BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.
www.bizavnews.ru
№ 8 (666) 4 марта 2023 г.

Недавно опубликованный анализ Ascend by Cirium показывает, что в течение постпандемийного периода рыночная стоимость многих бизнес-джетов увеличилась, возможно, неустойчиво на основе постоянного возраста (при сравнении самолетов одинакового возраста с течением времени). В то время как во второй половине 2022 года запасы бывших в эксплуатации бизнес-джетов увеличились, цены в завершенных сделках продолжали расти, а сделки «по требованию покупателей», когда клиенты были готовы к более высокой стоимости, превышающей запрашиваемую цену в некоторых конкурентных ситуациях, продолжались в течение всего года. Подробнее в этом номере.

Новый опрос среди профессионалов в сфере прямых и венчурных инвестиций показал, что 88% из них ожидают роста общественного доверия к сектору eVTOL в течение следующих трех лет, а 15% ожидают резкого роста. Опрос был проведен Horizon Aircraft, инновационным лидером в области транспортных средств eVTOL. Все детали в текущем номере.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, мировой трафик бизнес-джетов на 8-й неделе 2023 года, с 20 по 26 февраля, составил 70453 рейса, что на 1% меньше, чем на предыдущей неделе, и на 8% меньше, чем в те же даты 2022 года. Глобальная тенденция за последние четыре недели на 4% ниже, чем в те же даты 2022 года. Активность бизнес-джетов Part135 и Part91K во всем мире на 8-й неделе снизилась на 17% по сравнению с теми же датами прошлого года и на 29% выше по сравнению с 2019 годом. Налет на 8-й неделе снизился на 18% по сравнению с 2022 годом, и на 33% выше по сравнению с 2019 годом. Совокупная активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов в период с 1 по 27 февраля снизилась на 3% по сравнению с прошлым годом. Тенденция с начала года на 0,1% ниже по сравнению с прошлым годом, и на 13% опережает 2019 год.

Трафик бизнес-авиации продолжает замедляться

WINGX: Снижение спроса на бизнес-джеты становится все более резким, особенно в чартерных рейсах, но по сравнению с 2019 годом все еще наблюдается комфортный рост. Рынки США и Ближнего Востока выделяются в общей картине

стр. 21

GJC: ожидается период неопределенности

Рынок бизнес-джетов в 2022 году оставался сильным по многим показателям, но остаются вопросы о том, может ли 2023 год создать более жесткие условия для отрасли, говорится в последнем обзоре рынка Global Jet Capital (GJC)

стр. 24

Многие вертодромы в США плохого качества

У большинства вертолетных площадок в США есть проблемы с дизайном, освещением, маркировкой и пространством, связанные с размером, препятствиями и уклонами захода на посадку, и они устарели

стр. 25

ФСК пополнила авиапарк отечественным джетом

Федеральная сетевая компания (ФСК), приобрела новый SSJ-100. Стоимость сделки, заключенной в конце 2020 года, источники “Ъ” оценивают в 3,5–4 млрд руб., а VIP-компоновку салона — в еще около $10 млн. У компании уже есть Bombardier Global, избавляться от которого она не планирует

стр. 27

Цель авиации по углеродной нейтральности труднодостижима

В новом отчете Королевского общества Великобритании делается вывод о том, что не существует единого пути к достижению нулевого уровня выбросов углерода в авиации, а все изучаемые в настоящее время пути сопряжены с технологическими и практическими трудностями.

Недавно опубликованный доклад «Авиационное топливо нулевого баланса: потребности в ресурсах и воздействие на окружающую среду» (Net Zero Aviation Fuels: Resource Requirements and Environmental Impacts) посвящен четырем экологичным альтернативам топливу Jet-A: водороду, аммиаку, синтетическому топливу и биотопливу.

Профессор Кардиффского университета Грэм Хатчингс возглавил рабочую группу, которая оценила эти варианты по следующим соображениям: эквивалентные ресурсы, которые потребуются для замены ископаемого топлива, анализ жизненного цикла и воздействие на окружающую среду, не связанное с углекислым газом, вероятные затраты, а также модификации и замены, необходимые для реализации.

Одним из наиболее поразительных выводов в контексте британской промышленности является то, что стране придется выделить огромные площади сельскохозяйственных угодий для поддержки производства биотоплива или более чем удвоить поставку возобновляемой электроэнергии только для поддержки экологизации авиации. Трудности, связанные с наличием и доступностью экологичного сырья для производства биотоплива, возглавляют список основных выводов отчета.

Рабочая группа подчеркнула, что некоторые научные данные, связанные с различными вариантами, еще недостаточно изучены. Он призвал к дополнительным исследованиям и разработкам в таких областях, как эффективное производство, хранение и использование «зеленого» водорода (водорода, полученного с помощью возобновляемых источников энергии), аммиака и топлива.

На вторичном рынке «надулся пузырь»

Недавно опубликованный анализ Ascend by Cirium показывает, что в течение постпандемийного периода рыночная стоимость многих бизнес-джетов увеличилась, возможно, неустойчиво на основе постоянного возраста (при сравнении самолетов одинакового возраста с течением времени).

В то время как во второй половине 2022 года запасы бывших в эксплуатации бизнес-джетов увеличились, цены в завершенных сделках продолжали расти, а сделки «по требованию покупателей», когда клиенты были готовы к более высокой стоимости, превышающей запрашиваемую цену в некоторых конкурентных ситуациях, продолжались в течение всего года.

По словам старшего эксперта Ascend и главного авиационного аналитика Сайеда Заиди, стоимость бизнес-джетов резко возросла из-за различных факторов, включая приток новых пользователей на рынок с началом пандемии. Это включает в себя 60-процентный рост стоимости самолетов среднего размера по сравнению с прошлым годом и примерно 45-процентный рост для сверхлегких и суперсредних бизнес-джетов. Стоимость дальнемагистральных самолетов увеличилась на 20% по сравнению с прошлым годом.

Заиди предупредил, что рыночная стоимость, возможно, вошла в состояние «пузыря» и представляет реальный риск для владельцев, финансистов и инвесторов, поскольку соотношение рыночной стоимости к базовой стоимости, которое его компания использует в качестве меры потенциального риска, «значительно» выше 100% в большинстве сегментов самолетов. Он добавил, что, поскольку регулярные авиакомпании продолжают восстанавливать свои расписания до предпандемийных частот, выносливость этих новых пользователей станет настоящим испытанием для отрасли деловой авиации.

Global 7500

The Industry Flagship

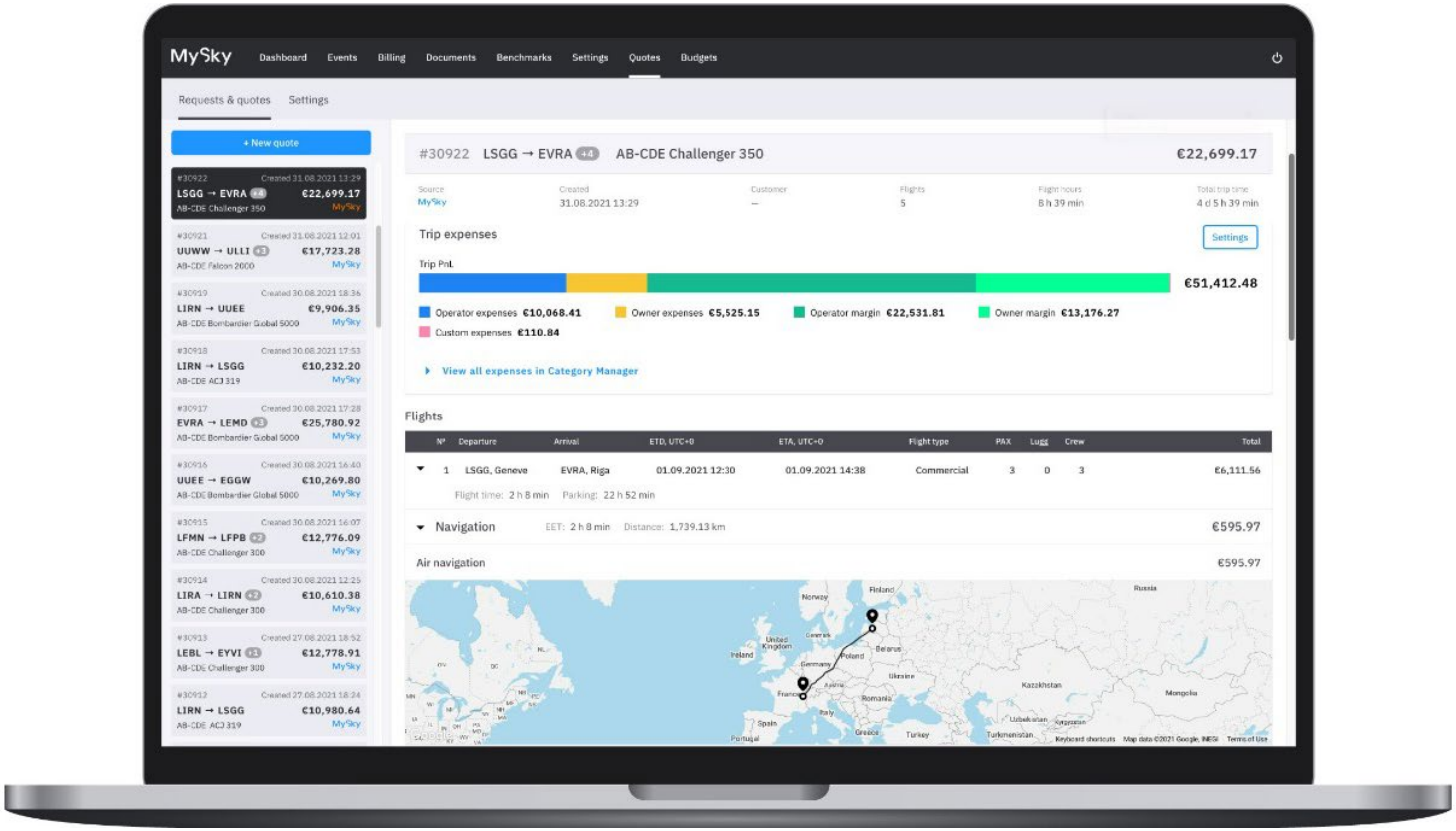
Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

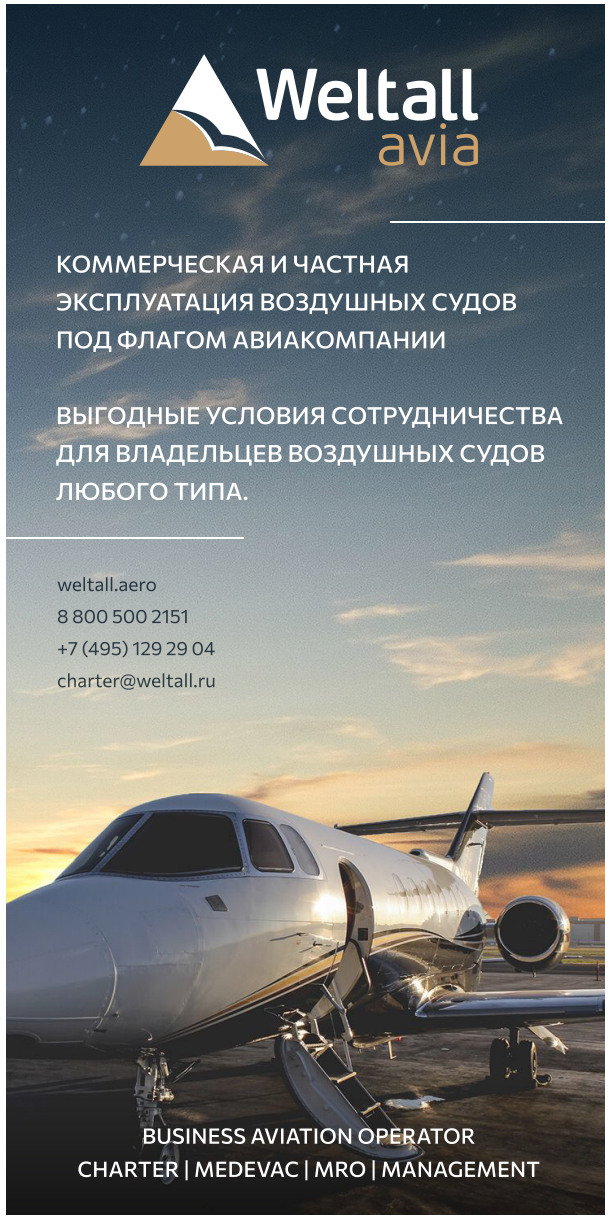
MySky добавляет автоматический расчет цен для Европы, Ближнего Востока и Африки

MySky, поставщик услуг по управлению расходами, представил функцию автоматического расчета стоимости, разработанную специально для чартерных клиентов из Европы, Ближнего Востока и Африки.

По данным компании, MySky Quote объединяет данные о рейсах в режиме реального времени, чтобы иметь почти мгновенную видимость всех затрат, связанных с полетом, обеспечивая финансовую прозрачность и уверенность для оператора или владельца в управлении своим самолетом. Добавление автоматического расчета цены устраняет необходимость взаимодействия с человеком при автоматическом предоставлении котировок.

«Полная видимость за считанные секунды позволяет активно управлять доходами, оптимизировать маржу, доход и рентабельность», — сказал соучредитель MySky и директор по глобальной стратегии Крис Марич. «Операторы чартерных рейсов деловой авиации могут иметь доступ к информации и технологиям, которые обычно были прерогативой крупных корпораций».





Honda Aircraft: неутешительные результаты

Honda Aircraft в период с января по декабрь 2022 года передала заказчикам лишь 17 бизнес-джетов HondaJet. Четыре самолета клиенты получили в первом квартале, шесть – во втором, три – в третьем и четыре в последнем. Суммарная стоимость всех самолетов составила $104,8 млн.

Согласно данным GAMA, в 2021 году бизнес-джет HondaJet пятый год подряд был самым поставляемым самолетом в своем классе. В 2021 году Honda Aircraft поставила клиентам по всему миру 37 самолетов. HondaJet получил два апгрейда, он был сертифицирован в 13 странах.

В декабре 2022 года американский долевой оператор Volato получил первый бизнес-джет HondaJet Elite II. Ранее Honda Aircraft представила обновления для HondaJet: увеличенную дальность полета, новый дизайн салона, тормозные интерцепторы и функцию стабилизации захода на посадку. В первой половине 2023 года компания также добавит систему автоматической тяги, а во второй половине — систему автоматической посадки Garmin Autoland.

Однако некоторые операторы не совсем довольны самолетом. В ноябре прошлого года Генеральный директор Jet It Гленн Гонсалес назвал поддержку Honda Aircraft и надежность ее самолетов «не просто разочаровывающими, но шокирующими». Он утверждает, что отсутствие надежности VLJ стоило Jet It более $20 млн дополнительных расходов.

VistaJet продолжает сотрудничество с Ferrari

VistaJet и Ferrari, которые сотрудничают уже пять лет, перед началом сезона Формулы 1 объявили о расширении партнерства. Теперь в него входят чемпионат FIA WEC – в этом году Ferrari возвращается в высший класс гонок на выносливость с новым прототипом Ferrari 499P. Логотипы VistaJet продолжат размещаться на машинах, униформе и шлемах Шарля Леклера и Карлоса Сайнса, которые давно путешествуют по миру на самолетах VistaJet.

Как комментируют в пресс-службе VistaJet, поскольку Ferrari возвращается в FIA WEC спустя 50 лет, VistaJet также объявила о совершенно новом партнерстве с Ferrari с ее новым гиперкаром 499P. Группа гонщиков – это проверенные мастера GT и бывшие таланты Формулы-1, которым поручено принести победу, в том числе в Ле-Мане, впервые за пять десятилетий. Участвуя в гонках с Ferrari на протяжении многих лет и являясь официальным гонщиком WEC, основатель и председатель VistaJet Томас Флор знает требования гонок и внимание, необходимое для работы в таких условиях.

«Я невероятно горжусь тем, что продолжаю поддерживать самую культовую и успешную гоночную команду в мире. Инновации, технологии и нацеленность на эффективность — основные ценности, которыми мы рады поделиться с Ferrari. Гонки были не только моей страстью на протяжении многих лет, но и страстью многих наших клиентов. Я на собственном опыте испытал требования и интенсивность гонок, необходимые для стабильного достижения победных результатов. VistaJet рада возможности поддерживать всех гонщиков Ferrari, от Формулы-1 до гонок WEC и GT, чтобы они добирались до места проведения гонок безопасно, в оптимальном состоянии и вовремя», - отметил Томас Флор.

Luxaviation расширяет флот в Азиатско-Тихоокеанском регионе

На этой неделе Luxaviation Group приняла участие в австралийском международном авиасалоне Avalon 2023, где присутствовали участники со всего Азиатско-Тихоокеанского региона (APAC).

По словам вице-президента Luxaviation Group по Азиатско-Тихоокеанскому региону Даррена МакГолдрика, в последние месяцы парк самолетов оператора в регионе продолжил расширяться. Он отметил, что компания недавно добавила Dassault Falcon 2000LX в свой австралийский чартерный флот, а также два Bombardier Global 6000, один из которых будет доступен для чартера.

«Во всей Азии наш управляемый флот также расширяется», — добавил он. В Малайзии Luxaviation добавила Dassault Falcon 7X и находится в процессе ввода в эксплуатацию Falcon 8X. В Сингапуре за последние два месяца к флоту присоединились Hawker Beechcraft 900XP и Global 6000. МакГолдрик добавил, что у Luxaviation в планах еще несколько поставок в регион.

Этот рост связан с тем, что Luxaviation Group восстанавливается после пандемии, при этом в 2022 году в регионе APAC наблюдается рекордный налет чартерных рейсов и операций в FBO.

«Самым приятным аспектом восстановления стало количество пассажиров, которых мы впервые приняли на борт наших самолетов, многие из которых быстро стали постоянными клиентами», — сказал МакГолдрик. «Клиенты все больше уходят от авиакомпаний, поскольку они ясно видят преимущества бизнес-авиации, от экономии времени и конфиденциальности до безопасности и гибкости путешествий».

Robinson Helicopter представил новую систему заправки для R66

Robinson Helicopter начал предлагать одобренную FAA систему дозаправки под давлением в качестве опции за $18 000 для своего флагмана R66.

Заправочная система, расположенная с правой стороны фюзеляжа, обеспечивает соединение на уровне пояса и позволяет осуществлять быструю дозаправку без использования лестницы или открывания дверцы капота для доступа к крышке основного топливного бака.

Система позволяет пилоту выбирать полную или частичную заправку топливом. Она включает в себя автоматические отключения для предотвращения переполнения бака или избыточного давления, а звуковой сигнал предупреждает пилота, если топливный шланг все еще подключен во время работы двигателя. Запорные клапаны используются для обеспечения резервной защиты от перегрузки топливом. Каждый клапан соединен с независимым поплавковым выключателем в топливном баке, чтобы закрыть его, когда бак заполнен. Независимое реле давления закрывает клапан, если обнаруживается избыточное давление в топливном баке. Один из клапанов также подключен ко второму поплавковому выключателю, который отключается при приближении максимальной загрузки.

В компании отмечают, что система заправки топливом под давлением подает топливо в верхнюю часть основного топливного бака. Систему нельзя использовать для слива топлива, и она не будет добавлять топливо в дополнительный топливный бак в багажном отделении. Максимально допустимое давление для наземного оборудования, подключенного к заправочному порту, составляет 50 фунтов на кв. дюйм (3,5 бар), что обеспечивает подачу 50 галлонов в минуту.

Leonardo поставил 77 вертолетов

За три квартала прошлого прошлого года Leonardo Helicopters поставил заказчикам 77 коммерческих вертолетов на общую сумму $661,4 млн. Данные за четвертый квартал будут опубликованы в начале марта. В первом квартале производитель передал 16 машин, во втором – 27 вертолетов, в третьем – 34 вертолета.

Поставки за этот период распределились следующим образом: 26 AW119Kx, два AW109 Trekker, восемь AW109 GrandNew, 22 AW139, 10 AW169 и 9 AW189.

В конце октября в Leonardo сообщили 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. 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 Era на офшорные и EMS версии. Но пока Leonardo Helicopters не раскрывает стоимость AW609.

Как комментируют в Leonardo, производитель является мировым лидером на рынке двухдвигательных VIP/корпоративных вертолетов, включая частные, чартерные и VVIP/государственные транспортные услуги, заняв долю в 45% за последние десять лет. Сегодня по всему миру летает более 900 VIP/корпоративных вертолетов Leonardo.

ГТЛК поставит «Полярным авиалиниям» два Ми-8МТВ-1

АО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) подписало лизинговые договоры с АО «Авиакомпания «Полярные авиалинии» на поставку двух новых отечественных вертолетов Ми-8МТВ-1.

Соглашения заключены в рамках реализации программы по развитию лизинга российских вертолетов с государственным финансированием. Приемка воздушных судов запланирована до конца октября 2023 года.

Многоцелевые вертолеты Ми-8МТВ-1 обладают уникальными летно-техническими и эксплуатационными характеристиками и могут использоваться практически в любых климатических условиях.

Программы льготного лизинга ГТЛК действуют за счет бюджетных инвестиций и привлечения средств из внебюджетных источников и направлены на обновление флота российских авиакомпаний, замену устаревшей техники новыми современными воздушными судами и развитие отечественного авиастроения.

Всего за время действия программы по развитию лизинга российских вертолетов с государственным финансированием ГТЛК передала в лизинг 132 воздушных судна. По состоянию на 01.02.2023 общий объем инвестиций в программу составил 54,5 млрд рублей, из которых 26 млрд рублей приходится на бюджетные средства.

Pilatus немного снизил поставки

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft по итогам 2022 года поставил клиентам 123 воздушных судна на общую сумму $908,3 млн. Поставки распределились следующим образом: 40 PC-24, 80 PC-12 и три PC-6. В первом квартале производитель передал заказчикам 21 самолет, в остальных 33, 21 и 48 соответственно. Финансовые результаты работы компании будут опубликованы чуть позже в марте.

Напомним, что Pilatus Aircraft по итогам 2021 года поставил клиентам 135 воздушных судов на общую сумму $990,6 млн.

В январе текущего года Pilatus Aircraft закончил летные испытания 200-го бизнес-джета PC-24. Вскоре машина будет передана клиенту. Самолет (N700TX) отправится в США (Лас-Вегас) частному клиенту. 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. 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».

Phenom 300 становится самым продаваемым легким джетом 11-й год подряд

По данным Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA), 11-й год подряд семейство Embraer Phenom 300 становится самым продаваемым в мире легким бизнес-джетом.

В 2022 году Embraer поставила 59 легких самолетов Phenom 300, что позволило достичь этой вехи, и на сегодняшний день самолетов этого семейства было поставлено более 700 единиц.

Phenom 300 эксплуатируется в 39 странах и налетал почти 1,5 млн часов. Embraer постоянно инвестирует в привлекательность Phenom 300 для требовательных клиентов по всему миру, улучшая его производительность, технологии, комфорт и эффективность, что приводит к самой высокой остаточной стоимости на рынке.

В январе 2020 года Embraer анонсировала новый и усовершенствованный Phenom 300E, после чего в марте джет был одобрен ANAC, EASA и FAA, получив тройную сертификацию. Первая поставка нового улучшенного Phenom 300E состоялась в июне 2020 года.

Phenom 300E устанавливает высочайший стандарт качества в категории легких бизнес-джетов. Как комментируют в Embraer, имея дальность полета 2010 морских миль (3724 км), самолет также обладает уникальными взлетными характеристиками, которые позволяют ему вылетать из Международного аэропорта Кито (SEQM) с максимальной взлетной массой (MTOW) при температурах до ISA +26 град. на сухой или мокрой взлетно-посадочной полосе и, например, долететь без остановок до Майами.

Piper увеличил поставки на 15%

В 2022 году Piper Aircraft не только добилась увеличения поставок самолетов на 15% по сравнению с предыдущим годом, но и внедрила инновационные обновления своего флагманского самолета M600/SLS. Линейка продуктов M-класса включает в себя поршневой M350, турбовинтовой начального уровня M500 и M600/SLS с системой безопасности HALO и Garmin Autoland.

Всего в течение 2022 года было поставлено 69 самолетов M-класса, включая 19 M350, девять M500 и 41 M600/SLS, 43 из которых были поставлены внутри страны и 26 — за рубеж. Общая стоимость поставленных самолетов составила $373,6 млн.

В ноябре прошлого года Piper Aircraft получил одобрение FAA, Transport Canada, UK CAA и EASA на комплектацию, позволяющую эксплуатировать некоторые турбовинтовые однодвигательные самолеты M600/SLS с грунтовых ВПП.

В компании подчеркнули, что ближайшие слоты на самолеты M-класса – второй квартал 2024 года, на линейку учебно-тренировочных самолетов – начало 2025 года.

В линейке учебно-тренировочных самолетов, включая разнообразное семейство Archer (Archer DX, DLX, LX и TX), недорогой Pilot 100i и двухдвигательный Seminole, Piper поставила 167 самолетов, 150 внутри страны и 17 за рубеж. Компания увидела, что существующие клиенты летных школ, такие как ATP Flight School, Spartan College и American Flyers, увеличили свой флот, и приветствовала новых клиентов, таких как Thrust Flight и Fly Gateway, в альянс Piper Flight School Alliance.

Jetfly: десятый PC-24 и это не предел

Люксембургская компания Jetfly, крупнейший оператор самолетов Pilatus Aircraft, ввела в эксплуатацию 10-й бизнес-джет PC-24.

«С момента добавления первого PC-24 в наш флот в 2018 году мы видели все больше и больше клиентов, желающих летать на этом удивительно просторном универсальном самолете. Это идеальный самолет для нас. Наши клиенты наслаждаются яркой, исключительно большой кабиной с восемью индивидуально регулируемыми сиденьями. Щедрое пространство и грузовая дверь позволяют транспортировать большие или громоздкие предметы багажа. Пассажирам также нравится тот факт, что PC-24 способен приземлиться на очень коротких взлетно-посадочных полосах. Благодаря этой уникальной способности они могут лететь в пункты назначения, не открытые для других самолетов: например, мы можем летать в Сент -Тропе/Ла Моле или Гштаад. Итак, мы принимаем наших пассажиров быстрее и ближе к месту назначения, экономя их ценное время. Вы можете сделать это только в PC-24», - комментируют в пресс-службе компании.

Robinson дотянул до рекорда

Согласно данным GAMA, американская компания Robinson Helicopter по итогам 2022 года передала заказчикам 258 вертолетов на общую сумму $173,3 млн. Клиенты получили 15 вертолетов R22 Beta II, 5 R44 Cadet, 51 R44 Raven I, 86 R44 Raven II и 101 R66.

Как отмечают в компании, пережив в 2020 году спад поставок, вызванный Covid, Robinson Helicopter возрождается. Президент и председатель компании Курт Робинсон отмечает, что после падения поставок до 177 единиц в 2020 году производитель восстановился до 244 поставок в 2021 году, даже несмотря на то, что компания продолжает устранять ограничения Covid и сбои в цепочке поставок.

В 2021 году было поставлено 33 R22, 10 R44 Cadet, 34 R44 Raven I, 81 R44 Raven II и 86 R66, что на 37% больше, чем в предыдущем году. «Это был значительный рост, и на самом деле мы впервые произвели больше R66, чем R44 Raven II», — объяснил Робинсон, добавив, что «в 2021 году заказы продолжали поступать, и поэтому мы пытались увеличить производство».

Получив в 2021 году заказов примерно на 450 вертолетов, Робинсон отметил, что в настоящее время у компании есть невыполненные заказы на 300 вертолетов, причем заказы, размещенные в настоящее время, вероятно, будут выполнены в начале 2023 года. «Если бы у меня был готовый вертолет сейчас, мы могли бы продать его примерно за минуту», — сказал он. «Что нас действительно впечатляет, так это то, что спрос, похоже, исходит со всего мира».

В Rega подсчитали количество перевезенных пациентов

Швейцарская авиационно-спасательная служба Rega по итогам 2022 года зарегистрировала рекордное количество перевозок пациентов. Парк из 20 вертолетов Rega во время 20992 вылетов перевез 14000 пациентов, что на 16,5% больше, чем в 2021 году.

В статистику не вошли перевозки горных спасателей и помощь горным фермерам. Rega работает с 14 баз в Швейцарии, и ее деятельность координирует национальный центр спасения. По данным компании, рост количества вертолетных миссий был частично обусловлен увеличением на 7,1% количества госпитализаций (до 3057), и ростом полетов по VFR в прошлом году. Также в Rega заявили, что репатриация ее пациентов увеличилась на 21,8% (1045 пациентов).

В декабре прошлого года компания заказала вторую партию из 12 пятилопастных вертолетов H145 для эксплуатации со своих горных баз. Они заменят существующий парк вертолетов AW109SP. Этот новый заказ следует за первоначальным контрактом на девять H145, объявленным в марте этого года. К 2026 году Rega будет эксплуатировать парк из 21-го пятилопастного вертолета Airbus H145.

Wheels Up: черная полоса

За неделю до публикации финансовых результатов за 2022 год оператор Wheels Up объявил, что реализует план реструктуризации, который, как ожидается, позволит сэкономить $30 млн в год. Компания раскрыла этот план, подав заявку в Комиссию по ценным бумагам и биржам США (SEC).

В заявлении Wheels Up говорится, что план «предназначен для рационализации управления компанией и сокращения численности персонала в областях бизнеса, которые напрямую не влияют на деятельность компании или качество обслуживания ее клиентов». Из этих действий исключены ключевые группы сотрудников, такие как как пилоты и обслуживающий персонал.

Согласно Wheels Up, план разработан для обеспечения «рентабельности EBITA» в 2024 году. Компания заявила, что экономия будет получена в основном за счет сокращения продаж, маркетинга и общих административных расходов по сравнению с их уровнями в третьем квартале 2022 года.

В компании поясняют, что результаты «существенной» реализации плана будут отражены в финансовых результатах во втором квартале и включают «определенные отдельные действия, предпринятые компанией в четвертом квартале 2022 года». Реализация планов обойдется примерно в $14 млн и в основном связана с «выходными пособиями, вознаграждениями работникам и компенсациями».

В 2022 году Wheels Up наняла нового финансового директора и упразднила должность президента.

Впервые eVTOL пролетел 250 км на одном заряде батарей

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

Этот полет признан самым продолжительным в истории полетом eVTOL, когда воздушное судно взлетает и приземляется вертикально. Этот тестовый полет является ключевой вехой в разработке прототипа Prosperity I, который проходит сертификационные испытания.

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

В компании отмечают, что прототип, использованный в этом рекордном полете, является первым «в мире взглядом на новейшую модель» AutoFlight Generation 4, созданную легендарным дизайнером Фрэнком Стефенсоном. Портфолио Фрэнка по дизайну автомобилей включает в себя знаковые успешные бренды, включая Ferrari, Maserati, McLaren, MINI, а теперь и AutoFlight.

Ростех поставил вертолеты для авиакомпании Газпрома

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех поставил два вертолета Ми-8АМТ для авиапредприятия «Газпром авиа». До конца текущего года компании передадут еще одну машину. Воздушные суда будут использоваться для обслуживания ключевых нефтегазовых объектов страны, в том числе в условиях Крайнего Севера.

Поставленные вертолеты изготовлены на Улан-Удэнском авиационном заводе в транспортном варианте, который позволяет перевозить до 22 пассажиров или до четырех тонн грузов, в том числе на внешней подвеске. Ми-8АМТ уже успешно эксплуатируются на объектах Группы «Газпром» на Крайнем Севере, в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, а также в других регионах присутствия «Газпром авиа».

«Ми-8АМТ отлично зарекомендовали себя в суровых климатических условиях. Надежность, неприхотливость и выдающиеся летно-технические характеристики особенно востребованы среди таких заказчиков как «Газпром авиа», которая эксплуатирует десятки «восьмерок» на Крайнем Севере. Даже при экстремально низких температурах, в условиях плохой видимости Ми-8АМТ обеспечивают возможность безопасной перевозки пассажиров и грузов, позволяют проводить мониторинг магистральных газопроводов, осуществлять поставку материалов и техники для газопроводов и объектов строительства, помогают выполнять аварийно-спасательные работы. В 2020-2022 году было поставлено 10 таких машин, а до конца 2023 мы передадим «Газпром авиа» еще один вертолет», — рассказали в авиационном кластере Ростеха.

Вертолеты Ми-8АМТ могут эксплуатироваться при температурах от -50 до +50 °С и обладают возможностью автономного базирования на необорудованных площадках, что особенно актуально для малонаселенных северных территорий. На винтокрылые машины установлены системы раннего предупреждения близости земли, что облегчает пилотирование в условиях плохой видимости или на пересеченной местности. Еще одно важное преимущество – возможность практически двукратного увеличения дальности полета вертолетов за счет оснащения борта дополнительными топливными баками. Машины могут быть оснащены специализированным оборудованием, включая медицинские модули.

BBJ: надежда на 2023 год

По итогам 2022 года Boeing Business Jets (BBJ) смог передать клиентам два «зеленых» самолета семейства Max (по одному Max8 и Max9), следует из отчета GAMA. Суммарная стоимость воздушных судов составила $166 млн. Примечательно, что оба самолета были поставлены в четвертом квартале.

Представители BBJ считают, что компания пережила «наиболее разрушительные последствия проблем с 737Max» 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 первой половине 2023 года три BBJ Max, 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 2022 года».

«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».

Последовавший за этим «значительный всплеск» спроса как на новые, так и на подержанные BBJ привел к завышенной стоимости, иногда на 50% превышающим опубликованные текущие рыночные цены.

«Мы также по-прежнему наблюдаем значительный интерес к нашим широкофюзеляжным сверхдальним самолетам BBJ: BBJ 787 и 777-9», — сказала Пирсон, отметив, BBJ — это золотой стандарт сверхбольших широкофюзеляжных бизнес-джетов. Примерно 75% широкофюзеляжных бизнес-джетов, проданных за последний 21 год, были Boeing, включая BBJ747, BBJ787 и BBJ777.

Flexjet приобрела провайдера ТОиР Constant Aviation

Долевой оператор Flexjet сообщает о приобретении провайдера услуг ТОиР Constant Aviation. В компании отмечают, что флот Flexjet в 2022 году вырос на 40%, что влечет за собой дополнительные потребности в техническом обслуживании.

Приобретение Constant Aviation поможет решить эту проблему, добавив такие возможности, как техническое обслуживание планера, двигателя и авионики, собственное проектирование и установка авионики, капитальный ремонт двигателя и компонентов, ремонт повреждений, а также создание пула запчастей.

Джей Хьюблейн, старший вице-президент Flexjet по техническому обслуживанию, отметил, что интеграция Constant в Flexjet является частью важнейшего стратегического видения, направленного на то, чтобы выделить Flexjet среди конкурентов на фундаментальном уровне. «Как правило, другие компании в нашей области в основном полагаются на сторонних поставщиков для удовлетворения своих глобальных потребностей в поддержке и обслуживании продуктов. Это не только ограничивает их общую способность удовлетворять потребности своих клиентов, но также лишает операторов контроля и ограничивает их способность предоставлять максимально возможный уровень обслуживания. Этот исторический шаг Flexjet представляет собой одну из самых значительных инвестиций в инфраструктуру в истории нашей отрасли».

Flexjet также приобретет объекты Constant в международном аэропорту Кливленд Хопкинс и международном аэропорту Орландо Сэнфорд. У Flexjet есть планы по строительству новых объектов в Сэнфорде, что позволит увеличить площадь обслуживания частных самолетов во Флориде до 67000 кв.м. Вдобавок к этому Flexjet теперь имеет выделенный доступ к общенациональной сети мобильного реагирования AOG Constant, в которой работают команды из 28 локаций США.

Хьюблейн заключил: «Благодаря уникальным возможностям Constant, а также запатентованной сети Aircraft on Ground для решения проблем с самолетами в режиме реального времени, Flexjet не зависит от стороннего технического обслуживания, чтобы поддерживать вылеты своего флота независимо от местоположения или условий».

Все существующие члены команды Constant присоединятся к Flexjet, и, кроме того, Flexjet планирует нанять еще почти 200 технических специалистов в течение следующих 12 месяцев.

Horizon Aircraft: рынок eVTOL делает огромные успехи с точки зрения развития и технологий

Новый опрос среди профессионалов в сфере прямых и венчурных инвестиций показал, что 88% из них ожидают роста общественного доверия к сектору eVTOL в течение следующих трех лет, а 15% ожидают резкого роста. Опрос был проведен Horizon Aircraft, инновационным лидером в области транспортных средств eVTOL.

На вопрос о причинах, по которым увеличится общественное доверие, на первом месте с 89% стал рост понимания того, что первые полеты eVTOL будут выполняться квалифицированными пилотами, далее с 69% следует фактор удовлетворенностью результатами работы с регуляторами по сертификации и законодательным инициативам. Другие факторы включают более широкое освещение в СМИ успехов в этом секторе, более успешные испытания пассажирских и грузовых воздушных судов вертикального взлета и посадки, а также растущее число крупных компаний, работающих в этом сегменте.

Генеральный директор Horizon Aircraft Брэндон Робинсон отметил, что по мере роста общественного доверия к рынку eVTOL профессиональные инвесторы ожидают увеличения портфеля заказов в этом секторе, и в отрасль будет поступать больше инвестиций. «Наше исследование показывает, что 63% профессионалов в области прямых и венчурных инвестиций ожидают, что к 2040 году будет эксплуатироваться более 430000 воздушных такси, а 88% полагают, что к 2030 году этот сектор принесет не менее $30,7 млрд. Неудивительно, что наше исследование показывает, что 54% профессиональных инвесторов ожидают, что к 2030 году в рынок будет вложено более $30 млрд по сравнению с $7 млрд в 2021 году. Рынок eVTOL делает огромные успехи с точки зрения общего развития и технологий, и это побуждает регулирующие органы разрабатывать соответствующую сертификацию и операционную основу для сектора. ё».

Horizon Aircraft и его флагманский проект Cavorite X5 вызывают значительный интерес в отрасли, выиграв несколько грантов, контракт Министерства обороны США на передовые исследования и разработки и опередив своих конкурентов благодаря своему крупномасштабному прототипу, который уже летает. Благодаря конструкции с малым лобовым сопротивлением и закрытыми подъемными винтами полноразмерный Cavorite X5 обещает перевозить четырех пассажиров и пилота на скорости 450 км/ч, что делает его одним из самых быстрых проектов аэротакси.

Его гибридная газово-электрическая силовая установка также обеспечивает дальность полета до 500 км с дополнительным аварийным запасом.

Десять несущих винтов имеют довольно маленький диаметр, поэтому они будут быстро вращаться и потреблять много энергии при зависании; эта машина, как и самолет Lilium, больше подходит для полета в крейсерском режиме, действуя как эффективный гибридно-электрический самолет.

Так что Cavorite X5, скорее всего, найдет свою нишу в дальних рейсах, а не в полетах над городами.

Volato запускает новый карточный продукт для редко летающих пассажиров

Долевой оператор Volato, базирующийся в Атланте, запускает новый карточный продукт без ежемесячной платы за управление парком HondaJet. Программа предусматривает, что с клиентов будет взиматься та же первоначальная плата за владение долей, что и с традиционным предложением джет-карты, но они будут платить более высокие почасовые ставки.

По словам представителей Volato, новое предложение подойдет для тех, кто редко летает. В соответствии с традиционным предложением ежемесячная плата за управление 1/16-й долей составляет $5350 при почасовой оплате $3450 плюс топливо, тогда как новая карта предусматривает списание $5600 за час плюс топливо.

Клиенты с полной долей платят $69650 в месяц в качестве платы за управление по традиционной карте с той же почасовой оплатой в размере $3450 плюс топливо. Новая бесплатная карта предлагает клиентам полную долю в размере $5200 в час плюс топливо.

Бесплатное предложение лучше всего подойдет клиентам, которые не летают ежемесячно. Если клиент летает ежемесячно более одного часа, традиционная карта будет более выгодной.

«Владельцы нашей традиционной долевой программы пользуются гибкостью, позволяя летать столько, сколько им нравится, и мы увидели необходимость разработать решение, которое принесет пользу тем, кто летает нечасто», — сказал Норм Кац, исполнительный вице-президент по продажам Volato. «Эта программа без ежемесячной платы за управление более выгодна с финансовой точки зрения для тех, кто редко летает, владея своей долей в частном самолете, с дополнительным преимуществом получения дохода каждый раз, когда их самолет находится в полете».

Николас Купер, соучредитель и главный коммерческий директор Volato, добавил: «Наша уникальная программа долевого участия HondaJet привлекла внимание ряда клиентов, которые считали долевое владение либо недоступным, либо слишком сложным. Эта еще более упрощенная программа направлена на привлечение новых клиентов, которые ценят еще большую финансовую гибкость, гарантированное наличие рейсов и регулярную долю дохода в течение пяти лет».

В январе Volato запустила свою программу вознаграждений брокерам, которая дает отдельным брокерам до 4% комиссионных наличными при бронировании парка Volato.

Двигатели P&WC: миллиардный налет

Двигатели Pratt & Whitney Canada (P&WC), бизнес-подразделения Pratt & Whitney, достигли одного миллиарда летных часов с момента основания компании почти 100 лет назад, в 1928 году.

Двигатели P&WC используются для различных задач, включая бизнес-авиацию, авиацию общего назначения, региональную авиацию, вертолетную авиацию и вспомогательные силовые установки. Согласно данным компании, за это время было произведено более 110000 силовых установок, более 66000 из которых в настоящее время используются 16000 клиентами.

«Авиация способна изменить мир. Наши двигатели приводят в действие воздушные суда, которые каждый день приносят пользу миллионам людей», — сказала Мария Делла Поста, президент Pratt & Whitney Canada. «Каждую секунду воздушные суда наших клиентов с двигателями P&WC взлетают или приземляются где-то на планете, независимо от того, занимаются ли они торговлей, воссоединением семей или обеспечением гуманитарных миссий, служб неотложной медицинской помощи или поисково-спасательных операций. Достижение одного миллиарда летных часов стало возможным благодаря специальной команде Pratt & Whitney Canada, а также нашим клиентам, поставщикам и расширенному сообществу P&WC».

Семейство двигателей PT6 — самое распространенное и универсальное в авиации. Его используют производители самолетов и вертолетов по всему миру. С момента его появления в 1963 году было произведено более 64 000 двигателей семейства PT6, которые используются в более чем 155 различных авиационных компаниях. PT6 не имеет себе равных по производительности, надежности и готовности к полету, налетав 500 миллионов часов.

«Наш двигатель PT6 остается в авангарде авиации, обеспечивая прорывные достижения в производительности, системах управления и анализе данных», — добавила Делла Поста. «Сегодняшний PT6 до четырех раз мощнее, имеет на 50% лучшее соотношение мощности к массе и на 20% лучший удельный расход топлива по сравнению с исходным двигателем. Каждая новая модель разрабатывается и проектируется с учетом конкретной миссии, платформы и клиента, а также с целью снижения воздействия на окружающую среду. Неустанное технологическое развитие двигателя PT6 никогда не было столь очевидным, как в последние годы».

FlightSafety планирует разработать программы обучения пилотов и техобслуживания для eVTOL

FlightSafety International (FSI) планирует разработать программы обучения пилотов и технического обслуживания для eVTOL, используя более чем 70-летний опыт в сфере обучения, заявил Келли Райх, старший вице-президент FSI по стратегическим операциям. «Мы будем использовать нашу существующую философию обучения и сосредоточимся на уникальном оборудовании и эксплуатационных потребностях этих новых воздушных судов. В настоящее время у нас есть различные члены команды, работающие с несколькими агентствами, которые вносят свой вклад в то, какие нормативные изменения должны произойти, и помогают «разработать соответствующие потребности в обучении, которые определяют общую учебную программу», — сказал Райх.

В компании добавили, что переговоры с разработчиками eVTOL идут полным ходом. «FlightSafety в настоящее время работает с лидерами отрасли над разработкой программ обучения как пилотов, так и специалистов по техническому обслуживанию, специально предназначенных для воздушных судов eVTOL и AAM. Сдвиг в сторону ожидаемого большого количества пилотов и специалистов по обслуживанию означает изменение стратегии обучения. Одним из изменений является запланированный переход к большему количеству асинхронного дистанционного обучения, проводимого через нашу существующую платформу электронного обучения, а также к новым разработкам в методологиях удаленного или домашнего обучения. В воздушных судах eVTOL также необходимо учитывать различные элементы обучения и области внимания — от микроклиматических явлений и наземных эффектов до операций в городской среде и управления одним пилотом. Эти уникальные аспекты развиваются в наших программах».

Помимо работы с отдельными разработчиками, компания участвует в комитетах по разработке согласованных стандартов, таких как комитет SAE G-35 и рабочая группа GAMA по eVTOL. «Наши давние отношения с такими организациями, как FAA и EASA, также позволяют своевременно получать информацию о разработке правил в этом сегменте», — сказал Райх. Помимо полета с физическим пилотом, FSI изучает автономию, а также проблемы и возможности, которые она представляет. «Хотя большинство производителей изначально разрабатывают воздушные суда с экипажем, существует понимание того, что будущие модификации, вероятно, будут беспилотными. Существует несколько вариантов того, как это может выглядеть, будь то «пилот за джойстиком на удалении», пилот, управляющий несколькими воздушными судами, или даже полная автономия с воздушным судном, работающим без участия человека. В первых двух примерах мы увидим еще один значительный сдвиг в навыках, необходимых для этих пилотов».

В компании отметили, что технология FSI и долгая история обучения пилотов вертолетов сослужат ей хорошую службу в будущем. «Хотя наши нынешние симуляторы уровня D соответствуют требованиям для обучения eVTOL, мы активно изучаем новые технологии для повышения доступности оборудования и снижения эксплуатационных расходов. Мы считаем, что наши симуляторы смешанной реальности MRX обеспечат превосходное сочетание реализма и практичности на этом развивающемся рынке. Сочетание традиционных технологий симуляторов с оборудованием VR [виртуальной реальности] позволяет визуализировать реальное оборудование с иммерсивной визуальной средой. В настоящее время у нас есть обучение как в виртуальной реальности, так и в смешанной реальности в военных и гражданских приложениях, и мы считаем, что эта технология будет полезна в сфере eVTOL».

Трафик бизнес-авиации продолжает замедляться

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, мировой трафик бизнес-джетов на 8-й неделе 2023 года, с 20 по 26 февраля, составил 70 453 рейса, что на 1% меньше, чем на предыдущей неделе, и на 8% меньше, чем в те же даты 2022 года.

Глобальная тенденция за последние четыре недели на 4% ниже, чем в те же даты 2022 года. Активность бизнес-джетов Part135 и Part91K во всем мире на 8-й неделе снизилась на 17% по сравнению с теми же датами прошлого года и на 29% выше по сравнению с 2019 годом. Налет на 8-й неделе снизился на 18% по сравнению с 2022 годом, и на 33% выше по сравнению с 2019 годом.

Совокупная активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов в период с 1 по 27 февраля снизилась на 3% по сравнению с прошлым годом. Тенденция с начала года на 0,1% ниже по сравнению с прошлым годом, и на 13% опережает 2019 год. Пятерка крупнейших регулярных авиакомпаний (Southwest Airlines, American Airlines, Delta Airlines, United, Ryanair) в этом месяце опережает показатели прошлого года на 15%, и на 5% уровень 2019 года.

Северная Америка

На восьмой неделе в аэропортах Северной Америки выполнено 56 274 рейса бизнес-джетов, что на 1% больше, чем на седьмой неделе, и на 7% меньше, чем в те же даты прошлого года. За последние четыре недели активность была на 5% меньше по сравнению с прошлым годом. Трафик По Part135 и Part 91K в течение 8-й недели снизился на 2% по сравнению с 7-й неделей, и на 15% ниже по сравнению с 2022 годом.

Активность бизнес-джетов в феврале на 6% отстает от февраля прошлого года, и на 13% опережает февраль 2019 года. С начала года трафик на 3% ниже прошлогоднего, но на 14% выше по сравнению с 2019 годом. С начала года основные тенденции рынка Северной Америки являются разнонаправленными: активность в США на 4% ниже по сравнению с прошлым годом, и на 17% выше 2019 года, в Канаде рост на 14% относительно прошлого года, хотя все еще на 15% ниже по сравнению с 2019 годом, а в Мексике на 3% выше, чем в прошлом году, и на 27% ниже относительно 2019 года.

В феврале в США на внутренние рейсы бизнес-джетов приходилось 94% общей активности, большинство полетов из аэропортов Соединенных Штатов имеют продолжительность менее 90 минут. Трафик в этом месяце упал на 6% по сравнению с февралем прошлого года, хотя на 16% выше, чем до пандемии в 2019 году.

Во всех основных хабах бизнес-авиации наблюдается спад активности по сравнению с прошлым годом, а в Тетерборо активность отстает и от 2019 года. Флорида является самым загруженным штатом в феврале как по количеству рейсов, так и по налету, причем оба показателя сократились на 11% по сравнению с прошлым годом. Калифорния, второй по загруженности штат, отстает от прошлого года еще больше, количество рейсов на 13% меньше, а налет – на 15%.

Европа

В Европе в течение 8-й недели 2023 года было выполнено 8 935 рейсов бизнес-джетов, что на 12% меньше, чем на 7-й неделе, и на 20% меньше, чем в те же даты 2022 года. За последние четыре недели активность на 9% ниже, чем в 2022 году. В феврале трафик был на 10% ниже прошлогоднего, хотя на 6% выше по сравнению с 2019 годом. С начала

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	1,792,295	72%	24.0%	81.9%	-12.0%	-16.3%
Business Aviation	388,188	16%	-2.7%	31.9%	16.6%	12.7%
Other	221,099	9%	37.1%	80.1%	42.0%	37.9%
Cargo	78,633	3%	-7.8%	-3.5%	5.0%	4.1%
Grand Total	2,480,215	100%	18.6%	67.1%	-4.6%	-8.9%

Глобальные полеты самолетов с 1 по 27 февраля 2023 г. по сравнению с предыдущими годами (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)

года активность на 9% ниже прошлогодней, и на 6% выше, чем в 2019 году. Если исключить Россию, то месячный тренд на 7% ниже прошлогоднего, на 10% опережает 2019 год. С начала года трафик на 5% ниже прошлого года, и на 9% выше по сравнению с 2019 годом.

С начала года количество рейсов бизнес-джетов в России сократилось на 70% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и на 62% меньше по сравнению с тем же периодом 2019 года. С начала года самый популярный международный маршрут был в Объединенные Арабские Эмираты, хотя количество рейсов сократилось на 55% по сравнению с прошлым годом, но на 53% выше 2019 года. Рейсы в Турцию являются единственным крупным международным направлением с ростом по сравнению с прошлым годом, количество рейсов увеличилось на 25% по сравнению с прошлым годом, и на 97% больше, чем в 2019 году.

С начала года количество рейсов бизнес-джетов в Турции на 43% больше по сравнению с прошлым годом, и на 74% больше, чем в том же периоде 2019 года. Трафик бизнес-джетов после землетрясения в Турции и Сирии начал ослабевать, в период с 1 по 27 февраля на 71% выше по сравнению с прошлым годом, и на 116% выше, чем в 2019 году.

Мюнхенская конференция по безопасности 2023 года, состоявшаяся 17-19 февраля, оказала положительное влияние на активность бизнес-джетов в EDDM (аэропорт Мюнхена). За день до мероприятия, 16 февраля, в EDDM прибыло 47 бизнес-джетов, что на 285% больше, чем в среднем за день в период с 1 по 27 февраля.

Departure Airport	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
KTEB,TEB,Teterboro,New York	5,070	2.7%	-4.3%	72.2%	-5.3%	-4.3%
KPBI,PBI,Palm Beach Intl.,West Palm Beach	4,675	2.5%	-8.1%	27.3%	55.2%	55.8%
KLAS,LAS,McCarran Intl.,Las Vegas (US-NV)	2,846	1.5%	-4.4%	79.9%	13.3%	8.3%
KVNY,VNY,Van Nuys,Los Angeles (US-CA)	2,828	1.5%	-11.6%	34.9%	22.1%	15.7%
KDAL,DAL,Dallas Love Field,Dallas (US-TX)	2,802	1.5%	-1.1%	21.2%	20.2%	21.2%
KOPF,OPF,Miami-Opa Locka Executive,Miami (US-FL)	2,778	1.5%	-15.0%	16.6%	32.2%	43.0%
KSDL,SCF,Scottsdale,Phoenix (US-AZ)	2,674	1.4%	-15.2%	19.2%	38.6%	41.3%
KAPF,APF,Naples Municipal,Naples (US-FL)	2,481	1.3%	-19.2%	5.7%	26.1%	28.0%
KHPN,HPN,Westchester County,New York	2,357	1.3%	-11.1%	22.0%	13.3%	7.3%
KHOU,HOU,William P Hobby,Houston (US-TX)	2,125	1.1%	-4.8%	37.1%	13.6%	4.0%
KIAD,IAD,Washington Dulles Intl.,Washington (US-DC)	2,040	1.1%	3.8%	84.3%	3.1%	-0.1%
KSLC,SLC,Salt Lake City Intl.,Salt Lake City	1,950	1.0%	8.5%	24.0%	67.5%	50.0%
KPDK,PDK,DeKalb Peachtree,Atlanta (US-GA)	1,794	1.0%	-9.3%	26.1%	29.6%	19.3%
KSNA,SNA,John Wayne -Orange County,Los Angeles (US-CA)	1,734	0.9%	-11.8%	22.2%	20.9%	15.1%
KAPA,APA,Centennial,Denver (US-CO)	1,678	0.9%	-11.7%	8.1%	16.2%	7.4%
Grand Total	185,820	100.0%	-6.3%	33.4%	20.2%	15.8%

Лучшие бизнес-аэропорты США с 1 по 27 февраля 2023 года по сравнению с предыдущими годами

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
France	10,809	15.1%	-7.1%	44.6%	0.8%	2.2%
United Kingdom	9,767	13.6%	-4.3%	187.0%	3.8%	3.8%
Germany	9,111	12.7%	-3.9%	31.9%	-5.9%	-7.8%
Switzerland	7,001	9.8%	-3.2%	85.9%	5.2%	10.9%
Italy	5,554	7.7%	6.8%	59.0%	13.2%	22.2%
Spain	5,226	7.3%	-14.6%	48.5%	13.7%	12.0%
Turkey	3,509	4.9%	43.0%	56.4%	97.6%	74.3%
Austria	2,384	3.3%	-10.9%	54.0%	-6.8%	-6.5%
Sweden	2,280	3.2%	20.6%	144.9%	86.4%	77.8%
Netherlands	1,543	2.2%	-0.1%	115.5%	23.7%	21.7%
Belgium	1,388	1.9%	-18.6%	47.2%	-0.9%	16.0%
Russia	1,359	1.9%	-69.5%	-66.7%	-64.7%	-62.3%
Poland	1,200	1.7%	7.7%	33.0%	25.0%	33.5%
Portugal	1,107	1.5%	-7.4%	88.6%	24.0%	32.7%
Czech Republic	978	1.4%	-4.2%	46.8%	23.5%	23.8%
Grand Total	71,746	100.0%	-8.6%	44.9%	3.6%	5.5%

Европейские рынки бизнес-джетов с 1 января по 27 февраля 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

Остальной мир

На 8-й неделе 2023 года, с 20 по 26 февраля, трафик в Африке был на 31% выше по сравнению с прошлым годом, в Азии — на 17%, на Ближнем Востоке — на 10%, а в Южной Америке — на 6%.

С 1 по 27 февраля количество вылетов бизнес-джетов в остальном мире на 20% больше по сравнению с прошлым годом, и на 77% больше, чем в 2019 году. В двух крупнейших аэропортах остального мира в феврале наблюдалось снижение вылетов по сравнению с прошлым годом: в Аль-Мактум трафик снизился на 3% по сравнению с 2022 годом, в Конгоньяс — на 9%.

В Китае активность на 6% выше по сравнению с февралем прошлого года, хотя и на 6% ниже относительно 2019 года. Частные летные отделы стимулируют спрос, такие рейсы увеличились на 29% по сравнению с прошлым годом, и на 25% — относительно 2019 года. Чартерный трафик демонстрирует трехзначный рост по сравнению с прошлым годом, флот бизнес-джетов под управлением летает на 29% меньше по сравнению с прошлым годом.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Снижение спроса на бизнес-джеты становится все более резким, особенно в чартерных рейсах, но по сравнению с 2019 годом все еще наблюдается комфортный рост. Рынки США и Ближнего Востока выделяются в общей картине. В Европе рост наиболее заметен в сегменте суперлегких джетов, тогда как в США наибольший рост приходится на сверхдальние, сверхлегкие и суперсредние самолеты».

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)
Heavy Jet	9,953	857	21.6%	32.1%	42.2%	72.9%
Ultra Long Range Jet	9,898	1,314	44.4%	75.0%	39.9%	43.1%
Light Jet	6,573	513	20.5%	36.6%	74.8%	116.6%
Midsize Jet	4,858	331	23.8%	45.2%	83.4%	180.0%
Super Midsize Jet	3,070	347	26.3%	38.2%	66.2%	66.6%
Super Light Jet	2,679	213	20.5%	52.1%	91.5%	181.1%
Very Light Jet	2,302	137	33.8%	67.5%	91.0%	179.0%
Airliner/Bizliner(Jet)	2,238	212	2.4%	22.8%	2.4%	7.4%
Entry Level Jet	652	39	-5.1%	72.0%	116.6%	283.5%
Grand Total	42,223	3,953	25.4%	46.1%	54.0%	81.1%

Сегменты самолетов в остальном мире, 1 января – 27 февраля 2023 г., по сравнению с предыдущими годами

GJC: ожидается период неопределенности

Рынок бизнес-джетов в 2022 году оставался сильным по многим показателям, но остаются вопросы о том, может ли 2023 год создать более жесткие условия для отрасли, говорится в последнем обзоре рынка Global Jet Capital (GJC).

В отчете GJC за четвертый квартал 2022 года отмечается увеличение трафика по сравнению с прошлым годом; активность заказов на новые самолеты; транзакции на вторичном рынке, хотя и снизились, все же были выше допандемического уровня; цены были стабильными, а общие доступные запасы оставались низкими, даже несмотря на увеличение количества выставленных на продажу самолетов.

«Самый большой вопрос в будущем — это здоровье мировой экономики, и многие экономисты ожидают рецессии в 2023 году», — говорится в сообщении GJC. «Благодаря уникальному ценностному предложению бизнес-авиации, рынок бизнес-джетов остается устойчивым, но, вероятно, в этом году он подвергнется коррекции».

По словам аналитиков GJC, в 2022 году трафик стал «позитивным трендом» для деловой авиации с ростом на 12% по сравнению с 2021 годом, и на 19,1% относительно 2019 года. В GJC это связывают с возвращением существующих клиентов, а также приходом новых участников. В четвертом квартале объемы операций снизились, но все же остались на 17,8% выше уровня 2019 года, отмечает GJC, «демонстрируя, что расширение пользовательской базы бизнес-авиации продолжается».

Совокупный портфель заказов Gulfstream, Bombardier и Cessna к концу года превысил $40 млрд, что на $8 млрд больше, чем годом ранее. Несмотря на то, что к концу года рост количества заказов замедлился, они по-прежнему оставались на уровне исторических уровней, а отраслевое соотношение заказов к поставкам оставалось выше 1:1.

Пополнение запасов и сделки на вторичном рынке в 2022 году в совокупности сократились на 15,1% по сравнению с 2021 годом. Но GJC назвала темпы транзакций в 2021 году «неустойчивыми», учитывая сокращение запасов в этом году и сбои в цепочке поставок. В то же время спрос сохранялся, а объем продаж в долларах вырос на 5,5% благодаря повышению цен.

Продавцы самолетов вернулись в 2022 году, и к концу года запасы самолетов выросли до 5% от мирового парка самолетов по сравнению с 3,1% в начале года. Однако доступность «свежих» самолетов на конец года колебалась в районе 3,5%. GJC отметила рост цен в 2022 году, который вызван инфляцией и нарушением цепочки поставок. Кроме того, конфликт на Украине, энергетическая нестабильность и политика нулевой терпимости к коронавирусу в Китае создали неопределенность.

«В преддверии 2023 года экономисты ожидают, что экономические препятствия сохранятся», — говорится в сообщении GJC. «Хотя многие экономисты прогнозируют рецессию в мировой экономике в 2023 году, данные за четвертый квартал 2022 года указывают на то, что спад может быть менее серьезным, чем ожидалось изначально. Это проверит динамику отрасли».

Большинство вертолетных площадок в США ненадлежащего качества

По словам Рекса Александра, эксперта по инфраструктуре вертолетных площадок и генерального директора консалтинговой компании Five Alpha, подавляющее большинство вертолетных площадок в США имеют ненадлежащее качество. «Тот факт, что кто-то нарисовал букву «Н» на парковке, не означает, что она соответствует какому-либо стандарту», — сказал Александр во время вебинара Международной вертолетной ассоциации (HAI).

Александер отметил, что у большинства вертолетных площадок в США есть проблемы с дизайном, освещением, маркировкой и пространством, связанные с размером, препятствиями и уклонами захода на посадку, и они устарели. Он также сказал, что пилоты не прошли обучение или плохо обучены тому, что представляет собой надлежащая вертолетная площадка. Он добавил, что в основе проблемы лежит отсутствие надлежащего регулирования и добровольный характер стандартов вертолетных площадок.

«По данным FAA, в США зарегистрировано 6 104 вертолетных площадки», — сказал Александер.

«FAA не имеет абсолютно никаких полномочий в отношении частных вертолетных площадок. Это означает, что 99% вертолетных площадок в США FAA не может закрыть. Регулятор может реагировать лишь на проблемы, связанные с выполнением рейсов, но не инфраструктуры. Для вертолетных площадок нет сертификации. Сюда входят все больничные вертолетные площадки в США».

По словам Александера, еще одна проблема заключается в том, что больницы и другие учреждения не рассчитывают должным образом размеры своих вертолетных площадок. «Первый вопрос, который мы задаем всем нашим клиентам: «Какой самый большой вертолет вы собираетесь использовать на этом объекте?» Не только сегодня, не на следующей неделе, а в ближайшие 10-20 лет? И мы основываем наши критерии дизайна на этой геометрии. Мы смотрим на максимальную нагрузку и полную массу, какова общая длина, дуга хвостового винта, размеры шасси и так далее». Александер отметил, что, когда полиция штата Мэриленд, которая регулярно выполняет миссии по эвакуации, модернизировала парк с Airbus AS365 до Leonardo AW139, вес и размеры последнего означали, что несколько больничных вертолетных площадок в штате больше нельзя было использовать.

В то время как стандарты вертолетных площадок являются добровольными для частных объектов, есть руководство, в котором упоминаются в разделе «операции в аэропорту» для полетов по Part 135. Но это руководство в лучшем случае неточное и туманное, сказал Александер. «Ни один владелец сертификата не может использовать какой-либо аэропорт, если он не является «адекватным», — от-

метил он. «Это очень субъективное мнение, и я мог бы спросить 10 пилотов, что такое адекватный, и получить 10 разных ответов, но, когда мы смотрим на площадку сверху, этого достаточно для предлагаемой операции, учитывая такие факторы, как размер, препятствия на поверхности и освещение. Итак, они дают вам критерии, но то, что является адекватным, очень субъективно, и мы видели, что это несколько неправильно для Part 135».

Обучение пилотов — это еще одно недостающее звено, полагает Александер, отметив, что Справочник по полетам на вертолете, Справочник для инструктора по вертолетам и другая соответствующая литература не содержат ничего о надлежащей инфраструктуре, за исключением мимолетной ссылки на освещение в тексте для инструктора. «Мы не тестируем пилотов. Таким образом, пилоты не получают знаний о том, как должна выглядеть инфраструктура. Когда им предоставляется некачественная инфраструктура, они не знают, что делать. Мы не научили их, когда говорить «нет». Я всегда говорю людям, что пилоты, как правило, не читают информационные бюллетени, а вся эта информация в основном там».

Но пилотам было бы полезно расширить свои знания по этой теме, сказал Александр. «Я всегда говорю пилотам, что, если вы можете там приземлиться, это не значит, что вы должны это делать. Потому что, когда что-то ломается и ты «гнёшь металл», на кону твоя лицензия. Очень, очень редко ответственность несут операторы или владелецы инфраструктуры. Это всегда пилот. NTSB делает это регулярно. Я бы хотел, чтобы они возлагали на людей, которые фактически управляют инфраструктурой и владеют инфраструктурой, такую же ответственность, как и на пилотов».

По его словам, цена плохого проектирования инфраструктуры может быть высокой, даже при незначительных неприятностях, таких как удар хвостового винта, который может стоить до 400000 долларов. «К тому времени, когда вы замените компоненты, оплатите AOG, все время простоя и все дополнительные человеко-часы, это быстро становится очень дорогим. Я могу построить тебе вертолетную площадку за 400 000 долларов».

«С точки зрения регулирования, я думаю, что есть возможность придумать что-то, что некоторые штаты используют годами — и это коммерческое», — заключил он. «Вертодром/аэропорт может быть частным, но, если вы выполняете коммерческие операции, штат говорит, что вы должны соответствовать более высоким стандартам. Я думаю, что FAA было бы разумно рассмотреть вопрос о принятии некоторых дополнительных регулирований, одним из которых является коммерческое использование. SMS (обязательный стандарт управления безопасностью) требуется для аэропорта, требуется для полетов по Part 121 [авиаперевозчики]. Вскоре он потребуется для полетов и по Part 135. Я думаю, имеет смысл иметь его для вертодромов».

ФСК пополнила авиапарк отечественным бизнес-джетом

Как выяснил “Ъ”, Федеральная сетевая компания (ФСК), приобрела новый SSJ-100. Стоимость сделки, заключенной в конце 2020 года, источники “Ъ” оценивают в 3,5–4 млрд руб., а VIP-компоновку салона — в еще около $10 млн. У компании уже есть Bombardier Global, избавляться от которого она не планирует.

По данным “Ъ”, на эксплуатацию двух лайнеров ФСК потратит 2,3 млрд руб. за три года, хотя потребность в перелетах резко упала. Крупный бизнес и частные покупатели с начала санкций проявляют интерес к SSJ в VIP-версии. Но, как отмечают участники рынка, свободных бортов нет, в связи с чем топ-менеджеры довольствуются бизнес-классом «Аэрофлота» или арендуют бизнес-джеты.

Как рассказали “Ъ” источники в авиапроме, ФСК (находится в процессе объединения с «Россетями») купила у ПАО «Иркут» (входит в ОАК) новый Superjet-100 в компоновке на 16 кресел с увеличенной дальностью полета. Сумма сделки, по данным “Ъ”, составила 3,5–4 млрд руб. Информацию о покупке “Ъ” подтвердили обе стороны сделки. В ФСК говорят, что «стоимость воздушного судна соответствует рыночной на дату приобретения». В ОАК уточнили, что контракт заключен в конце 2020 года и «предполагает поставку нового самолета, который находится на этапе дооснащения опциональным оборудованием».

По данным “Ъ”, борт стоит на площадках «Тулпар Аэро Групп» в Казани для перекомпоновки салона в VIP-версию. Работы должны закончить к концу апреля.

По оценкам собеседников “Ъ”, за VIP-салон заказчик заплатит еще около $10 млн. Стоимость ремаркетинга под VIP-борт составляет $2-10 млн, подтверждает управляющий директор Jet24 Павел Захаров: основные затраты связаны с проведением электрокоммуникаций, установкой систем безопасности и модулей развлечения с «умным освещением» и настройками кресел.

По подсчетам Ассоциации деловой авиации, российские клиенты до санкций использовали около 500 бизнес-джетов. По словам экспертов, реальное число аффилированных с россиянами бортов превышает 600–800. На сегодня, по словам Павла Захарова, около 150–200 самолетов переведены в российскую регистрацию, что открыло для них возможность полетов в «неевропейское зарубежье». При этом клиенты, отмечает господин Захаров, в 2022 году демонстрировали интерес к отечественным самолетам, но в свободной продаже бортов нет. Также потенциальных клиентов беспокоят возможные сложности с

обслуживанием российско-французских двигателей SaM-146.

У «Россетей» уже есть бизнес-джет Bombardier Global 5000. Среди крупных компаний свои самолеты использует, например, «Газпром» (в том числе 10 SSJ-100 и 14 бизнес-джетов Falcon) и авиакомпания «Северсталь» (четыре SSJ-100 в пассажирской версии и четыре региональных Bombardier CRJ-200). Но чаще топ-менеджеры арендуют бизнес-джеты, говорит гендиректор компании BJET Алексей Бутримов. По его данным, на рынке нет серьезного стремления выкупить SSJ на замену иностранным машинам, поскольку «отечественный самолет на 80% состоит из эксклюзивных комплектующих и обслуживать его сложнее, чем Bombardier».

Как рассказал “Ъ” участник рынка бизнес-авиации, его клиент обсуждал возможность ремаркетинга выставленных на продажу «Ильюшин Финанс Ко» (входит в «Ростех») разукомплектованных Ту-214. «Остановила цена и имиджевые риски: было бы привлечено внимание к бизнесу, который «забирает» самолеты у гражданской авиации»,— уточняет источник “Ъ”.

Приобретение ФСК второго самолета собеседник “Ъ” называет «смелым ход на фоне демонстративного урезания издержек в остальном госсекторе».

По данным “Ъ”, ФСК планировала заключить контракт на эксплуатацию и техобслуживание Bombardier с авиакомпанией «РусДжет»: на стадии обсуждения условий предполагалось, что компания получит за услуги почти 1 млрд руб. в течение трех лет, а договор на управление и эксплуатацию SSJ-100 за тот же срок в компании оценивали еще в 1,3 млрд.

Источники “Ъ” говорят, что в ходе переговоров об обслуживании в ФСК признавали, что потребность в перелетах с использованием собственного воздушного парка в 2022 году по сравнению с 2021 годом «существенно сократилась». В самой компании причины предпочтения собственного самолета рейсам обычных перевозчиков не поясняют, но подчеркивают, что «воздушное судно будет использоваться в производственных целях». В ФСК добавили, что «Россети» продолжат эксплуатацию Bombardier Global 5000 и «вопрос его продажи не рассматривается». При этом с 2022 года «борт передан в коммерческое управление, что позволяет минимизировать затраты на его содержание».

Айгуль Абдуллина, Татьяна Дятел
Источник: Коммерсантъ

Самолет недели

Оператор/владелец: ***ACM Air Charter***
Тип: ***Bombardier Global 7500***
Год выпуска: ***2021 г.***
Место съемки: ***декабрь 2022 года, Jebel Ali Al Maktoum Int'l – OMDW, United Arab Emirates***

Фото: Дмитрий Петроченко