



На минувшей неделе BizavNews в первые в своей истории отправился на приемку самолета в ставшим почти родным для нас швейцарский Штанс. Нам удалось в полной мере окунуться во все аспекты процесса, побывать в роли техников, пилотов, коммерсантов и даже владельца. Мы скрупулёзно изучали документы, осматривали самолет и тестировали его в воздухе на различных режимах.

Чем хорош PC-12? Нареканий, практически нет. Это касается всего – качества сборки, лакокрасочного покрытия, отделки салона. Все подогнано, прокрашено, в полете отсутствуют посторонние шумы, система кондиционирования работает великолепно. Также не было замечаний у пилотов и к матчасти. В воздухе мы опробовали машину на различных режимах полета, выполнили уход на второй круг, сделали несколько проходов над аэродромом, «залезли» на 30000 футов и протестировали все системы. А вид, который открывался за иллюминаторами, – это просто сказка. Мы в очередной раз поймали себя на мысли, что PC-12 – лучший в своем классе, как с точки зрения владельца, так и пилотов. Все это результат многолетней работы по производству самого популярного турбопропа в деловой авиации.

Еще хотелось бы обратить внимание, как работает персонал. Специалисты никуда не спешат и все успевают, это у них в крови. На заводе царит особая атмосфера, которая располагает к приятной работе и гордости за прекрасные машины. Нам немного повезло, в небольших паузах мы детально познакомились и с NGX, машиной, которая хотя и внешне похожа на PC-12NG, является принципиально новым турбопропом.



Вклад АОН в экономику США - значительный

Исследование PricewaterhouseCoopers показывает, что авиация общего назначения обеспечивает в США более 1,1 млн рабочих мест и экономическую отдачу в размере \$247 млрд

стр. 19



FAA разъяснило совместные рейсы

FAA выпустило руководство, в котором указывается, когда совместное использование рейсов разрешено, но в то же время в нем усиливается политика по запрещению распространения такой информации через веб-сайты или приложения

стр. 20



COVID-19: больше проблем, чем возможностей

Коронавирус COVID-19 сейчас дал бизнес-авиации значительный рост спроса, но в долгосрочная перспектива не радужная

стр. 21



Россияне охладели к бизнес-джетам

Российский рынок деловой авиации в 2019 году stagнировал. Однако налоговые послабления, вступившие в силу в России уже в этом году, оживят спрос, считают эксперты

стр. 24

Gulfstream
G600



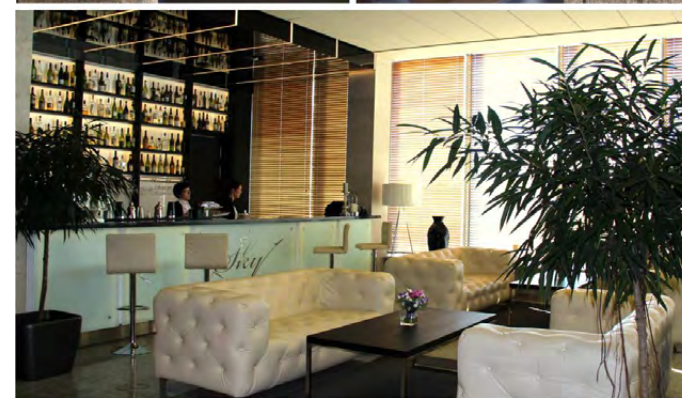
На сайте IADA за год продано 615 ВС

В течение первого года работы веб-сайта Международной ассоциации авиационных дилеров (IADA) через него было продано подержанных воздушных судов на более \$5,4 млрд. С момента запуска сайта 1 февраля 2019 года была зарегистрирована продажа 615 воздушных судов из размещенных на сайте, в среднем около 1,7 ВС в день.

«Продажи подержанных воздушных судов превзошли наши ожидания относительно и динамика растет», - сказал исполнительный директор IADA Уэйн Старлинг. «Только за последние пять месяцев около

400 воздушных судов стоимостью \$3,8 млрд, размещенных на нашем сайте, перешли в другие руки».

В среднем на сайте выставлено на продажу более 500 воздушных судов – реактивных, турбовинтовых, поршневых и вертолетов. Только аккредитованные IADA дилеры могут размещать воздушные суда на сайте. Данные о воздушных судах, представленные на веб-сайте, проверяются на предмет точности в рамках контракта с авиационным аналитиком Дайаной Левин-Уилсон.



Тел./Факс: +7 (812) 240-0288
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPHX; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Wheels Up купила Gama Aviation Signature

Wheels Up приобрела американского оператора Gama Aviation LLC (работающего как Gama Aviation Signature), который является второй по величине компанией бизнес-авиации в Северной Америке. Финансовые условия сделки, которая была закрыта 2 марта, не разглашаются. Согласно данным Argus Traqtrak за 2019 год, Gama Aviation Signature – крупнейший оператор Part 135 в США и управляет парком Wheels Up с момента запуска компании в 2013 году, состоящим из King Air 350i, Citation Excel/XLS и Citation X.

Сделка последовала за приобретением Wheels Up в прошлом году компаний Delta Private Jets и Travel Management, соответственно четвертого и девятого по размерам операторов Part 135 по данным Argus, а также разработчика программного обеспечения Avianis Systems. С учетом нынешней сделки собственный парк Wheels Up насчитывает более 300 самолетов. В прошлом году объединенная компания

налетала более 160 000 часов – больше, чем долевой провайдер номер два Flexjet (111 189 часов).

«Эта сделка поддерживает наше долгосрочное видение будущего Wheels Up, и, поскольку мы продолжаем наращивать парк и предлагаем услуги по управлению воздушными судами, мы занимаем уникальное положение на рынке с полной экосистемой для всех нужд в частной авиации», - сказал основатель и генеральный директор Wheels Up Кенни Дихтер. «Мы приветствуем Gama и ее пилотов в нашей семье Wheels Up в качестве естественного шага, основанного на успешной истории наших двух компаний».

Gama Aviation Signature будет работать как дочерняя компания Wheels Up во главе с нынешним президентом и генеральным директором Томом Коннелли. Она также продолжит обслуживать клиентов по управлению воздушными судами и чартерным перевозкам из своего текущего места базирования.




МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛетаМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

ОБРАЩАЙТЕСЬ ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ
ИНФОРМАЦИЕЙ JETFLITE OY
+358 20 5101900 24/7

JETFLITE



Волваздел и Сблв 2009 ллалелел еорсовлн лерелн комлнн Волваздел лс. ннел ескернн еструктур еБолваздел лс. Все лрлвл злщнелн.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода – плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет – уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Еще один хороший год для бизнес-авиации Северной Америки

Согласно данным ежегодного обзора деловой авиации Argus Traqtrak 2019, активность полетов бизнес-авиации в прошлом году в США, Канаде и Карибском бассейне увеличилась на 0,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это соответствует темпам роста с 2018 года и третий год подряд трафик превышает три миллиона рейсов в год.

Аналитики консалтинговой компании полагают, что 2020 год станет еще одним годом положительного роста, и прогнозируют, что летная активность в годовом исчислении будет увеличиваться в течение каждого месяца в первой половине года: февраль – на 8,2%; март – на 5,6%; апрель – на 3,9%; май – на 3,5%; и июнь – на 5,1%. В январе рост составил 0,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По сообщению Argus, трафик течение большей части 2019 года имел положительный тренд, и к концу года

он набрал обороты, увеличившись с 0,3% в первой половине года до 1,4% – во второй. На самом деле, добавили эксперты, в четвертом квартале наблюдался самый сильный рост по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года – на 1,5%.

По категориям операторов распределение тенденций было следующим: активность долевых полетов в 2019 году выросла на 5,9% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года, за ними следуют частные полеты по Part 91 с ростом на 0,7%. Рейсы коммерческих чартеров (Part 135) в прошлом году снизились на 0,6%.

Типы самолетов в прошлом году показали разнонаправленную динамику: средние и легкие джеты выросли на 3,1% и 0,6% соответственно, в то время как полеты бизнес-джетов с большими кабинами и турбовинтовых самолетов снизились на 0,1% и 0,5% соответственно.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Бизнес-авиация и дезинфекция самолета от коронавируса

Коронавирус продолжает распространение по всему миру и одним из потенциальных источников вируса может служить транспорт, в том числе воздушный транспорт. Компания ДжетВип уже неоднократно получала запросы от наших клиентов на обработку самолета и защиту от коронавируса. В связи с этим мы решили бесплатно предоставлять всем своим клиентам дезинфекцию бизнес-джета от коронавируса с предварительным согласованием с заказчиком.

Дезинфекция самолета включает в себя комплекс мероприятий, направленных на уничтожение патогенной микрофлоры в кабине, салоне, санузле, кухне и багажном отсеке самолета с целью создания благоприятных условий для перевозки пассажиров.

Для дезинфекции пассажирских самолетов используются специальные дезинфицирующие средства, которые не вызывают аллергии. Действующее вещество проявляет высокую активность против различных видов микроорганизмов:

- бактерий;
- вирусов;
- плесневого грибка.



Дезсредства, применяемые для санитарной обработки салона самолета, отвечают требованиям действующих стандартов качества, а их безопасность подтверждается сертификатом соответствия. Дезинфекция судна проводится в соответствии с требованиями СанПиНа и инструкциями Роспотребнадзора. Перед проведением дезинфекции в салоне, кабине, санузле и багажном отсеке проводится генеральная уборка. Слой пыли может снизить эффективность дезсредства.

На время обработки летный состав должен покинуть судно. В самолете остаются только сотрудники службы СЭС.

Существуют специально созданные нормативы и правила гражданской авиации, согласно которым дезинфекция самолетов — это особые растворы и их концентраты:

- не наносящие вред здоровью летному составу и пассажирам,
- отвечающие требованиям органолептических свойств,
- не оставляющие следов на обрабатываемых поверхностях, не портящие их внешний вид,
- взрыво- и пожаробезопасные,
- безвредные и не вызывающие аллергии,
- не имеющие свойств накопления в организме человека.

Дезинфекция самолетов производится с соблюдением регламента работ, а также соблюдения температурного режима, не допуская пролива используемых жидких средств на пол, в подпольное пространство и на ковровые покрытия, на элементы конструкции самолета, в том числе швы, сопряжения деталей, щели.



Rethink Convention.

EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Nomad выводит на чартерный рынок новый Global 6000

Швейцарский бизнес-оператор Nomad Aviation добавил в свой чартерный парк новый бизнес-джет Bombardier Global 6000. 13-местный самолет был получен с завода в феврале 2020 года и вскоре будет доступен для выполнения чартерных перелетов из аэропорта Женевы. Чартерный флот Nomad Aviation, состоящий из пяти самолетов, также включает Cessna CitationJet 1+, Cessna CitationJet 2+, Gulfstream G450 и Airbus A319 ACJ.

Генеральный директор Томас Кёли отметил, что Bombardier Global 6000 сочетает в себе дальность полета, скорость, комфорт, стиль и новейшие технологические решения. «Мы рады объявить о продолжающемся росте нашего парка и уверены, что этот Global 6000, стратегически удачно базирующийся в Женеве, будет иметь большой успех. 13-местный джет

имеет беспосадочный диапазон в 6000 морских миль, что позволит нам соединить наиболее популярные пары городов».

Global 6000 представляет собой обновленный и брендированный самолет Global Express XRS, который вышел на рынок в 2004 г. как улучшенная версия исходного Global Express, сертифицированного в 1998 г. В трех отделениях салона могут комфортабельно разместиться 15-16 пассажиров. Многие самолеты имеют частную каюту в хвостовой части салона, многие оснащены бортовой кухней в передней части салона и практически во всех имеется второй туалет спереди. Самолет с типичным оборудованием способен перевозить 10-11 пассажиров, с полностью заправленными баками. При крейсерской скорости 0,85М максимальная дальность с 8 пассажирами составляет 11112 км.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Признанный
уровень качества**


| Best FBO
in Europe


Acropolis получила ACJ320neo после кастомизации

Британский VVIP чартерный оператор Acropolis Aviation получил после кастомизации Airbus ACJ320neo (G-KELT). Проект по внутренней отделке в течение 13 месяцев выполняла компания AMAC Aerospace в своем техцентре в Базеле, Швейцария. Acropolis Aviation является стартовым заказчиком для ACJ320neo.

Самолет может вместить 19 пассажиров, 17 из них имеют спальные места. Он также имеет отдельную главную спальню с ванной комнатой и прямоугольным душем, полноразмерный камбуз и увлажнитель воздуха в салоне самолета. ACJ320neo от Acropolis также оснащен системой управления салоном Collins Aerospace Venue и развлекательной системой в полете Stage, которая позволяет просматривать фильмы и телепрограммы на 19 отдельных iPad и четырех боль-

ших экранах телевизоров. Wi-Fi предоставляет доступ в интернет через подключение в Ка-диапазоне.

«Мы очень довольны высоким качеством работы, которая проделана при создании G-KELT с момента его появления в январе 2019 года», - сказал генеральный директор Acropolis Aviation Джонатан Боусфилд. «AMAC Aerospace создала нечто особенное, что установит новые стандарты комфорта и условий полета на чартерном рынке VVIP, полностью используя пространство салона».

Компания Acropolis Aviation, базирующаяся в аэропорту Фарнборо, Великобритания, выбрала известную дизайнерскую студию Alberto Pinto для индивидуального дизайна интерьера своего Airbus ACJ320neo.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

VTS Jets развивает сегмент CAMO

Компания ООО «ВТС Джетс» (VTS Jets), являющаяся провайдером техобслуживания бизнес джетов производства Bombardier, получила сертификат Бермудских авиационных властей (BCAA) на поддержание летной годности воздушных судов в соответствии с требованиями OTAR 39 Subpart F.

«На данный момент этот сертификат подтверждает полномочия по оказанию услуг ПЛГ (поддержание летной годности) для ВС Gulfstream G550, однако в дальнейшем это позволит оказывать подобные услуги владельцам других типов воздушных судов Бермудской регистрации», - поясняют в компании.

В настоящее время провайдер техобслуживания активно развивает департамент по поддержанию летной годности, и со временем данное направление должно стать значительной частью бизнеса VTS Jets.

В прошлом году VTS Jets стал авторизованным сервисным центром Bombardier Aerospace (ASF). Соответствующее соглашение было подписано в сентябре, и теперь VTS Jets в качестве ASF предоставляет гарантийное обслуживание бизнес -джетов Bombardier Aerospace, включая новейший флагман Global 7500.

Осенью прошлого года VTS Jets закрыл сделку по приобретению московского подразделения компании Jet Aviation, расположенного в Центре бизнес авиации «Внуково-3». VTS Jets приняла на себя управление штатом приобретенной компании примерно из 30 сотрудников, а также оборудованием, принадлежащим ООО «Джет Авиэйшен Внуково». «Джет Авиэйшен Внуково» была переименована в ООО «Джетпорт Техникс» и сейчас продолжает деятельность в качестве дочернего компании VTS Jets.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



В Ле-Бурже появился тренажер PC-24

Компания FlightSafety International начала предлагать обучение на самолете Pilatus PC-24 в своем учебном центре в парижском аэропорту Ле-Бурже. Здесь установлен полнопилотажный тренажер уровня D, сертифицированный Федеральной авиационной администрацией США (FAA) и Агентством по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA). Обучение на PC-24 также предлагается в учебном центре компании в Далласе, США.

«FlightSafety и Pilatus работали над тем, чтобы наши клиенты из Европейского Союза, действующие в соответствии с правилами EASA, могли воспользоваться квалифицированным обучением на трена-

жере уровня D», - сказал старший вице-президент FlightSafety по продажам и маркетингу Стив Гросс. «Наши квалифицированные и опытные инструкторы предоставляют пилотам, которые эксплуатируют самолет PC-24, широкий спектр начальных, периодических, продвинутых и специальных курсов».

Новый тренажер PC-24 оснащен комплектом авионики Honeywell Primus Apex, включающим систему искусственного зрения SmartView. Он также имеет новейшие технологии FlightSafety, включая коллимированный стеклянный зеркальный дисплей CrewView и визуальную систему Vital 1150.



**САМЫЙ ЛУЧШИЙ ТУРБОПРОП
В МИРЕ СТАЛ ЕЩЕ ЛУЧШЕ -
PC-12 NGX!**

**СТАНЬТЕ ВЛАДЕЛЬЦЕМ
САМОЛЕТА PILATUS!**

**PC-24 -
ЕДИНСТВЕННЫЙ ДЖЕТ,
КОТОРЫЙ САДИТСЯ НА ГРУНТ**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

Парк санитарной авиации в Московской области пополнил новый вертолет

Второй медицинский вертолет «Ансат» компании «Русские Вертолетные Системы» заступил на дежурство в Московской области.

Вертолет базируется на базе санитарной авиации в «Хелипарк Подушкино» и будет осуществлять экстренные и плановые медицинские эвакуации жителей Московской области.

Новая воздушная скорая присоединилась к одноклассовому вертолету «Ансат», который за 6 месяцев прошлого года эвакуировал около 150 пациентов. Применение сразу двух вертолетов позволит усилить оперативные возможности авиамедицинских бри-

гад Территориального центра Медицины катастроф Московской области.

Воздушное судно оснащено специализированным медицинским модулем производства Казанского агрегатного завода. Медицинский модуль предназначен для применения в составе вертолета «Ансат» в качестве средства обеспечения медицинской эвакуации одного носилочного пострадавшего «крайне тяжелой» и «тяжелой» степени тяжести состояния, непрерывного мониторинга состояния пострадавшего, поддержания жизненно важных функций организма и проведения медицинской бригадой во время эвакуации интенсивной терапии в объеме специализированной врачебной помощи.



ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР
Безопасность полетов
Безопасность топливообеспечения
 17 МАРТА 2020 | МОСКВА, ОТЕЛЬ "АЭРОСТАР"
 bizavsafety.aero

Diamond Aircraft отчиталась за год

Австрийский производитель Diamond Aircraft, принадлежащий китайской группе Wanfeng Aviation, подвел производственные итоги за двенадцать месяцев 2019 года. Согласно данным компании, за этот период клиенты получили 233 самолета на общую сумму \$154,1 млн. Лидером поставок по-прежнему остается DA40 (126 самолетов), далее идут DA42 (77 самолетов) и флагман DA62 (30 самолетов).

Diamond Aircraft рассчитывает уже в текущем году поставить клиентам около шестидесяти новых самолетов DA62. Пока же поставки этого самолета не очень впечатляют. DA62 был введен в эксплуатацию в конце 2015 года. Впрочем, производитель утверждает, что на текущий год все слоты уже распроданы и в неделю собирается, как минимум, одна машина.

DA62 находится в верхнем сегменте поршневого линейки австрийского производителя и нацелен на частных владельцев и коммерческих операторов. «Это идеальный самолет для авиатакси – с семью креслами, большим, комфортабельным салоном и просторным багажным отделением», – говорит генеральный директор Diamond Aircraft Кристиан Дрис. «DA62 – это ступенька вверх для владельцев на Cirrus (SR20/22), а также хорошая альтернатива для операторов старых Beechcraft Baron и Cessna 400-й серии. Я знаю, что говорю, так как на протяжении многих лет владел четырьмя самолетами Baron и тремя 400-ими Cessna. Серия DA62 основывается на сильных сторонах DA42, с увеличенной производительностью, полезной нагрузкой, объемом салона и утилитарностью».

Всего авиапроизводитель представляет две модификации разной вместимости – на пять и семь пассажиров. Первая модификация имеет максимальную взлетную массу до 2,0 т, вторая – 2,3 т.

Textron продал пять медицинских King Air 350i

Компания Textron Aviation сообщает о закрытии сделки по продаже пяти самолетов King Air 350i в медицинской компоновке. Ожидается, что поставки турбовинтовых двухдвигательных самолетов для австралийского оператора Pel-Air начнутся в конце этого года и продолжатся в 2021 году. Pel-Air будет предоставлять услуги скорой медицинской помощи по контракту с правительственным агентством NSW Air Ambulance, поставщиком услуг медицинской эвакуации Службы здравоохранения штата Новый Южный Уэльс. Новые машины будут эксплуатироваться параллельно с уже имеющимися в парке оператора King Air B200 и B350.

Сейчас в Австралии эксплуатируются около 200 King Air в различных конфигурациях.

«Будучи самым экологичным деловым самолетом, King Air 350i обладает беспрецедентной топливной экономичностью и имеет самые низкие показатели стоимости одной пассажиро-мили. Самолет обладает ведущей в своем классе производительностью и функциональностью. King Air 350i следующего поколения является надежной и устойчивой альтернативой, то есть тем, чего так не хватало деловой авиации. Поскольку, как уже сказано, наш турбопроп считается самым экологически безопасным в своем сегменте, он может принять на борт больше пассажиров и при этом потратить в полете меньше топлива, что позволит значительно сэкономить. Более того, современный передовой дизайн и улучшенная производительность задают новые стандарты прочности и мощности», – комментируют в Textron.



Airbus улучшает обслуживание H135

В рамках своей программы улучшения технического обслуживания легких двухдвигательных вертолетов компания Airbus Helicopters разработала решение, позволяющее сократить время осмотра и обеспечить большую гибкость при проведении проверок на H135 (EC135 P2/P2+ и T2/T2+), одновременно уменьшив затраты на техническое обслуживание и время полета вертолета.



Благодаря переработке промежуточных и периодических процедур «Наземная контрольная проверка» и «Функциональная проверка в полете» (при 1000 летных часов / 3 года) клиенты теперь получают выгоду от:

- В среднем на 50% больше запаса времени при выполнении проверок в установленные сроки, что обеспечивает большую эксплуатационную гибкость: от +100 летных часов / +3 месяца до +150 летных часов / +4 месяца
- Упрощенная процедура для проверок, которые могут быть выполнены в менее строгих условиях полета, уменьшая при этом нагрузку на пилота

Эти улучшенные процедуры будут доступны в следующей версии O.R.I.O.N. (digital TechData), версия 010. В ближайшие месяцы они будут распространены на все другие версии EC135 и H135 и будут доступны в виде «предварительной публикации» в версии O.R.I.O.N. 011.

Gama Aviation начнет операции HEMS

Британский оператор Gama Aviation считает, что может стать новой силой в вертолетных операциях, поскольку приближается к запуску вертолетной службы скорой помощи в Шотландии. Компания более известна деятельностью в сегменте бизнес-джетов, которая включает чартерные перевозки, управление и техническое обслуживание, с июня начнет полеты по оказанию неотложной медицинской помощи (EMS) с баз в Глазго и Инвернесе, после того как заменит действующую сейчас Babcock Mission Critical Services Onshore.

Gama инвестировала около 20 млн фунтов стерлингов (\$25 млн) в приобретение трех новых вертолетов Airbus Helicopters H145 для контракта с шотландской службой скорой помощи: два вертолета будут в постоянной готовности и третий – запасной.

Выступая 2 марта в штаб-квартире аэропорта в



Фарнборо на мероприятии, посвященном получению вертолетов, управляющий директор по операциям в Европе Марк Гаскойн, сказал, что переход на вертолетные услуги был логичным шагом для компании. По его словам, цель Gama заключается в том, чтобы «упростить сложности авиации», и, имея обширный опыт полетов на самолетах, уже находящимися под ее управлением, компания почувствовала, что «в некоторой степени вертолет – это просто еще одна вещь, которая летает». «Если бы мы не начали вертолетные операции, мы упустили бы большую часть рынка. Стало вопросом, когда мы это сделаем».

Гаскойн сообщил, что ряд британских трастов скорой помощи уже обратились к Gama с просьбой предложить контракты в качестве альтернативы двум крупным поставщикам сегмента: Babcock и Specialist Aviation Services.

FAI увеличивает парк легких джетов

Немецкий бизнес-оператор FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Group) продолжает расширение своего флота. На прошлой неделе компания объявила о закрытии сделки по приобретению бизнес-джета Premier 1A от имени корпоративного клиента.

Предполагается, что в июне после полной кастомизации кабины Premier 1A начнет «полеты по контракту на управление». Premier 1A вмещает до шести пассажиров: светло-серый кожаный салон в четырехместной клубной конфигурации и два отдельных кресла. Кроме того, бортовая сеть Wi-Fi / VoIP будет обеспечиваться системой Aviator 200 Gogo. Для немецкого оператора это второй самолет данного типа.

По мнению Председателя компании Зигфрида Экстманна, наличие второго Premier 1A в рамках контракта на управление позволит FAI расширить свое присутствие в секторе чартерных легких самолетов и отреагировать на текущий рост спроса в этом сегменте. «При эксплуатационных затратах CitationJet и приближении к габаритам пассажирского салона, а также скорости Learjet 60, Premier 1A предлагает идеальный инструмент для путешествий на самолете начального уровня».

FAI Group базируется в аэропорту Нюрнберга (Albrecht Duerer International Airport). В 2017 году группа завершила реализацию нового инфраструктурного проекта в аэропорту Нюрнберга, получившего название Hangar 8. Общий объем инвестиций в объект составил более \$3,4 млн., а рассчитан комплекс на обслуживание бизнес-джетов различных классов (площадь 4800 кв. м.: ангарные помещения 4500 кв.м., офисные - 300 кв.м.). Кроме этого, Hangar 8 объединен с FBO и имеет собственную рулежную дорожку, соединенную непосредственно с ВПП.

DC Aviation обслужит клиентов Comlux

DC Aviation Group и Comlux сообщили о подписании соглашения о сотрудничестве. Компания DC Aviation была выбрана для выполнения работ по техническому и гарантийному обслуживанию клиентов Comlux, базирующихся в Европе и СНГ. Линейное и базовое техническое обслуживание самолетов семейства Airbus ACJ, Global Express 5000/6000 и Challenger 604/605 будет осуществляться в специально выделенном ангаре аэропорта Штутгарт (EDDS) площадью 5700 кв.м., который также имеет большой и хорошо оборудованный склад запасных частей, сертифицированный магазин аккумуляторов и шин и центр логистики.

Юрген Шене, вице-президент DC Aviation по техническому обслуживанию и САМО, сказал: «В прошлом году мы успешно провели два А-чека для клиентов Comlux. Мы очень рады, что с помощью этого соглашения мы можем продолжить и консолидировать

наше прекрасное сотрудничество с Comlux».

Арно Мартин, главный операционный директор Comlux, продолжил: «Мы чрезвычайно довольны этим соглашением с DC Aviation, которое позволяет нам обслуживать наших клиентов по всему миру еще лучше. Хотя Comlux имеет большой опыт по модернизации VIP-интерьеров и тяжелому техобслуживанию в нашем центре в Индианаполисе, DC Aviation предлагает нашим клиентам из Европы и СНГ более близкое к дому решение по линейному и гарантийному обслуживанию».

DC Aviation предлагает услуги по линейному и базовому техническому обслуживанию для различных типов воздушных судов с 1999 года и способна выполнять сложные работы с высочайшим уровнем надежности и компетентности.



Арно Мартин (COO Comlux), Михаэль Кун (CEO DC Aviation Group) и Доминго Уренья Расо (президент Comlux Completion) и стоящие слева направо: Даниэль Гейдрих (директор по техобслуживанию DC Aviation), Юрген Шене (вице-президент DC Aviation по техобслуживанию и САМО) и Кристоф Пелет (EVP Contracts & Legal Comlux).

Euro Jet пришел в Албанию

Провайдер наземного обслуживания Euro Jet Intercontinental сообщает об открытии лаунж-зоны в аэропорту Тираны (Mother Theresa Airport), Албания. Как комментируют в компании, новый объект в Тиране, крупнейший в сети Euro Jet, расположен рядом с местами парковки бизнес-джетов с панорамным видом на взлетно-посадочную полосу и горы Круя.

Чешская компания имеет 13 баз по всей Восточной Европе. Компания также располагает лаунж-зонами в Праге и Карловых Варах (Чехия), Тивате (Черногория), Загребе и Дубровнике (Хорватия), Констанце (Румыния), Попраде (Словакия), Киеве (Украина), Белграде (Сербия), Софии (Болгария) и Варшаве (Польша). Кроме того, в Праге есть отапливаемый ангар.

В 2020 году в Европе и Азии пройдут крупные мероприятия, в том числе чемпионат Европы по футболу (с 12 июня по 12 июля). В отличие от предыдущих лет, в этом году игры пройдут во многих городах континента. Euro Jet готов поддержать полеты в Баку, Бухарест, Будапешт и Санкт-Петербург. Компания также готовится к увеличению трафика во время летних Олимпийских Игр в Токио, Япония, которые будут проходить с 24 июля по 9 августа.

«Мы являемся единственной компанией с географическим охватом наземной команды от Восточной Европы до Центральной Азии», - говорит Гарет Данкер, директор Euro Jet по глобальным продажам и маркетингу. При этом он утверждает, что у конкурирующих провайдеров нет собственного персонала в этих регионах.

За последние пять лет Euro Jet достигла роста обслуживаемого трафика более чем на 300%.

Albinati Aeronautics – новый оператор PC-24

Швейцарский бизнес-оператор Albinati Aeronautics в ближайшее время приступит к эксплуатации нового типа бизнес-джета – Pilatus PC-24. Машина с бортовым номером HB-VVA приступила к тестовым полетам. Во втором квартале текущего года самолет будет передан заказчику. Также в этом году компания получит первый из двух Bombardier Global 7500.

Напомним, что Pilatus Aircraft за 12 месяцев прошлого года поставил 123 заказчикам самолета (без учета самолетов PC-21). Суммарная стоимость всех самолетов составила \$795,745 млн. Поставки распределились следующим образом: PC-12 (83 самолета) и PC-24 (40 самолетов). Напомним, что за 12 месяцев 2018 года заказчики получили 128 самолетов, включая флагман PC-24. Поставки распределились

следующим образом: 18 PC-24, 80 PC-12 NG, 27 PC-21 и три PC-6.

Albinati Aeronautics в последнее время превратилась из локального в международного игрока рынка бизнес-авиации. Оператор имеет три сертификата эксплуатанта (швейцарский, итальянский и мальтийский), что позволяет клиентам компании выбирать страну регистрации исходя из своих требований. Компания предлагает услуги менеджмента воздушных судов, САМО и чартерного перелета.

Парк компании включает в себя Bombardier Global 6000/5000/XRS, Falcon 8X/7X, Bombardier Challenger 604, Citation Latitude, Citation CJ4 и Gulfstream GIVSP.



Gulfstream расширяет техподдержку

Gulfstream Aerospace объявила о предстоящем расширении своей деятельности на территории региональной агломерации Даллас/Форт-Уэрт за счет строительства сервисного центра в аэропорту Форт-Уэрт Аллайанс. Центр планируется открыть к осени 2021 года. Он создаст около 50 новых рабочих мест и укрепит присутствие Gulfstream в аэропорту Даллас Лав-Филд.

Учитывая потребности растущего парка самолетов заказчиков, Gulfstream инвестирует более \$35 млн в постройку центра ТОиР площадью почти 14 864 кв.м. (160 000 кв. футов) в аэропорту Аллайанс. В здании центра будет расположен ангар, служебные помещения, а также офисы для сотрудников и заказчиков. Строительство планируется начать в третьем квартале 2020 года.

Из 230 сотрудников отдела клиентской поддержки Gulfstream в аэропорту Лав-Филд от 150 до 200 человек планируется перевести в аэропорт Аллайанс, расположенный в 35 милях от Лав-Филд, в то время как от 30 до 80 сотрудников останутся в Лав-Филд и продолжат предоставлять местным эксплуатантам всестороннее обслуживание. Подразделение комплектации среднегабаритных самолетов Gulfstream в Далласе, которое занимает пять ангаров и насчитывает приблизительно 350 сотрудников, останется в аэропорту Лав-Филд.

«Аэропорт Аллайанс – отличное место», - сказал Дерек Циммерман, президент службы клиентской поддержки Gulfstream. «Это признанный аэропорт для эксплуатантов деловой авиации, который отличается превосходной инфраструктурой и оптимальным размером для нашей деятельности. Также в нем находится растущая авиашкола, которая поможет нам продолжить обучать новых сотрудников».

Jetfly получает очередной флагман

Люксембургский бизнес-оператор Jetfly ввел в эксплуатацию четвертый бизнес-джет Pilatus PC-24. Машина с бортовым номером LX-PCD (заводской номер 175). Сейчас, помимо PC-24, Jetfly эксплуатирует 22 турбовинтовых PC-12NG. Компания первой в Европе вывела швейцарский бизнес-джет на чартерные направления. Jetfly решила сохранить существующую модель бизнеса и, начиная с октября 2018 года, когда первый самолет прибыл в распоряжение Jetfly, предлагает PC-24 своим клиентам в качестве «долевого» самолета.

«20 лет назад, когда мы с моим партнером Максимом Бушаром обсуждали проект создания Jetfly и выбирали оптимальных вариант самолета, как-то само собой выбор был сделан в пользу Pilatus Aircraft, хотя первыми нашими машинами стали ТМВ700 компании

ДАНЕР. Наши Pilatus PC-12 прекрасно зарекомендовали себя для полетов на относительно короткие расстояния, которые составляют большую часть наших рейсов. Именно поэтому мы считаем, что PC-24 отличная замена своего предшественника и благодаря наличию явных преимуществ делает наш бизнес более эффективным. При этом речь не идет о замене PC-12. Оба типа эксплуатируются одновременно», - комментирует глава Jetfly Седрик Лескоп.

В январе 2019 года JetFly и швейцарский оператор Fly7 официально объявили о своем слиянии. Обе компании специализируются на управлении самолетами Pilatus PC-12: JetFly предлагает долевое владение самолетами, а Fly7 занимается управлением самолетами в интересах частных владельцев и выполнением чартерных рейсов.



Satcom Direct подписал соглашение с International Jet Management

Satcom Direct (SD), поставщик решений для бизнес-авиации, подписал эксклюзивное соглашение с австрийским оператором International Jet Management GmbH (IJM), специализирующимся на управлении воздушными судами и организации чартерных рейсов. SD предоставит для существующего и будущего парка IJM услуги голосовой связи и передачи данных, а также функции связи в кабине экипажа. Кроме того, IJM внедрит SD Pro, интеллектуальную платформу управления данными, для синхронизации полетной информации, а любые неисправности и технические проблемы будут решаться службой поддержки клиентов SD в режиме 24/7/365.

Демонстрируя ценность сервиса SD Xperience, который позволяет кастомизировать комплектно-блочную поставку, каждый самолет во флоте IJM теперь

извлекает выгоду из собственного специализированного набора услуг SD. Соглашение включает в себя предоставление оборудования с маршрутизаторами серии SDR, поддержку по настройке подключения воздушного судна, а также доступ к программному обеспечению SD для повышения функциональности и объема данных для пассажиров и членов экипажа. Jet Connex и SwiftBroadband от Inmarsat, а также сервисы Iridium обеспечивают плавную, высокоскоростную передачу данных и глобальную голосовую связь. В кабине SD FlightDeck Freedom обеспечивает передачу данных, улучшая ситуационную осведомленность и связь бортового оборудования.

SD также работает с руководством IJM по оптимизации службы мониторинга угроз SD Cybersecurity, модуля, доступного через операционную систему

SD Pro. Система постоянно отслеживает входящие и исходящие угрозы, обеспечивая централизованный обзор сети салона в режиме реального времени. Необычное поведение сети выявляется с использованием различных решений для анализа и предотвращения угроз, а также человеческого опыта.

«Мы имеем расширяющийся флот различных типов воздушных судов. Это требует партнерства с компанией, которая предлагает универсальный набор услуг связи для поддержки меняющихся потребностей в каждом воздушном судне: от самолетов с небольшой дальностью полета до сверхдальнего Gulfstream G650. Мы также признаем растущую угрозу киберсобытий в частной авиации и приветствуем возможность внедрять процессы, которые устраняют их и обеспечивают безопасность данных наших клиентов», - сказал Роберт Шмельцер, управляющий директор IJM. «Широкий спектр возможностей в области подключений и гибкость предоставления услуг наряду с продуктами кибербезопасности способствовали выбору SD в качестве нашего эксклюзивного поставщика».

Майкл Скоу Кристенсен, вице-президент SD по международным вопросам, добавил: «Возможность единого пакета нашего оборудования, программного обеспечения, кибербезопасности и услуг связи для поддержки самых разных требований смешанного парка из примерно 30 самолетов упрощает управление связью для IJM. Это значительно облегчает выполнение полетов за счет синхронизации всех элементов управления по всему парку в единую панель управления. Платформа SD Pro, доступная для всех членов команды обеспечения полетов, повышает эффективность, обеспечивает связь и оптимизирует операции, что улучшает условия полета для всех».



Воздействие коронавируса очевидно

Согласно опубликованному глобальному отчету WINGX о тенденциях активности бизнес-авиации, в феврале наблюдалось значительное снижение трафика из Азии, в частности из Китая. В других странах, пострадавших от COVID-19, также наблюдалось значительное снижение активности бизнес-джетов, например, количество рейсов из Ирана сократилось на 31% в годовом исчислении.

И наоборот, в феврале наблюдался необычный рост количества рейсов бизнес-авиации в Италии, при этом активность выросла на 7,4% в годовом исчислении. Исходящие рейсы из Италии во Францию выросли на 16% и в Швейцарию – на 12%. Рейсы из Милана Линате в Ниццу удвоились в годовом исчислении.

Также наблюдался значительный рост рейсов в/из Саудовской Аравии, особенно в ОАЭ и Великобританию.

Во всем мире в феврале активность полетов бизнес-авиации в целом выросла на 3,6%, хотя с учетом високосного года только 1%. Рост количества рейсов по всему миру был вызван частной, а не чартерной активностью. Как обычно, основным рынком были Соединенные Штаты, с ростом рейсов на скорректированной основе на 1,1%. Трафик в Европе снизился чуть более чем на 1%, хотя трансатлантические рейсы выросли на 7%. Рейсы из Европы в другие страны мира упали почти на 10%.

Ричард Кое, управляющий директор WINGX, комментирует: «Негативное влияние COVID-19 на трафик деловой авиации из Азии и особенно из Китая согласуется с тем, что видно у регулярных авиакомпаний в регионе. В тесно связанных регионах, таких как Австралия, наблюдается относительно значительное снижение спроса на бизнес-джеты».

«В глобальном масштабе влияние эпидемии гораздо менее очевидно, поскольку ключевой рынок Северной Америки все еще растет в годовом исчислении. В Европе активность в феврале немного снизилась в годовом выражении после сильного января. Рост активности из Италии, вероятно, связан с прекращением путешествий, связанных с отдыхом».



Кратко о главном или нюансы подготовки пилотов NetJets Europe

Компания NetJets Europe (дочерняя компания Berkshire Hathaway, прим.ред.) взяла на себя обязательство по обеспечению самых высоких стандартов авиационной безопасности. Для пилотов это начинается со сложной процедуры отбора, включающей квалификационные испытания на соответствие критериям «национального перевозчика», психометрические тесты, а также задания на тренажерах, которые проводят наши опытные инструкторы с целью подтверждения компетентности кандидата. Только после этого уже опытные пилоты принимаются на курсы по подготовке специалистов NetJets.

После приема на работу все пилоты (а сейчас их в компании работает около 600 человек) проходят постоянное обучение по самым высоким стандартам, превышающим строгие нормативные требования, которые предъявляются к коммерческим авиакомпаниям.

«Мы – абсолютные чемпионы по инвестициям в безопасность среди частных авиакомпаний. NetJets Europe сотрудничает с лидером в сфере профессиональной подготовки пилотов бизнес-авиации – учебным центром Flight Safety International (FSI) для обеспечения самой передовой в отрасли тренажерной подготовки летных и cabinных экипажей, а также для проведения необходимых аудиторных и практических занятий в рамках наземного курса по повышению квалификации, которые проводятся нашими инструкторами в специализированном учебном центре в Адроане», - рассказывают в компании.

NetJets обучает всех пилотов в соответствии с критериями Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) для коммерческих авиакомпаний. Все пилоты должны пройти следующие виды подготовки:

- Все вновь принятые на работу пилоты, независимо от предыдущего опыта управления воздушным судном, начинают карьеру в NetJets в качестве второго пилота и только потом становятся капитанами воздушного судна.
- Перед тем как стать капитаном, все пилоты должны пройти внутренние командные курсы NetJets, в программу которых входит этап наземного обучения, подготовка на тренажерах и контрольно-проверочные полеты. Для участия в них пилоты должны иметь не менее 3 000 часов летного опыта, тогда как по нормативным требованиям коммерческих авиакомпаний налет должен составлять лишь 1 500 часов. Кроме того, наши пилоты должны успешно пройти групповое собеседование и письменное тестирование.
- Обучение носит непрерывный характер. Каждые шесть месяцев все пилоты NetJets совершенствуют свои знания и оттачивают навыки на ультрасовременных полетных тренажерах-имитаторах, которые создают полный «эффект присутствия» и позволяют без ограничений выполнять отработку маневров в нештатных ситуациях. Наши пилоты работают на тренажерах не менее 24 часов в год, что значительно превышает средний показатель для авиакомпаний.
- Каждый год все пилоты NetJets проходят теоретическую и практическую подготовку по оказанию первой помощи. Мы проводим учения по действиям в чрезвычайных ситуациях и обеспечению безопасности, а также тренинг «Управление ресурсами экипажа» (CRM), основанный на методике обучения членов экипажей умению взаимодействовать друг с другом во время полетов.
- Качественная летная подготовка требует проверки знаний и навыков, а также стандартизированного подхода, благодаря чему пилот имеет

возможность постоянно совершенствоваться и демонстрировать требуемый уровень компетенции. Именно поэтому каждый пилот при выполнении обычных летных обязанностей проходит ежегодную квалификационную проверку.

«Помимо обычной подготовки пилоты NetJets отработывают на тренажерах навыки пилотирования в горных аэропортах, таких как Сьон, Самедан, Лугано, Инсбрук и Шамбери. Не реже одного раза в год для каждого из этих аэропортов предусмотрены отдельные занятия на авиационных тренажерах. Их отлично дополняют специальные учебные сессии, на которых оттачиваются необходимые для совершенствования маневров умения и навыки. Пилоты NetJets также проходят обучение по совершению взлетов и посадок в таких требующих приемов сложного пилотирования аэропортах, как Лондон-Сити. Все эти учебные программы разрабатываются нашими собственными старшими экзаменаторами и инструкторами в тесном сотрудничестве с представителями местных аэропортов. Мы хотим, чтобы наши пилоты были полностью уверены в себе и готовы к полетам в самые труднодоступные аэропорты», - говорят в NetJets Europe.



Вклад АОН в экономику США остается значительным

Группа из семи ассоциаций, работающих в сегменте авиации общего назначения, приветствовала обновленное исследование, в котором подробно описывается вклад АОН в экономику США.

Исследование, проведенное PricewaterhouseCoopers, установило, что авиация общего назначения обеспечивает в общей сложности 1 179 200 рабочих мест и общий вклад в экономику США в размере \$246,8 млрд.

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA), Ассоциация авиационной электроники (EAA), Ассоциация владельцев и пилотов воздушных судов (AOPA), Ассоциация экспериментальных

самолетов (EAA), Международная вертолетная ассоциация (HAI), Национальная ассоциация воздушного транспорта (NATA) и Национальная ассоциация бизнес-авиации (NBAA) выступили спонсорами исследования при поддержке JETNET LLC. и Conklin & de Decker. Лидеры ассоциаций выразили уверенность в том, что исследование отражает растущий охват и проникновение авиации общего назначения.

«Как говорит нам это важное исследование, авиация общего назначения остается важным и мощным вкладом в экономику страны, предоставляя важнейшие услуги гражданам, компаниям и сообществам по всей стране», - сказал президент и исполнительный директор NBAA Эд Болен. «Сотни законодателей на

федеральном, региональном и местном уровнях признали жизненно важную роль отрасли в экономике и транспортной системе Америки – роль, которая будет становиться все более важной, поскольку в ближайшие годы отрасль продолжит вводить новшества и развиваться».

Чтобы определить общее экономическое влияние авиации общего назначения на экономику США, в исследовании были рассчитаны прямые, косвенные, индуцированные и возможные экономические последствия на основе самых последних данных, доступных с 2018 года.

[Полное исследование PricewaterhouseCoopers](#)



FAA разъяснило возможность совместных рейсов

FAA выпустило руководство, в котором указывается, когда совместное использование рейсов разрешено, но в то же время в нем усиливается политика по запрещению распространения такой информации через веб-сайты или приложения без наличия сертификата оператора. Эти рекомендации были даны по распоряжению Конгресса, который попросил FAA уточнить правила, регулирующие совместное использование рейсов.

Эта мера, включенная в закон 2018 года о продлении полномочий FAA, стала компромиссом, поскольку некоторые компании, в том числе FlyteNow, настаивали на том, чтобы на Капитолийском холме был принят закон, открывающий двери для распространения информации о совместном использовании рейсов в интернете. Было предложено законодательство об изменении определения пилотов, компенсации и общей перевозки для облегчения таких операций. Но другие организации, в том числе Национальная ассоциация воздушного транспорта (NATA), выразили решительное возражение, предупредив, что такая мера приведет к незаконной чартерной деятельности.

В [рекомендательном циркуляре AC 61-142](#) говорится, что «пилоты могут делить эксплуатационные расходы с пассажирами на пропорциональной основе, когда эти расходы включают только топливо, масло, расходы в аэропорту или арендную плату». Но это положение указывает на то, что частные пилоты, которые хотят разделить расходы, вероятно не «удержаться» от публичности, как готовые предложить транспортные услуги. «Предложение осуществляется любыми средствами, которые сообщают общественности о том, что транспортная услуга является неизбирательно доступной членам той части населения, для которой она предназначена», - говорится в AC.

Признавая, что ни одно конкретное правило не

содержит критериев того, каким образом обеспечивается предложение, FAA заявило, что определение оценивается имеющимися фактами и что реклама в любой форме поднимает вопрос о факте мошенничества.

Ключевым в такой интерпретации является вопрос о том, адресовано ли это предложение широкому кругу общественности или ограниченной группе. «Пилот может приглашать пассажиров на рейсы с разделением расходов; однако пилот должен руководствоваться тем, обращается ли он или она к определенной и ограниченной группе, состоящей из людей, с которыми у него или нее имеются постоянные, уже существующие отношения», - сказали в агентстве.

FAA предоставило ряд примеров того, когда это будет и не будет приемлемым. Размещение определенного рейса на доске объявлений может быть приемлемым, если это делается для определенной и ограниченной аудитории.

Однако размещение в интернете – это отдельная история, отмечает агентство. «Интернет имеет практически неограниченную аудиторию. Поэтому, когда реклама размещена в интернете, обычно можно ожидать, что она охватит, как минимум, широкий сегмент публики, ищущий определенный тип размещенной информации», - сказали в FAA. «Поэтому, как правило, реклама, размещаемая в интернете, не соответствует критериям ограниченной и определенной группы».

Далее, ссылаясь на широкий охват интернета, FAA заявило, что размещение рейса на веб-сайте, доступном для широкой публики, или части широкой публики не будет считаться приемлемым. «Пилоты, рекламирующие рейсы на веб-сайте, будут считаться идущими на мошенничество», - сказали в агентстве.

То же самое относится и к приложениям, даже в случаях, связанных с «членством», которые являются общедоступными. Агентство заявило: «Приложение предназначено для привлечения широкого круга людей, заинтересованных в воздушных перевозках. Любой потенциальный пассажир, ищущий рейсы, может получить доступ к приложению, зарегистрироваться, искать рейсы с готовностью организовать путешествие. Таким образом, FAA посчитает, что пилоты, рекламирующие полеты в приложении, идут на обман».

Национальная ассоциация воздушного транспорта высоко оценила циркуляр, заявив, что она подтверждает многолетние прецеденты и политику. «NATA надеется, что это позволит пилотам принимать лучшие решения в этой области, чтобы избежать принудительных действий, которые поставили бы под угрозу их будущую возможность летать», - сказал президент и исполнительный директор NATA Тимоти Обиттс. «Это еще один замечательный пример того, как FAA работает совместно с отраслью, чтобы обучать владельцев и пилотов, и помогает положить конец несертифицированным чартерным операциям».



COVID-19: больше проблем, чем возможностей

Резкое сокращение рейсов регулярных авиакомпаний в ответ на вспышку коронавируса COVID-19 и обеспокоенность рисками для общественного здоровья вызвали, начиная с конца января, значительный рост спроса на чартерные рейсы частных самолетов. Однако ограничения на поездки в некоторые страны и опасения, связанные с рисками для пассажиров и членов экипажа, означают, что у операторов была ограниченная возможность извлечь выгоду из сложившейся ситуации.

Некоторые компании испытывали трудности с получением запасных частей для самолетов. Операторы также осуществляют меры по защите пассажиров и членов экипажа, включая усиленные процедуры

дезинфекции. В некоторых случаях летные отделы отменяют рейсы в ответ на запреты деловых поездок, наложенные их компаниями.

Первоначально рейсы из Китая пользовались наибольшим спросом. Однако, поскольку коронавирус распространился на другие страны Азии и за ее пределы, количество запросов на полеты во всем мире возросло.

Компания Avinode сообщила об увеличении количества запросов на вылет из Китая более чем на 150% по сравнению с тем же периодом в 2019 году. Она заявила, что наиболее значительный всплеск запросов произошел после 24 января после того, как

китайское правительство запоздало признало, что вирус передается от человека к человеку и число подтвержденных случаев заражения в Китае превысило 1000 человек.

26 февраля WingX, который отслеживает рейсы бизнес-авиации, сообщил AIN, что в январе не наблюдалось каких-либо серьезных сдвигов в трафике из Китая, за исключением незначительного снижения в четвертом квартале 2019 года. Однако, компания зафиксировала «резкий рост» рейсов, прибывающих в Европу и Северную Америку из других частей света, и добавила, что данные за весь февраль, вероятно, предоставят более полную картину.

По словам Гарри Кларка, главы отдела анализа и аналитики Avinode, увеличение количества запросов на полеты из Китая поступало из всех регионов мира, но особенно по таким направлениям, как Израиль, Канада, Швейцария, Великобритания, Германия и Австралия. «Поскольку большинство рейсов, вылетающих из Китая, являются межконтинентальными, 88% запросов относятся к самолетам большой дальности», - сообщил он. «Из них, 50% самолетов – сверхдальние, 26% – тяжелые, 10% – VIP-лайнеры и 2% – авиалайнеры. Оставшиеся 12% делятся между самолетами суперсреднего и среднего размера, и только 1% запросов приходился на легкие самолеты. Наиболее популярные типы – Bombardier Global Express/XRS, Dassault Falcon 7X и Bombardier Challenger 604/605.

К последней неделе февраля, когда Италия признала серьезную вспышку вируса на севере страны, спрос на рейсы изменился. Avinode сообщил, что на 26 февраля количество запросов на рейсы, вылетающие из Италии, более чем удвоилось по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.



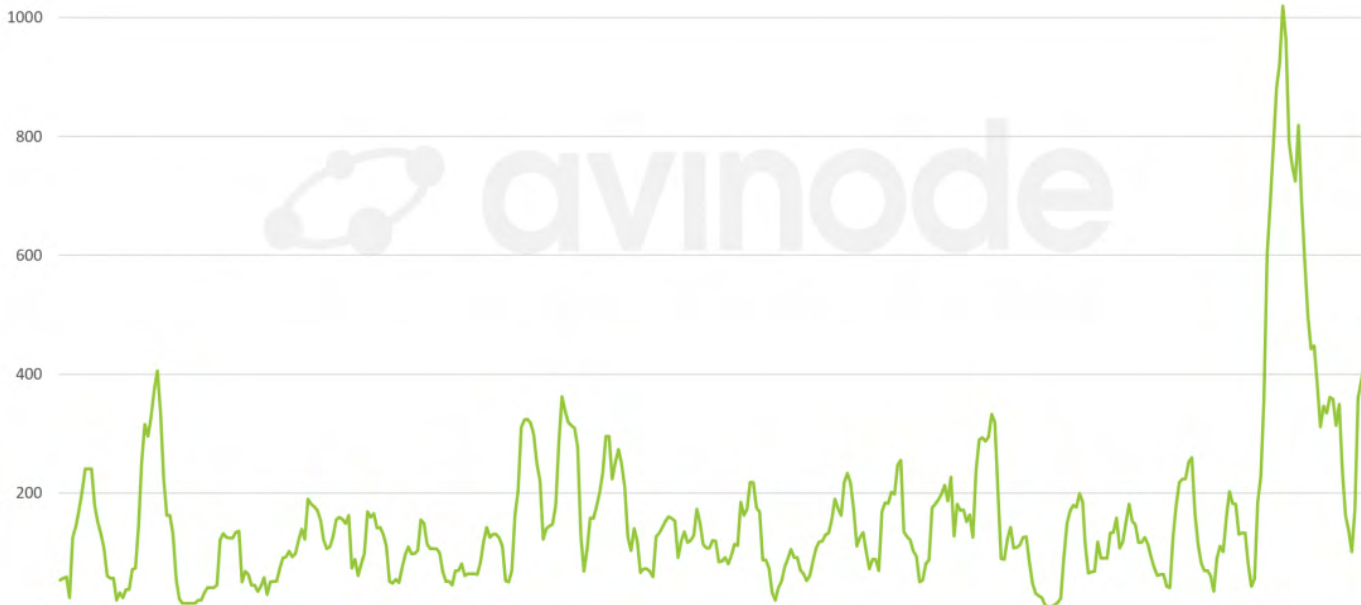
Данные Avinode ясно показывают сильный всплеск запросов чартерные рейсы с конца января, когда масштабы эпидемии COVID-19 начали проясняться.

Азиатский чартерный брокер Apertus Aviation заявил, что спрос на авиарейсы из региона уже достаточно высок из-за Китайского Нового Года, и что он заметно увеличился после того, как стало более ясным влияние вспышки коронавируса. «Мы увидели всплеск запросов, но также было много проблем в организации рейсов из-за различных правил и ограничений», - сказал AIN директор компании Ринго Фан. «Было много ограничений для владельцев самолетов и членов экипажей, и это повлияло на доступность».

Ринго Фан также сказал, что теперь Apertus гарантирует, что самолеты, которые он заказывает, имеют

боксы с масками и спиртом для дезинфекции поверхностей. «Если эпидемия COVID-19 будет продолжаться еще четыре или пять месяцев, это может оказать очень серьезное влияние на бизнес, особенно на фоне убытков на фондовом рынке и проблем, с которыми сталкиваются иностранные компании, ведущие бизнес в Китае», - заключил он.

Опасения по поводу карантина для летных экипажей заставляли операторов неохотно выполнять некоторые запросы на полеты. Фан сказал, что многие запросы поступили от китайских клиентов, которые находились за пределами страны в таких местах, как Австралия, поскольку вспышка обострилась, и что в некоторых случаях они хотели переместиться в другое место, чтобы задержать возвращение в Китай. Запреты на поездки, наложенные такими странами, как Сингапур, усложнили эту ситуацию.



Британский чартерный брокер Hunt & Palmer указал, что до настоящего времени спрос на рейсы из Европы, США и Ближнего Востока практически не увеличивался. Исполнительный менеджер по авиации Джули Блэк сообщила AIN, что офис компании в Гонконге направил запросы на полеты из Китая, но их было невозможно организовать из-за правительственных ограничений.

Тем не менее, Блэк, которая также является заместителем председателя Air Charter Association, добавила, что сложная и быстро меняющаяся реакция на COVID-19 вызывает осложнения для поездок в другие места. Она предсказала, что это может быть признаком дальнейших осложнений для деловой авиации.

Например, Hunt & Palmer заказал рейс для двух пассажиров, путешествующих из Канады в США, где они ранее были. Одним из них был гражданин США, который был в Китае и Сингапуре менее двух недель назад. Потребовалось более двух часов обсуждений между таможенными служащими США и Канады, чтобы получить разрешение для этого пассажира на посадку в самолет, хотя его поездка началась в США.

Альберт Браха из американского чартерного брокера Apollo Jets сообщил AIN, что он увидел «определенный скачок спроса на 10%» на внутренние и международные рейсы. По его мнению, это отчасти связано с опасениями по поводу мнимого риска полетов на рейсах авиакомпаний, и добавил, что многие из тех, кто делает запросы, являются совершенно новыми клиентами рынка частных чартеров. Тем не менее, он подтвердил, что экипаж и самолет для некоторых рейсов было трудно найти.

Платформа бронирования рейсов PrivateFly со-

общила о росте спроса на чартеры с уведомлением за короткий срок, что непосредственно связано со вспышкой COVID-19. Некоторые из них были связаны с потенциальными клиентами, желающими эвакуировать группы людей. Компания заявила, что запросы поступали от клиентов, которые ранее летали только авиакомпаниями, включая команду дезактивации, которой нужно передвигаться по Азии, и семью из Гонконга, желающую вылететь на индонезийский курорт Бали.

«Но очевидно, что любой краткосрочный выигрыш уравнивается долгосрочными проблемами и вызовами, включая воздействие на экономику», - сказал AIN генеральный директор PrivateFly Адам Твиделл. «Даже сейчас, когда мы наблюдаем краткосрочный дополнительный спрос, другие клиенты меняют или отменяют планы своих поездок. И очевидно, что оперативная логистика полетов в Китай или из Китая, а также между странами, в настоящее время очень сложна, при этом низкая доступность самолетов и экипажей затрудняет выполнение запросов. Это нестабильная ситуация, за которой мы внимательно следим».

Чартерный оператор Luxaviation заявил, что выполняет правительственные руководящие документы для защиты своего персонала от вирусной инфекции. В первую очередь это подразумевает четкое представление о том, посещали ли пассажиры какие-либо районы с зарегистрированными случаями COVID-19 или имеют ли они симптомы заражения.

«Согласованный протокол гласит, если член нашего экипажа подозревает, что кто-то на его самолете болен, капитан обязан сообщить об этом случае органу управления воздушным движением», - пояснил управляющий директор Luxaviation UK Джордж

Галанопулос. «Мы также сообщим в пункте назначения, что местные органы здравоохранения могут потребовать особых процедур очистки и дезинфекции. В некоторых аэропортах теперь требуется автоматическое оповещение о наличии или отсутствии каких-либо подозрительных случаев перед посадкой, для рейсов или стыковки пассажиров из Китая».

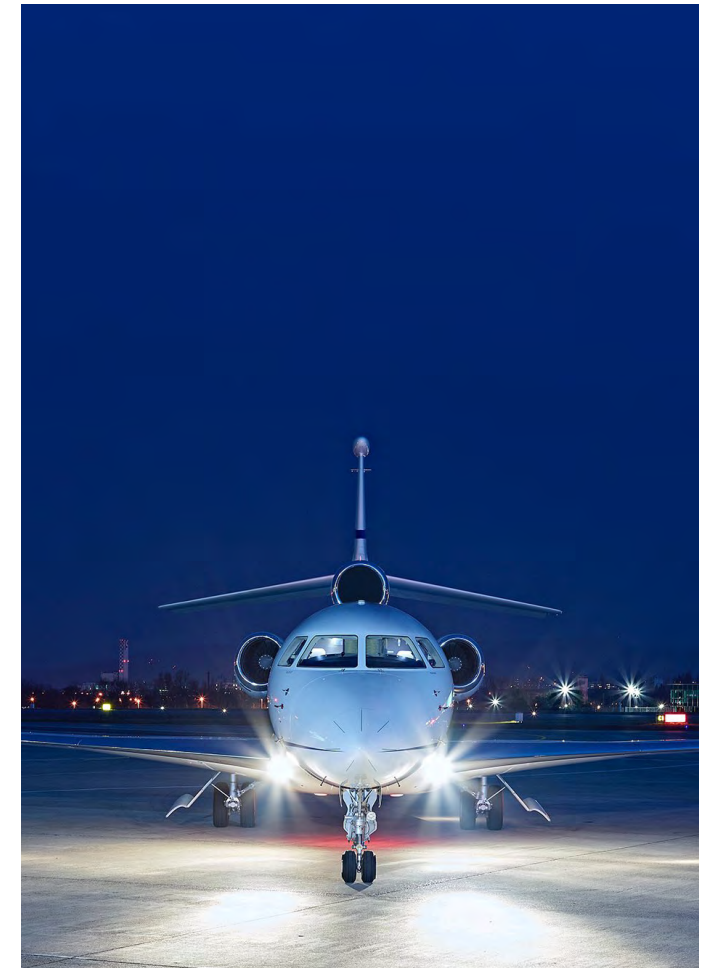
Группа летной поддержки Shepherd Aero заявила, что сталкивается с множеством сложностей, пытаясь удовлетворить потребности своих клиентов, и что в некоторых случаях поездки отменяются. Например, зарегистрированный в Китае HondaJet должен был прилететь в Ухань (где впервые обнаружен вирус), но в настоящее время самолет застрял в США. Другой транзитный рейс, связанный с посадкой для дозаправки в Микронезии, был прерван после того, как местные чиновники настояли, чтобы экипаж сначала сделал 14-дневную карантинную остановку на Гуаме.

Дэвид Диксон, президент компании Jetcraft Asia, отметил, что полное воздействие COVID-19 уже сейчас видится более масштабным, чем воздействие эпидемии вируса SARS (атипичная пневмония) в 2002 и 2003 годах. Он объяснил, что это в основном связано с гораздо более прочными связями между Китаем и остальной мировой экономикой, что означает большее влияние с точки зрения нарушения деловых и личных планов поездок, а также проблем с глобальной цепочкой поставок для многих отраслей, включая авиацию.

«Если SARS – это показатель воздействия на продажи деловых самолетов, то, по моему опыту, некоторые покупатели не были убеждены в том, что им нужен или что они хотят частный самолет, пока угроза здоровью не изменила это убеждение», - ска-

зал Диксон. «Я продал несколько бортов из-за этой проблемы. В этом смысле не все так плохо».

Европейская ассоциация деловой авиации и Национальная ассоциация деловой авиации США опубликовали руководство ([ЕБАА](#), [НБАА](#)) о том, как компании должны реагировать на вспышку COVID-19.



Россияне охладели к бизнес-джетам

Российский рынок деловой авиации в 2019 году стагнировал. Это расходится с глобальным трендом: продажи бизнес-джетов в мире установили 10-летний рекорд. Однако налоговые послабления, вступившие в силу в России уже в этом году, оживят спрос, считают эксперты.

Мировые продажи бизнес-джетов в 2019 году стали рекордными за 10 лет, а отечественный рынок деловой авиации стагнирует. По данным Ассоциации производителей авиации общего назначения (ГАМА), поставки в 2019 году выросли на 15% (с 703 до 809 самолетов) в мире, что стало максимальным объемом продаж с 2009 года. В денежном выражении они выросли на 17% до \$21,1 млрд — в основном за счет круп-

ных корпоративных самолетов (до 19 пассажиров): эта категория приросла на 20% — до 207 самолетов.

Благодаря плотной аэродромной сети и развитой культуре частной авиации, основной рынок сбыта — Соединенные Штаты. В данный момент на Северную Америку приходится около 60% продаж, на Европу — 15-20%, 10-15%, — на страны БРИКС, и оставшаяся часть распространяется на среднюю и юго-восточную Азию. Такие цифры в разговоре с «Газетой.Ru» привел руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко.

По словам эксперта, в 2018-2019 годах спрос на бизнес-джеты в России находился на стабильно низком

уровне. Из примерно 800 произведенных в прошлом году деловых самолетов в Россию попали только 8-10 крупных бизнес-джетов стоимостью от \$30 млн. Стагнация наблюдается в последние три года, в то время как 5-7 лет назад в стране ежегодно регистрировалось вдвое больше воздушных судов с «российским» префиксом «RA».

«В данный момент в национальном регистре числится около 150 бизнес-джетов, при этом львиная доля — 470-500 экземпляров — зарегистрирована за рубежом», — сообщил Петроченко.

Согласно перечню Росавиации, который изучила «Газета.Ru», в 2019 году свидетельство эксплуатанта авиации общего назначения на самолеты с количеством пассажирских мест не более 19 получили семь юридических лиц, в 2018 — девять, и последние пять лет это значение не выходит за пределы десятка. При этом данные относительно физических лиц ни Росавиация, ни ФТС предоставить не смогли.

Российский рынок деловых самолетов в целом «специфичный», считает эксперт из BizavNews. «Брокеры говорят, что рынок настолько сильно просел, что мы, возможно, достигли дна», — говорит Петроченко. Снижение спроса в последние годы он отчасти объясняет тем, что те, кто планировал обзавестись личным самолетом, их уже давно приобрели. Однако любовь состоятельных россиян к большим бизнес-джетам никуда не ушла, и в скором времени появление на рынке новых моделей Gulfstream может оживить спрос, рассуждает эксперт.

Своеобразная динамика и у количества частных авиаперевозок. Согласно отчету Business Aviation Monitor от WINGX, в январе 2020 года в России бизнес-джетами было выполнено на 5,4% рейсов больше



по сравнению с эквивалентным периодом за прошлый год. Тот факт, что количество частных рейсов внутри страны растет, подтверждает и Дмитрий Петроченко.

Однако количество международных авиаперевозок идет на спад. С начала года спрос на частные перелеты упал приблизительно на 20%. Отчасти на этот показатель повлиял коронавирус, отмечает эксперт, прогнозируя дальнейшее снижение популярности международных перелетов частными рейсами.

Большие надежды на восстановление российского рынка деловых самолетов эксперты возлагают на закон об освобождении от уплаты НДС при ввозе воздушных судов на территорию России, который вступил в силу с 1 января 2020 года. По словам руководителя отдела продаж компании Jet Transfer Михаила Вожевского, этот шаг был сделан для развития российской авиации общего назначения, и эти изменения должны положительно повлиять на конкурентоспособность регистрации воздушных судов в России. В связи с этим эксперт отмечает самый яркий за последние пять лет всплеск продаж, которого удалось добиться в прошлом месяце, однако цифры не приводит, ссылаясь на коммерческую тайну. Руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко также отметил, что последовавшие за вступлением закона в силу два месяца показали оживление рынка: частные самолеты стали активнее вносить в российский реестр.

Мировой рынок роскоши в последние несколько лет сохраняет динамику роста: по итогам 2019 года его объемы должны были увеличиться на 4% — до €1,268 трлн, согласно исследованию Bain & Company Worldwide Luxury Market Monitor (вышло в ноябре прошлого года). При этом в сегменте яхт и частных

самолетов аналитики прогнозировали прирост на 9%. Его спровоцирует выпуск большого количества новых и улучшенных моделей, отмечается в исследовании. При этом перелеты частными судами на экзотические острова, в особенности сосредоточенные в Азиатско-Тихоокеанском регионе, участились на 7%, говорится в отчете The Wealth Report 2019 от Knight Frank.

Из России, согласно данным Knight Frank, частными бортами чаще всего летают на Мальдивы, Сардинию, Ибицу и Мальту. Также большой популярностью пользуются ОАЭ и Франция.

Впрочем, во многом количество частных рейсов в экзотические локации связано с развитием рынка аренды.

«Популярный маршрут Москва — Ницца — Москва на 3-4 человека обойдется в 80 тыс. евро — это стандартный чек бизнес-перелета. Слетать частным рейсом в Дубай на 5-6 человек стоит около \$100 тыс.», — приводит примеры Михаил Вожевский из Jet Transfer.

Эксперт также отметил, что особой популярностью у россиян стали пользоваться вертолеты, во многом благодаря расширению модельной линейки. За счет этого на рынке появились относительно недорогие модели стоимостью \$1,5-2 млн вместо \$5-10 млн, которые раньше были стартовой суммой.

Немаловажную роль играет и то, что вертолет проще посадить — ему не нужен как таковой аэродром, достаточно ровной площадки. А с инфраструктурой для частной авиации в целом в России сложно — по данным Росавиации, в стране всего 277 частных аэродромов, в то время как в США их насчитывается

более 5 тыс. За создание благоприятных условий для эксплуатации деловых самолетов и вертолетов в основном приходится отвечать их владельцам, поясняет Дмитрий Петроченко.

Еще один фактор, тормозящий развитие частной авиации в стране, — бюрократия. У владельцев крупных бизнес-джетов, как правило, в распоряжении достаточно средств, чтобы сертифицировать самолет, оплатить транспортный налог, покрывать регулярные расходы на взлет и посадку в аэропортах. Пилоты-любители на относительно недорогих воздушных судах, в свою очередь, часто грешат полетами без каких-либо разрешений на свой страх и риск, отмечает Олег Пантелеев, главный редактор отраслевого издания «Авиапорт». Так, по данным Межгосударственного Авиационного Комитета, на сегмент авиации общего назначения в 2019 году пришлось 70% авиакатастроф.

Ирина Власова, Газета.ru



Самолет недели

Оператор: *Pilatus Aircraft*

Тип: *Pilatus PC-12NGX*

Год выпуска: **2019 г.**

Место съемки: *март 2020 года, Buochs - LSZC, Switzerland*



Фото: *Дмитрий Петроченко*