самолетов совершили более 600 000 рейсов в различные пункты назначения по всему миру, что сделало этот год одним из самых загруженных по трафику за последние три года. Растущий спрос на частные полеты указывает на многообещающее будущее в этом сегменте авиации в текущем году. Подробнее читайте в этом номере.

Также в этом выпуске руководители ALTEA Жан Семирамот и Робин Данлоп делятся своими личными ретроспективными взглядами на отрасль деловой авиации в 2022 году — времени, когда наблюдался беспрецедентный спрос на подержанные самолеты, — и заглядывают в 2023 год, чтобы увидеть, какие инновации можно ожидать с точки зрения самолетов, дизайна и опыта пассажиров. Как и многие профессионалы, ALTEA прогнозирует, что по итогам 2022 года сделок с подержанными бизнес-джетами будет примерно на 15-20% меньше, чем в 2021 году. Является ли это результатом низкого уровня запасов? Или, скорее, это результат меньшего спроса — и, следовательно, еще один показатель того, что рынок начал меняться во второй половине прошлого года? Вероятно, и то, и другое.

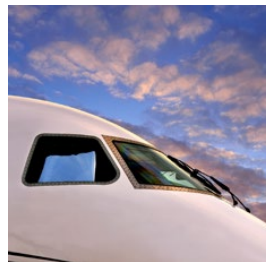
Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 5-й неделе 2023 года, с 31 января по 5 февраля, бизнес-джеты во всем мире выполнили 60719 рейсов, что на 5% меньше, чем на 4-й неделе, и на 1% меньше, чем в те же даты 2022 года. Глобальная тенденция за последние 4 недели остается неизменной по сравнению с прошлым годом. Трафик коммерческих бизнес-джетов, включая Part 135 и Part 91K, на 5-й неделе заметно снизился, на 10% по сравнению с теми же датами 2022 года, и на 7% ниже за последние 4 недели относительно прошлого года. В более широком контексте в течение января 2023 года активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов выросла на 14% по сравнению с январем 2019 года.



В феврале наблюдается резкое снижение трафика

WINGX: В Европе тенденции не обнадеживают, где на чартерном рынке сейчас наблюдается двузначное падение. Рынок США все еще более или менее сохраняет свои позиции, несмотря на разнонаправленность по географическому признаку

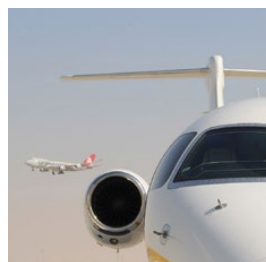
стр. 22



Перспективы рынка подержанных бизнес-джетов

Брокерская и консалтинговая компания ALTEA очень хорошо знает отрасль бизнес-авиации. Здесь работают те, кто имеет свежее мышление, подкрепленное опытом управления активами, покупками и продажами, финансовыми решениями и разработкой дизайна

стр. 24



Деловая авиация может быть устойчивой в 2023

Первый месяц 2023 года начался с высокого спроса на частные бизнес-джеты в Европейском регионе и других частях мира. К концу четвертого квартала 2022 года европейские операторы деловых самолетов совершили более 600000 рейсов, что сделало этот год одним из самых загруженных по трафику за последние три года

стр. 26



Платежи: возможность выбора и скорость?

Патрик Люси, руководитель отдела по работе с клиентами региона EMEA в Avinode Group, делится своим мнением о том, как новые и альтернативные платежные решения приносят пользу компаниям в непростые времена

стр. 28

Парк Pilatus PC-12NGX налетал 100 000 часов

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft отметил важную веху в программе PC-12NGX – 100.000 летных часов. Pilatus Aircraft поставил заказчику первые турбовинтовые PC-12 NGX в мае 2020 года. Сейчас компания готовится к передаче клиенту 200-го PC-12NGX.

Напомним, что в рамках NBAА 2019 состоялась официальная премьера абсолютно нового Pilatus PC-12 NGX. В первую очередь на самолете модернизировали двигатель: установили систему FADEC с автоматом тяги, а сам двигатель стал мощнее на 5%, что увеличило максимальную скорость и скороподъемность самолета, а также сократило взлетную дистанцию. Двигатель получил новый режим работы – Low Speed Prop, который позволяет за

счет небольшого снижения оборотов на эшелоне значительно уменьшить шум двигателя в салоне. Изменения коснулись и топливной системы, теперь топливо, прежде чем попасть в двигатель, обогревается маслом от двигателя и самолету больше не нужны топливные присадки.

Огромное количество новшеств коснулись и авионики. Также на самолете полностью переосмыслили дизайн салона: концептуально салон стал похож на PC-24. Еще одно преимущество данной модификации – снижение эксплуатационных расходов. С новым PC-12NGX интервалы планового технического обслуживания были увеличены до 600 летных часов, а межремонтный период – с 4000 до 5000 часов.



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



Джет Порт

Иорданская Arab Wings получила разрешение на выполнение операции санитарной авиации

Иорданская чартерная и управляющая компания бизнес-авиации Arab Wings недавно получила сертификат и разрешение от Комиссии по регулированию гражданской авиации Иордании на выполнение рейсов санитарной авиации.

«Это разрешение позволит Arab Wings перевозить пациентов и их семьи в Иорданию из любой страны региона и Европы на борту частных самолетов со специально обученным и опытным персоналом санитарной авиации для сопровождения пациентов на протяжении всего путешествия», — говорится в сообщении.

В прошлом году генеральный директор Arab Wings Ахмад Абу Газале сообщил изданию AIN, что заинтересованные лица, действующие параллельно с авиационным бизнесом, привлекли \$350 млн для строительства медицинского центра Abdali

Hospital, который открылся в 2019 году, и служит центром инициативы Arab Wings по медицинской эвакуации и медицинскому туризму.

International Wings Group, владелец Arab Wings, заявила, что может предоставить «соответствующий самолет для медицинской эвакуации» минимум через четыре часа после запроса. «Каждый самолет может быть преобразован в мини-отделение интенсивной терапии, которое занимается базовым и расширенным жизнеобеспечением и пациентами в критическом состоянии», — говорится в сообщении. «Все пациенты проходят предполетный медицинский осмотр, чтобы убедиться, что у нас на борту есть соответствующая медицинская бригада и оборудование для безопасной перевозки. Наш медицинский персонал работает в одном из ключевых дочерних предприятий группы — Медицинском центре Абдали».





Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

FAI Technik открывает станцию техобслуживания в берлинском аэропорту Бранденбург

Немецкий провайдер ТОиР FAI Technik расширил свое присутствие в Германии, открыв базу технического обслуживания в совершенно новом аэропорту «Вилли Брандт» Берлин-Бранденбург (BER).

В новом техцентре FAI предложит линейное и базовое техническое обслуживание всей линейки самолетов семейств Hawker HS125, Beechcraft Premier 1/1A и King Air, а также линейное техническое обслуживание до уровня 1C для моделей Gulfstream, включая G280, G450, G500, G550, G650 и G650ER.

Кроме того, будет развернута группа AOG для поддержки собственного парка, состоящего из самолетов Learjet 60, Challenger 604 и Global Express, которые регулярно работают в BER и за его пределами.

Новый объект дополнит существующий центр FAI по базовому техническому обслуживанию и модификации самолетов Learjet и Bombardier в штаб-квартире FAI в аэропорту имени Альбрехта Дюрера в Нюрнберге.

На новое предприятие FAI наймет более 90% бывших сотрудников Beechcraft Berlin Aviation (BBA) после того, как весной 2022 года BBA подала заявление о банкротстве.

Новый объект FAI, расположенный в терминале авиации общего назначения (GAT), имеет более 3400 м² ангарного пространства и еще 1300 м² мастерских, складов и офисов.



КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ЛЮБОГО ТИПА.

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



BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Cirrus приостанавливает эксплуатацию самолетов SR22 и SR22T

Компания Cirrus Aircraft приостановила эксплуатацию своих собственных самолетов SR22 и SR22T после того, как была обнаружена «проблема» с двигателями Continental Aerospace.

Эта мера распространяется только на самолеты, принадлежащие и эксплуатируемые Cirrus, но была раскрыта в электронном письме всем владельцам этих типов 8 февраля.

«Cirrus Aircraft была проинформирована Continental... о проблеме, которая затрагивает двигатели, установленные на моделях Cirrus Aircraft SR22 и SR22T», — говорится в электронном письме компании. «Хотя мы все еще работаем с Continental,

чтобы определить масштаб проблемы и конкретный диапазон серийных номеров затронутых самолетов, мы принимаем решение — из большой осторожности — приостановить все внутренние полеты компании Cirrus Aircraft на SR22 и SR22T изготовленных и получивших сертификаты летной годности с 1 июня 2021 года по 7 февраля 2023 года».

Компания не сообщила, на какое количество самолетов это повлияет, но, по данным Cirium, во всем мире может эксплуатироваться до 700 самолетов двух типов, сертифицированных в указанные сроки.

Федеральное авиационное управление заявляет, что «изучает проблему и оценивает возможные следующие шаги». «Continental активно работает с FAA в качестве стандартного протокола для ситуаций такого рода», — добавляет Cirrus. «Мы не знаем, решит ли FAA выпустить объявление по этому вопросу».

Cirrus заявляет, что продолжает без ограничений эксплуатировать все свои SR20, а также SR22 и SR22T, произведенные до 1 июня 2021 года или после 7 февраля 2023 года.

«Мы ожидаем, что в ближайшем будущем Continental выпустит сервисный бюллетень, в котором будет подробно описан конкретный ряд затронутых самолетов, основная причина проблемы и меры по ее устранению», — говорится в сообщении компании. «Бюллетень Continental Service Bulletin будет сопровождать информационное уведомление Cirrus Aircraft Service».



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Global Jet Capital выдала более \$3,5 млрд для финансирования самолетов

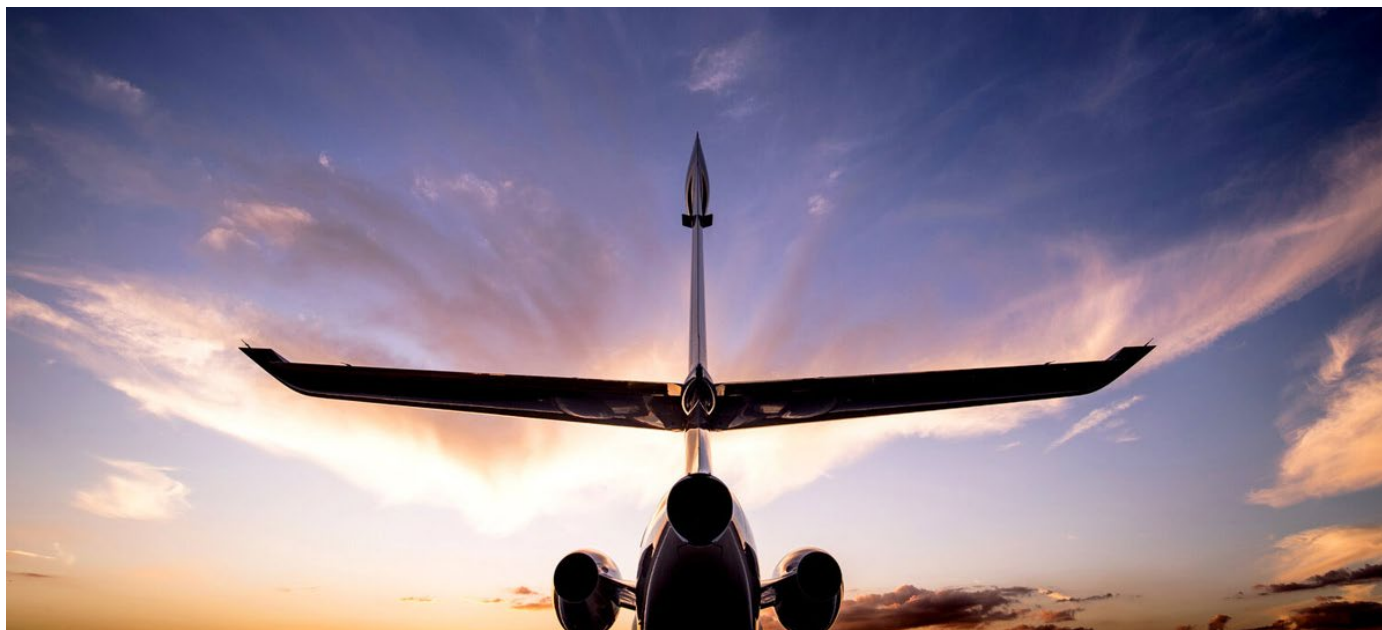
Компания Global Jet Capital, занимающаяся финансированием бизнес-джетов, объявила о предоставлении финансирования на сумму более \$3,5 млрд пользователям новых и подержанных самолетов. Основанная в 2014 году, GJC заявила, что это составляет около 200 сделок с самолетами. Ее текущий портфель оценивается в \$2 млрд.

«Финансирование деловых самолетов может быть сложным по своей сути, но мы посвятили себя поиску способов решения проблем клиентов и предоставлению уникальных решений», — сказал генеральный директор GJC Вивек Каушал. «В частности, наш продукт операционной аренды помогает клиентам минимизировать свои капиталовложения и риск, получая при этом все возможные

преимущества специализированного делового самолета».

GJC расширила свое присутствие в 2016 году, приобретя портфель бизнес-джетов GE Capital. Два года спустя компания выпустила первую ценную бумагу, обеспеченную активами (ABS), финансируемую исключительно за счет операционной аренды и кредитов бизнес-джетов. С тех пор компания выпустила ABS на общую сумму \$3,6 млрд и продолжала рост во время пандемии.

«Достижение этой вехи в \$3,5 млрд является свидетельством того, как мы построили бизнес», — сказал Каушал. «Мы стремимся понять потребности клиентов и структурировать финансовые решения для достижения их целей».



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

Jet Aviation ввела в эксплуатацию свой первый BBJ2

Jet Aviation ввела в эксплуатацию первый BBJ2. Бизнес-джет доступен для чартерных перелетов по Part 135. В пресс-службе добавили, что 17-местное воздушное судно оборудовано полноценной ванной комнатой, современной системой доступа в интернет и телефонией, а также конференц-залом и комфортабельными спальными местами.

«Салон BBJ2 – один из самых просторных среди бизнес-лайнеров. Он позволяет разместить на борту мобильный офис со всем необходимым оборудованием или роскошные апартаменты. Для частных владельцев предлагается вариант компоновки, включающий спальню с широкой кроватью, ванную комнату, личные апартаменты VIP-пассажира и салон для сопровождающих

лиц», - сказала Виктория Рейна-Даффи, директор по продажам чартерных рейсов Jet Aviation.

Тейлор Бернс, старший менеджер проекта, прокомментировал: «Мы работали над проверкой перед покупкой зарегистрированного на Бермудских островах BBJ2. Мы разработали план действий для импорта в США, а также выполнили большой объем работ для коммерческих операций Part 135 FAA. Соответствие требовало проверки более 150 директив летной годности, а также 75 модификаций. Мы также работали с нашим местным офисом FAA, чтобы проверить тип модели самолета, с которым они не были знакомы, и в конечном итоге ввели самолет в сертификат Part 135».



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

В Bell рассчитывают на сертификацию 525 Relentless в текущем году

Bell находится в завершающей стадии сертификационной программы 525 Relentless и ожидает одобрение среднего двухдвигательного вертолета к концу года, заявили руководители компании во время пресс-конференции. «Мы делаем большие успехи в сертификации. Мы намерены закончить этот процесс в текущем году», — сказал президент и главный исполнительный директор Bell Митч Снайдер.

По словам директора программы Дерек Мукхук, сертификационная работа над электродистанционной системой управления Bell 525, первой в отрасли для коммерческих вертолетов, по большей части завершена. «Остальная часть включает сертифика-

ционные летные испытания, проверку FAA и окончательные утверждения».

Производитель вертолетов еще не готов назвать стартового заказчика, но Мукхук сказал: «Сейчас мы разговариваем с несколькими заказчиками... и это отличные разговоры».

Во время месячного демонстрационного тура по США компания Bell привлекла внимание более 500 потенциальных клиентов, которые имели возможность познакомиться с Bell 525. Команда Bell провела более 50 демонстраций, чтобы показать передовые операционные возможности машины заинтересованным потенциальным клиентам.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

StandardAero приобрела Western Jet

StandardAero приобрела компанию по техническому обслуживанию бизнес-джетов Western Jet Aviation, чтобы расширить свое предложение ТОиР на западном побережье США. Новая сделка - 12-е приобретение StandardAero за семь лет.

Штаб-квартира Western Jet Aviation находится в аэропорту Ван-Найс, штат Калифорния. У компании также есть объект, расположенный в Майами-Опа-Лока, Флорида.

«Широкий спектр возможностей Western Jet Aviation по техническому обслуживанию и ремонту самолетов деловой авиации расширяет портфолио наших услуг, клиентскую базу, географический охват, чтобы способствовать постоянному росту StandardAero», — сказал Рассел Форд, председатель и главный исполнительный директор StandardAero.

Калифорнийская компания передаст StandardAero дополнительные объекты: ангар площадью 120000 кв. футов (1115 кв. м), магазин и офисные помещения. Также будут трудоустроены примерно 100 сотрудников. В StandardAero заявили, что это ее первое приобретение в новейшей истории, сделанное в целях работ на планерах и двигателях.

Компания StandardAero предлагает широкий спектр услуг по техническому обслуживанию для клиентов бизнес-авиации, включая осмотр планера, устранение неисправностей и ремонт двигателя, продажу запчастей и капитальный ремонт фюзеляжей.

В London Southend частные пилоты оплачивают сборы не выходя из самолета

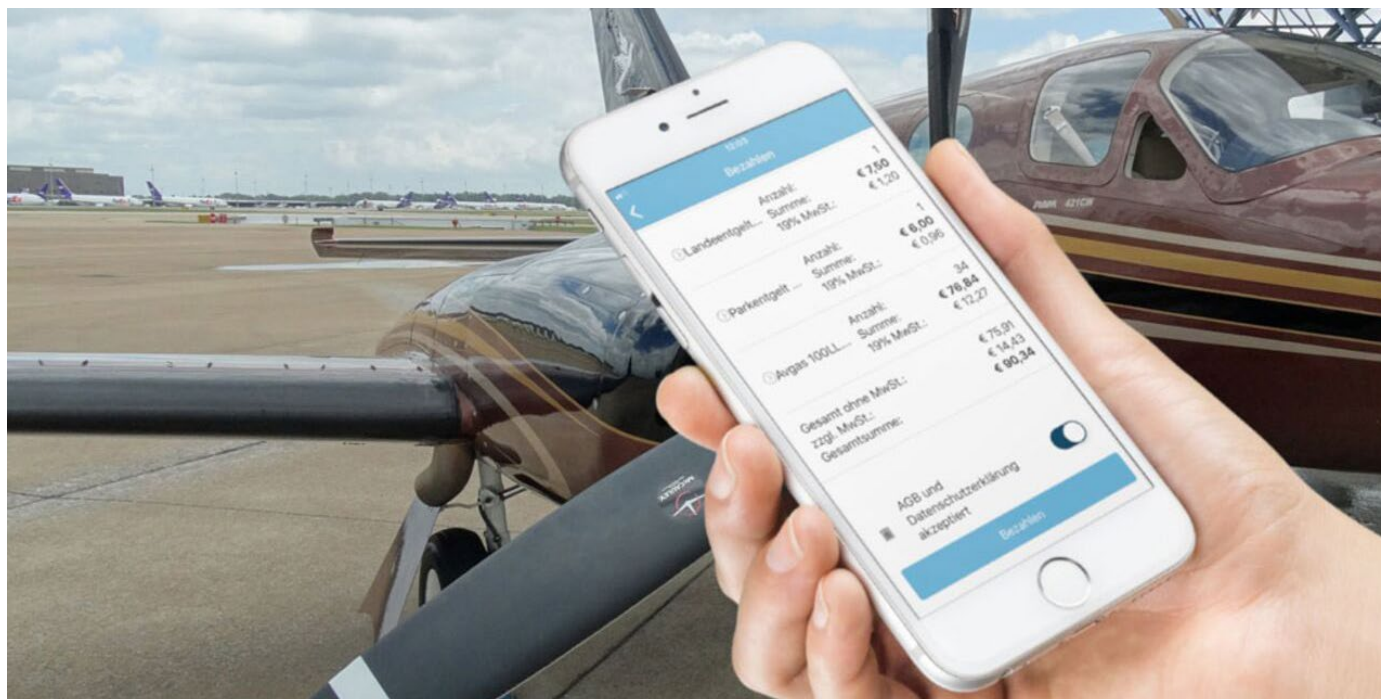
Частные пилоты, прилетающие в London Southend Airport и вылетающие из него, теперь могут совершать безналичные платежи, не выходя из кабины, с помощью нового приложения для смартфонов.

Платежное приложение «aegops» даст пилотам возможность совершать «быстрые и простые» платежи за пользование услугами аэропорта, «независимо от того, где они находятся», - сообщает пресс-служба London Southend Airport.

Пилоты могут оплачивать большинство услуг, включая тренировки, сборы за посадку, счета за топливо и многое другое, не покидая своего само-

лета. Как комментирует пресс-секретарь London Southend Airport Джулия Арчибальд, теперь пилотам не нужно приходить в офис аэропорта, чтобы заплатить, теперь они могут произвести оплату со смартфона или планшета по своему усмотрению — либо с помощью приложения aegops, либо с помощью QR-кода без дополнительной регистрации.

Введя данные о регистрации и движении своих самолетов, «aegops» затем автоматически рассчитает соответствующую плату, прежде чем предложить пилотам совершить бесконтактную оплату онлайн. Переход в онлайн формат демонстрирует стремление London Southend развиваться вместе со спросом на более быстрые и эффективные системы.



Life Flight заказала четыре Bell 407GX i

Bell Textron подписала соглашение с Life Flight Network о покупке еще четырех вертолетов Bell 407GX i. В настоящее время Life Flight Network управляет флотом из более 60-ти вертолетов, и с добавлением четырех машин станет крупнейшим медицинским оператором Bell 407GX i в США.

Life Flight Network — крупнейшая в стране некоммерческая авиационная медицинская транспортная служба с 27 базами вертолетов и 10 базами самолетов в США. На протяжении более 44 лет Life Flight Network оказывает помощь на уровне отделения интенсивной терапии пациентам, нуждающимся в неотложной медицинской помощи, поддерживая больницы, службу неотложной помощи, местную полицию, пожарные части и службы экстренного реагирования, чтобы помочь пациентам получить помощь высочайшего качества.

«В прошлом году Life Flight Network объявила о заказе 12 вертолетов Bell 407GX i, первые два из которых уже прибыли. Мы с гордостью сообщаем о соглашении о покупке четырех дополнительных вертолетов», — сказал Бен Клейтон, генеральный директор Life Flight Network. «Bell 407GX i с возможностями IFR позволяет Life Flight Network повысить производительность и безопасность операций, чтобы лучше обслуживать наши сельские районы воздушным медицинским транспортом».

Модернизированный вертолет американский производитель анонсировал осенью 2018 года. Bell 407GX i получил новую авионику, модернизированный двигатель и новые эксклюзивные варианты интерьера.

Hill Helicopters: двигатель GT50 будет стоить \$100 тыс

Генеральный директор Hill Helicopters Джейсон Хилл утверждает, что его компания сможет построить газотурбинный двигатель GT50, который будет стоить в производстве менее чем \$100 тысяч.

Как сообщает AIN, он назвал доступные двигатели «необоснованно дорогими», не оставив его компании «иного выбора», кроме как «думать шире» для своего вертолета HX50.

Так как GT50 ведет свое происхождение от промышленного двигателя, чтобы обеспечить «низкий риск разработки», конструкция для вертолета была изменена. В Hill Helicopters заменили трехкамерную камеру сгорания кольцевой камерой сгорания, чтобы увеличить размер блока и уменьшить вес. Также была заменена двухступенчатая

турбина на одноступенчатую версию с немного более высокой нагрузкой, и оптимизирована система дополнительной подачи воздуха для улучшения охлаждения.

По словам Джейсона Хилла, его команда начала с целевых показателей вертолета, включая способность перевозить пять пассажиров весом 210 фунтов (95 кг) и их багаж, летать в течение трех часов и зависать над землей на высоте 10 000 футов над уровнем моря при ISA +15. «Это задает параметры двигателя», — сказал Хилл, добавив, что он нацелен на то, чтобы GT50 выдавал максимальную непрерывную мощность 400 л.с., 440 л.с. в течение пяти минут и 500 л.с. в течение 30 секунд. По его словам, эта мощность обеспечивает достаточный запас, чтобы избавить пилотов от неприятностей.



Argus: в 2022 рост трафика в Северной Америке замедлился

Согласно отчету Argus International по итогам 2022 года, объем полетов деловых самолетов в Северной Америке в прошлом году вырос на 5,1% по сравнению с 2021 годом, но в течение последних трех кварталов 2022 года трафик оставался в основном неизменным.

«Мы начали 2022 год, пожалуй, с самой сильной позиции, которую когда-либо занимала бизнес-авиация, но закончили с одними из первых потерь активности с тех пор, как пандемия начала ослаблять контроль над авиаперевозками», — говорится в «Обзоре деловой авиации Северной Америки за 2022 год».

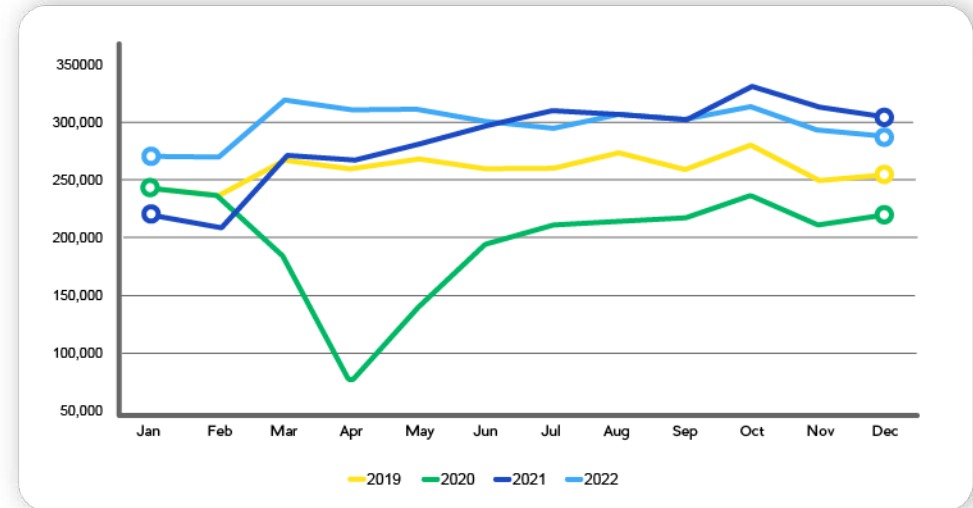
В первом квартале 2022 года трафик продолжил рост, увеличившись на 23,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Но в совокупности за последние девять месяцев года рост составил всего 0,4% по сравнению с тем же периодом 2021 года. Это все еще намного выше допандемийного уровня, на 15,2% больше, чем в 2019 году. В то время как в 2022 году активность выросла на однозначные цифры, налет увеличился на 10,6% по сравнению с 2021 годом.

В 2022 году объем перевозок на бизнес-джетах с большим салоном увеличился по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 11,4%. За ними следуют самолеты среднего размера — +5,2%, легкие джеты — +4,6% и турбовинтовые самолеты — +2,3%.

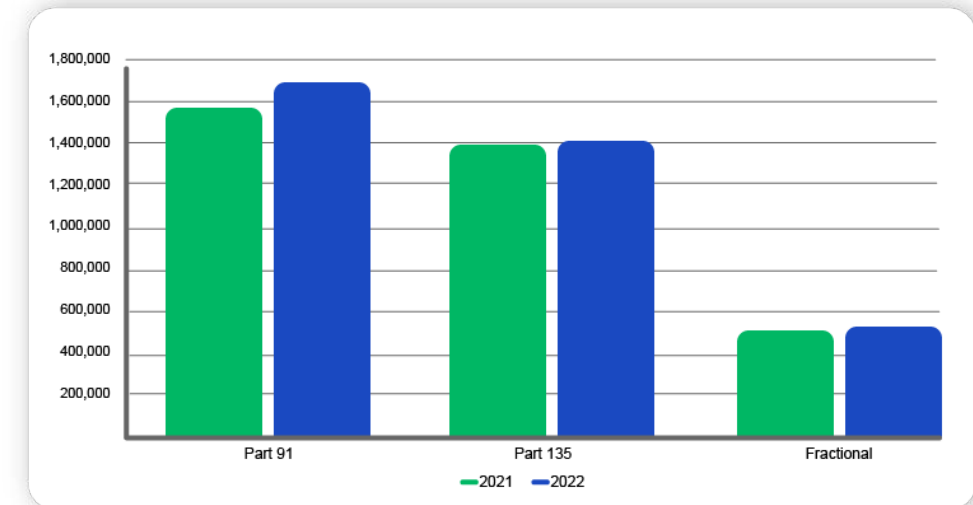
По типам эксплуатационных категорий, полеты по Part 135 начали год скачком трафика, который в течении года постепенно уменьшался, и год закончился ростом всего на 1,3% по сравнению с 2021. Долевые рейсы показали рост на 6,6%, а операции по Part 91 выросли на 7,9%, при этом трафик крупноразмерных джетов в этой категории показал рост на 13,9%.

Что касается налета, то бизнес-джеты с большим салоном увеличили количество летных часов на 23,9%, за ними следуют самолеты среднего размера (9,4%), легкие джеты (6,4%) и турбовинтовые самолеты (6,2%).

[2022 North America Business Aviation Review](#)



Трафик в 2022 по сравнению с прошлыми годами



Налет в 2022 и 2021 годах

Bombardier меняет структуру управления компанией

Bombardier реорганизовала команду топ-менеджеров, предприняв ряд шагов, которые добавили должность, ориентированную на цепочку поставок, и которые соответствуют планам роста компании в области обороны, услуг, постоянного совершенствования продукции и перспективных производственных практик.

«Bombardier успешно начала свой путь как компания, сосредоточенная на бизнес-авиации. Поскольку мы продолжаем достигать поставленных целей и даже перевыполнять их, настало время взвешивать изменить ключевые функции руководства, чтобы гарантировать, что прочная основа, которую мы заложили, полностью сохранит наш импульс в будущем», — сказал президент и главный исполнительный директор Bombardier Эрик Мартель о реорганизации, которая вступает в силу 20 февраля. «Члены нашей руководящей команды талантливы и в последние годы неоднократно выполняли взятые на себя обязательства, и это новое распределение будет способствовать дальнейшему развитию тех основ, которые они успешно заложили в Bombardier».

Жан-Кристоф Галлахер, который возглавил значительное расширение вспомогательных объектов компании в качестве исполнительного вице-президента по услугам, поддержке и корпоративной стратегии, вступит в новую роль исполнительного вице-президента по продажам самолетов и Bombardier Defense. На этой должности Галлахер будет руководить всеми аспектами Bombardier Defense, которая была создана в прошлом году, когда компания планировала дальнейшее расши-

рение на рынок специальных миссий. Кроме того, Галлахер будет курировать отдел продаж компании, которым по-прежнему будет руководить Питер Ликорей, старший вице-президент по продажам новых самолетов.

Пол Сислиан, исполнительный вице-президент по операциям, станет исполнительным вице-президентом по послепродажному обслуживанию и стратегии Bombardier. Сислиан ранее руководил оптимизацией производственных мощностей и процессов Bombardier для бизнес-джетов, и он будет отвечать за реализацию расширения сети услуг.

Между тем, Дэвид Мюррей, который был старшим вице-президентом по трансформации, операционному совершенству и информационным технологиям, добавит к своим обязанностям деятельность

по созданию авиаконструкций, сборке и комплектации в качестве исполнительного вице-президента по производству, ИТ и системе операционного совершенства Bombardier.

Эрик Филион возьмет на себя роль исполнительного вице-президента по программам и цепочке поставок, отвечая за отношения с поставщиками Bombardier и постоянное совершенствование самолетов Bombardier, находящихся в производстве. Филион возвращается в Bombardier после работы исполнительным вице-президентом в Hydro-Quebec.

Кроме того, Мишель Уэллетт, ветеран компании с 33-летним стажем, будет руководить проектированием и разработкой продуктов в качестве исполнительного вице-президента до своей запланированной отставки в июне.



Farnborough Airport побил свой годовой рекорд по трафику

Лондонский Farnborough Airport побил свой годовой рекорд по трафику и ожидает, что в этом году тенденция к росту продолжится, заявил генеральный директор аэропорта Саймон Гир. Благодаря устойчивому спросу на услуги бизнес-авиации в прошлом году аэропорт обслужил 33120 рейсов по сравнению с 26007 в 2021 году и 32366 в предыдущем рекордном 2019 году.

В итоге аэропорт имеет 31% долю трафика деловых самолетов в аэропортах Лондона, за ним следуют Luton Airport (27%), Biggin Hill (22%), Stansted (10%), Northolt (7%) London City (7%).

Саймон Гир назвал прошлогодние результаты «впечатляющими» и приписывает увеличение тра-

фика «отскоку после коронавируса», когда путешественники все чаще обращались к бизнес-авиации, «и многие впервые». По его словам, скачок после пандемии отражается в изменении состава рейсов. «Доля чартерных рейсов увеличилась на 4%: с 16% наших перевозок в 2019 году до 20% в прошлом году. Напротив, количество рейсов, классифицированных как частные, упало с 21% до 17% и с 42% до 40% доли общего трафика соответственно».

Устойчивое развитие по-прежнему остается ключевым компонентом стратегии аэропорта, и к 2030 году или раньше он обещает свести к нулю «те выбросы, которые мы контролируем». «Мы ставим устойчивость во главу угла», — отметил он. «Мы хотим быть катализатором изменений в будущем».

Стимулирование спроса на экологичное авиационное топливо (SAF) в аэропорту является важной частью «зеленой» стратегии Farnborough Airport. В прошлом году аэропорт запустил предложение смеси с 38% содержанием SAF по той же цене, что и обычное авиационное топливо. Гир отметил, что эта схема не «сильно изменила шкалу» с точки зрения общего количества топлива, проданного в 2022 году, но отметил, что она повысила осведомленность клиентов и операторов.

Тем временем Farnborough Airport продолжает расширять свои предложения, анонсируя новый ангарный комплекс площадью 175 000 кв. футов (Hangar3), открытие которого запланировано на январь следующего года. По словам Гира, новый комплекс дополнит существующий ангар площадью 240 000 кв. футов «и поможет привлечь больше провайдеров в Farnborough Airport, где уже работают 63 оператора, включая Flexjet».

Он добавил, что аэропорт Farnborough Airport также «положительно меняет наш бренд и ценности», чтобы быть более ориентированным на потребителя. «Наша цель — стать ведущим в мире аэропортом бизнес-авиации, установив стандарты первоклассной связи для авиаперевозок и исключительного обслуживания клиентов». Чтобы помочь в достижении этой цели, Farnborough представляет постоянную программу партнерских отношений с брендами в аэропорту, работая с известными во всем мире персонами, которые могут продемонстрировать свои бренды и продукты в лучших местах по всему комплексу, включая вход в аэропорт и перрон.



Piper Aircraft объявила о поставке соотого Pilot 100i

Компания Piper Aircraft объявила о недавней поставке соотого Pilot 100i. Юбилейный самолет был приобретен компанией Paragon Flight Training.

Piper Pilot 100i был представлен в 2019 году как последняя версия Piper PA-28, которая производится уже более шестидесяти лет. Новый самолет предназначен для базовой (VFR) и дополнительной (IFR) подготовки. Проект состоит из двух моделей Piper Pilot 100 (двухместный - 2 основных сиденья плюс дополнительное третье опционально) для обучения полетам по ПВП (VFR) и Piper Pilot 100i (трехместный) для обучения полетам по ППП (IFR).

Внешне мало чем отличающиеся от известного, широко используемого в лётных школах и университетских авиационных программах учебного Archer TX (разве что наличием только двух боковых окон вместо трех да окраской фюзеляжа), новые модели серии Pilot 100 той же функциональной идентичности дешевле, причём намного, их базовой модели (для сравнения, стоимость Archer TX - около \$360,000, Pilot 100 - \$259,000, Pilot 100i - \$285,000). Учитывая, что далеко не каждая лётная школа могла себе позволить приобретение стандартного учебного самолета от Piper по тем ценам, которыми до сих пор оперировала компания из Vero Beach, её новое предложение не могло не заинтересовать самых разных игроков рынка авиационных образовательных услуг. Прежде всего, в силу существенно сниженных затрат на приобретение учебных ВС и их эксплуатацию, что даёт возможность на удешевление курсов первоначальной подготовки пилотов и их доступность для широкого круга заинтересованных лиц соответственно.

Как инженерам компании удалось разработать конфигурацию новой учебно-тренировочной платформы, которая позволила бы сэкономить деньги клиентов, да ещё в таких количествах? Piper Aircraft (впрочем, как и любая другая самолетостроительная компания) самостоятельно не производит всех комплектующих своих самолетов, а большую их часть приобретает у сторонних организаций. Ни для кого не секрет, что некоторые из таких компонентов (в частности, авионика, двигатель, воздушный винт) добавляют львиную долю к стоимости производства легкого самолета (по некоторым оценкам, от трети до половины стоимости ВС). Возможно ли сокращение этих расходов? Ответ - да, возможно, и положительный опыт авиастроителей Piper - ярчайшее тому подтверждение.

На новые модели учебных самолетов Piper устано-

вил двигатель Continental Prime IO-370-D3A, нарушив 60-летнюю традицию использования на своих самолетах подобного класса двигателей Lycoming. От двигателя Continental Prime IO-370-D3A, полностью совместимого с ранее устанавливаемом на своих моделях (такого же четырехцилиндрового, с впрыском топлива и такой же мощности в 180 л.с.) Piper, очевидно, выигрывает больше. Прежде всего, благодаря тому, что в последние несколько лет Continental постоянно вводит новшества в свои производственные процессы, делая свои продукты более конкурентоспособными (в том числе, и в плане их удешевления). Развивая тему своих «бюджетных» моделей самолетов, Саймон Колдекотт отметил, что Piper будет продолжать искать новые способы снижения издержек процесса их производства, включая использование 3D-печать, более известного как «аддитивное производство».



Comlux и Five представят первый укомплектованный ACJ TwoTwenty

20 февраля 2023 года компания Comlux представит первый полностью укомплектованный салон ACJ TwoTwenty на мероприятии, которое состоится на объекте Comlux Completion в Индианаполисе, штат Индиана. Мероприятие под названием «2/20» посвящено презентации первого ACJ TwoTwenty, который принадлежит FIVE Hotels and Resorts.

На презентации, организованной Ричардом Гаона, исполнительным председателем и генеральным директором Comlux, и Дароном Драйером, генеральным директором Comlux Completion, будут представлены самый передовой и технологически оснащенный салон самолета из когда-либо созданных. «Мы очень рады этому событию и с нетерпе-

нием ждем возможности показать миру потрясающую работу, которую наша команда проделала для нашего первого клиента», — сказал Драйер.

«Являясь новатором в сфере гостеприимства, FIVE теперь развивает свое предложение, чтобы предоставить взыскательным путешественникам со всего мира первоклассный авиационный опыт в стиле FIVE, не имеющий аналогов», — сказал Алоки Батра, генеральный директор Five Hospitality. «Сверхроскошные и индивидуальные каюты 9H-FIVE отражают дух роскошного образа жизни, гостеприимства и развлечений FIVE в сочетании с исключительными инновациями в сфере бизнес-джетов от Comlux. При создании кают были применены тщательность и внимание к деталям, которые действительно отражают фирменный дизайн FIVE класса люкс и которые обеспечивают клиентам повышенный уровень обслуживания».

«Мы благодарны за то, что у нас есть такой клиент, как FIVE, который позволил нам разделить этот момент со всей индустрией», — сказал Гаона. «Мы также рады представить миру наш первый салон ACJ TwoTwenty 20 февраля, когда мы отмечаем 20-летие Comlux в 2023 году».

Компания Comlux открыла Comlux Completion в Индианаполисе в 2012 году. Этот объект является единственным в мире полностью интегрированным центром комплектации. Comlux является давним партнером Airbus, центром комплектования, сервисным центром и VIP-оператором, а также является ведущим брендом в отрасли деловой авиации.



Cessna SkyCourier сможет работать на гравийных полосах

Textron Aviation начала предлагать для своего нового двухдвигательного турбовинтового Cessna SkyCourier кит-комплект, который дает возможность эксплуатировать самолет на неподготовленных взлетно-посадочных полосах. Первые поставки SkyCourier с установленной опцией начнутся в конце этого месяца.

Cessna SkyCourier, разработанный с чистого листа прошел сертификацию типа Федерального авиационного управления (FAA) в марте 2022 года, а первые поставки последовали через два месяца.

«Самолеты Cessna десятилетиями перевозили людей и критически необходимые товары в отдаленные районы, и эта новая возможность позволяет владельцам SkyCourier работать в самых сложных условиях в мире», — сказал Лэнни О’Бэннион, старший вице-президент по продажам и летной эксплуатации. «Добавление этого нового комплекта значительно повышает и без того высокую надежность эксплуатации SkyCourier».

Эта дополнительная опция открывает для SkyCourier путь для дальнейшего использования на мировых рынках различными клиентами, включая государственных заказчиков, правоохранительные органы и вооруженные силы, операторов санитарной авиации, грузовых перевозчиков, корпорации и гуманитарные организации.

Двухдвигательный турбовинтовой самолет Cessna SkyCourier с высокорасположенным крылом предлагает сочетание производительности и низких эксплуатационных расходов. В дополнение к грузовой версии существует 19-местный вариант SkyCourier,

который включает в себя отдельные входы для экипажа и пассажиров для беспрепятственной посадки, а также большие окна салона для естественного освещения и обзора.

Самолет оснащен двумя установленными на крыле турбовинтовыми двигателями Pratt & Whitney PT6A-65SC, пропеллером McCauley C779 и надежным 110-дюймовым алюминиевым четырехло-

пастным винтом, предназначенным для повышения производительности самолета при перевозке больших грузов. SkyCourier работает с авионикой Garmin G1000 NXi. Он имеет максимальную крейсерскую скорость более 200 узлов и максимальную дальность полета 900 морских миль. Самолет имеет большую дверь и кабину с плоским полом, а грузовая версия может вместить до трех транспортных контейнеров LD3 с грузоподъемностью 6000 фунтов.



Duncan Aviation поставляет свой первый Challenger 300

После двух успешных испытательных полетов Duncan Aviation поставила первый Challenger 300, на котором проведена инспекция после 7500 посадок с полным ремонтом интерьера, полной покраской, установкой широкополосного доступа в Интернет, проведением инспекции планера 192 месяца и капитального ремонта шасси.

Инспекция 7500 посадок является наиболее полной проверкой самолетов Challenger 300.

Это крупное мероприятие, к которому приложила руку каждая команда технической поддержки Duncan Aviation, в том числе специалисты из отдела неразрушающего контроля (NDT) Duncan Aviation. Компания инвестировала около \$500 тысяч в приобретение новых инструментов и датчиков неразрушающего контроля, чтобы получить доступ к проверке новых участков самолета и выполнить проверку. Подготовка к этой крупной инспекции началась за несколько месяцев до прибытия само-

лета, с сотнями часов исследований, подготовки и планирования.

«Подготовка к этой инспекции ничем не отличалась от других, которые мы проводили. Она была просто больше», — сказал Тодд Шрайнер, технический представитель Bombardier в Duncan Aviation. «Команда по планерам, возглавляемая руководителем группы Airframe Ником Ловеллом, изучила все задачи, сгруппировала их и распределила действия, чтобы определить сроки и этапы. Они разработали хороший план и были готовы отреагировать на все, что возникнет».

Воспользовавшись длительным временем простоя и открытым доступом, Challenger был полностью отремонтирован внутри и окрашен в новую ливрею. Он также был оснащен широкополосной интернет-системой Collins Aerospace Luxstream SATCOM для быстрого и надежного спутникового интернета во время полетов по всему миру.

Отремонтированный Challenger 300 был передан клиенту 21 января 2023 года, и, по словам руководителя проекта Duncan Aviation Билла Коллинза, он продолжает летать без проблем.

31 января в техцентр Duncan Aviation в Линкольне, штат Небраска, прибыл второй самолет Challenger 300 для проверки 7500 посадок, и еще шесть самолетов запланированы на 2023 и 2024 годы.

В настоящее время эксплуатируется около 800 самолетов Challenger 300, и многие из них приближаются к этому важному этапу проверки.



Ростех передал санитарной авиации четыре новых вертолета

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех поставил для Национальной службы санитарной авиации (НССА) четыре вертолета Ми-8МТВ-1. Всего санитарная авиация получила уже 46 винтокрылых машин из 66, заказанных в рамках контракта с компанией «ПСБ-Авиализинг». Постоянное увеличение вертолетного парка и зоны покрытия позволило по итогам 2022 года спасти более восьми тысяч человек.

Сегодня вертолеты НССА базируются в 57 регионах страны, в эксплуатации 53 российских вертолета - Ансаты, Ми-8АМТ и Ми-8МТВ-1. По итогам прошлого года налет этих машин составил более 20 тысяч часов, что превышает показатели 2018 года почти в 20 раз.

«Вертолеты переданы в рамках проекта развития российской санитарной авиации. Эту задачу мы решаем совместно с Минздравом и Минпромторгом с 2017 года. Благодаря постоянным поставкам современных машин, увеличению числа точек базирования и регионов присутствия растет количество спасенных пациентов. Если в 2018 году были перевезены 527 пациентов, то по итогам 2022 года их число превысило восемь тысяч. Всего с 2018 года спасено свыше 20 тысяч человек, среди которых более 3,5 тысяч детей», - сказал исполнительный директор Госкорпорации Ростех Олег Евтушенко.

Проект развития НССА предусматривает создание 130 точек базирования воздушных судов, сети мобильных топливозаправочных комплексов и вертолетных площадок на территориях более чем 1,5 тысяч учреждений здравоохранения. Парк вертолетов в обозримом будущем может быть доведен

до 83 вертолетов с возможностью дальнейшего расширения.

«В рамках контракта на поставку 66 вертолетов для НССА на сегодня передано 46 воздушных судов, 18 из них - Ми-8МТВ-1. Винтокрылые машины очень востребованы по всей России, а в регионах с низкой транспортной доступностью, санитарная авиация просто незаменима. «Восьмерки» имеют дальность полета до 620 километров, при этом на вертолетах, поставленных в НССА, установлено три дополнительных топливных бака - один внутренний и два подвесных, что позволяет совершать перелеты в отдаленные населенные пункты, преодолевая без дозаправки до 1265 км», - отметил заместитель генерального директора по продажам гражданской

вертолетной техники холдинга «Вертолеты России» Антон Королев.

Многоцелевые вертолеты Ми-8МТВ-1 могут работать при экстремально низких и высоких температурах, осуществлять взлет и посадку даже на необорудованные площадки. Винтокрылые машины способны нести на борту широкий спектр оборудования, необходимого для оказания во время транспортировки экстренной медицинской помощи и поддержания жизни даже тяжелых пациентов. Каждое воздушное судно может перевозить сразу двух пациентов в сопровождении медицинских работников. Также на вертолетах подготовлены места под установку бортовой стрелы с лебедкой для спасательных операций.



Финская Lugg развивает маршрутную сеть в странах Северной Европы

Финский стартап региональных авиаперевозок Lugg в январе начал предлагать рейсы из Хельсинки, Финляндия, в Эребру, Швеция; Линчепинг, Швеция, и Таллинн, Эстония.

Новая маршруты оператор ввел вслед за рекламными и чартерными рейсами в 2022 году, которые выполнялись для знакомства клиентов с предложениями Lugg. С июня прошлого года, когда компания начала работать, Lugg выполнила 52 рейса по 17 направлениям в 12 европейских страны.

«Эти новые маршруты являются подтверждением того, что модель региональных путешествий Lugg находит отклик в бизнес-сообществе», — сказал Роопе Какяляйнен, генеральный директор и соучредитель Lugg. «С одной стороны, мы обеспечиваем удовлетворенность путешественников беспрепятственной эффективностью, что предполагает экономию для компаний. С другой стороны, мы предоставляем операторам небольших самолетов возможность видеть будущий налет и, следовательно, прогнозировать свои доходы. Счастливые клиенты, экономия, прибыльность — это выигрышная комбинация».

Новые направления в города и страны, предлагаемые Lugg, связаны с прямыми стыковочными рейсами, запланированными и оптимизированными с помощью интеллектуальной мобильной платформы Lugg, в основе которой лежит клиентская и ориентированная на спрос бизнес-модель. Приложение Lugg позволяет корпоративным клиентам с регулярными транспортными потребностями бронировать прямые маршруты по Европе.

Новые рейсы обслуживают направления со следующей ротацией:

- Хельсинки, Финляндия – Эребру, Швеция, ежедневный рейс с понедельника по пятницу;
- Хельсинки, Финляндия – Линчепинг, Швеция, еженедельный рейс;
- Эребру, Швеция – Таллинн, Эстония, ежедневный рейс с понедельника по пятницу;
- Хельсинки, Финляндия – Таллинн, Эстония, до трех рейсов в день с увеличением до шести ежедневных ротаций.

Платформа Lugg также согласовывает расстояние и полезную нагрузку для интеллектуального распределения активов, по сути, подбирая нужные самолеты и объекты в соответствии со спросом.

Самолеты, развернутые на маршрутах, оптимизи-

рованы на полную мощность или максимально приближены к ней. Важно отметить, что платформа предлагает операторам парка Lugg беспрецедентное преимущество предсказуемости и гарантии дохода для этого класса самолетов.

Самолеты, которые в настоящее время планируют летать по новым направлениям, включают:

- Один Pilatus PC-12, однодвигательный газотурбинный самолет;
- Два Piper Pa-31, двухдвигательных поршневых самолета;
- Два Beechcraft Super King Air 200, двухдвигательных турбовинтовых самолета.

Новые рейсы будут выполняться из частных бизнес-терминалов премиум-класса в Хельсинки и Таллинне.



Начала работу новая брокерская компания Vertis Aviation Aircraft Trading

Лидеры бизнес-авиации Марк Эбботт, Конан МакГейл и Джеффри Эмменис вместе объединяют в новом брокерском стартапе Vertis Aviation Aircraft Trading более чем шестидесятилетний опыт работы в отрасли. Решение о запуске было вызвано растущим числом запросов на поддержку сделок с воздушными судами от чартерных клиентов родственного бизнеса Vertis Aviation, а также растущим рыночным спросом на прозрачные, высоко персонализированные сделки во все более оживленном и несколько непрозрачном секторе торговли.

Команду возглавляет генеральный директор Марк Эбботт, который обладает богатым опытом ведения переговоров на высоком международном уровне с частными владельцами, операторами, производителями и брокерами. Эти долгосрочные отношения позволяют ему остро понять потребности владельцев до, во время и после сделки. В качестве директора Конан Макгейл добавляет опыт в управлении сделками «под ключ» на вторичном рынке бизнес-авиации и глубоко понимает тонкости и сложности торговли бывшими в употреблении самолетами. Макгейл сыграл важную роль в развитии The Jet Business, где он построил и возглавил ведущий в отрасли исследовательский отдел новаторской компании. Один из основателей чартерного бутик-брокера Vertis Aviation, Джеффри Эмменис, также станет директором и дополняет команду точным пониманием изменяющихся требований пользователей бизнес-авиации.

Понимание руководителями культурных нюансов и уникальная глобальная сеть позволяют им делать все возможное при управлении сделками.

«Знакомство с нашей отраслью означает, что мы отличаемся способностью делиться своими знаниями и предоставлять надежные, основанные на данных рекомендации существующим и новым покупателям и продавцам до и после сделки», — говорит Эбботт. «Помимо поддержки сделок, мы можем помочь клиентам связаться с авторитетными юридическими, финансовыми и налоговыми специалистами и проконсультировать по вопросам управления воздушным судном, ремонта или вариантов обслуживания. Мы хотим построить доверительные отношения на всю жизнь, чтобы помочь нашим клиентам оптимизировать использование бизнес-авиации от начала до конца». Благода-

ря отношениям с Vertis Aviation новая брокерская компания также будет поддерживать клиентов, желающих перейти от чартера к владению или поддержать продажу в случае изменения статуса владельца.

Штаб-квартира компании находится в Дубай, но, отражая ее способность вести беспрепятственную международную торговлю, партнеры разместились на ключевых территориях для удовлетворения потребностей каждого рынка. Эбботт делит свое время между Багамами и Дубаем, Макгейл базируется в Великобритании, а Эмменис живет в Швейцарии и Дубай.



Руководители Vertis Aviation Aircraft Trading: Марк Эбботт – генеральный директор, Джеффри Эмменис – директор, Конан Макгейл – директор.

Bombardier готовится к увеличению поставок в 2023 году

Bombardier готовится к увеличению поставок в 2023 году более чем на 12%, до 138 самолетов, и прогнозирует увеличение выручки более чем на 10%, до \$7,6 млрд, объявили руководители компании, публикуя результаты за 2022 год.

Во время разговора с аналитиками президент и главный исполнительный директор Bombardier Эрик Мартель сказал, что компания «работает в выигрышной ситуации, которая позволяет нам оставаться предсказуемыми», и добавил, что 2023 год «похоже, будет очень хорошим годом». Он сообщил, что производственные цели учитывают потенциальные риски, связанные с цепочкой поставок и потенциальной рецессией, но отметил, что портфель заказов на \$14,8 млрд является очень солидным.

«Теперь, когда мы видим, что рынок стабилизируется, мы не собираемся завышать наши ставки», — сказал он. «Мы собираемся придерживаться плана и гарантировать, что наше производство не будет подвергаться риску». Мартель упомянул о предыдущих дискуссиях о том, чтобы баланс между заказами и поставками составлял примерно 1:1. «Вот где мы находимся сегодня». Соотношение между заказами и поставками в 2022 году составило 1,4:1.

Эрик Мартель добавил, что цепочка поставок «становится все лучше и лучше» и, хотя по-прежнему требует повышенного внимания, «ситуация теперь более управляемая». Он сказал, что год начался с некоторого дополнительного роста бизнеса в Азии. В первом квартале компания планирует поставить 20 самолетов.

Что касается 2022 года, компания подтвердила свои предварительные результаты, опубликованные в прошлом месяце, согласно которым поставки достигли 123 бизнес-джетов, а выручка составила \$6,9 млрд. В прошлом году поставлено на три самолета больше, чем в 2021 году, а выручка выросла на 14% по сравнению с предыдущим годом. Скорректированная EBITDA взлетела до \$930 млн, что на 45% больше, чем год назад.

Скачок доходов стал результатом сочетания поставок самолетов, которые имели тенденцию к более высокому уровню портфеля, включая 70 Global, 50

Challenger и три Learjet 75 в 2022 году по сравнению с 66 Global, 44 Challenger и 10 Learjet годом ранее. Также стимулирующими результатами стал рост на 22% послепродажного обслуживания, до \$1,5 млрд. Мартель назвал результаты «резко положительной кульминацией сильного года».

Важно отметить, что Bombardier продолжил ликвидировать долг, погасив еще \$1,1 млрд, что означает сокращение долга с декабря 2020 года на 40%. По оценкам Bombardier, годовая экономия только за счет прошлогоднего сокращения долга составляет \$80 млн.



В феврале наблюдается резкое снижение трафика

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 5-й неделе 2023 года, с 31 января по 5 февраля, бизнес-джеты во всем мире выполнили 60719 рейсов, что на 5% меньше, чем на 4-й неделе, и на 1% меньше, чем в те же даты 2022 года.

Глобальная тенденция за последние 4 недели остается неизменной по сравнению с прошлым годом. Трафик коммерческих бизнес-джетов, включая Part 135 и Part 91K, на 5-й неделе заметно снизился, на 10% по сравнению с теми же датами 2022 года, и на 7% ниже за последние 4 недели относительно прошлого года.

В более широком контексте в течение января 2023 года активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов выросла на 14% по сравнению с январем 2019 года. Для сравнения, активность регулярных авиакомпаний в январе увеличилась на 24% по сравнению с прошлым годом, но все еще на 12% ниже по сравнению с январем 2019 года.

Северная Америка

В январе 2023 года в Северной Америке выполнено 220 000 рейсов бизнес-джетов, что соответствует уровню января прошлого года, и на 14% больше по

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)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
Light Jet	1,808	278	-16.5%	15.3%	14.8%	20.1%
Super Midsize Jet	1,005	204	-19.0%	4.0%	-2.3%	12.0%
Heavy Jet	789	195	-21.3%	46.1%	-1.4%	-5.1%
Midsize Jet	783	155	-26.8%	4.0%	-9.9%	-9.3%
Ultra Long Range Jet	356	127	-1.7%	60.4%	17.5%	44.1%
Super Light Jet	635	110	-26.2%	-15.3%	-15.9%	-27.0%
Very Light Jet	139	32	-6.1%	36.3%	124.2%	54.4%
Entry Level Jet	122	28	7.0%	-7.6%	-3.2%	-19.2%
Airliner/Bizliner(Jet)	4	3	100.0%			300.0%
Grand Total	5,641	1,124	-19.0%	12.1%	2.2%	3.4%

Рейсы чартерных бизнес-джетов в Северной Америке по вылетам с 1 по 6 февраля 2023 года по сравнению с предыдущими годами

сравнению с 2019 годом. Налет в январе сократился на 1% по сравнению с прошлым годом, хотя на 17% больше, чем в январе 2019 года.

В Топ-5 аэропортов входят Палм-Бич, Даллас Лав Филд, Лас-Вегас Маккарран и Майами Опа-Лока. Маршрут Палм-Бич - Тетерборо с чуть более 300-ми рейсами стал в январе самым загруженным для аэропортов бизнес-авиации. 88% рейсов бизнес-

джетов в январе приходилось на внутренние полеты, что на 1% меньше, чем в январе 2022 года. Международные рейсы выросли на 10% по сравнению с январем прошлого года, и на 13% относительно 2019 года.

В течение 5-й недели было выполнено 47 343 рейса бизнес-джетов, что на 5% меньше, чем на 4-й неделе, и на 1% меньше, чем за те же даты 2022 года. Отделы частных полетов опережают прошлогодний спрос на 11%, и на 10% — 2019 год.

Долевые операторы летают на 15% больше, чем в феврале прошлого года, и на 33% больше по сравнению с 2019 годом. Трафик отделов корпоративных полетов на 1% выше относительно февраля 2022 года, хотя на 10% ниже по сравнению с 2019 годом.

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	2,015,390	73%	23.7%	64.1%	-18.6%	-12.0%
Business Aviation	419,196	15%	2.5%	30.6%	16.9%	13.9%
Other	240,051	9%	33.2%	67.8%	30.2%	39.4%
Cargo	87,943	3%	-4.4%	-3.6%	1.4%	1.0%
Grand Total	2,762,580	100%	19.5%	54.9%	-11.0%	-5.3%

Глобальные полеты самолетов в январе 2023 г. по сравнению с предыдущими годами (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)

Активность чартерных операторов продолжает снижаться, объем рейсов в феврале упал на 9% по сравнению с тем же периодом прошлого года, и всего на 3% больше, чем в 2019 году.

Европа

В первые 6 дней февраля активность бизнес-авиации в Европе отстает от прошлогодней на 12%, хотя и на 3% выше, чем в 2019 году. Без учета России регион начал этот месяц на 9% ниже прошлого года, но все же на 5% выше по сравнению с 2019 годом.

Продолжительность почти двух третей рейсов бизнес-джетов в феврале составляла менее 90 минут, количество таких полетов сократилось на 9% по сравнению с прошлым годом, но на 2% больше, чем в 2019 году. Дальние и сверхдальние рейсы пока идут против общей тенденции. В этом месяце количество рейсов продолжительностью от 6 до 12 часов увеличилось на 18% по сравнению с прошлым годом, и на 17% по сравнению с 2019 годом. Количество рейсов продолжительностью более 12 часов выросло на 14% по сравнению с прошлым годом, и на трехзначное значение по сравнению с 2019 годом.

Остальной мир

Единственные глобальные регионы, в которых наблюдался рост активности бизнес-джетов на 5-ой неделе по сравнению с 4-ой, стали Южная Америка и Африка. По сравнению с теми же датами 2022 года количество рейсов также увеличилось на Ближнем Востоке и в Азии, причем в последней наблюдался годовой рост более чем на 40%, в основном из-за от-

Aircraft Type	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
Cessna-Citation Excel / XLS	649	105	-14.2%	40.8%	0.6%	-11.2%
Embraer-Phenom 300	514	80	3.4%	110.7%	34.6%	61.6%
Dassault-Falcon 2000	310	78	-5.2%	43.5%	-16.0%	-13.6%
Cessna-Citation CJ2	306	68	-15.0%	7.7%	-8.7%	-4.1%
Bombardier-Challenger 600/601/...	285	92	-16.9%	27.2%	-3.7%	6.3%
Bombardier-Global Express/6000...	277	113	-26.9%	32.5%	-17.6%	-20.4%
Cessna-Citation Latitude	270	34	-0.4%	112.6%	50.8%	114.3%
Bombardier-Challenger 300 / 350	260	56	-35.0%	42.9%	-18.8%	-8.5%
Embraer-Legacy 600 / 650	253	59	-23.3%	0.0%	-4.5%	14.5%
Cessna-Citation Mustang	252	54	-23.2%	-5.6%	-9.4%	-17.6%
Pilatus PC-24	239	39	13.8%	171.6%	188.0%	856.0%
Dassault-Falcon 7X	218	78	15.3%	32.9%	4.3%	9.0%
Cessna-Citation CJ1 / Citationjet / ...	217	57	-21.7%	2.8%	-25.7%	-30.7%
Gulfstream-GV/500/550	199	75	48.5%	55.5%	-7.4%	4.7%
Learjet 45	167	25	15.2%	28.5%	5.7%	8.4%
Grand Total	6,980	1,758	-11.6%	32.0%	0.0%	2.6%

Типы бизнес-джетов по вылетам в Европе с 1 по 6 февраля 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

крытия Китая. Тенденции с начала года во всех регионах за пределами Северной Америки и Европы почти на 30% выше, чем три года назад. Страны с наибольшим приростом по сравнению с периодом до пандемии — ОАЭ, Саудовская Аравия и Бразилия.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Следующие пару месяцев могут стать первым случаем с 2019 года, когда ежегодные тен-

денции начнут нормализоваться, при этом скромный рост в этом году по сравнению с 2022 годом в значительной степени объясняется всплеском «Омикрона» в начале прошлого года. В Европе тенденции не обнадеживают, где на чартерном рынке сейчас наблюдается двузначное падение. Рынок США все еще более или менее сохраняет свои позиции, несмотря на разнонаправленность по географическому признаку».

Перспективы рынка подержанных бизнес-джетов в 2023 году

Брокерская и консалтинговая компания ALTEA очень хорошо знает отрасль бизнес-авиации. Здесь работают те, кто имеет свежее мышление, подкрепленное опытом управления активами, покупками и продажами, финансовыми решениями и разработкой дизайна.

Руководители ALTEA Жан Семирамот и Робин Данлоп делятся своими личными ретроспективными взглядами на отрасль деловой авиации в 2022 году — времени, когда наблюдался беспрецедентный спрос на подержанные самолеты, — и заглядывают в 2023 год, чтобы увидеть, какие инновации можно ожидать с точки зрения самолетов, дизайна и опыта пассажиров.

«Сразу после самых первых карантинных пандемия COVID-19 стала динамичным катализатором для всей отрасли деловой авиации. Спрос и сделки с подержанными бизнес-джетами в 2021 году были на рекордно высоком уровне, в результате чего на конец первого квартала 2022 года было выставлено на продажу всего чуть более 700 подержанных бизнес-джетов, что является рекордно низким показателем за более чем 20 лет», — говорит Жан Семирамот. «С тех пор мировые запасы бизнес-джетов на вторичном рынке постоянно растут: на конец прошлого месяца было доступно более 1175 единиц. Это показатель изменения рынка в 2022 году».

Как и многие профессионалы, ALTEA прогнозирует, что по итогам 2022 года сделок с подержанными бизнес-джетами будет примерно на 15-20% меньше, чем в 2021 году. Является ли это результатом низкого уровня запасов? Или, скорее, это результат меньшего спроса — и, следовательно, еще один показатель того, что рынок начал меняться во второй половине прошлого года? Вероятно, и то, и другое.

«Есть вопрос относительно того, что произойдет со спросом», — продолжает Семирамот. «В отрасли существует консенсус в отношении того, что спрос будет продолжать снижаться из-за нескольких основных факторов, а именно волатильности фондовых рынков, роста процентных ставок, скачков цен на энергоносители, роста цен на сырьевые товары, тревожной инфляции и, как следствие, тени надвигающегося экономического спада в сочетании с продолжающейся инфляцией или даже стагфляцией. Также оказывают влияние сохраняющаяся торговая напряженность, геополитическая нестабильность, плюс прекращение 100-процентной бонусной амортизации в США и рост экологических проблем».

Что касается уровня предложения, говорит Семирамот, то рынок должен учитывать огромный портфель заказов бизнес-джетов. «Из-за пандемии у производителей бизнес-джетов соотношение заказов к поставкам выросло до 2:1 или даже больше в некоторых случаях, что позволило им продавать по преysкурантной цене или близкой к ней. В то время как увеличение портфелей заказов привело к увеличению производства у большинства производителей бизнес-джетов, проблемы с цепочками поставок и нехватка рабочей силы удерживали их



на довольно скромном уровне и будут продолжать препятствовать значительному наращиванию производства. В результате новым покупателям приходится ждать от 18 до 24 месяцев, чтобы получить новый самолет. Это реальный стимул искать альтернативы на рынке подержанных джетов».

В этих изменяющихся рыночных условиях ALTEA ожидает следующего:

- Что касается предложения, то на рынке появится больше подержанных бизнес-джетов.
- Что касается спроса, то, учитывая потенциальную тень надвигающегося экономического спада, некоторые новички в бизнес-авиации могут сократить свои командировочные расходы и вернуться в авиакомпаниях, поскольку они восстанавливаются до уровня, предшествующего COVID, или даже выше.
- Поскольку запасы находятся на восходящей траектории, покупатели выиграют от более широкого выбора сопоставимых самолетов. В целом, покупатели будут чувствовать меньше необходимости быстро закрывать сделки. Мы можем даже увидеть покупателей, решивших подождать и посмотреть, что произойдет, опасаясь, что в противном случае они могли бы «переплатить», или просто дожидаться спада и возможности купить дешевле, чем текущая запрашиваемая цена.
- Время экспозиции на рынке увеличится, и все больше продавцов снизят свои запрашиваемые цены.

По словам Жана Семирамота, покупатели могут стать более привередливыми в отношении со-

стояния самолетов и других вопросов, таких как история повреждений, полнота записей и условия поставки, что может повлечь за собой дополнительные расходы для продавцов. «Прежде чем выставлять самолеты на продажу, продавцам было бы разумно нанять оценщика не только для того, чтобы получить реалистичную оценку стоимости их самолетов в преобладающих рыночных условиях, но и для того, чтобы также знать о проблемах и опасениях, на которые могут указать потенциальные покупатели и которые в конечном итоге могут помешать успешной перепродаже», — говорит он. «Финансисты поступили бы так же, чтобы снизить подверженность риску или просто отслеживать тенденции стоимости самолетов в этом году, который может стать поворотным».

Наблюдаем ли мы переход к мягкому рынку? Должны ли мы беспокоиться?

«Нет, не сейчас. В конце концов, хотя он, несомненно, сужается, разрыв между спросом и предложением пока остается. Таким образом, мы наблюдаем не сбой, а мягкий сдвиг, когда в интересах покупателей рыночные условия немного меньше благоприятствуют продавцам, не переходя на рынок покупателя — по крайней мере, в краткосрочной перспективе».

Рынок «вернулся к норме»?

«Не совсем. Это «новая норма», — комментирует Эндрю Батлер, партнер ALTEA. «Этот переход от сильно предвзятого рынка, ориентированного на спрос, является благословением для большинства брокеров, учитывая довольно экстремальные ры-

ночные условия, существовавшие после COVID. Качественные подержанные самолеты нечасто появлялись на открытом рынке — их «расхватавали» еще до того, как многие взыскательные покупатели знали, что они выставлены на продажу».

«Новую норму» следует ожидать просто потому, что старая норма привела к падению нашей отрасли после мирового финансового краха 2007–2008 годов. Уровни запасов после финансового кризиса почти в три раза превышали сегодняшний уровень запасов. Хотя, по общему признанию, это был недолгий опыт, уровень запасов оставался почти в два раза выше сегодняшнего уровня вплоть до пандемии в начале 2020 года. Данные показывают, что на рынке деловых самолетов был избыток запасов более десяти лет».

После COVID переход к перегреву был быстрым. Но в целом в ALTEA ожидают охлаждения, которое может привести к более сбалансированному рынку к концу 2023 года и далее.

В ALTEA уже заметили, что ряд недавно заказанных самолетов стали доступны на вторичном рынке — некоторые из них должны быть поставлены в третьем и четвертом кварталах 2023 года. Компания считает, что это еще один признак того, что рынок охлаждается. Один фактор, безусловно, в пользу отрасли — сложная цепочка поставок привела к тому, что производители не могут строить самолеты так быстро, как им хотелось бы. «Это реальное преимущество, которое также поможет нам избежать депрессии, последствия которой мы все будем рады пережить», — заключает Батлер.

Деловая авиация может быть устойчивой в 2023 году

Первый месяц 2023 года начался с высокого спроса на частные бизнес-джеты в Европейском регионе и других частях мира. К концу четвертого квартала 2022 года европейские операторы деловых самолетов совершили более 600 000 рейсов в различные пункты назначения по всему миру, что сделало этот год одним из самых загруженных по трафику за последние три года. Растущий спрос на частные полеты указывает на многообещающее будущее в этом сегменте авиации в текущем году.

Растущее число авиапассажиров пользуются преимуществами бизнес-авиации. Примечательно, что многие компании в этом сегменте отмечают рост числа пассажиров, включая постоянных пользователей и новых пассажиров, бронирующих чартерные рейсы, что повышает спрос.

Как и другие компании, выполняющие коммерческие пассажирские и грузовые рейсы, в сегменте деловой авиации наблюдался заметный спад ак-

тивности после начала пандемии. В этот период почти все коммерческие авиакомпании приостановили или сократили свои рейсы в некоторые пункты назначения по всему миру. Поначалу эта ситуация вызвала интерес к частным полетам у большего количества пассажиров, но это не компенсировало вызовы, с которыми в то время сталкивался сегмент бизнес-авиации. Забегая вперед, авиационные эксперты прогнозируют рост активности деловой авиации в 2023 году, несмотря на неопределенность и волатильность, наблюдавшиеся в этом сегменте в последние два квартала 2022 года.

«По мере того, как мы приближаемся к концу первого и второму кварталам 2023 года, рынок должен поддерживать более высокий спрос на услуги и активность деловой авиации по сравнению с предыдущим годом», — заявила генеральный директор литовского оператора KlasJet Рита Домкуте.

Текущие прогнозы показывают, что в 2023 году сегмент частных самолетов вернется к годовому темпу роста рынка примерно на 5–10% по сравнению с активностью до пандемии.

Несмотря на обнадеживающие перспективы возможного бума спроса на бизнес-джеты, рецессия, наблюдаемая во многих странах, особенно в европейском регионе, может привести в 2023 году к неожиданному спаду рынка. Тем не менее, бизнес-авиация в Европе и других частях мира, включая Северную Америку, выглядит более устойчивой и обнадеживающей, с низким или умеренным снижением по сравнению с прошлогодними данными.



Результаты исследований авиационного рынка показывают, что более 94% пассажиров, пришедших в бизнес-авиацию во время пандемии, продолжают летать частными рейсами, в первую очередь из-за удобства, гибкости, уровня персонализации и других преимуществ, которые предлагает эта среда. Хотя спрос на регулярные рейсы на частных самолетах за последние два года снизился с 57% в 2021 году до 40% в 2022 году, очевидно, что этот авиационный сегмент становится все более демократичным, о чем свидетельствует большое количество «ковидных пассажиров», которые продолжили пользоваться частными авиаперевозками.

Многие знаменитости, видные бизнесмены и правительственные чиновники пострадали из-за чрезмерного использования частных самолетов для коротких поездок. В отчете европейской организации чистого транспорта Transport & Environment (T&E) частные полеты названы одним из основных источников загрязнения окружающей среды. В среднем частные самолеты вносят более чем в 14 раз больший вклад в загрязнение окружающей среды на одного пассажира по сравнению с коммерческими авиакомпаниями. Кроме того, на частные самолеты приходится более 50% выбросов в окружающую среду по сравнению с поездами, что указывает на их неблагоприятный вклад в глобальную повестку в области устойчивого развития по смягчению последствий изменения климата.

Интригующим вопросом является то, насколько чувствительными стали операторы, и какова их реакция на растущую критику и порицание частных пассажиров. В 2022 году и в начале 2023 года известные бизнесмены, олигархи и знаменитости,

такие как Илон Маск, Бернар Арно, Тейлор Свифт и Дрейк, выразили свою озабоченность проблемами конфиденциальности после того, как узнали, что некоторые пользователи социальных сетей отслеживают их частные рейсы и высказывают критические опасения по поводу их вклада в увеличение выбросов. Учитывая текущую тенденцию к нападкам на бизнес-джеты и растущую критику частных полетов, существует высокая вероятность того, что рынок бизнес-авиации может потерять часть своей клиентуры, поскольку все больше пассажиров ищут другие варианты путешествий в замен полного владения частным самолетом, включая одnorазовые чартерные рейсы по запросу, совместное использование частных самолетов, долевую собственность и карточные программы.

Ввиду таких неблагоприятных перспектив деловая авиация должна обосновать свою позицию и текущие усилия по снижению своего вклада в загрязнение окружающей среды. Хотя многие операторы могут считать это рискованным и беспочвенным занятием, сегмент частной авиации выиграет от целенаправленных инвестиций в авиационные инновации через проекты «зеленых самолетов» и другие инициативы в области устойчивого развития. Таким образом, ускорение инноваций и реализация проектов устойчивого развития для минимизации выбросов в сегменте частной авиации являются центральными проблемами, которые производители самолетов, такие как Boeing и Gulfstream, должны решить в 2023 году.

«Компании деловой авиации будут продолжать сталкиваться с неопределенностью, прогнозируя постоянно меняющийся рыночный спрос со сто-

роны частных авиапассажиров в этом году», — утверждает генеральный директор KlasJet Рита Домкуте.

Ожидается, что меняющаяся глобальная экономическая среда может значительно повлиять на спрос на частные самолеты во многих странах мира. Тем не менее, клиенты бизнес-авиации, вероятно, перейдут на другие варианты поездок, что может значительно повлиять на активность деловых поездок и общую прибыль для ведущих игроков в отрасли. Кроме того, все больше клиентов могут склоняться к другим вариантам авиаперелетов, включая членство в карточных программах, чартерные рейсы и долевые программы, учитывая их растущую популярность, гибкость, доступность и другие предполагаемые преимущества в качестве устойчивых альтернатив полному владению частным самолетом.



Перспективы платежей: возможность выбора и скорость?

Патрик Люси, руководитель отдела по работе с клиентами региона EMEA в Avinode Group, делится своим мнением о том, как новые и альтернативные платежные решения приносят пользу компаниям в непростые времена.

Патрик, как новые платежные решения могут обеспечить безопасность в нестабильной деловой среде?

Отказ от привычного комфорта вашего традици-

онного банка может показаться пугающим в смутные времена. Но многие другие сегменты B2B уже сделали шаг в новую зону комфорта, где платежи осуществляются быстрее, проще и безопаснее.

В последние годы произошел взрыв в области открытых банковских решений и альтернативных способов оплаты. В [этом отчете](#) McKinsey за 2022 год также видно, насколько быстро индустрия платежей восстановилась после пандемии. По прогнозам, в ближайшие годы объем электронных платежных операций будет расти еще быстрее. Это обусловлено тем, что предприятия всегда ищут решения для длительных трансграничных платежных циклов при использовании традиционных способов оплаты.

Вернулась ли отрасль бизнес-авиации на допандемический уровень?

В Avinode мы по-прежнему наблюдаем более высокий спрос на чартерные авиаперевозки во всем мире, чем до пандемии в 2019 году. Мы также видим увеличение числа небольших брокеров и операторов, присоединяющихся к Avinode. Отрасль бизнес-авиации традиционно медленно внедряет новые цифровые технологии, но в трудные времена мы видим, что все больше руководителей бизнеса ищут способы повышения эффективности и ускорения своей цепочки поставок с использованием технологий.

Потенциальный глобальный экономический спад означает, что мы все должны сосредоточиться на сокращении расходов, а также на поиске способов повышения безопасности данных. Во времена



экономической неопределенности обычно наблюдается всплеск попыток мошенничества и кражи личных данных, когда злоумышленники пользуются смутой. Вот почему мы в Avinode Group так серьезно относимся к безопасности и соответствию требованиям и создаем надежную сеть, в которой платежи могут проходить свободно.

Что это означает для чартерных авиаперевозок?

Поток платежей от конечного клиента к чартерному оператору, безусловно, лежит в основе чартерного бизнеса. Вот почему мы считаем, что это так

важно. Во время глобальной пандемии новая группа состоятельных клиентов начала летать не коммерческими авиакомпаниями, а частными рейсами, и похоже, что многие из них остаются. Что следует учитывать в нашей отрасли, так это то, что они будут ожидать такого же беспрепятственного бронирования и оплаты, как и при бронировании коммерческого рейса.

Какие планы на 2023 год для удовлетворения потребностей клиентов?

В настоящее время мы работаем над решением, позволяющим сократить этапы процесса при обе-

спечении платежа от конечного клиента, брокеру и, наконец, чартерному оператору. Наши пользователи Paynode обязательно узнают об этом больше в 2023 году, поскольку мы уделяем больше внимания и ресурсов этой области.

Все дело в обеспечении еще более простых и безопасных платежей. Мы видим, что треть запросов на чартер делается в течение 72 часов до вылета. Ускорение процесса оплаты с помощью мгновенных платежей или удержаний с кредитной карты в интеллектуальном и удобном процессе меняет правила игры, когда необходимо быстро получить средства.



Вертолет недели

Оператор/владелец: **«Вулканы Ждут»**

Тип: **Airbus H130 (Eurocopter EC130 T2)**

Год выпуска: **2014 г.**

Место съемки: **февраль 2023 года, Авачинский вулкан, Камчатка**



Фото: Дмитрий Петроченко