



В августе 2020 и 2021 годов в Европе фиксировался нетипичный трафик бизнес-авиации. В допандемийное время август был месяцем завершения летнего сезона, тогда как во время Covid именно на последний месяц лета приходились пики активности. Это было связано выходами из локдаунов на фоне низкой заболеваемости. Текущий год возвращается к привычным трендам - трафик в августе снижается. Может на это влияет и экономическая неопределенность. По данным WINGX, с начала месяца снижение составляет 5% по сравнению с прошлым годом. Однако за последние 12 месяцев рост был таков, что регион все еще значительно опережает показатели 2019 года: в августе 2022 было совершено 41 000 рейсов бизнес-джетов, что на 19% больше, чем в августе 2019 года.

Тем временем GAMA опубликовала отчет о поставках за первое полугодие 2022 года. По цифрам все выглядит очень хорошо, почти во всех сегментах рост поставок и доходов. Несмотря на это президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс упоминает о проблемах с цепочками поставок и рабочей силой и надеется на их преодоление в будущем.

А вторичный рынок подошел к крайней точке. По данным компании Jefferies, в августе продажи подержанных бизнес-джетов упали на треть по сравнению с прошлым годом, но все же на 2% выше по сравнению с июлем. При этом лидерами стали тяжелые самолеты со снижением на 38%. Но доступные запасы продолжают сокращаться, упав на 27% в годовом исчислении для самолетов возрастом менее семи лет, а цены выросли на 20%.



Европа проседает, а США стабилизируются

WINGX: Европейский рынок сейчас явно отходит от пиков активности, которые были в августе 2021 и 2020 года. В США рынок смягчается, с замедлением чартерных рейсов неделя к неделе

стр. 18



GAMA: рост поставок почти во всех сегментах

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет об поставках и доходах за второй квартал 2022 года

стр. 20



За рубеж - на советских самолетах

Российским авиакомпаниям предложили взять в лизинг советские самолеты Як-42. Они позволят беспрепятственно выполнять рейсы за границу и не опасаться санкций

стр. 21



Во Франции запретят полеты бизнес-джетов?

Полеты частных самолетов и их выбросы вызывают растущее возмущение в социальных сетях во Франции. Министр транспорта Клеман Бон заявил в интервью на выходных, что он поддержит «регулирование» полетов на частных самолетах

стр. 23


Gulfstream™



С уменьшением запасов продажи на вторичном рынке падают

По данным аналитической компании Jefferies, в августе продажи подержанных бизнес-джетов упали на треть по сравнению с прошлым годом, но все еще на 2% выше по сравнению с июлем.

Ссылаясь на данные Amstat и свои собственные оценки, Jefferies заявила, что падение в годовом исчислении составило 33%, при этом лидерами стали тяжелые бизнес-джеты со снижением на 38%. Но доступные запасы продолжают сокращаться, упав на 27% в годовом исчислении для самолетов возрастом менее семи лет, а цены выросли на 20%.

Последний обзор рынка от Jefferies показывает, что в этом месяце на продажу было выставлено 673 бывших в употреблении деловых самолета, по сравнению с 660 в июле, но меньше 1008 самолетов годом ранее. Доступные запасы составляют около 2,7% от активного парка, включая все модели, в том числе старые, и ниже среднего годового показателя в 2,9%.

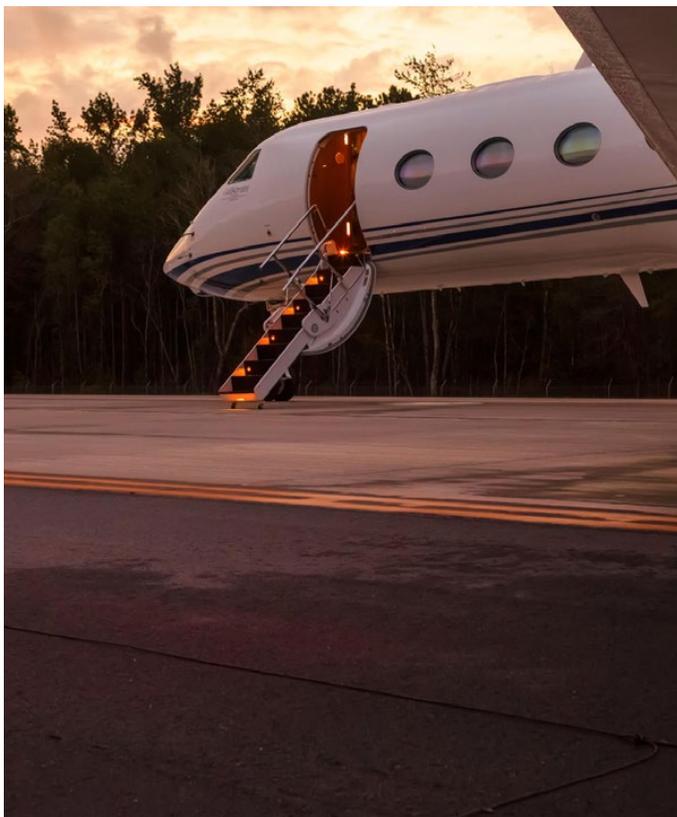
Пропорционально продажам, запасы тяжелых самолетов упали на 38% в годовом исчислении, в то время как запасы средних самолетов сократились на 33%, а легких джетов — на 31%.

Что касается самолетов возрастом до семи лет, то доступные запасы Dassault Falcon сократились на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сейчас в продаже восемь бизнес-джетов. Запасы Bombardier сократились на 39% по сравнению с прошлым годом, до 50 самолетов, при этом количество бизнес-джетов Global сократилось на 59%, а Learjet — на 41%. По данным Jefferies, Global 7500 не продаются.

Количество подержанных самолетов Gulfstream также сократилось на 38% в годовом исчислении, до 36 бизнес-джетов, что составляет всего 1,9% парка. Падение произошло из-за того, что запасы G550 снизились на 12 самолетов и G280 — на восемь.

За ним следует Embraer с 14-процентным снижением запасов по сравнению с прошлым годом, а количество Cessna Citation сократилось на 12%.

С июля цены в целом стабилизировались, но по-прежнему на 20% выше по сравнению с прошлым годом: рост цен на подержанные самолеты Bombardier составил 29%, Embraer — 26%, Cessna — 21%, Gulfstream — 19% и Dassault — 5%.



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax: +7(812)240-0288
Cell: +7(921)961-1820
E-mail: ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH
AFTN: ULLLPJHX



P&WC получает одобрение EASA на двигатель для Ансата

Европейские регулирующие органы сертифицировали новый вариант вертолетного двигателя Pratt & Whitney Canada для вертолета Ансат, но из-за продолжающихся санкций против России это одобрение почти бессмысленно.

Обновляя сертификационные документы типа для PW207, Агентство авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) сообщило, что 8 августа оно одобрило вариант «К». Хотя данная серия двигате-

лей используется на нескольких типах вертолетов, у PW207K было единственное применение — разработанный в России легкий двухдвигательный Ансат.

Данные Cirium показывают, что с момента начала производства было поставлено более 100 Ансатов, оснащенных PW207K, и этот процесс был остановлен санкциями, введенными против российской аэрокосмической промышленности в начале этого года в ответ на военную спецоперацию России в Украине.

«Вертолеты России» планировали продавать Ансат-М, последнюю модификацию со взлетным весом 3,6т, в Европе как надежную универсальную платформу. В прошлом году тогдашний генеральный директор Андрей Богинский сказал, что видит хорошую возможность продать «Ансат-М» на западе после завершения разработки.

Получение одобрения EASA для двигателя было ключевым предвестником этих маркетинговых усилий. P&WC подтверждает, что обновление от 8 августа было завершением процесса сертификации вертолетного двигателя PW207K, который начался до введения санкций. «В настоящее время другое применение для PW207K не рассматривается», — добавили в компании.

Санкции убили всякую надежду — по крайней мере, в среднесрочной перспективе — на сохранение бизнеса в кооперации. Сертификат типа единственного вертолета российского производства, одобренного EASA, — Ка-32 — был приостановлен в марте.

«Вертолеты России» намерены заменить PW207K на отечественный двигатель ВК-650В мощностью 650 л.с. (485 кВт). Сертификация новой силовой установки запланирована на 2023 год.




FBO MINSK



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

**ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ
 ВАШЕ ВРЕМЯ**

fbo-minsk.aero



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

ХО фиксирует рост числа участников и новых чартерных клиентов

Американский оператор ХО, входящий в Vista Global, сообщил о росте на 33% числа участников по сравнению с прошлым годом, а также о 93-процентном скачке количества совместных чартерных рейсов, что привело к тому, что программа Part 135 показала рекордный рост среди основных предложений в первой половине 2022.

Главный коммерческий директор ХО Раджат Хурана объяснил увеличение количества совместных чартеров изменением предпочтений потребителей в отношении путешествий за последние шесть месяцев, отметив при этом, что бронируя место в джете они экономят клиентам до 10 раз больше средств, по сравнению с традиционным чартером. Растущая популярность таких рейсов может также отражать повышение

комфорта при смешанном составе пассажиров в салоне по мере ослабления беспокойства по поводу Covid.

ХО также сослался на более высокий объем запросов на полеты от новых пассажиров бизнес-авиации, что способствовало росту ее показателей в годовом исчислении, в то время как в первой половине года более молодые путешественники (в возрасте от 18 до 44 лет) составляли 33% всех пассажиров. (ХО не предоставила исходных данных для своих процентных сравнений.)

По данным ХО, поскольку Южная Флорида является ведущим авиационным рынком в США, Флорида также является главным пунктом назначения и отправления для рейсов компании из Форт-Лодердейла, на который приходится треть всех чартеров, организованных в первой половине года.



КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

Подготовили выгодные условия
сотрудничества для владельцев
Legacy 600/650 и Challenger 850.

Действуют до 30.09.2022.

Подробности по телефону.



welltall.aero

8 800 500 2151

+7 (495) 129 29 04

charter@welltall.ru

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Pilatus Aircraft придерживается графика поставок

По итогам первого полугодия 2022 года Pilatus Aircraft поставил заказчикам 54 самолета общей стоимостью \$408,2 млн. За первые шесть месяцев года клиенты получили один PC-6, 34 PC-12NGX и 19 PC-24.

2021 финансовый год для Pilatus Aircraft был чрезвычайно успешным, но также и сложным. Несмотря на непростые обстоятельства, был поставлен новый производственный рекорд – выпущено 152 самолета. Объем продаж в размере 1,3 млрд швейцарских франков, операционная прибыль в размере 210 млн франков и заказы на 1,7 млрд франков – это очень хороший результат. Также в 2021 году претерпел изменения и Совет директоров компании.

В 2021 году Pilatus добился роста продаж на 19% и опе-

рационной прибыли на 35% по сравнению с предыдущим годом. Общее количество поставленных самолетов впечатляет: 45 PC-24, 88 PC-12 NGX, 17 PC-21 и 2 PC-6, всего 152 самолета (в 2020 году поставлено 129 самолетов: 41 PC-24, 82 PC-12 NGX и шесть PC-21.).

«В 2022 году мы увидим дальнейшие потрясения. Но мы взяли хороший старт и с уверенностью смотрим в будущее. Pilatus предлагает уникальный ассортимент продукции и просто лучшие продукты в соответствующих нишах. У нас также есть хороший портфель заказов, который дает нам прочную основу. Усиленный совет директоров вместе со всей командой Pilatus делают все возможное, чтобы компания Pilatus обрела многообещающее будущее!», - отметил Хансуэли Лусли, председатель совета директоров.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

СНС Group завершает рекапитализацию на \$500 млн

Один из ведущих мировых провайдеров вертолетных услуг и ТОиР СНС Group объявляет о комплексной сделке по рекапитализации, чтобы значительно сократить свои финансируемые долговые обязательства до \$500 млн при условии одобрения регулирующими органами.

В рамках рекапитализации значительная часть существующих долговых и акционерных держателей СНС согласилась предоставить более \$100 млн в виде новых денежных средств и обязательств по повышению ликвидности, включая \$60 млн в виде первоначального финансирования, дополнительные \$30 млн в виде доступных обязательств и \$10 млн для корректировок своих средств финансирования воздушных судов.

Эта сделка представляет собой кульминацию обширных переговоров СНС с ключевыми заинтере-

сованными сторонами в предыдущие месяцы. СНС считает, что эта сделка обеспечивает ликвидность и устойчивую долгосрочную структуру капитала, необходимую для того, чтобы сосредоточить свои усилия на постоянном совершенствовании операций и предоставлении своим клиентам самых безопасных и надежных вертолетных услуг по всему миру, отмечается в релизе компании.

Дэвид Балевиц, главный исполнительный директор СНС Group, прокомментировал: «Сегодняшний день знаменует собой значительный позитивный шаг вперед для СНС, открывающий четкий путь к значительному снижению долговой нагрузки для компании, что принесет пользу нашим клиентам, поставщикам и сотрудникам. Наш улучшенный баланс обеспечивает компании большую операционную гибкость, чтобы соответствовать быстро меняющемуся рынку вертолетной авиации».





FCGOPS
A part of Flight Consulting Group



Диспетчерский центр 24/7
Планирование полетов



Наземное обслуживание
Полный спектр услуг

www.fcgops.aero

Textron Aviation поставил два самолета Beechcraft King Air 260 Лесной службе США

Компания Textron Aviation сообщает о поставке двух самолетов Beechcraft King Air 260 Лесной службе США. Турбопропы будет выполнять миссии по картированию лесных пожаров.

Самолет King Air 260 был модифицирован для установки новейшей технологии инфракрасного (ИК) зондирования, бортового датчика Overwatch Imaging TK-9 Earthwatch, который может точно отображать лесные пожары даже ночью и через дым. Эта информация имеет решающее значение для пожарных, когда точные масштабы пожара неизвестны из-за темноты, дыма, размера огня, быстрого распространения или сложной местности. ИК зондирование также поможет использовать самолет для обнаружения новых пожаров, вызванных молниями, когда они еще очень малы.

В декабре 2020 года американский производитель Textron Aviation представил обновленный турбовинтовой Beechcraft King Air 260 – новейшую модель

King Air, получившую почти все те же новые функции, что и King Air 360, который компания из Уичито анонсировала в августе 2020 года. «Мы внедряем новейшие технологические достижения в кабину King Air 260, которые не только упрощают работу пилотов, но и открывают новую эру полетов для этого прославленного самолета», - заявил Роберт Шолль, старший вице-президент Textron Aviation по продажам и летным операциям.

Как и у 360, кокпит 260 оснащен автоматом тяги ThrustSense от Innovative Solutions & Support (IS&S), цифровым контроллером наддува и метеорологическим радаром Multi-Scan RTA-4112 от Collins Aerospace. «Эта система считается одной из лучших доступных метеорологических радиолокационных систем», - сказал Шолль. Сиденья новой конструкции, изначально созданные для модели 360 с помощью процесса картирования давления, обеспечивающего более комфортные ощущения при длительных полетах, дополняют модернизацию модели 260.




NA JET

Платформа NAJET

Online предложения для профессионалов
напрямую от Авиакомпаний

Просто. Быстро. Удобно.

«Газпром» получил 16 офшорных вертолетов Ми-8 для обслуживания буровых платформ

Улан-Удэнский авиационный завод (У-УАЗ, входит в холдинг «Вертолеты России») в этом году впервые поставил «Газпрому» 16 офшорных вертолетов Ми-8 для обслуживания буровых платформ. Об этом журналистам сообщил глава Бурятии Алексей Цыденов.

«Наш завод сделал офшорный вертолет Ми-8 для обслуживания буровых платформ. У него соответствующая дальность полета, плавучесть при посадке на воду, выдерживает перегрузки по самым современным требованиям. Мы сделали такой вертолет, который не имеет аналогов в мире на сегодня, лучший по своим показателям, и продали «Газпрому» уже 16 штук. Впервые в этом году поставили такие вертолеты для них», - сказал Цыденов, отвечая на вопрос ТАСС.

Он уточнил, что этот вертолет выдерживает перегрузки до 20 g.

Улан-Удэнский авиационный завод производит вертолеты серии Ми-8/17 разработки Московского вертолетного завода имени М. Л. Миля: гражданские модели серии Ми-8АМТ и Ми-171, военные Ми-8АМТШ и Ми-171Ш. Предприятие выпускает новый модернизированный вертолет Ми-171А2. Это одна из ключевых моделей холдинга «Вертолеты России» в линейке средних вертолетов. Продукцию Улан-Удэнского авиационного завода поставляют государственным и коммерческим заказчикам России и других государств, эксплуатируют более чем в 40 странах Европы, Азии, Африки, Южной Америки, Австралии и Океании.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Robinson Helicopter полон оптимизма

Согласно данным GAMA, американская компания Robinson Helicopter в первом полугодии передала заказчикам 122 вертолета на общую сумму \$81,6 млн. Клиенты получили 6 вертолетов R22 Beta II, 2 R44 Cadet, 27 R44 Raven I, 40 R44 Raven II и 47 R66.

Как отмечают в компании, пережив спад поставок, вызванный Covid, в 2020 году, Robinson Helicopter возрождается. Президент и председатель компании Курт Робинсон отмечает, что после падения поставок до 177 единиц в 2020 году производитель восстановил поставки до 244 в прошлом 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 прошлом году заказы продолжали поступать, и поэтому мы пытались увеличить производство».

Получив в прошлом 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».



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

CrewBlast запускает подписку

CrewBlast — компания по подбору авиационного персонала, работающая на основе приложения, — дополняет свой портфель продуктов услугой членства на основе подписки, которая предоставит операторам неограниченный доступ для удовлетворения своих потребностей в экипажах.

Сервис отходит от традиционной кадровой модели, согласно которой операторы платят комиссию в зависимости от стоимости взятого экипажа. Вместо этого операторы платят фиксированную ежемесячную плату. «Для операторов, у которых есть регулярные потребности в персонале в течение месяца, наша подписка будет гораздо более рентабельной, чем процентная модель, которую использует большинство агентств», — сказал президент CrewBlast Тимоти Гриффин.

Подписчики будут иметь возможность отправлять необходимую документацию непосредственно членам экипажа и будут иметь доступ к специальному онлайн-порталу, где они могут отслеживать свои активные запросы по экипажу и управлять заявками членов экипажа. «Благодаря нашей программе членства мы действительно надеемся, что в 21-м веке персонал самолетов станет доступным для эксплуатантов по всему миру», — сказал Гриффин. «Речь идет не только об экономии затрат, но и о более эффективной работе».

Через приложение CrewBlast операторы могут рассылать уведомления о потребности в персонале, предоставляя доступному квалифицированному персоналу возможность ответить в течение нескольких минут. CrewBlast заявила, что быстро растет, поскольку операторы стараются не отставать от спроса.

Высокоскоростную связь получит большинство бизнес-джетов

По данным аналитической компании Euroconsult, в течение следующего десятилетия количество бизнес-джетов с высокоскоростной связью вырастет на 50%.

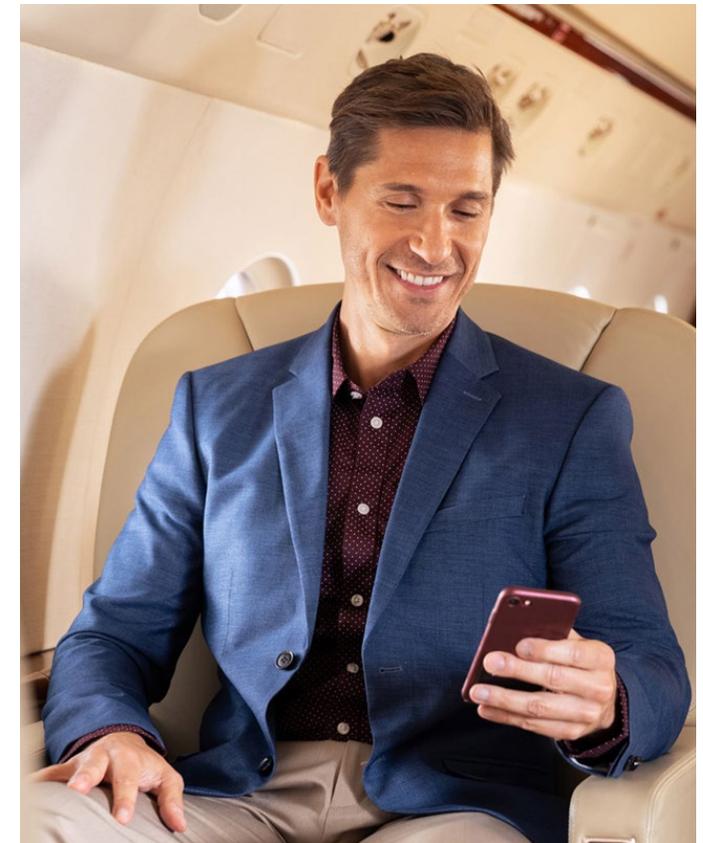
Ожидается, что к 2031 году количество «подключенных бизнес-джетов» вырастет до 36 500 единиц, что на 11 600 больше, чем 24 900 в конце 2021 года. Это представляет собой совокупный годовой темп роста (CAGR) в размере 3,9%. В результате выручка поставщиков услуг вырастет более чем вдвое: с \$620 млн на конец 2021 года до \$1,8 млрд к 2031 году, что означает среднегодовой темп роста 11,6%.

Тем не менее, в Euroconsult предупредили, что поставщикам услуг придется ввести более конкурентоспособные цены, поскольку в это время они борются с развивающимися технологиями. Ожидается, что «спутниковые группировки», которые представляют собой системы спутников и работают вместе, чтобы избежать задержек и разрывов связи, в ближайшие годы изменят рынок.

В Euroconsult отметили, что принятие конкурирующих архитектур спутниковых группировок, которые, как ожидается, значительно продвинулись после 2025 года, приведет к увеличению доступности, поскольку операторы переходят на спутники нового поколения. В последнее время на рынке связи наблюдается активность, заключаются сделки и согласовываются приобретения. В июне акционеры компании Viasat, специализирующейся на предоставлении услуг связи, одобрили сделку по приобретению Inmarsat на сумму \$7,3 млрд, которая, как ожидается, будет закрыта во второй половине этого года при условии одобрения регулируемыми органами. Приобретение включает в себя \$850 млн наличными, около 46,36 млн обыкновенных акций Viasat и предположение о чистом

долге в размере \$3,4 млрд. В мае Inmarsat объявила на EВАСЕ, что повышает скорость соединения в полете (более 130 Мбит/с) для своего сервиса JetConneX.

Ранее в этом месяце компания Viasat была выбрана американским долевым владельцем и провайдером карточных продуктов Airshare для обеспечения связи в полете в Ка-диапазоне для своих новых бизнес-джетов Bombardier Challenger 350 и будущих Challenger 3500, которые начнут поступать в распоряжение компании в следующем году.



АСJ: в США 37,5% бизнес-джетов относятся к категории тяжелых или дальнемагистральных

Анализ отраслевых данных, проведенный Airbus Corporate Jets (ACJ), показывает, что в Соединенных Штатах насчитывается 14 632 частных самолета, что составляет около 62,5% мирового парка.

Статистика показывает, что среди частных самолетов в США — 37,5% относятся к категории тяжелых или дальнемагистральных, 36,5% — к легким, 20,5% — к средним и 5,5% — к очень легким.

Что же касается штатов с наибольшим парком частных самолетов, то больше всего их в Техасе — 1651 самолет, за ним следуют Флорида (1619), Калифорния (1431), Нью-Йорк (487) и Джорджия (439).

«Сектор бизнес-авиации США — крупнейший в мире, и он растет», — сказал Шон МакГью, вице-президент коммерческого подразделения ACJ в Северной Америке. Он добавил, что «за первые шесть месяцев 2022 года количество вылетов бизнес-авиации в США было на 15,2% выше, чем за тот же период 2019 года».

Последние данные показывают, что количество вылетов деловых самолетов в США в июне было на 14,4% выше, чем в том же месяце 2019 года. В январе, феврале, марте, апреле и мае 2022 года наблюдался рост на 9,3%, 13,7%, 17,7%, 15,1% и 11,7% соответственно по сравнению с аналогичными месяцами 2019 года. В целом анализ показывает, что за первые шесть месяцев этого года было выполнено около 2,07 млн вылетов деловых самолетов, что на 13,7% больше, чем за тот же период 2019 года. Рейсы деловых самолетов в Северной Америке в июне выросли на 14,4% по сравнению с тем же месяцем 2019 года, а соответствующие показатели для рейсов из США в Латинскую Америку и в Европу выросли на 17,8% и 17,3% соответственно. ACJ предлагает ряд больших самолетов бизнес-класса, последним из которых является ACJ TwoTwenty,

запущенный в октябре 2020 года, создав совершенно новый сегмент рынка «Xtra Large Bizjet».

«Из-за огромных размеров США и их важности на мировой арене более трети частных самолетов, зарегистрированных в стране, относятся к категории тяжелых или сверхдальних самолетов, на чем мы и сосредоточились. Мы ожидаем увидеть высокий

спрос со стороны владельцев частных самолетов, желающих перейти на более новые модели, и мы видим больше новых потенциальных покупателей больших частных самолетов», — сказал Шон МакГью. «Благодаря нашему ACJ TwoTwenty и его убедительному предложению максимального комфорта с превосходной экономикой у нас есть хорошие возможности для извлечения выгоды из этого роста».



Ростех оснастит вертолеты «Ансат» лопастями нового поколения

Холдинг «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию «Ростех») разработал лопасти нового поколения для легкого многоцелевого вертолета «Ансат». Они изготовлены по новейшей технологии из полимерных композиционных материалов и обладают улучшенными аэродинамическими свойствами.

Использование модернизированных лопастей в со-

ставе импортозамещенной версии винтокрылой машины значительно улучшит ее летно-технические характеристики.

В настоящее время ведутся стендовые сертификационные испытания опытных образцов лопастей несущего и рулевого винтов. Первые полеты с новыми лопастями начнутся в конце 2023 года, а серийное

производство для оснащения импортозамещенной версии «Ансата» планируется запустить в 2024 году.

«Разработка наших инженеров должна существенно улучшить летно-технические характеристики вертолета: увеличится скорость набора высоты, скорость полета в крейсерском режиме возрастет на 15 км/ч — до 235 км/ч. Композитными лопастями могут оснащаться не только поставляемые «Ансаты», но и машины, уже находящиеся в эксплуатации — такая возможность сейчас обсуждается. В настоящее время готовятся различные виды испытаний, которые должны подтвердить качество и надежность новинки», — сказал индустриальный директор авиационного кластера Госкорпорации Ростех Анатолий Сердюков.

Новые лопасти — совместная разработка опытно-конструкторского бюро Казанского вертолетного завода (КВЗ) и Центрального аэрогидродинамического института им. Н. Е. Жуковского. Это инженерное решение существенно улучшит летно-технические характеристики вертолета.

«Новая разработка увеличит максимальный взлетный вес машины на 200 кг. Также уменьшится уровень шума на местности, снизится вибрация и расход топлива. Лопасти оснащены противообледенительной системой, что позволит осуществлять полеты воздушного судна в условиях кратковременного обледенения. Таким образом расширяется климатический диапазон для эксплуатации вертолета», — рассказал первый заместитель генерального директора холдинга «Вертолеты России» Олег Гуляев.

Проект реализуется в рамках государственной программы развития авиационной промышленности на 2013-2025 годы, по контракту с Министерством промышленности и торговли Российской Федерации.



Новый интерфейс системы управления салоном Collins Aerospace

С момента запуска в 2008 году компания Collins Aerospace постоянно совершенствовала свою систему управления салоном CMS Venue. Надо сказать, что с самого начала система разрабатывалась с намерением развиваться с течением времени.

За последние восемь лет технологии развивались впечатляющими темпами, и инженерам компании пришлось проделать большую работу, чтобы соответствовать новым требованиям. Теперь компания предлагает новый графический пользовательский интерфейс системы управления салоном.

Развитие этой новой технологии в основном сосредоточено на функциональности, идентичной решениям, предлагаемым в повседневной жизни.

Как отмечает Оливье Дюран, региональный менеджер по маркетингу подразделения Avionics в Collins Aerospace, «наши клиенты хотят найти в салоне те функции, которые они имеют в повседневной жизни дома».

Графический пользовательский интерфейс выполняет две основные функции в рамках системы управления салоном CMS Venue: управление обстановкой в салоне (жалюзи, температура, освещение и т. д.) и развлечения (аудио, видео, подключение и т. д.). Настройки и интерфейс управляются с персонального устройства через приложение или через встроенные устройства.

«Упростите устройство, чтобы способствовать луч-

шему взаимодействию с пользователем, который является пассажиром» - таково кредо Collins Aerospace. «Наш графический интерфейс создает пространство для интуитивно понятной эргономики с мгновенно идентифицируемыми приложениями, близкими к тем, что мы находим в смартфонах и сенсорных планшетах, предназначенных для широкой публики».

Компания сосредоточила свои исследования на интерфейсе, потому что он является центральным элементом системы по отношению к пользователю. Чтобы дать пассажиру новый опыт, компания направила свои исследования на упрощении значков и графики. «Мы создали банк иконок, причем используя множество стандартных, с которыми мы работаем в повседневной жизни», - говорит Оливье Дюран. Что касается функций кабины, Collins Aerospace указывает, что она разработала специальную графику для каждого самолета и в соответствии с его конфигурацией, чтобы контролировать все элементы в определенных областях.

Чтобы упростить работу, инженеры Collins Aerospace позаботились о том, чтобы сократить количество «кликов», необходимых для максимально быстрого доступа к функции без полного знания всех различных меню. «Будь то устройство в салоне или персональный подключаемый гаджет, интерфейс и установленные приложения будут визуально идентичны. Цель состоит в том, чтобы дать пользователю ощущение знакомого мира, чтобы он или она могли инстинктивно использовать все функции CMS».

Хотя Venue привлекает широкий круг пользователей и владельцев во всех сегментах самолетов, это решение в основном выбирают пользователи очень дорогих самолетов ACJ/BBJ, а также владельцы самолетов Gulfstream, Falcon и Bombardier.



Hill Helicopters задерживает первую поставку NH50 на фоне роста продаж

Британский стартап Hill Helicopters отложил ввод в эксплуатацию своего легкого однодвигательного вертолета NH50 до конца 2024 года из-за сложности проекта, в рамках которого компания будет производить практически весь винтокрылый аппарат собственными силами.

Выступая на мероприятии для клиентов 11 августа, основатель и исполнительный директор компании доктор Джейсон Хилл сказал, что на основе проведенных к настоящему времени инженерных работ «мы знаем необходимое время гораздо точнее».

Когда программа была анонсирована в 2020 году, на этот год был запланирован первый полет, за которым должна была последовать первая поставка в августе 2023 года. Но сейчас эти сроки сдвинулись: первый полет теперь ожидается в конце 2023 или начале 2024 года, исходя из того, что этот рубеж наступит

через шесть месяцев после постройки первого прототипа во втором квартале следующего года.

Исходя из первоначального графика, согласно которому первая поставка должна состояться по крайней мере через год после первого полета, первый вертолет для заказчика будет отправлен не ранее конца 2024 года. Hill Helicopters подтверждает этот график и говорит, что поставки ожидаются «примерно в конце 2024 года».

В общей сложности планируется построить три предсерийных вертолета. Первый прототип выполнит основную часть испытательных полетов, в то время как два других экземпляра будут проходить испытания в экстремальных условиях.

Как NH50 (версия для самостоятельной сборки), так и HC50 (сертифицированная модель) будут строиться

на новом заводе площадью 31 100 кв. м (335 000 кв. футов) в Великобритании. Hill Helicopters надеется построить свою новую штаб-квартиру и производственную базу недалеко от Крессуэлла в английском Мидлендсе, но сталкивается с сильной оппозицией местных жителей. Местные жители в большинстве своем категорически против размещения вертолетного завода у своего порога, в основном из соображений шума.

В своем заявлении Hill Helicopters говорит, что для каждого серийного вертолета потребуется в общей сложности 5 часов испытаний с работающим двигателем: 1 час на земле, 2 часа в режиме висения и 2 часа полетов. «Во время заводских испытаний мы оцениваем в среднем 10 прилетов или вылетов на один вертолет», — говорится в сообщении.

Вдобавок к этому, клиенты будут регулярно прибывать на объект на вертолете, говорится в сообщении, а учебный пакет, продаваемый с каждым NH50, обеспечит еще 10 прибытий и вылетов на вертолет. Тем не менее, компания рассчитывает договориться с местной общиной.

Согласно графику Hill Helicopters, производственные операции на площадке начнутся летом 2023 года. Первоначальный объем производства составит не менее 250 NH50 в год, «с краткосрочной мощностью до 500 вертолетов в год в течение трех лет после начала производства и более долгосрочной вероятностью увеличения до 1000 единиц в год».

На сегодняшний день Hill Helicopters получила заказы на 627 вертолетов: 516 NH50 и 111 HC50, по сравнению с соответствующими показателями в 373 и 59 в конце января.



GlobeAir впервые построит собственный ангар

Чтобы обеспечить доступность флота в связи с постоянно растущим спросом клиентов и оптимизировать текущие расходы на техническое обслуживание, австрийский бизнес-оператор GlobeAir решил построить ангар для технического обслуживания в аэропорту Линца.

«Я ожидаю оптимизации наших процессов обслуживания и сокращения времени простоя парка в ходе текущего обслуживания в нашем новом ангаре», — сказал генеральный директор GlobeAir Бернхард Фрагнер. «Целью этих значительных инвестиций также является снижение затрат, чтобы оставаться конкурентоспособными».

«С этими значительными инвестициями в особую недвижимость я как инвестор и застройщик посылаю четкий сигнал как компании Hörsching, так и команде GlobeAir», — подтвердил Фридрих Хьюмер, инвестор GlobeAir. «И последнее, но не менее важное: эти личные инвестиции создадут дополнительные рабочие места в компании Hörsching».

Планирование строительства уже началось, и контракты с Flughafen Linz GesmbH были подписаны в июне, так что основные работы могут начаться весной 2023 года. На участке площадью 3 250 м², арендованном у Flughafen Linz GesmbH, будет построен ангар для технического обслуживания с вспомогательными зданиями, включая мастерские, склад запчастей и административные помещения.

В компании отметили рост бронирований в летний период на 20% и заметный интерес клиентов к отдыху в период осенних выходных.

«Еще в феврале мы заметили повышенный спрос на поездки на частных самолетах, особенно со стороны

пассажиров бизнес-класса авиакомпаний», — рассказывает Бернхард Фрагнер. «Помимо неопределенной ситуации с бронированием и частой отменой рейсов авиакомпаниями, причиной этого тренда стал, так называемый биофактор — большое количество точек соприкосновения в аэропортах. Пассажиры все еще не хотят рисковать, независимо от того, насколько успешно проходит вакцинация. Мы ожидали увеличения спроса летом на 5% в годовом исчислении, но смогли увеличить количество выполняемых рейсов более чем на 20%».

Чтобы удовлетворить высокий спрос на легкие бизнес-джеты, монофлот компании недавно был увеличен и теперь состоит из 21 самолета Cessna Citation Mustang. В настоящее время компания рассматривает

возможность расширения парка легкими и средними самолетами из-за увеличения спроса клиентов на более дальние направления.

«Сейчас мы изучаем вопросы управления воздушными судами, поскольку число владельцев частных самолетов растет», — объясняет Фрагнер. «В нашей отрасли каждый день — это большая проблема, а необычные миссии выполняются каждый час. Самой большой проблемой, безусловно, является новая ситуация после пандемии — эффективное внедрение гибридного сочетания домашнего офиса и гибкого рабочего времени в команде. Поэтому GlobeAir поставила перед собой цель стать еще более современным местом работы, потому что мы знаем, что счастливый сотрудник настоящий подарок для клиентов».



Flexjet представил новый интерьер Sikorsky S-76

Компания Flexjet представила интерьер и окраску одного из своих вертолетов Sikorsky S-76 на ежегодном автосалоне Pebble Beach Concours d'Elegance. Коллекция салонов LXi вдохновлена интерьером роскошного автомобиля Bentley Mulliner Bacalar, выпущенного ограниченным тиражом.

Компания Flexjet уже оборудовала один из своих дальнемагистральных самолетов Gulfstream G650 соответствующим интерьером. «Подобно Bacalar, у

которого нет двух одинаковых решений, мы будем использовать этот интерьер только в одном из наших вертолетов и в одном из наших самолетов Gulfstream G650», — сказал генеральный директор Flexjet Майкл Сильвестро.

Ключевые элементы дизайна интерьера, заимствованные у Bacalar, включают в себя мотив Riverwood, образующий приборную панель, которая вдохновлена одним из видов деревянного шпона, используемо-

го в интерьере самолета; краска-хамелеон Juler для экстерьера, которая меняет в ливрее Flexjet красно-золотой цвет на серебристо-зеленый; а также плетеная строчка на сиденьях из белой кожи с черной отделкой.

OneSky Flight, подразделение Directional Aviation, материнской компании Flexjet, приобрела флот S-76 у Associated Aircraft Group в 2021 году. Основу флота составят 12 вертолетов Sikorsky S-76 в фирменной ливрее Flexjet, и в компании не исключают увеличения парка в ближайшем будущем.

Вертолетные операции Flexjet будут выполняться сезонно в северо-восточных штатах и во Флориде в течение всего года, соединяя аэропорты и центры городов, а также обслуживая крупные мероприятия, такие как конгрессы, музыкальные фестивали, спортивные и развлекательные мероприятия. Flexjet также заявила, что предоставит бесплатные часы полета на вертолете своим долевым владельцам Gulfstream G650 и предложит дополнительный долевой, арендный и чартерный доступ к S-76.

Новое подразделение будет предоставлять по запросу региональные перевозки и перевозки на «последней миле» для владельцев карточных продуктов Flexjet, направляющихся из аэропортов в конечные пункты назначения. Flexjet назвала эту услугу «уникальным решением для путешествий «от двери до двери», недоступной ни у одного другого провайдера в США», и заявила, что ожидает роста вертолетного подразделения в США и Европе в течение следующих пяти лет по мере роста мирового спроса на точечные перевозки.

Flexjet планирует расширить эту услугу на Европу этой осенью.



Революция в потоковом видео для частных самолетов

Французская IT компания Airmont объявила об успешной демонстрации своего сервиса Airmont-Cast через спутник Eutelsat DTH Hotbird. Целевыми клиентами являются VIP-пользователи, летающие на своих самолетах или путешествующие на своей яхте, оснащенной существующей телевизионной системой. Новый продукт проверен на ACJA340 и яхте Horizon FD87 Skyline.

Исполнительный председатель и основатель Airmont Жан-Франсуа Го объяснил, как Airmont стремится совершить революцию в том, как клиенты частных самолетов просматривают потоковый контент с помощью Airmont-Cast.

Действительно, используя услугу Airmont-Cast, пассажир может смотреть весь контент, доступный на его собственном смартфоне (например, его подписка на Netflix), в любом месте в пределах спутникового покрытия Eutelsat Hotbird. Решение требует очень

ограниченного интернет-соединения, доступного на борту, для выбора контента. Как только видео выбрано, Airmont-Cast начинает работать со спутниковым приемником DTH. Благодаря самому передовому методу сжатия, основанному на HEVC, пользователь получает отличное изображение на смартфоне, планшете или экране HDTV

Это решение доступно прямо сейчас, а его развертывание несложно благодаря использованию уже находящихся в эфире спутников и существующей бортовой телевизионной системы. Бортовое оборудование — это 2 приставки, одна из которых подключена к DTH-антенне, а другая раздает видео по HDMI или по локальной сети. Это особенно подходит для тех пользователей, которые сталкиваются с серьезными трудностями при установке новых антенн. Более того, один и тот же клиент может использовать одну и ту же пропускную способность DTH для различных сред, таких как самолет, яхта или дом. Решение работает

на меньшей антенне по сравнению с альтернативными широкополосными антеннами HTS и позволяет отделить видеоданные от другого интернет-трафика. В развертывании Airmont решение использует DTH-антенну Collins Tailwind-550 от Airbus A340 и DTH-антенну Horizon FD87 Skyline KVH Tracvision TV8.

По словам Голта, используя лишь часть пропускной способности, которая обычно потребляется, операторы могут включить несколько пользователей на борту и снизить затраты. Кроме того, отметим, что Airmont-Cast также может сделать надежную потоковую передачу доступной для тех, у кого пакеты с меньшей пропускной способностью.

Как это работает

Пассажиры могут бесплатно использовать существующий Wi-Fi на борту данного самолета. Если они хотят улучшить этот опыт, им необходимо подписаться на Airmont-Cast через свой смартфон или другое мобильное устройство. Когда контент выбран, запрос проходит через шлюз Airmont-Cast через спутниковую связь на сервер, являющийся частью наземной инфраструктуры Airmont.

Затем контент передается по обычному наземному широкополосному каналу через кодировщик, который сжимает его и отправляет обратно на самолет через канал спутниковой связи. При достижении самолета декодер Airmont-Cast делает контент доступным для просмотра.

Единственное дополнительное оборудование, необходимое оператору воздушного судна, — это шлюз и декодер. Сейчас это отдельные элементы, но Голт ожидает, что до конца года станет доступно более универсальное стационарное оборудование.



Европа проседает, а Северная Америка стабилизируется

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за первые три недели августа было выполнено 321 182 рейса бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 1,2% больше, чем в августе 2021 года, и на 13% больше, чем в августе 2019 года.

Три четверти рейсов пришлось на Северную Америку, это на 0,6% больше, чем в прошлом году, и на 8% больше, чем в августе 2019 года. Спрос на деловую авиацию в Европе падает: он снизился на 5% по сравнению с августом 2021 года, но все еще на 20% выше по сравнению с августом 2019 года. Во всем мире с января по 1 августа количество рейсов деловой авиации на 17% превысило прошлогодний показатель, и на 15% – допандемийный. Активность регулярных авиакомпаний в августе 2022 года была на 21% ниже, чем в августе 2019 года, хотя пять самых загруженных коммерческих авиакомпаний (Southwest Airlines, United Express, American Airlines, Ryanair, Delta Airlines) летали всего на 7% меньше, чем в августе 2019 года.

Северная Америка

Активность бизнес-джетов в Северной Америке в этом месяце выросла на 1,6% по сравнению с августом 2021 года и на 15% по сравнению с августом 2019 года. Трафик на 33-й неделе, закончившейся 21 августа, снизился на 0,2% по сравнению с 32-й неделей и вырос на 1,4% по сравнению с 33-й неделей прошлого года. Самым слабым сегментом рынка являются чартерные и долевые операции: рейсы по Part 135 и 91K на 33-й неделе упали на 8% по сравнению с прошлым годом и на 5% за последние 4 недели.

На 33 неделе активность бизнес-джетов в Техасе снизилась на 8% по сравнению с 32 неделей и на 12% по сравнению с 33 неделей 2019 года. Чартерные операторы зафиксировали еще большее падение за последнюю неделю: на 17% в США и на 23% в Канаде по сравнению с 33-й неделей 2019 года. В августе налет чартерных операторов сократился на 16% по сравнению с прошлым годом, но все еще на 26% больше, чем в августе 2019 года.

Region View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)
North America	243,053	76%	0.6%	38.8%	8.1%
Europe	52,008	16%	-5.2%	15.9%	19.9%
Oceania	10,246	3%	26.5%	42.0%	37.2%
South America	6,433	2%	34.6%	120.2%	139.6%
Asia	5,966	2%	23.0%	44.9%	37.8%
Africa	3,476	1%	11.7%	147.9%	75.0%
Grand Total	321,182	100%	1.2%	36.3%	12.9%

Глобальная активность самолетов бизнес-авиации, 1 – 21 августа 2022 г.

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
United States	146,179	91.7%	1.7%	47.7%	18.4%
Canada	6,740	4.2%	-4.5%	42.1%	-10.5%
Mexico	3,705	2.3%	8.1%	61.3%	-29.3%
Bahamas	941	0.6%	10.4%	212.6%	25.1%
Dominican Republic	331	0.2%	0.9%	91.3%	81.9%
Puerto Rico	292	0.2%	12.3%	78.0%	84.8%
Turks and Caicos Islan...	158	0.1%	-9.7%	9.0%	61.2%
Bermuda	137	0.1%	17.1%	57.5%	1.5%
U.S. Virgin Islands	98	0.1%	-13.3%	-16.2%	12.6%
Sint Maarten	88	0.1%	-2.2%	23.9%	79.6%
Cayman Islands	84	0.1%	55.6%	366.7%	13.5%
Costa Rica	82	0.1%	-2.4%	310.0%	30.2%
Panama	79	0.0%	27.4%	295.0%	8.2%
Jamaica	78	0.0%	21.9%	59.2%	11.4%
Barbados	57	0.0%	67.6%	235.3%	5.6%
Grand Total	159,442	100.0%	1.6%	48.4%	15.1%

Самые оживленные рынки бизнес-джетов в Северной Америке, 1–21 августа 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

По сравнению с прошлым годом, в августе текущего года наблюдается меньший спрос в Канаде, а также на ключевых курортах Теркс и Кайкос, Виргинских островах США, Синт-Мартене и Коста-Рике. За исключением Канады и Мексики, в регионе наблюдается более высокий спрос, чем в 2019 году, особенно в Доминиканской Республике, Синт-Мартене и Пуэрто-Рико, где рейсов как минимум на 80% больше, чем в августе 2019 года. В этом августе по сравнению с августом 2021 года в Калифорнии, Колорадо, Нью-Йорке и Нью-Джерси зафиксировано снижение, при этом Нью-Джерси отстает от тренда 2019 года. Но во Флориде пока все еще наблюдается комфортный рост: трафик на 5% больше, чем в августе прошлого года, и на 47% больше, чем в августе 2019 года.

Европа

По мере того, как проходит сезонный пик спроса в Европе, на рынке наблюдается гораздо более слабая активность в годовом исчислении, при этом с начала месяца снижение составляет 5% по сравнению с прошлым годом. Рост за последние 12 месяцев таков, что регион все еще значительно опережает показатели 2019 года: в этом месяце было совершено 41 000 рейсов бизнес-джетов, что на 19% больше, чем в августе 2019 года.

Значительное снижение в годовом исчислении наблюдается во Франции, Италии, Германии, Греции и Австрии. Активность бизнес-джетов в России упала на 66% по сравнению с августом прошлого года и составляет менее половины того, что было до пандемии. С начала года трафик в Европе по-прежнему показывает значительный рост по сравнению с 2019 годом при сопоставимом росте на 18%. Активность бизнес-джетов во Франции в этом году выросла на 13% по сравнению с периодом до пандемии, а в Великобритании трафик увеличился на 21%.

Остальной мир

За пределами Северной Америки и Европы количество рейсов бизнес-джетов в августе 2022 года значительно превышает показатели прошлого года, увеличившись на 22%, а по сравнению с 2019 годом – на 57%. Самыми оживленными аэропортами в этом месяце являются Конгоньяс (Сан-Паулу), Бен-Гурион (Тель-Авив) и Селетар (Сингапур). Вылеты бизнес-джетов из Селетар в настоящее время имеют тенденцию к увеличению на 36%

по сравнению с августом 2019 года. Китай является единственной страной со значительным снижением по сравнению с периодом до пандемии: в августе этого года было зарегистрировано на 38% меньше рейсов бизнес-джетов по сравнению с августом 2019 года. Спрос на бизнес-джеты на Ближнем Востоке по-прежнему очень высок, увеличившись на 33-й неделе на 15% в годовом исчислении. Чартерный рынок в Южной Америке, возможно, временно остывает: количество рейсов на прошлой неделе снизилось на 11% в годовом исчислении.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Европейский рынок сейчас явно отходит от пиков активности, которые были в августе 2021 и 2020 года, но это были пики, связанные с пандемией, а не сезонные. В целом трафик бизнес-джетов в Европе по-прежнему на 20% больше, чем в августе 2019 года. В США рынок смягчается, с замедлением чартерных рейсов неделя к неделе, хотя частные владельцы и корпоративные летные отделы по-прежнему летают больше, чем когда-либо».

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
France	5,722	14.0%	-5.3%	15.2%	13.0%
Italy	5,289	12.9%	-8.9%	41.3%	17.9%
United Kingdom	4,972	12.1%	22.1%	38.3%	31.6%
Germany	3,853	9.4%	-6.6%	0.1%	18.6%
Spain	3,790	9.2%	-2.9%	33.6%	18.9%
Turkey	2,306	5.6%	14.6%	19.9%	33.2%
Switzerland	2,304	5.6%	-3.7%	15.1%	37.4%
Greece	2,292	5.6%	-13.5%	32.9%	10.1%
Austria	1,093	2.7%	-8.2%	6.6%	9.8%
Sweden	919	2.2%	66.2%	123.6%	82.0%
Croatia	821	2.0%	-18.9%	-6.0%	36.4%
Netherlands	738	1.8%	13.5%	29.9%	46.1%
Portugal	647	1.6%	16.6%	57.8%	55.2%
Russia	612	1.5%	-66.0%	-66.1%	-56.8%
Belgium	606	1.5%	4.8%	36.8%	56.2%
Grand Total	40,984	100.0%	-4.9%	18.3%	19.0%

Основные европейские рынки бизнес-джетов, 1–21 августа 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

GAMA: рост поставок почти во всех сегментах

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет об поставках и доходах за второй квартал 2022 года.

Результаты авиастроительной отрасли за первые шесть месяцев 2022 года по сравнению с тем же периодом 2021 года указывают на увеличение поставок почти во всех сегментах воздушных судов, а также на увеличение общей стоимости поставок.

«Спрос на воздушные суда авиации общего на-

значения продолжает расти высокими темпами. После первоначальных неудач, вызванных пандемией, мы наблюдаем, как некоторые сегменты добились больших успехов благодаря растущим объемам заказов и высоким темпам работы, в то время как другие все еще усердно работают над тем, чтобы найти путь к восстановлению», — сказал президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс. «Несмотря на текущие проблемы с цепочками поставок и рабочей силой, наша отрасль продолжает добиваться прогресса и стратегически настроена на будущее,

что является истинным свидетельством нашей силы и жизнеспособности».

Поставки поршневых самолетов по итогам двух кварталов 2022 года по сравнению с тем же периодом 2021 года выросли на 9,4%, до 638 единиц, турбовинтовых — на 11,8%, до 247 единиц, а бизнес-джетов — на 9,5%, до 289 единиц. Стоимость поставок самолетов в первом полугодии 2022 года составила \$9,1 млрд, увеличившись на 5,2%.

Поставки вертолетов оставались стабильными по сравнению с первым полугодием 2021 года. Поршневых вертолетов поставлено на 4,8% больше, 87 единиц, а поставки газотурбинных вертолетов снизились на 0,8%, до 257 машин.

Отчет GAMA по поставкам в первом полугодии 2022

Поставки самолетов и доходы в первом полугодии 2022 г.

Сегмент	2021	2022	Изменение
Поршневые	583	638	9,4%
Турбовинтовые	221	247	11,8%
Бизнес-джеты	264	289	9,5%
ВСЕГО	1 068	1 174	9,9%
СТОИМОСТЬ	\$8,6 млрд	\$9,1 млрд	5,2%

Поставки вертолетов и доходы в первом полугодии 2022 г.

Сегмент	2021	2022	Изменение
Поршневые	83	87	4,8%
Газотурбинные	259	257	-0,8%
ВСЕГО	342	344	0,6%
СТОИМОСТЬ	\$1,4 млрд	\$1,3 млрд	-5,6%



Авиакомпаниям предложили летать за рубеж на советских самолетах

Российским авиакомпаниям предложили взять в лизинг советские самолеты Як-42. Они позволят беспрепятственно выполнять рейсы за границу и не опасаться санкций.

У владельца судов - компании «АТ-Лизинг» - в собственности 14 модернизированных «Яков» с увеличенной дальностью полета. Их использование изучали «Ираэро», Utair, Red Wings, сообщили «Известиям» источники на рынке. Но эксплуатация советских самолетов может быть выгодна только при серьезной

господдержке или на международных рейсах, считают в отрасли. При этом очевидный плюс Як-42 - то, что они состоят полностью из российских комплектующих в отличие от Superjet, добавили эксперты.

Второе дыхание

Российским авиакомпаниям предложили рассмотреть лизинг советских 120-местных самолетов Як-42Д. Весной-летом к нескольким перевозчикам обращался владелец 14 таких бортов - компания «АТ-Лизинг», со-

общили источники «Известий» на авиарынке. Некоторым компаниям организация направила предложение в письменной форме, с другими ее представители общались устно, уточнили собеседники. В частности, лизинг Як-42 рассматривали в «Ираэро», Red Wings и группе Utair, знают источники «Известий». Лессор заверил, что управляет центром по техобслуживанию и ремонту этих самолетов в Челябинске и ремзаводом в Быково (Московская область), то есть может сдать борты «под ключ» с полным поддержанием их летной годности.

«Ираэро» еще до введенных весной санкций в отношении российской авиаотрасли искала на рынке самолет большей вместимости, чем рассчитанный на 100 пассажиров российский Superjet: на некоторых направлениях спрос на перевозку этой машиной не покрывался. В Як-42Д 120 мест, сказано в материалах «АТ-Лизинг». Весной «Ираэро» начала поиск пилотов и механиков на этот тип.

- Но предложенные Як-42 нас не устроили. И вряд ли мы будем рассматривать другие самолеты этого же типа. Дело не в его возрасте, а в его эксплуатационных характеристиках, - сообщил «Известиям» гендиректор авиакомпании Юрий Лапин.

Два источника в Utair тоже сообщили «Известиям», что эксплуатировать Як-42 авиакомпании группы не планируют.

- Лизингодатель готов поддерживать эксплуатацию самолетов только в течение трех лет, дальше - нет. Брать самолеты на три года никто не будет. А в нынешней ситуации фактического локдауна, отсутствия многих заграничных рейсов на ближайшие три года отрасли хватит и существующего парка, - объяснил один из собеседников в Utair.



Представитель Red Wings сообщил, что предложение по лизингу Як-42Д могло быть актуально перед летним сезоном, когда компании только формировали полетные программы.

- Як-42Д - надежный самолет, имеет хорошие летно-технические характеристики, но это устаревшая модель, которая в экономической эффективности сильно уступает современным SSJ-100. Однако с учетом ограничений, которые санкции накладывают на развитие отечественной авиации, такое предложение могло бы быть предметно рассмотрено, но до начала летнего сезона, а не в разгар, - сообщил он.

Пресс-секретарь Utair не ответил на запрос «Известий». Связаться с представителем «АТ-Лизинга» редакции не удалось.

Back to USSR

Як-42 - это советский трехдвигательный пассажирский самолет, разработанный ОКБ им. А.С. Яковлева в середине 1970-х годов специально для «Аэрофлота». Первый полет национальный перевозчик совершил на «Яке» в конце 1980 года. По данным портала Russianplanes, с 1997-го по 2003-й было произведено 187 бортов Як-42. В 1980-х годах на Саратовском авиазаводе начали собирать модификацию самолета с увеличенными дальностью и максимальным взлетным весом - Як-42Д. Именно ее сейчас предлагает эксплуатантам «АТ-Лизинг». Последний самолет был поставлен заказчику в 2003 году. Производство модели прекращено.

Около 20 Як-42 до сих пор летают в России и Казахстане. В парке сибирской авиакомпании «Красавиа» - шесть «Яков», у «Ижавиа» - еще шесть (два из которых сейчас не летают). По данным Росавиации, еще

несколько самолетов есть у оператора деловой авиации «РусДжет», у «Джет Экспресс», у авиакомпании «Космос» (входит в контур госкорпорации «Роскосмос»). Эти самолеты также используют в специальном летном отряде «Россия».

Но, несмотря на свою надежность, модель морально устарела, говорят в авиакомпаниях. В Red Wings напомнили, что из-за трех двигателей Як-42Д потребляет больше топлива, чем Superjet; для полетов на нем требуется третий член летного экипажа (бортмеханик), что повышает фонд оплаты труда.

- Плюс дальность Як-42Д заметно ниже и не позволила бы задействовать его на значительной части наших международных маршрутов, на которых летают SSJ-100, - добавил представитель Red Wings Александр Воробьев.

Директор «Ижавиа» по общим вопросам Павел Кульнев отметил, что подготовка экипажей на «Як» не проводится более 10 лет и на рынке жесточайший дефицит пилотов на этот тип.

- Кроме того, у нас практически не осталось аэропортов, где бы производили предполетное и послеполетное обслуживание «Яков» - то есть два авиамеханика у нас всегда летают на рейсе, занимая два пассажирских места, которые можно было бы продать. Сам салон очень компактный, узкий. Лететь у окна на «Яке» не так уж комфортно, - рассказал собеседник.

По мнению Павла Кульнева, экономически эффективная эксплуатация этих самолетов сегодня возможна только при мощной господдержке или на международных рейсах, где цена билета выше.

- Но, опять же, тогда самолет нужно дооборудовать

специальной авионикой (затраты до 50 млн рублей) и переподготовить экипаж для международных рейсов - должен быть хотя бы один уже аттестованный на этот тип командир-инструктор, который подготовит второго пилота, - заключил Павел Кульнев.

Представитель «Красавиа» сообщил, что письменных предложений об аренде дополнительных Як-42 им не поступало. Компания сейчас ориентируется на новые, более экономичные самолеты, уточнил он, - например, ждет сертификации и первых поставок «Байкалов» в 2025 году.

Главное преимущество «Яков» перед SSJ - это то, что в них нет импортных компонентов, пояснил главный редактор портала FrequentFlyers.ru Илья Шатилин.

- Для «Суперджетов» поставки запчастей сейчас наиболее осложнены. Пока что SSJ летают, но что с ними будет через год - никто не знает. То есть «Яки» могли бы на время закрыть жизненно важные для нас маршруты. Кроме того, они более вместительны, дальность их полетов тоже больше, чем у базовой версии SSJ. Можно было бы, например, открыть новые рейсы в азиатские страны, подальше, или в Турцию из регионов, - полагает Илья Шатилин.

Исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев добавил, что этот самолет полностью обслуживается в России, включая украинские двигатели Д-36, так что импортозависимости и санкционных рисков у него действительно нет. Поэтому в перспективе он может быть интересен заказчикам, но пока авиакомпаниям хватает имеющихся в парках самолетов, подытожил эксперт.

Источник: Известия

Во Франции призывают запретить полеты бизнес-джетов

Полеты частных самолетов и их выбросы вызывают растущее возмущение в социальных сетях во Франции. А в это время французское правительство призывает к ограничению потребления энергии. Компетентный министр будет регулировать, в то время как оппозиционные «Зеленые» запретят частные самолеты, сообщило 22 августа издание Le Monde.

В течение нескольких недель летние последствия изменения климата — сильные шторма, следующие за периодами сильной жары, вызвали острые общественные дебаты о выбросах принадлежащих богатым частным самолетов, так что французское правитель-

ство почувствовало необходимость занять определенную позицию по этому вопросу.

Министр транспорта Клеман Бон заявил в интервью на выходных, что он поддержит «регулирование» полетов на частных самолетах.

«Есть чрезвычайные причины или экономические обязательства, но не может быть удобного индивидуального вида транспорта (частного самолета), в то время как общая мобилизация (с точки зрения экономии энергии), запрошенная президентом Эммануэлем Макроном, требует, чтобы все приложили усилия», —

сказал министр Бон в интервью Le Parisien, заметив, что частные самолеты во Франции «стали символом двухскоростных усилий».

Согласно изданию, министр не исключил налогообложения поездок на частных самолетах.

Отвечая на вопрос французского общественного телевидения, Министерство транспорта указало на то, что «не может быть и речи о запрете частных самолетов, поскольку деловая авиация представляет собой значительный сектор экономики во Франции». Министерство лишь хочет, чтобы этот вопрос был урегулирован на европейском уровне.

В понедельник генеральный секретарь оппозиционной партии «Зеленые» Жюльен Байю заявил в эфире новостного радио France Info, что тема «частных самолетов» стала частью политического дискурса Франции, и призвал к «гораздо более решительным действиям».

«Частный самолет загрязняет воздух пропорционально в десять раз больше, чем коммерческий самолет. Пришло время запретить их, потому что они буквально отравляют нас», — сказал лидер партии «Зеленые». Налогообложение не является достаточным решением.

«Если бы мы ввели налог в размере 15 тысяч евро, например, это даже близко не подошло бы к карманным деньгам этих людей», — сказал он, сославшись на данные неправительственных организаций, согласно которым среднее состояние тех, кто регулярно пользуется частными самолетами, составляет € 1,3 млрд.

Восприятию проблемы способствовали несколько аккаунтов в «Твиттере», прежде всего Elonjet, который



в социальной сети дает отчет обо всех поездках, совершенных генеральным директором производителя «экологических» электромобилей Tesla Илоном Маском на частном самолете. Создатель аккаунта Джек Суини создал несколько таких аккаунтов, которые отслеживают среди прочего пути владельца Meta Марка Цукерберга и других миллиардеров.

На авиацию приходится 2–3% мировых выбросов углекислого газа, но, согласно опубликованному в мае отчету Transport and Environment, углеродный след частных самолетов на одного пассажира в 5–14 раз выше, чем у коммерческих пассажиров, и в пятьдесят раз выше, чем у пассажиров поездов.

Однако юристы авиационной отрасли заявили, что они сомневаются в отношении перспектив инициативы на запрет частных самолетов во Франции. Шьямал Дживуалл, партнер юридической фирмы HFW, отметил, что запрет будет «трудно обеспечить».

«На данном этапе трудно оценить уровень предусмотренных ограничений. Хотя министр Бон сказал, что любые ограничения будут учитывать чрезвычайные ситуации, которые могут быть оправданы экономическими или другими выгодами. Впрочем, надо посмотреть на конкретные предложения и только после этого делать выводы. Хотя это из мира фантастики», – сказал он.

Дживуолл добавил, что любой предлагаемый запрет «скорее всего, будет оспорен во французских административных судах». Он сказал, что Франция, являющаяся крупным производителем частных самолетов со штаб-квартирами таких компаний, как Dassault и Airbus, и этот фактор еще больше затруднит введение ограничений. «Учитывая вероятное экономическое влияние любого запрета на более широкую отрасль, я бы скептически отнесся к любому запрету, наложенному на частные самолеты во Франции».

Мадалин Миллер, партнер Gibson Dunn, отметила, что слишком рано говорить о том, будут ли применяться какие-либо предложенные ограничения или запреты». Бон еще не выдвинул никаких конкретных предложений. Миллер добавила, что надеется увидеть предложения, которые отражают и признают усилия, которые отрасль уже предпринимает, чтобы стать более устойчивой.

По словам Дживуалла, даже в том маловероятном случае, если запрет все же вступит в силу, его последствия могут быть не такими радикальными, как можно было бы опасаться. «По аналогии, в 2017 году французское правительство приняло новый закон о налогообложении яхт. По состоянию на 2019 год правительство собрало лишь часть ожидаемых сумм налогов. Хотя некоторые привлекающие внимание меры могут успокоить определенные сегменты электората, фактический результат любой новой меры не всегда соответствует ожиданиям законодателя». Альтернативы запрету может быть легче применять или поощрять. Миллер сказала: «Авиационная отрасль, в том числе индустрия частных самолетов, является инновационной и ориентирована на творческие решения для снижения выбросов и связанных с этим экологических проблем».



Вертолет недели

Оператор/владелец: **RosNeft**

Тип: **Leonardo AW139**

Год выпуска: **2016 г.**

Место съемки: **август 2022 года, Anadyr - UHMA, Russia**



Фото: *Дмитрий Петроченко*