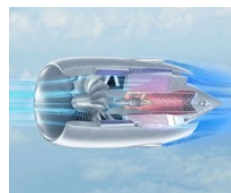




Первая неделя сентября дала понять, что понемногу радужные надежды на «исключительный год» сменяются жестким законом рынка. Прогнозируемый спад осенью пока еще только обретает очертания, но ближе к ноябрю мы сможем понять, насколько рынок скорректируется. А пока, согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение первых 5-ти дней сентября 2022 года во всем мире эксплуатировалось 70 465 бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 0,1% больше, чем в те же даты 2021 года, и на 12,6% больше, чем в 2019 году. На 35-й неделе, с 28 августа по 4 сентября, количество рейсов бизнес-джетов сократилось на 1%. Сезонный пик уже позади: на 35-й неделе выполнено 66 000 рейсов бизнес-джетов по сравнению с 52-недельным максимумом в 78 000 полетов на 15-й неделе этого года. В частности, в Европе активность бизнес-джетов снижается по сравнению с высоким спросом в конце лета прошлого года.

Немного о вертолетном сегменте. Отчет Aero Asset о тенденциях рынка вертолетов за полугодие 2022 года показал, что продажи двухдвигательных вертолетов на вторичном рынке снизились по сравнению с предыдущим годом. Объем продаж двухдвигательных вертолетов за первые шесть месяцев 2022 года упал до 73 машин, что на 17% меньше, чем за тот же период 2021 года. Объем продаж в денежном выражении подскочил на 12%, до \$264 млн, несмотря на, в общем, меньшее количество сделок. Предложение было на 30% ниже, чем за тот же период годом ранее. В первой половине 2022 года на вторичном рынке двухдвигательных вертолетов самыми популярными были Airbus EC/H145, за которыми следуют Leonardo AW139 и Airbus EC/H135. Две модели не имели продаж в течение первых шести месяцев 2022 года: S-76D и AW169.



Трафик пока опережает 2019, но ниже чем в 2021

WINGX: В последние несколько недель в Европе наблюдается более резкое падение, особенно в Центральной Европе. Текущий прирост по сравнению с 2019 годом составляет около 15%, и он снизится до паритета с 2019 годом до конца этого года **стр. 18**

Рынок со своим менталитетом и традициями

Крупная авиаброкерская компания Argosjet прекратила свою деятельность в России и укрепила свою команду в Дубае, где, по мнению ее основателя Михаила Аленкина, имеются большие перспективы для роста **стр. 20**

Ожидания и реальность нового владельца джета

Генеральный директор и основатель брокерской компании Mesinger Jet Sales Джей Месингер выяснил у «новичков» деловой авиации насколько соответствует ожиданиям покупка бизнес-джета **стр. 21**

Революционная концепция

Компания MTU Aero Engines с концепцией ТРДД с водяным охлаждением работает над газотурбинной силовой установкой, которая приближается к климатически нейтральной **стр. 22**


Gulfstream™



Эд Болен: пришло время перестать позорить важный бизнес-инструмент

Президент и главный исполнительный директор NBAА Эд Болен активизировал свою защиту использования деловой авиации, поскольку отрасль снова столкнулась с проблемами восприятия, на этот раз из-за ее экологичности. Болен ответил на статью, опубликованную в The Washington Post, в которой содержится призыв к увеличению налогов на бизнес-джеты и ограничения полетов на более короткие маршруты и «расточительные поездки».

В письме редактору, озаглавленном «Пришло время перестать позорить важный бизнес-инструмент», Болен утверждал, что мнения создают ложную дискуссию о ценности деловой авиации. «Давайте представим факты на стол: бизнес-авиация является важнейшим компонентом экономики и транспортной системы нашей страны, приносящим важные социальные выгоды и сильным импульсом к будущему с нулевым выбросом углерода», — написал он. «Бизнес-авиация на протяжении десятилетий помогала

компаниям любого размера, особенно малым и средним предприятиям, получать ключевые преимущества в эффективности и производительности».

По его словам, возможность использовать более 5000 аэропортов помогает предприятиям конкурировать с более крупными «коллегами» и способствует росту и расширению экономических возможностей. Кроме того, Болен добавил: «Деловая авиация постоянно лидирует в сокращении выбросов благодаря неустанным инвестициям в технологии, которые за последние десятилетия сократили выбросы самолетов почти вдвое».

Он также изложил цели бизнес-авиации по нулевому выбросу вредных веществ для деловых самолетов к 2050 году и усилия по достижению этой цели с помощью устойчивого авиационного топлива и других технологий по сокращению выбросов углерода.



FBO PULKOVO-3
 Tel/Fax: +7(812)240-0288
 Cell: +7(921)961-1820
 E-mail: ops@jetport.ru

SITA: LEDJPHX
 AFTN: ULLLPJPHX



В Баку пройдет конференция по воздушному праву

7 октября 2022 года при поддержке Межгосударственного Совета по авиации и использованию воздушного пространства, а также Минтранса России, Росавиации, Ространснадзора и Государственного агентства гражданской авиации при Министерстве цифрового развития и транспорта Азербайджанской Республики в Баку пройдет [Одиннадцатая конференция](#) по воздушному праву.

Организаторами конференции выступают Национальная ассоциация воздушного права, Институт воздушного и космического права AERONHELP и Санкт-Петербургский государственный университет. Научным партнером является Национальная академия авиации при AZAL.

Делегатами конференции являются специалисты в области воздушного права из разных стран. Ожидает-

ся, что в конференции примут участие более 100 делегатов.

Рабочие языки: русский и английский, обеспечивается синхронный перевод.

На конференции будут затронуты актуальные вопросы международного воздушного права, с которыми в настоящее время сталкивается отрасль в условиях текущей «турбулентности» межгосударственных отношений и смены привычных парадигм.

Программа конференции, а также сателлитные мероприятия представлены на официальном сайте конференции – airlaw.ru

По вопросам участия в конференции просим обращаться в Оргкомитет +7-911-961-61-96, oleg@aerohelp.com.




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

В Совфеде просят выделить из бюджета 39 млрд рублей на субсидии для покупок вертолетов

Глава комитета Совета Федерации по экономической политике Андрей Кутепов просит Минпромторг предусмотреть в бюджете на 2023-2025 годы 39 млрд рублей на субсидирование покупки новых гражданских вертолетов.


«Объем необходимых субсидий на возмещение части затрат на приобретение новых гражданских вертолетов взамен сданных на утилизацию в 2023-2025 годах составит 39 млрд рублей. Количество вертолетов, сдаваемых в утилизацию в этот период, составит 240 штук и определено пропорционально ежегодному плану поставок АО «Вертолеты России» новых гражданских вертолетов на внутренний рынок», - подчеркивается в письме.

По словам Кутепова, одной из ключевых мер по обновлению парка может стать внедрение программы утилизационного гранта. Он добавил, что на заседании профильного комитета были выработаны механизмы поддержки, согласно которым субсидирование эксплуатантов по программе утилизационного

гранта предполагает выплату субсидии за утилизацию старого вертолета в размере до 200 млн рублей с последующим ее перечислением в счет аванса за новый вертолет. При этом на эти новые вертолеты предлагается накладывать ограничение в виде запрета на перепродажу в другие страны в течение минимум 10 лет, сказано в документе.


«Решение задачи обновления вертолетного парка и стимулирования рынка вертолетных услуг позволит повысить транспортную связанность регионов и обеспечить безопасность вертолетных перевозок», - пояснил Кутепов.

Кроме того, сенатор предлагает закупить 127 медицинских вертолетов за счет дополнительного финансирования из средств Фонда национального благосостояния в объеме 94 млрд рублей сверх текущих предусмотренных лимитов, период поставки новой техники - 2024-2027 годы. Данные меры позволят сбалансировать загрузку санитарных вертолетов и повысить качество оказываемых медицинских услуг.

**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.



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

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Мандат EASA ELT(DT) отложен на два года

Агентство по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) отсрочило на два года требования об оснащении бизнес-лайнеров, сертифицированных в Европе, аварийными локаторами с возможностью отслеживания аварийной ситуации на борту (ELT(DT)).

ELT (DT) предназначен для автоматической активации в полете при обнаружении условий, указывающих на аварийную ситуацию; летный экипаж также может активировать систему вручную.

Согласно новым правилам, самолеты с полной массой более 27 000 кг (59 500 фунтов), которым впервые выдан сертификат летной годности 1 января 2024 г. или позже, должны быть оснащены ELT (DT) к 1 января

2025 г. Эти блоки должны автономно передавать информацию, по которой оператор может определить положение самолета не реже одного раза в минуту в случае аварийной ситуации.

Ранее эти требования должны были вступить в силу 1 января 2023 г. Отсрочка связана с техническими проблемами оборудования и систем УВД, а также задержками с поставкой самолетов и сертификацией типа, связанными с пандемией 2020 и 2021 годов. Кроме того, EASA заявило, что международные программы спутникового слежения за поиском и спасением (SAR) сталкиваются с задержками в создании инфраструктуры связи, необходимой для обработки и передачи сигналов ELT (DT) в точки контакта SAR.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

В ЕВАА вновь напомнили про вклад бизнес-авиации в экономику и устойчивость

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) утверждает, что, поскольку отрасль частных самолетов в Европе сталкивается со слухами о возможном государственном регулировании, включая повышение налогов или даже прямые запреты, такие меры могут оказать пагубное влияние на растущие усилия по обеспечению устойчивости авиации.

В недавно опубликованном заявлении организация отметила, что деловая авиация всегда была в авангарде внедрения инновационных и более эффективных технологий. Кроме того, с 2009 года ЕВАА стремится снизить воздействие самолетов и операций.

Отрасль проходит через непрерывные циклы усовершенствования планера и двигателя, основанных на исследованиях и разработках. По данным ЕВАА, за последние 15 лет уровень выбросов бизнес-авиации снизился в среднем на 36%. Что касается финансово-

го воздействия, в европейской бизнес-авиации — за счет операций, поддержки и производства — работает около 400 000 человек, и она ежегодно вносит около 90 миллиардов евро в экономику ЕС.

Имея давнее наследие, европейские авиационные предприятия продвигают цели устойчивого развития с помощью новых технологий, таких как экологичное авиационное топливо, электрические и водородные двигатели, а также преобразование энергии в жидкость — жизненно важные исследования, которые, по словам ЕВАА, могут быть затруднены, если отрасль будет обременена.

Наконец, ЕВАА призвала ЕС и его государства-члены внедрить и принять платформу «Единое европейское небо» (SES), реализация которой застопорилась на два десятилетия. Ожидается, что такая мера сократит все авиационные выбросы в Европе на 10%.



Диспетчерский центр 24/7
Планирование полетов



Наземное обслуживание
Полный спектр услуг

www.fcgops.aero

Aero Asset сообщает о снижении продаж на вторичном рынке двухдвигательных вертолетов

Отчет Aero Asset о тенденциях рынка вертолетов за полугодие 2022 года показал, что продажи двухдвигательных вертолетов на вторичном рынке снизились по сравнению с предыдущим годом.

Объем продаж двухдвигательных вертолетов за первые шесть месяцев 2022 года упал до 73 машин,

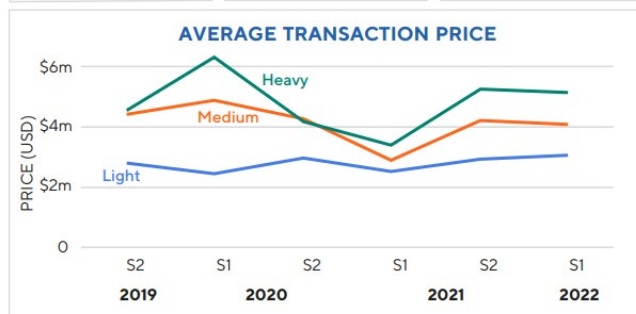
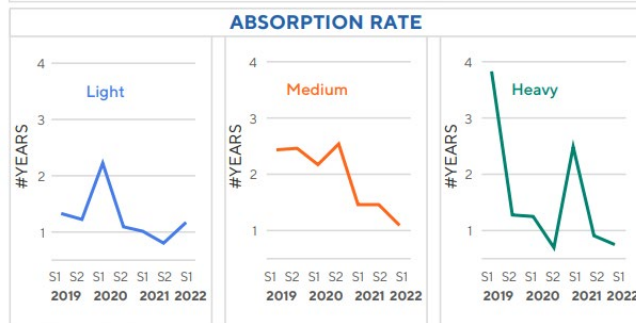
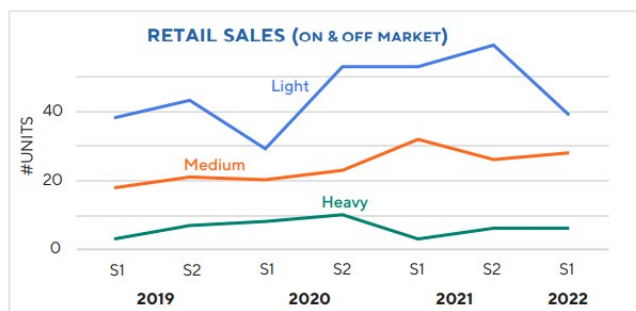
что на 17% меньше, чем за тот же период 2021 года. Объем продаж в денежном выражении подскочил на 12%, до \$264 млн, несмотря на, в общем, меньшее количество сделок. Предложение было на 30% ниже, чем за тот же период годом ранее.

«Уровень поглощения (время, которое потребуется, чтобы продать все вертолеты на рынке, при отсутствии новых поступлений) немного улучшился, до 12 месяцев, и остался стабильным по сравнению с предыдущим полугодием», — сказала вице-президент Aero Asset по маркетинговым исследованиям Валери Перейра. «Количество сделок, ожидающих рассмотрения на различных этапах, во втором квартале 2022 года увеличилось на 20% по сравнению со вторым кварталом 2021 года».

Предложение на вторичном рынке продолжило сокращаться во всех классах. Объем продаж легких и средних двухдвигательных машин снизился почти на 20% по сравнению с прошлым годом. Продажи тяжелых вертолетов увеличились за тот же период.

В первой половине 2022 года на вторичном рынке двухдвигательных вертолетов самыми популярными были модели Airbus EC/H145, за которыми следуют Leonardo AW139 и Airbus EC/H135. Две модели не имели продаж в течение первых шести месяцев 2022 года: S-76D и AW169.

Объем продаж в Северной Америке и Европе составил 75% от общего количества транзакций в первой половине 2022 года. Европа была единственным регионом с положительной динамикой объема транзакций. По сравнению с прошлым годом продажи VIP конфигураций снизились на 25%, в то время как продажи вертолетов EMS за тот же период увеличились.



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

Vista запускает две новые программы

На фоне роста в первом полугодии 2022 года клиентской базы Vista Global Holding на 43% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, удовлетворение растущих потребностей клиентов остается приоритетной задачей для всей Группы.

За последние шесть месяцев Vista стала свидетелем поворота в демографической структуре клиентов: приходят более молодые люди и ускорился процесс подписания контрактов, поскольку клиенты ищут эффективное глобальное решение для членства, которое можно было бы использовать немедленно. Расширение портфеля вариантов членства гарантирует, что каждый клиент частной авиации сможет найти простое, гибкое и безопасное решение для своих полетов.

На этой неделе Vista представила две новых программы: VistaJet VJ25 — новая гибкая членская программа VistaJet для высококачественных и нечастых путешественников. XO Membership — новое упрощенное и инновационное членство XO с полным доступом к депозитам.

Томас Флор, основатель и председатель правления Vista, отметил, что эволюция и упрощение предложения компании подтверждает стремление Vista предлагать полный набор гибких решений для всех участников VistaJet и XO. «Мы выслушали наших клиентов, чтобы понять их быстро меняющиеся потребности, и соответствующим образом оптимизировали нашу структуру членства».

Программа VJ25 идеально подходит для тех, кто ищет культовый сервис VistaJet с минимальными обязательствами, в то время как оптимизированное членство в XO предоставляет самые передовые цифровые услуги с возможностью мгновенного бронирования рейсов.

«Мы верим, что эти новые гибкие продукты позволят еще большему количеству участников пользоваться нашими услугами, чтобы предоставить самые инновационные и передовые решения по самой лучшей цене для каждого клиента по всему миру».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Новый Ми-8МТВ-1 на Камчатке

Состоялось подписание договора лизинга между АО «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) и АО «Камчатское авиационное предприятие» на поставку одного отечественного вертолета Ми-8МТВ-1 до конца 2022 года. Сумма сделки составляет более 460 млн рублей. Об этом сообщает пресс-служба ГТЛК.

Договор заключен в рамках программы по развитию лизинга отечественных вертолетов с государственным финансированием. В соответствии с контрактом ГТЛК передаст лизингополучателю воздушное судно производства АО «Вертолеты России».

С момента запуска программы в 2016 году ГТЛК поставила авиакомпаниям 120 вертолетов российского производства. Общий объем инвестиций в программу за это время составил 51,2 млрд рублей, из которых 26 млрд рублей приходится на бюджетные средства, а остальные привлечены компанией с финансового рынка. Всего в 2022 году ГТЛК в рамках постановления Правительства РФ №1798 запланирована поставка 12 вертолетов Ми-8МТВ-1. Программы некоммерческого лизинга ГТЛК направлены на обновление флота российских авиакомпаний, замену устаревшей техники новыми современными воздушными судами и развитие отечественного производства.

Многоцелевые вертолеты Ми-8МТВ-1 имеют уникальные летно-технические и эксплуатационные характеристики, они могут быть использованы практически во всех климатических условиях. Конструкция и оборудование вертолета Ми-8МТВ-1 позволяет эксплуатировать его при автономном базировании на необорудованных площадках. Каждое воздушное судно оснащено внешней тросовой подвеской, на которой возможна транспортировка груза до 4 тонн.

ГТЛК подала заявку на госфинансирование закупки вертолетов

«Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК, управляется Минтрансом РФ) подала заявку на софинансирование государством закупки вертолетов почти на 100 млрд руб., сообщил замглавы Минпромторга РФ Олег Бочаров.

«У нас два больших заказа на вертолетную технику от ГТЛК, они готовят соответствующий паспорт. Это в рамках дальневосточной авиакомпании (...) У нас пришел паспорт сейчас на пять Ми-171А2 до 2025 года и шесть в 2026-м», - сказал Бочаров на сессии по авиастроению в рамках Восточного экономического форума (ВЭФ-2022) во вторник.

«И вторая заявка от ГТЛК идет по «Вертолетам России» в принципе отдельно - здесь вообще серьезный заказ на Ми-8, потому что они идеально идут по рынку. У нас здесь 86 штук до 2025 года стоят в графиках.

Все вместе это почти 100 млрд рублей на закупку», - заявил чиновник.

Он напомнил, что президент Владимир Путин ранее одобрил программу госзаказа гражданской авиатехники, в том числе вертолетов, которая будет софинансироваться из Фонда национального благосостояния (ФНБ). «Антикризисное решение президентом принято о том, что до 100% финансирования на 20 лет под 1,5% лизинговые компании могут соответствующую авиатехнику заказывать», - напомнил Бочаров.

ГТЛК разработала инвестпроект с использованием средств ФНБ на закупку в 2023-2025 годах более 100 вертолетов типа Ми-8, 20 из которых планируется передать в лизинг единой дальневосточной авиакомпании, пояснил журналистам гендиректор ГТЛК Евгений Дитрих в кулуарах ВЭФ.



Очередная награда Gulfstream

Компания Gulfstream Aerospace снова получила награду Business Intelligence Group (BIG) за лидерство в области устойчивого развития.

BIG ежегодно вручает награды в области устойчивого развития организациям, которые сделали экологичность неотъемлемой частью своей деловой практики. По данным BIG, награды присуждаются как коммерческим, так и некоммерческим организациям, а также отдельным лицам, которые помогают организациям заявить о себе и вознаградить их практики устойчивого развития.

«Для одних «устойчивое развитие» — это инициатива, а для других — миссия», — сказала Мария Хименес, главный специалист по номинациям BIG, когда во вторник было объявлено о награждении. «Мы так гордимся тем, что награждаем и отмечаем всех наших победителей и финалистов, которые поставили перед собой задачу помочь защитить нашу природу».

Компания Gulfstream вернулась в этот список в этом году после того, как получила награду в 2019 году. Производитель из Саванны, штат Джорджия, выдвинул множество инициатив в области устойчивого развития, начиная с использования экологичного авиационного топлива (SAF) в своих повседневных операциях с 2016 года, в том числе в рамках программы летных испытаний G700, чтобы стать первым производителем бизнес-джетов, предложившим SAF своим клиентам в 2019 году. В том же году компания запустила программу компенсации выбросов CO₂ и инвестировала в новые экологически чистые технологии и объекты.

ExecuJet South Africa расширяет чартерный флот

ExecuJet South Africa, входящая в состав Luxaviation Group, отмечает расширение чартерного флота и растущее признание выдающихся стандартов безопасности компании.

Bombardier Global Express пополнит чартерный парк ExecuJet и будет базироваться в международном аэропорту Лансерия недалеко от Йоханнесбурга. Самолет может перевозить до 13 пассажиров и имеет дальность полета 4800 морских миль.

Гэвин Кигген, вице-президент Luxaviation в Африке, говорит: «Как и все бизнес-джеты Bombardier, Global Express — исключительный самолет. Мы знаем, что комфорт большого салона и дальность полета будут очень привлекательными для чартерных клиентов по всей Африке».

Продолжающееся расширение флота ExecuJet South

Africa сочетается с растущей репутацией компании в области безопасности.

В сентябре 2021 года южноафриканская компания Litson & Associates (L&A) присудила ExecuJet South Africa Серебряный уровень за безопасность полетов. 4 августа этого года уровень была повышена до Золотого.

Кигген говорит: «Этот новый золотой уровень признает наши высокие стандарты авиационной безопасности на протяжении ряда лет и отражает результаты проверок L&A. Мы очень гордимся нашими многолетними достижениями в области безопасности и рады получить дальнейшее признание отрасли в виде этой награды за наши очень высокие стандарты. От полетов и наземных операций до технического обслуживания и обучения, безопасность сейчас и всегда будет нашим главным приоритетом».



Компенсацию выбросов растёт

За последний год Air Partner увеличила компенсацию выбросов на 65% после запуска своей стратегии отказа от запроса, которая автоматически включает клиентов в схему компенсации выбросов CO₂.

Марк Бриффа, генеральный директор Air Partner, сказал: «Потребители все больше обеспокоены изменением климата и осознают его влияние на окружающую среду, и это находит свое отражение среди наших клиентов, заказывающих частные и групповые чартеры, и которые как никогда внимательно относятся к тому, когда и как часто они путешествуют, будь то по делам или на отдых».

Этот переход от запроса явного согласия к отказу от запроса является частью стратегии устойчивого развития компании и следует модели компенсации выбросов углерода, рекомендованной Министерством транспорта Великобритании.

В прошлом году Air Partner объявила о своем партнерстве с Climate Impact Partners, которая рассчитывает и компенсирует выбросы CO₂ в полете, добавляя стоимость к расчету рейса. Компания Climate Impact Partners, ранее известная как ClimateCare, планирует к 2030 году сократить выбросы углекислого газа на 1 млрд тонн.

Стратегия Air Partner по сокращению выбросов включает в себя использование возобновляемых источников энергии в офисах, схему пожертвований из заработной платы, предлагая своим сотрудникам электромобили с инфраструктурой зарядки, и отказ от бумажных документов.

Бриффа заключил: «Невероятно приятно видеть, как наши клиенты предпринимая шаги по минимизации выбросов и делают все возможное».

Vref: стоимость бизнес-джетов на вторичном рынке остается высокой

Согласно отчету Vref о тенденциях рынка за третий квартал 2022 года, стоимость деловых самолетов на вторичном рынке остается высокой, хотя есть некоторые свидетельства того, что рынок продавца может меняться. Эти сильные оценки сохраняются, несмотря на опасения инфляции и рецессии.

Летний спад не повлиял на цены большинства моделей самолетов, отмечается в отчете, и «аппетит покупателей к бизнес-джетам остается на уровне, невиданном годами». Несмотря на рост запасов турбовинтовых самолетов и бизнес-джетов, в среднем они составляют от 3 до 4% находящегося в эксплуатации парка. Однако эти средние показатели выросли на 1–2 процентных пункта по сравнению с концом прошлого года. В отчете говорится, что стоимость бизнес-джетов продолжает расти, отмечая, например, что стоимость Cessna Citation увеличилась на 2–20% по сравнению со вторым кварталом.

В отчете отмечается, что активность на рынке не изменилась по сравнению с первым и вторым кварталами.

Хотя во втором полугодии сделок с самолетами меньше, чем в первом полугодии, «мы по-прежнему находимся на уровне обычного года, если убрать сумасшедший 2021 год», — говорится в отчете.

Тем не менее, президент Vref Джейсон Зильбербранд отметил, что есть случаи ослабления некоторых оценок. «Спрос продолжает опережать предложение, хотя, возможно, мы, наконец, достигли пика запрашиваемых цен, так как впервые за более чем год продавцы вынуждены снижать запрашиваемые цены, чтобы найти покупателя и «под ключ». Готовые к полету, полностью модернизированные самолеты по-прежнему лидируют в плане покупок во всех классах», — сказал он.

Vref прогнозирует «неспокойный» четвертый квартал, поскольку покупатели продолжают пользоваться преимуществом снижения стоимости и «ненавистью к коммерческим перевозчикам», которой «достаточно, чтобы сохранить спрос и запрашиваемые цены на текущих уровнях».



С финансами полный порядок

Signature Aviation, материнская компания Signature Flight Support, опубликовала финансовую отчетность за прошлый год. В 2021 году продажи увеличились до \$2,29 млрд по сравнению с \$1,41 млрд годом ранее.

Компания сообщила о прибыли в размере \$61,4 млн до налогообложения в своей отчетности за год, закончившийся 31 декабря 2021 года, по сравнению с убытком в размере \$33,5 млн в предыдущем году. Денежные средства Signature увеличились со \$168 млн до \$266,7 млн. за тот же период.

США приносили большую часть доходов компании. Компания заявила, что хотя она не испытала обычного роста спроса в течении года, общий рынок в целом остался на прогнозируемом уровне. Signature ожидает дальнейшего восстановления после последствий пандемии и заявила, что бизнес «продолжает превосходить» рынок в аэропортах, где работает компания.

В отчете подчеркивается, что одним из долгосрочных рисков, к которым готовится Signature Aviation, является изменение климата, но говорится, что использование устойчивого авиационного топлива (SAF) поможет смягчить любое потенциальное регулирование со стороны правительств в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Второй год подряд совет директоров не рекомендовал выплату дивидендов, хотя директора получали бонусы.

В связи с ожидаемым дальнейшим улучшением летной активности компания заявила, что планирует расширение за счет инвестиций в свой лизинговый портфель и недвижимость, подкрепленных «устойчивым генерированием денежных средств и сильным балансом».

Rolls-Royce начал строительство нового завода для производства Pearl 10X

Rolls-Royce начал строительство нового завода в Ле-Айан недалеко от Бордо, Франция. Площадка будет играть важную роль в поддержке производства двигателя Rolls-Royce Pearl 10X, который используется исключительно для новейшего флагманского самолета Dassault Falcon 10X.

Строительство нового центра поддержки производства площадью 2000 кв. м, в котором разместятся офисы, мастерская и склад, начнется в конце этого года и будет завершено в первой половине 2023 года. Объект станет частью глобальной сети поддержки Rolls-Royce и будет дополнен мощной инфраструктурой обслуживания клиентов из более чем 75 авторизованных сервисных центров во всем мире.

Д-р Филипп Зеллер, старший вице-президент Rolls-Royce по программам Dassault, сказал: «Хотя программа разработки двигателя Pearl 10X для Dassault Falcon 10X успешно продвигается, мы уже парал-

лельно работаем над созданием инфраструктуры для поддержки летных испытаний и производственной линии. Этот новый объект еще больше укрепит наше партнерство с Dassault и обеспечит предоставление ведущей в своем классе клиентской поддержки, которая уже ассоциируется с именем Rolls-Royce».

Напомним, что новейший член семейства двигателей Pearl от Rolls-Royce, Pearl 10X с тягой 18000 фунтов, успешно проходит ключевые испытания и преодолел отметку в 1000 часов. Ввод в эксплуатацию на бизнес-джете Falcon 10X планируется на конец 2025 года. Испытания на опытном двигателе Pearl 10X начались в начале этого года, и Rolls-Royce заявила, что в ходе этих первоначальных тестов были превышены целевые уровни тяги, «что сделало его самым мощным двигателем деловой авиации» в портфолио Pearl. Rolls-Royce также заявила, что все проведенные до сих пор тесты продемонстрировали надежность и соответствие требованиям производительности.



NBAA: зарплаты в бизнес-авиации продолжают расти

Согласно последнему опросу, проведенному Национальной ассоциацией деловой авиации (NBAA), зарплаты в бизнес-авиации продолжают расти из-за конкуренции за специалистов и инфляции.

За прошлый год средние бюджеты на заработную плату выросли на 42% и на 13% увеличились фактические расходы на заработную плату в 2021 году. Небольшие

компании сообщили о большем увеличении бюджета, в то время как более крупные организации зафиксировали наименьшее увеличение бюджета.

«Сообщество бизнес-авиации работает в новом мире, где конкуренты с такой же вероятностью могут быть эксплуатантами Part 121, как и другие летные отделы или управляющие компании, и где зарплаты каждого

регулярного авиаперевозчика, бюджетной авиакомпании и грузового оператора распространяются в виде общедоступной инфографики в социальных сетях», — сказала Джо Дамато, старший вице-президент NBAA по образованию, обучению и развитию рабочей силы.

«Как отрасль, мы должны сохранить этот опыт, потому что нам нужны эти лидеры, чтобы поддерживать бизнес-авиацию сильной и быть наставниками и тренерами для следующего поколения», — добавила она. «Сейчас как никогда важно, чтобы летные отделы осознали, что опыт нельзя купить, и что, получив доступ к данным, предоставленным опросом по зарплатам NBAA, они будут в более выгодном положении, чтобы сохранить своих самых ценных сотрудников».

Кристофер Бройхилл, эксперт по зарплатам в авиации и волонтер Комитета по управлению бизнес-авиацией NBAA, сказал, что опрос предоставил ключевые данные о высоком спросе на персонал, а также «некоторые неожиданные результаты», которые помогут менеджерам по найму и более широкому сообществу деловой авиации лучше понять частную авиацию, поскольку он формируется большим количеством новых владельцев и пользователей.

Согласно несвязанному с этим опросом исследованию NBAA по удержанию рабочей силы, пилоты сообщали о том, что уходят из бизнес-авиации в коммерческие авиакомпании из-за более предсказуемого графика, лучших компенсаций, более щедрых пенсионных пособий и большей стабильности работы.

В 35-м опросе по зарплатам NBAA были собраны мнения 382 членов NBAA, в которых работает более 3000 сотрудников. Данные были независимо собраны и проверены международной бухгалтерской фирмой BDO.



AirSprint стал крупнейшим оператором Citation CJ3+ в Северной Америке

Канадский долеговой оператор AirSprint получил свой 10-й самолет Cessna Citation CJ3+ от Textron Aviation, увеличив свой парк Citation до 16 самолетов и доведя общее количество самолетов во флоте до 27. AirSprint теперь эксплуатирует 11 самолетов Embraer Praetor 500/ Legacy 450/500, 10 Cessna Citation CJ3+ и шесть Cessna Citation CJ2+.

«Мы невероятно гордимся этим знаменательным моментом. По мере того, как все больше и больше компаний понимают экономическое обоснование бизнес-авиации, мы будем продолжать расширять наш флот Cessna Citation, чтобы удовлетворить растущий спрос на легкие бизнес-джеты», — говорит вице-президент, операции и главный операционный директор

Джаред Уильямс. «Канада — большая страна. Одним из ключевых применений делового самолета является перевозка сотрудников и клиентов на несколько объектов. Это прекрасный бизнес-инструмент, если у вас есть удаленный объект и вы пытаетесь привлечь ключевых клиентов, поставщиков или покупателей, чтобы увидеть характер вашей работы. Многие люди покупают только то, что они могут потрогать и почувствовать».

Как подчеркивают в пресс-службе перевозчика, долеговое владение самолетом обеспечивает проверенное конкурентное преимущество, позволяя компаниям максимально повысить производительность сотрудников, ускорить заключение важных сделок и по-

высить качество взаимодействия с клиентами. Парк самолетов AirSprint позволяет компаниям быстро и эффективно перевозить персонал, клиентов и грузы, а Cessna Citation CJ3+, сочетающий в себе дальность полета, скорость и эффективность, является идеальным самолетом для этой работы с экономической точки зрения. Примечательно, что к 2022 году только флот AirSprint Citation выполнил более 3000 рейсов, и это недавнее расширение парка открывает гораздо больше возможностей для его нынешних и будущих долеговых владельцев в Канаде.

«CJ3+ — еще один пример того, как Cessna идет вслед за пожеланиями заказчиков, делая самолет, который отвечает их нуждам в настоящее время и в будущем. Клиенты уже оценили семейство CJ, но они также будут рады новым возможностям авионики G3000. Объединив новое бортовое оборудование со свежим интерьером и другими значимыми обновлениями, мы укрепляем и без того сильный бизнес-джет, делая его ценность еще более привлекательной для клиентов», — комментируют в компании.

Особенностями новой авионики CJ3+ является метеорологический радиолокатор, способный обнаруживать турбулентность, система TCAS II, система предупреждения о сближении с поверхностью (TAWS), беспроводной медиа-сервер, интегрированный в кабину и салон телефон Iridium и высокоскоростной доступ в Интернет от Aircell. CJ3+ также получил систему автоматического зависящего наблюдения ADS-B, что позволит обновленному бизнес-джету соответствовать требованиям системы УВД NextGen. Обновленный CJ3+ имеет дальность полета до 1875 морских миль (3472 км) при максимальной скорости 770 км/ч. CJ3+ сертифицирован для управления одним пилотом, как и все самолеты CJ, и имеет максимальную пассажироплощадность до девяти пассажиров.



AllianceJet: рынок немного взбесился

Европейская группа по управлению воздушными судами AllianceJet расширяет свой парк, добавив в этом месяце второй Bombardier Challenger 605. К началу 2023 года компания рассчитывает добавить больше самолетов в свой портфель, который уже включает Bombardier Global 6000 и Boeing 737.

Мальтийская компания была основана в 2020 году Хансом Коши. Он также управляет Haps Jet, которая организует полеты с использованием турбовинтовых самолетов Pilatus PC-12. В июле 2021 года опытный руководитель бизнес-авиации Эрве Лайтат присоединился к AllianceJet в качестве соакционера и генерального директора для реализации стратегии предоставления высокоиндивидуализированных услуг владельцам самолетов Bombardier, Gulfstream и Dassault Falcon.

«Мы обязуемся не увеличивать парк из более чем 15 самолетов», — сказал Лайтат. «Моя философия заключается в том, что вы не должны давать обещаний клиентам, если не можете уделить им время».

В настоящее время AllianceJet активизирует планы по разумному расширению портфеля частных самолетов, которыми она будет управлять и предоставлять на чартерном рынке. «Мы обещаем полностью прозрачные отношения с нашими клиентами, бутик в истинном смысле этого слова», — сказал Лайтат. «И этот подход имеет значение и для всех наших поставщиков, они должны знать, что вы будете лояльны. Важно не торопиться, чтобы предвидеть, что нужно владельцам и проблемы, с которыми они столкнутся, и вести переговоры о правильных сделках с поставщиками, чтобы платить правильную цену за правильный уровень обслуживания».

На первый взгляд, условия должны быть хорошими

для индивидуальных авиационных услуг, поскольку новых участников рынка привлекает иной подход к путешествиям в постковидной среде. Это повысило спрос на чартерные рейсы, особенно в связи с тем, что путешественники ищут альтернативу длительным задержкам рейсов регулярных авиакомпаний. «В некоторых случаях авиаперелеты, которые в Европе должны занимать в общей сложности 3 часа, теперь занимают от 8 до 11 часов», — сказал он. «Посмотрим, что произойдет, когда Covid станет менее важным, но на данный момент спрос на чартер очень высок».

Тем не менее, Лайтат также признал, что ситуация также «довольно сложная» из-за резкого роста спроса, который приводит к росту цен на подержанные самолеты, что может усложнить принятие решений

о покупке и потенциально дестабилизировать рынок. «Менее чем за год мы увидели, что цены на Falcon и Global, которые начинались примерно с \$16 млн, выросли до \$25 млн», — подчеркивает Лайтат.

«Сегодня рынок немного взбесился, и это началось прошлым летом с открытием границ после снятия ограничений Covid», — продолжает Лайтат. «Рынок подержанных самолетов быстро иссяк, поэтому я бы не сказал, что сейчас хорошее время для покупки, но, надеюсь, люди станут более разумными и не будут надувать этот пузырь». По его мнению, пользователи частной авиации и владельцы самолетов как никогда нуждаются в экспертной и принципиальной помощи. И в этом, резюмировал он, заключается миссия и смысл существования AllianceJet.



Global Jet Capital: рынок останется сильным в следующем году

Рынок бизнес-авиации останется сильным в течение следующих 12 месяцев, несмотря на макроэкономические условия, считают аналитики Global Jet Capital (GJC).

«В течение следующих шести-двенадцати месяцев постоянный спрос на услуги бизнес-авиации, большое количество незавершенных заказов у производителей и низкий уровень запасов подержанных самолетов будут поддерживать сильную основу отрасли», — комментирует Билл Остров, менеджер GJC по прогнозированию и анализу рынка. «В то время

как производители продолжают решать проблемы с цепочками поставок, производство новых воздушных судов должно постепенно увеличиваться, чтобы удовлетворить спрос».

Билл Остров считает, что даже при небольших запасах отрасль «эффективно связывала покупателей с продавцами и проводила сделки на вторичном рынке, и он ожидает, что эта тенденция сохранится. По словам спикера, рост количества рейсов, увеличение заказов на новые самолеты и рост портфелей заказов, а также большой объем сделок на вторичном рынке

демонстрируют высокий спрос. По словам Острова, с увеличением количества полетов в первой половине 2022 года на 17,4% по сравнению с прошлым годом и ростом во втором квартале портфеля производителей в масштабах отрасли на 49,1% по сравнению со вторым кварталом 2021 года, отрасль продолжает находиться в устойчивом состоянии.

Ожидается также, что приток новых покупателей останется сильным. По его словам, вместо того, чтобы наблюдать падение, поскольку коммерческие авиа-компании возобновили регулярные рейсы, количество рейсов частных самолетов продолжало расти стабильными темпами. Это связано с производительностью, безопасностью и гибкостью деловых самолетов. «Исторически эта отрасль была чрезвычайно «прилипчивой». Как только кто-то использует бизнес-джет, он понимает ценностное предложение отрасли», — сказал Остров. «Опросы показали, что большинство людей, которые начали использовать бизнес-авиацию во время пандемии, намерены продолжать это хотя бы некоторое время».

По словам Билла Острова, поскольку использование деловых самолетов неуклонно росло даже до пандемии, смягчение рынка будет все еще сильнее, чем до 2020 года. «Хотя использование значительно увеличилось сразу после Covid-19, мы ожидаем, что отрасль вернется к более нормальным темпам роста в 2-3% в год», — сказал он. «Однако это будет с новой более высокой отправной точки, когда многие новые пользователи останутся на рынке».

Комментарии Острова последовали за недавним рыночным обзором GJC за второй квартал, в котором было спрогнозировано, что производители будут защищены от любого потенциального экономического спада из-за объемных портфелей заказов.



ExecuJet MRO Services затеял большую стройку в Малайзии

ExecuJet MRO Services Malaysia, принадлежащая Dassault Aviation, вскоре начнет строительство своего нового специализированного центра ТОиР в аэропорту Субанг в Куала-Лумпуре, что укрепит позиции Малайзии как хаба деловой авиации в регионе.

Сообщение о предстоящем развитии совпадают с проведением Selangor Aviation Show, ведущей выставки бизнес-авиации, в которой принимают участие ExecuJet MRO Services и Dassault Aviation. Selangor Aviation Show проходит с 8 по 10 сентября на пло-

щадке, примыкающей к нынешнему центру ТОиР ExecuJet MRO Services Malaysia.

Компания, которая уже является крупнейшим в Малайзии провайдером ТОиР для деловой авиации, обслуживает операторов самолетов Dassault, Bombardier и Gulfstream со всего азиатского региона и сертифицирована САА Малайзии, FAA, EASA и многими другими международными органами по летной годности.

Новый технический центр будет расположен в другом районе аэропорта с выходом на взлетно-посадочную полосу и специальным перроном. Новый объект будет иметь общую площадь около 14 000 кв.м., включая вспомогательные цеха, которые еще больше расширят возможности ExecuJet, а также корпоративные офисы и зоны обслуживания клиентов. В авиационном ангаре центра смогут разместиться крупнейшие разрабатываемые бизнес-джеты, такие как Dassault Falcon 6X и Falcon 10X. Он также будет включать в себя экологически чистые решения, такие как система солнечных батарей мощностью 85 кВт и водяные резервуары для сбора дождевой воды для вторичного использования.

Строительство планируется начать в ближайшие шесть недель.

Региональный вице-президент ExecuJet MRO Services в Азии Иван Лим отметил, что количество бизнес-джетов в Азии, особенно в Юго-Восточной Азии, продолжает расти, несмотря на пандемию. «Деловые люди обращаются к бизнес-авиации, чтобы удовлетворить свои потребности в полетах, потому что это экономит время и имеет гораздо меньше «точек соприкосновения» по сравнению с коммерческой авиацией. ExecuJet MRO Services Malaysia расширяет свои возможности и персонал, чтобы соответствовать продолжающемуся росту рынка».



Трафик пока опережает 2019 год, но ниже чем в 2021

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение первых 5-ти дней сентября 2022 года во всем мире эксплуатировалось 70 465 бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 0,1% больше, чем в те же даты 2021 года, и на 12,6% больше, чем в 2019 году.

На 35-й неделе, с 28 августа по 4 сентября, количество рейсов бизнес-джетов сократилось на 1%. Сезонный пик уже позади: на 35-й неделе выполнено 66 000 рейсов бизнес-джетов по сравнению с 52-недельным максимумом в 78 000 полетов на 15-й неделе этого года.

В частности, в Европе активность бизнес-джетов снижается по сравнению с высоким спросом в конце лета прошлого года. Регулярные авиакомпании возвращаются, в сентябре этого года все еще на 20% ниже уровня в сентябре 2019 года, но для ведущих мировых авиакомпаний (Southwest Airlines, American Airlines, Ryanair, Delta Airlines и United Airlines) активность в прошлом месяце была в пределах 3% от августа 2019.

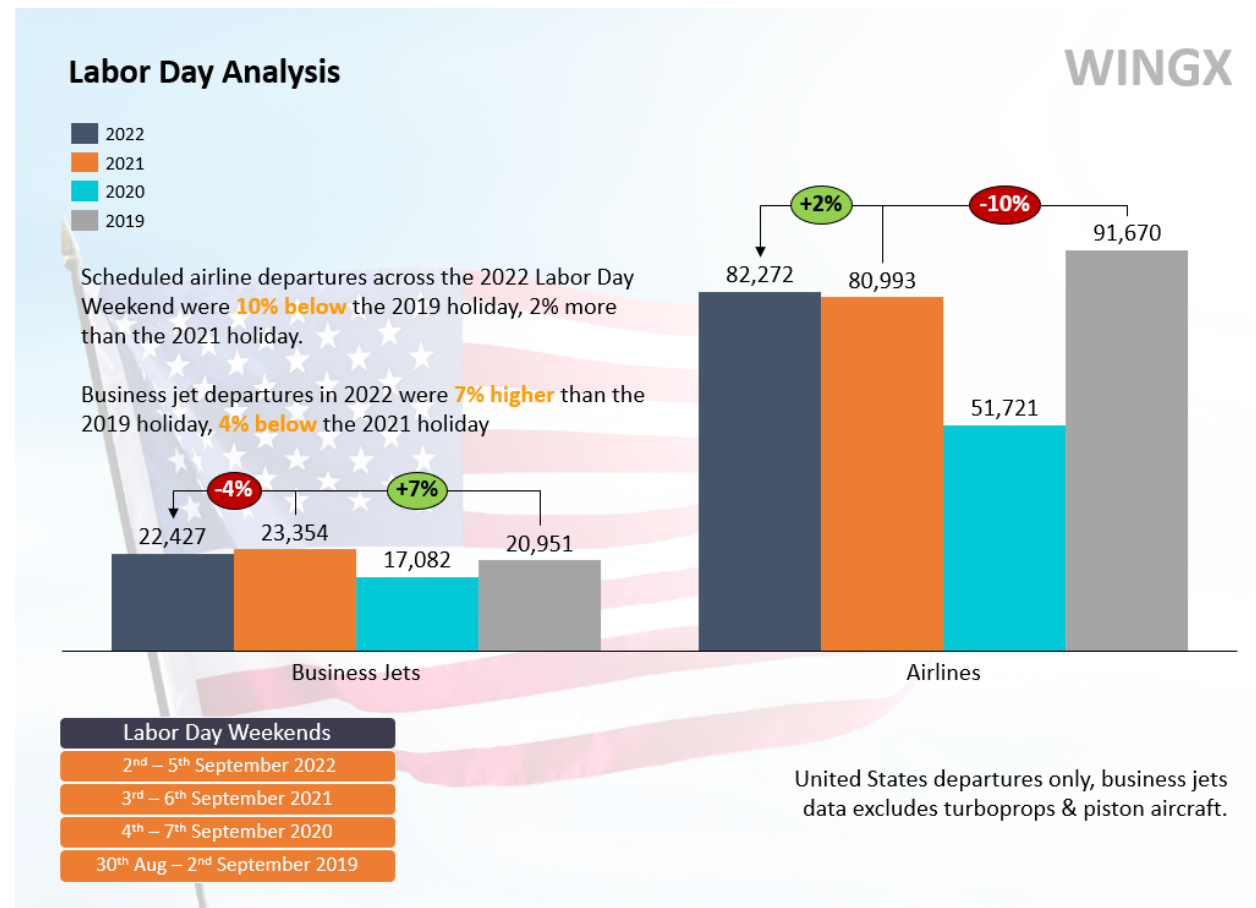
Северная Америка

Активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов в Северной Америке в течение всего августа была на 2% выше, чем в августе прошлого года, и на 7% выше, чем три года назад. Спрос на бизнес-джеты начинает снижаться по сравнению с необычно резким всплеском в конце лета прошлого года: в США активность на 35-й неделе снизилась на 1% и на 5% в Калифорнии. Полеты по Part 135 и 91K (чартерные и долегие операции) являются самым слабым рынком: на 35-й неделе рейсы в США упали на 9% по сравнению с 2021 годом, а в Калифорнии и Флориде падение составило 10%.

День Труда завершил лето, и, как и в предыдущие летние каникулы этого года, активность бизнес-джетов выросла по сравнению с 2019 годом, но немного снизилась по сравнению с 2021 годом. В течение длинных выходных со 2 по 5 сентября эксплуатиро-

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	341,326	73%	12.4%	70.0%	-20.4%
Business Aviation	70,465	15%	0.1%	20.3%	12.6%
Other	42,133	9%	22.6%	96.0%	22.3%
Cargo	13,159	3%	-20.5%	-27.2%	-0.2%
Grand Total	467,083	100%	9.9%	56.3%	-13.4%

Глобальная активность самолетов с 1 по 5 сентября 2022 года по сравнению с предыдущими годами



День Труда 2022 года по сравнению с предыдущими годами для бизнес-джетов и авиакомпаний

валось 22 427 бизнес-джетов, что на 4% меньше, чем в праздничные дни прошлого года, и на 7% больше, чем в 2019 году.

Для сравнения, трафик регулярных авиакомпаний вырос на 2% по сравнению с прошлым годом, но все же снизился на 10% относительно 2019 года. Что касается активности бизнес-джетов, то некоторые маршруты продемонстрировали даже более высокий спрос, чем в прошлом году — в частности, Teterboro - Martha's Vineyard и Aspen - Dallas, но из горячих мест, таких как McCarran и Van Nuys, трафик был значительно ниже, чем в выходные, посвященные Дню Труда 2021 года.

Европа

В течение всего августа активность бизнес-джетов в Европе снизилась на 6% по сравнению с августом 2021 года, но все же на 18% выше, чем в августе 2019 года. В

сентябре нисходящий тренд, похоже, становится все более резким: на 35-й неделе, закончившейся 4 сентября, снижение составило 8%. Франция, Германия и Швейцария в течение последней недели столкнулись с самым большим падением, количество рейсов бизнес-джетов сократилось более чем на 10%.

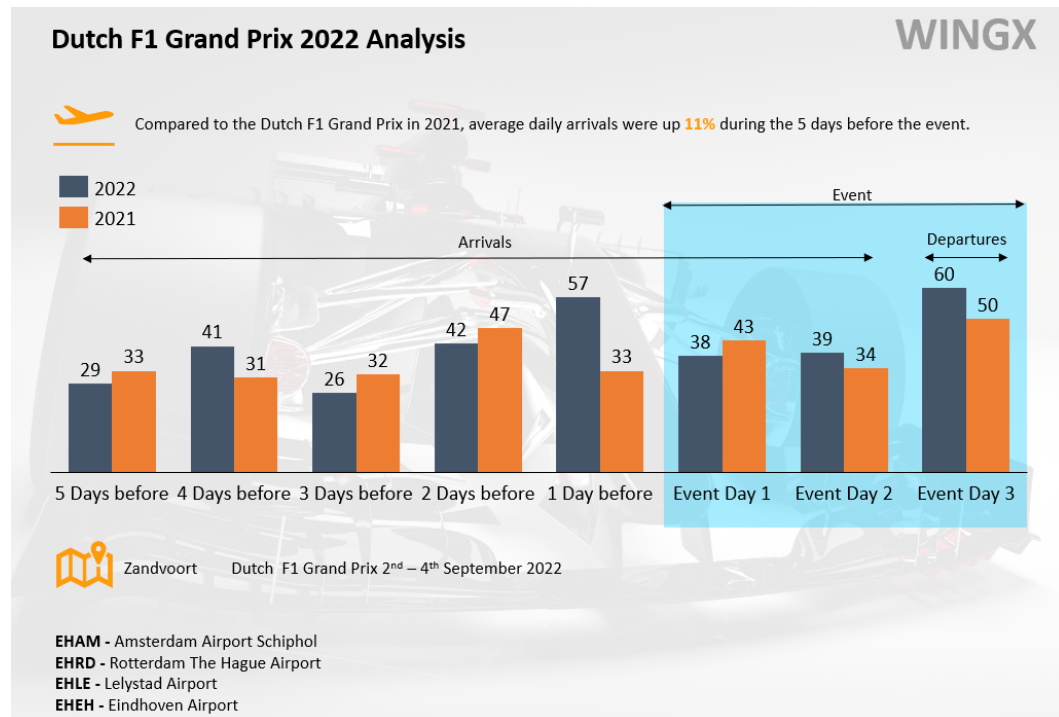
В Ле-Бурже, Ницце, Женеве и особенно в Фарнборо сентябрь начался гораздо медленнее, чем в прошлом году. Некоторые аэропорты все еще сопротивляются этой тенденции, например, Биггин Хилл, Лутон, Милан Линате и Ататюрк Стамбул. Трафик бизнес-джетов в Амстердаме в сентябре вырос на 15% по сравнению с прошлым годом, что явно связано с Гран-При Нидерландов, а активность в ближайших аэропортах мероприятия выросла на 11% по сравнению с тем же мероприятием в 2021 году.

Остальной мир

В остальном мире все еще наблюдается некоторый рост по сравнению с 2021 годом, хотя и замедляющийся. В течение первых 5-ти дней сентября рост трафика бизнес-джетов составил 7% по сравнению с сентябрем прошлого года.

В Сан-Паулу, самом активном бизнес-аэропорте за пределами Северной Америки и Европы, в настоящее время трафик имеет тенденцию к снижению по сравнению с прошлым годом. Seletar все еще демонстрирует очень сильный отскок, количество рейсов выросло более чем в 4 раза по сравнению с прошлым годом. Марокко и Китай столкнулись с самым большим замедлением в сентябре этого года: активность в обоих странах почти на 50% ниже, чем в сентябре 2019 года. На региональном уровне на 35-й неделе 2022 года спрос на бизнес-джеты в Южной Америке вырос на 2% по сравнению с прошлым годом, а в Африке рост составил 10%, а Ближний Восток, и Азия восстанавливаются быстрее всего, на 17% больше рейсов на 35-й неделе 2022 года по сравнению с той же неделей 2021 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Активность бизнес-джетов в выходные Дня Труда выросла по сравнению с 2019 годом, но ниже, чем в августе прошлого года, что соответствует тенденции к снижению в конце лета. В последние несколько недель в Европе наблюдается более резкое падение, особенно в Центральной Европе. Текущий прирост по сравнению с 2019 годом составляет около 15%, и мы ожидаем, что он снизится до паритета с 2019 годом в течение оставшейся части этого года, поскольку различные негативные факторы начинают ограничивать спрос на бизнес-джеты».



Гран-При Нидерландов F1 2022 против 2021

Ближний Восток — рынок со своим менталитетом и традициями

Крупная авиаброкерская компания Arcosjet прекратила свою деятельность в России и укрепила свою команду в Дубае, где, по мнению ее основателя Михаила Аленкина, имеются большие перспективы для роста, пишет Arabian Aerospace.

«Мы сознательно искали место, которое могло бы обеспечить наиболее выгодные стратегические позиции в глобальном масштабе», - говорит Михаил Аленкин, генеральный директор и основатель ArcosJet. «Мы выбрали Дубай как растущий международный финансовый и инновационный центр. Мы убедились, что сделали правильный выбор, когда увидели масштабную трансформацию, которая произошла в разгар пандемии. Дубай всегда был ключом к ближневосточному рынку, но затем он стал полноценным хабом, со-

единяющим Ближний Восток, Африку в Азию».

Учитывая, что эксплуатируемый флот ОАЭ обогнал парк Саудовской Аравии, ранее крупнейший на Ближнем Востоке, а также миграцию в регион лиц со сверхвысоким состоянием (UHNWI) и сильное глобальное восстановление спроса на нефть, это решение кажется правильным, но оно не лишено проблем.

«Ближний Восток — очень интересный рынок со своим менталитетом и традициями, — комментирует Аленкин. Выстраивание отношений требовало особого подхода. Более половины из примерно 500 бизнес-джетов, летающих в регионе, составляют дальнемагистральные и большие самолеты, что еще больше увеличивает важность этого сегмента с точки зрения стоимости и оборота.

«Это особенность региона», — продолжает Аленкин. «Дело не только в менталитете и личных предпочтениях владельцев: чтобы добраться до любого из ближайших мировых экономических и финансовых центров, нужно провести в полете 5–8 часов. Это, а также желание путешествовать большими группами и со значительным объемом багажа, неизбежно делает дальность беспосадочного перелета, размеры салона и объем багажного отделения ключевыми факторами при выборе бизнес-джета».

Arcosjet специализируется на дальнемагистральных сделках с бизнес-джетами и накопила большой опыт на этом рынке. Аленкин считает, что разница заключается в деталях.

«Наша задача не удивить и поразить клиентов, а оправдать их ожидания и предоставить именно то, что им нужно. Мы помогаем клиенту купить или продать самолет выгодно, качественно, конфиденциаль-

но и удобно. Мы используем знание рынка и постоянно отслеживаем и исследуем его», - говорит он. «Мы также уделяем особое внимание развитию новейших цифровых технологий и услуг. В компании уверены, что автоматизация процессов и блокчейн могут сделать работу проще, прозрачнее и комфортнее для всех участников рынка».

Сегмент подержанных бизнес-джетов в настоящее время представляет собой рынок продавцов, при этом средние цены бьют рекорды, а количество выставленных на продажу бизнес-джетов сократилось примерно до 4% от активного мирового флота. В результате цена некоторых более молодых моделей выросла в среднем на 20-30%.

«В таких рыночных условиях очень сложно найти хороший самолет по разумной цене. Значительное количество самолетов продается вне рынка, и ценообразование выходит за рамки логики. Но эта ситуация временная», - полагает Аленкин.

Компания ожидает, что спрос на рынке Ближнего Востока на большие и дальнемагистральные бизнес-джеты будет продолжать расти благодаря новым флагманским моделям, которые производители готовятся вывести на рынок, включая недавно анонсированные Bombardier Global 8000, Gulfstream G700 и G800, а также Dassault Falcon 10X.

«В долгосрочной перспективе мы видим устойчивое развитие и широкое внедрение в отрасли «зеленых» технологий. Создаются новые технологии, такие как eVTOL, биотопливо и другие. Я считаю, что в результате развития вся деловая авиация может существенно трансформироваться по мере появления новых самолетов, сервисов и форматов, изменения бизнес-процессов и подходов», - заключает он.



Ожидания и реальность нового владельца бизнес-джета

Генеральный директор и основатель брокерской компании Mesinger Jet Sales Джей Месингер выяснил у «новичков» деловой авиации насколько соответствует ожиданиям покупка бизнес-джета.

Мы приближаемся к концу второго года рекордного спроса со стороны новых покупателей бизнес-джетов. Некоторые вышли на эту орбиту, будучи разочарованными или даже напуганными авиакомпаниями и общественными аэропортами из-за Covid, в то время как других соблазнила 100-процентная бонусная амортизация (списание средств, потраченных на покупку, в расходы) как новых, так и подержанных самолетов.

Независимо от причины, все они пришли с определенными ожиданиями относительно того, что для них будет означать владение частным самолетом и какие шаги необходимо предпринять для достижения своей цели.

За эти 24 месяца в Mesinger Jet Sales обратилось немало новых покупателей, чтобы осуществить свою мечту. На прошлой неделе я потратил некоторое время на общение с несколькими клиентами, чтобы узнать, насколько владение отвечает их потребностям и/или их ожиданиям.

Я также хотел спросить о шагах, которые необходимо было предпринять, чтобы подготовиться к владению, и о том, был ли процесс таким, как они ожидали. Только потому, что мы заканчиваем второй год и не видно конца очереди людей, которые все еще думают или действительно входят в этот мир.

Одним из интересных побочных продуктов этого масштабного рыночного сдвига стало влияние спроса на нашу отрасль. Мы прошли через четыре или пять

месяцев в конце 2021 года и в 2022 году, когда цены на подержанные деловые самолеты росли на целых 10% каждый месяц.

Таким образом, барьер для входа, основанный только на цене, изменил динамику решения. Кредиторы ломают голову над тем, как оценивать самолеты на основе своих критериев кредитования и быстро растущей стоимости в годовом исчислении.

В результате такого высокого спроса и сделок наша отрасль пострадала во многих областях, таких как ангарное пространство и нехватка пилотов, вызванная увеличением использования. Новые владельцы во многих случаях обнаруживают потребность не только в одном, но иногда и в двух штатных экипажах для удовлетворения как своих личных полетов, так и высокого спроса на чартеры и возможности увеличения доходов для компенсации своих затрат.

Тем не менее, существует грань между здоровым спросом на чартерные перевозки и невероятным спросом на чартерные перевозки за последние два года, что может привести к увеличению количества операций по техническому обслуживанию, утомлению экипажей и более быстрому износу самолетов. И в конечном итоге повышенные затраты могут перевесить более высокие доходы.

Все это способствует более сложному вхождению в авиацию новичков. Спросив пару моих первых покупателей, как у них дела сейчас, они в первую очередь рассказали, как сильно им нравится такая свобода в их мире. Но они также рассказали, насколько сложным был процесс покупки.

Они связывают это с открытием летного отдела и решением проблем с цепочкой поставок. Они рас-

сказали о том, являются ли они микроменеджерами по своей натуре, насколько все это может вызывать стресс и как они справились с этим стрессом, найдя правильных партнеров по эксплуатационной части, которым можно доверять.

Это включало в себя правильного квалифицированного брокера, опытные управляющие компании, хорошие команды и умных юридических и налоговых партнеров. Создание отличной среды имеет решающее значение для новых владельцев, чтобы привлекать и удерживать команду и других эксплуатационных партнеров.

Одной из областей разочарования для многих является долгое время выполнения требований FAA и Part 135. Это новое испытание, и оно основано на высоком спросе на транзакции в системе. Задержки в техцентрах также создают проблемы и приводят к более длительным, чем ожидалось, срокам возврата в эксплуатацию.

Большинство новых участников рады возможности путешествовать со своими семьями и домашними животными и получать неизгладимые воспоминания. Они учатся тому, что мы знали все это время. Однажды попробовав, трудно избавиться от этого.



Революционная концепция: турбореактивный двигатель с водяным охлаждением

Достижение амбициозных целей Парижского соглашения требует революционных концепций двигателей. Компания MTU Aero Engines с концепцией ТРДД с водяным охлаждением работает над газотурбинной силовой установкой, которая приближается к климатически нейтральной.

Турбовентиляторный двигатель с водяным охлаждением или WET-двигатель («мокрый» двигатель) — это концепция силовой установки, в которой в полной мере применяются ноу-хау MTU. Используя остаточное тепло выхлопных газов, парогенератор в WET-двигателе превращает воду в пар, который затем впрыскивается в камеру сгорания. Вода для этого извлекается из выхлопных газов с помощью конденсатора, а затем отделяется.

Каковы преимущества WET-двигателя?

Углеродный след WET-двигателя уникален: в первую очередь в нем снижены выбросы CO₂ и NO_x за счет рекуперации тепла выхлопных газов и подачи пара в камеру сгорания. Он также сдерживает образование инверсионных следов, отфильтровывая твердые частицы из потока выхлопных газов. Рекуперация тепла выхлопных газов и, таким образом, повышение теплового КПД, снижает потребление энергии. При использовании SAF или водорода к 2035 году WET-двигатель сможет снизить воздействие самолетов на климат примерно на 80% по сравнению с газотурбинным двигателем 2000 года, что сделает его практически климатически нейтральным.

После предполагаемого выхода на рынок в 2035 году планируется дальнейшая оптимизация турбовентиляторного двигателя с водяным охлаждением к 2050 году. Использование практически не требующих замены видов топлива (химически модифицированных

SAF) позволит добиться максимального снижения воздействия на климат. А если WET-двигатель будет работать на водороде, то это даст дополнительные преимущества в отношении вредных для климата выбросов.

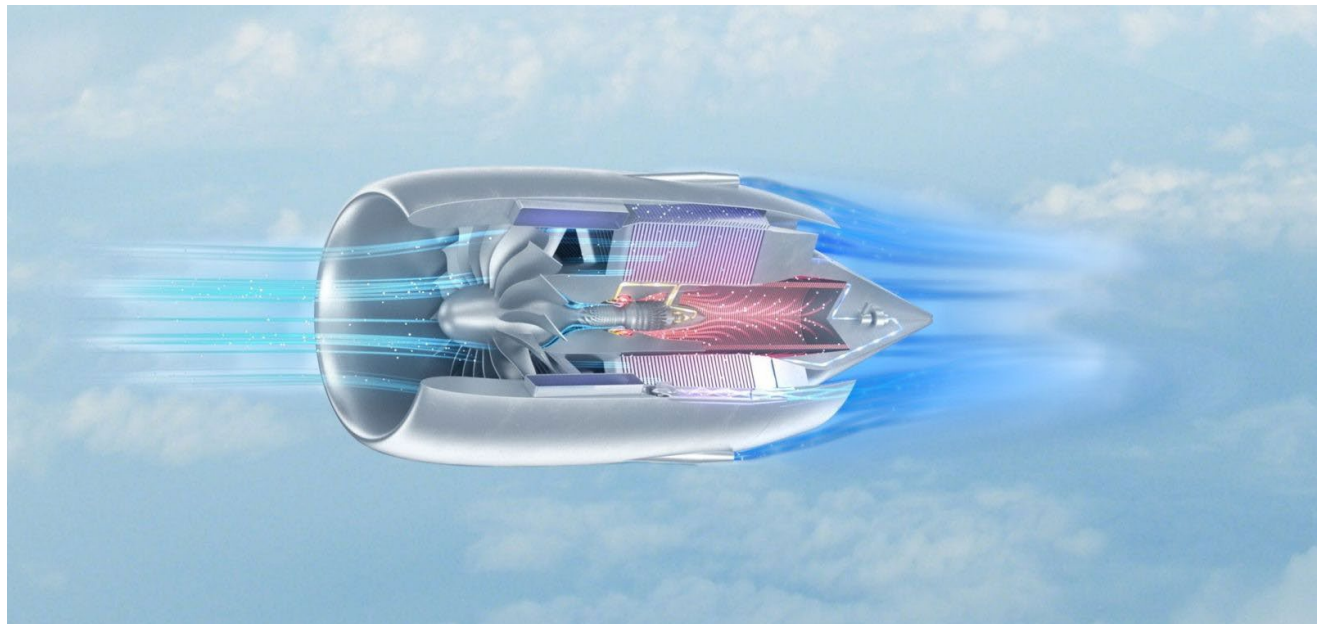
Как работает двигатель WET?

Эффективность двигателя повышается за счет рекуперации энергии выхлопных газов, которая в противном случае была бы потеряна, что также снижает расход топлива и выбросы CO₂. Во-первых, парогенератор производит горячий пар, а выхлопные газы при этом охлаждаются. По мере дальнейшего охлаждения в конденсаторе содержащаяся в выхлопе вода начинает конденсироваться. Тепло от конденсации направляется в байпасный поток, а жидкая вода отделяется от выхлопных газов в водоотделителе. При этом из

выхлопных газов также вымываются ядра конденсации, что снижает образование инверсионного следа. Затем с помощью насоса давление воды увеличивается, и она подается в парогенератор. Пар расширяется в паровой турбине перед подачей в камеру сгорания. Мощность подается на вал компрессора низкого давления. Впрыск горячего пара в камеру сгорания не только повышает КПД двигателя, но и снижает выбросы оксидов азота (NO_x).

Где можно использовать двигатель WET?

WET-двигатель может работать на керосине, экологичном авиационном топливе (SAF) или водороде и подходит для использования на маршрутах малой, средней и большой протяженности. В результате он охватывает факторы, ответственные практически за все воздействие авиации на климат.



Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Cessna 421C Golden Eagle**

Год выпуска: **1981 г.**

Место съемки: **сентябрь 2022 года, Kaluga Oreshkovo – UUFO, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко