



На этой неделе мы вновь ощутили коварство COVID-19, причем полную его силу. Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет об поставках и стоимости воздушных судов авиации общего назначения за первый квартал 2020 года. Как сообщает GAMA, в первом квартале 2020 года поставки поршневых, турбовинтовых самолетов, бизнес-джетов и вертолетов сократились во всех сегментах, по сравнению с первым кварталом 2019 года. Заметьте, это только за первые три месяца, и сложно представить, какие будут цифры за второй квартал, на который выдался пик пандемии.

И так о цифрах. В первом квартале 2020 года по сравнению с первым кварталом 2019 года поставки поршневых самолетов сократились на 11,7%, до 219 единиц, турбовинтовых самолетов – на 41,8%, до 71 единицы и бизнес-джетов – на 19,1%, до 114 самолетов. Стоимость всех самолетов в первом квартале 2020 года составила \$3,4 млрд, сократившись примерно на 21,3%. Поставки газотурбинных вертолетов в первом квартале 2020 года по сравнению с первым кварталом 2019 года сократились на 18,3%, до 85 машин. Поршневых вертолетов передано клиентам на 43,9% меньше, 37 единиц. Как говорят аналитики несмотря на то, что год начался хорошо, к концу первого квартала ограничения по охране здоровья и безопасности, введенные в ответ на пандемию COVID-19, начали оказывать существенное влияние на глобальные операции, цепочки поставок и сами поставки.

Будем ждать итогов второго квартала, именно тогда можно делать предварительный прогноз того, как будет закрыт год с точки зрения поставок.



Трафик восстановился наполовину

По данным еженедельного обзора WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, с 1 по 26 мая активность деловой авиации снизилась на 52,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года **стр. 23**

Поставки упали на двузначные цифры

В первом квартале 2020 года поставки поршневых, турбовинтовых самолетов, бизнес-джетов и вертолетов сократились во всех сегментах, по сравнению с первым кварталом 2019 года **стр. 25**

Бизнес-авиация жива

Пришло время поговорить о том, какое настоящее и какое будущее ожидает бизнес-авиацию. Сегодня вновь в гостях у BizavNews глава компании JETVIP Александр Осит **стр. 26**

Сейчас выставка RUBAE важна, как никогда

Мы решили узнать у Генерального Директора ЗАО «ВИППОРТ» Игоря Игоревича Мудрика последние новости о выставке RUBAE **стр. 28**

Gulfstream
G600



Меридиан получил IS-BAO III

В феврале 2020 года АО «Авиакомпания «Меридиан» успешно прошла аудит и во второй раз подтвердила соответствие требованиям наивысшего – третьего уровня (Stage III) международного стандарта IS-BAO.

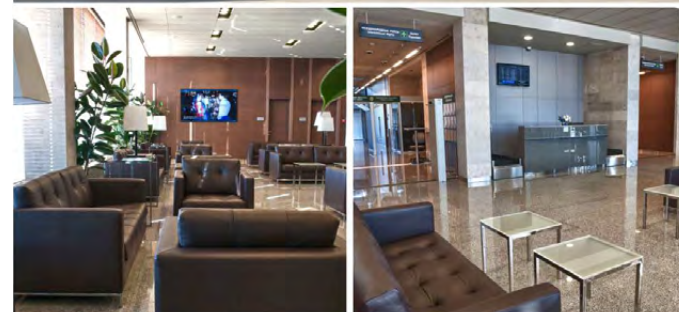
Стандарт IS-BAO был разработан международным советом деловой авиации IBAC и впервые представлен в мае 2002 года. За период существования стандарта было выпущено 17 изданий. В 2018 году стандарт претерпел фундаментальные изменения и на сегодняшний день, он отражает в себе лучшие мировые практики, которые были отработаны эксплуатантами воздушных судов деловой авиации.

Помимо вышеизложенного, стандарт также детально определяет требования к подготовке авиационного персонала, организации технического обслуживания, управления документацией авиакомпании,

наличие экологического менеджмента и действующих процессов управления утомляемостью персонала.

Вот как прокомментировал данное событие аккредитованный аудитор IS-BAO, первый заместитель генерального директора АО «Авиасистемы» Сергей Николаевич Потапов: «Подтверждение наивысшего уровня Stage III, является значимым достижением авиакомпании Меридиан. Подготовиться к такому аудиту за несколько месяцев невозможно. Аудит такого уровня можно пройти, только изменив философию управления авиакомпанией, которая требует интеграции всех атрибутов культуры управления безопасностью полетов. Такой подход становится повседневной жизнью авиакомпании, это и должны увидеть аудиторы. Безусловно данное событие должно стимулировать всех операторов и эксплуатантов бизнес авиации использовать опыт авиакомпании Меридиан для улучшения безопасности полетов и эффективного управления бизнесом».

«Скажу честно, мы раздумывали над тем, стоит ли продлевать Stage III. Но изучив новые требования стандарта решили, что в этом есть необходимость. Нам подход IS-BAO очень близок. Динамика развития нашей авиакомпании за последние 10 лет это доказывает. Наша авиакомпания небольшая, но состоит из большого числа элементов, как и самолет. Все элементы должны работать слаженно, четко и без сбоев. Аудит IS-BAO – это как C- или D-check для воздушных судов, только авиакомпания на период его проведения не останавливается, а продолжает работать. К тому же мы являемся оператором деловой авиации международного уровня, и чтобы поддерживать этот статус, надо идти в ногу со временем», - прокомментировал Генеральный директор Лапинский В.А.



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

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

Air Service Basel отказывается от технического обслуживания

Провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Air Service Basel с 1 августа текущего года прекращает техническое обслуживание воздушных судов. Данное решение было принято на фоне рекордного падения спроса в период пандемии и невнятных перспектив в будущем, комментируют в компании.

«Бизнес-авиация уже некоторое время сталкивается с проблемами, а пандемия COVID-19 усилила падения спроса. И этот вызов был не в нашу пользу. С тяжелым сердцем мы закрываем отдел технического обслуживания, но по-прежнему позитивно оцениваем восстановление отрасли после кризиса. Мы будем смещать свое внимание на развитие новых направле-

ний бизнеса», - комментирует Генеральный директор компании Клаудио Ласаньи.

Все остальные департаменты компании работают в прежнем режиме.

В начале мая Air Service Basel запустил новую программу поддержки клиентов «555». Как комментируют в компании, пакет включает в себя ряд скидок и дополнительные преимущества для операторов и пассажиров. Почему «555»? Операторы могут выполнить пять рейсов в течение пяти дней, при этом сбор за пятый рейс (хендлинг и паркинг) отменен. Пакет «555» доступен до 30 июня 2020 года.





МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

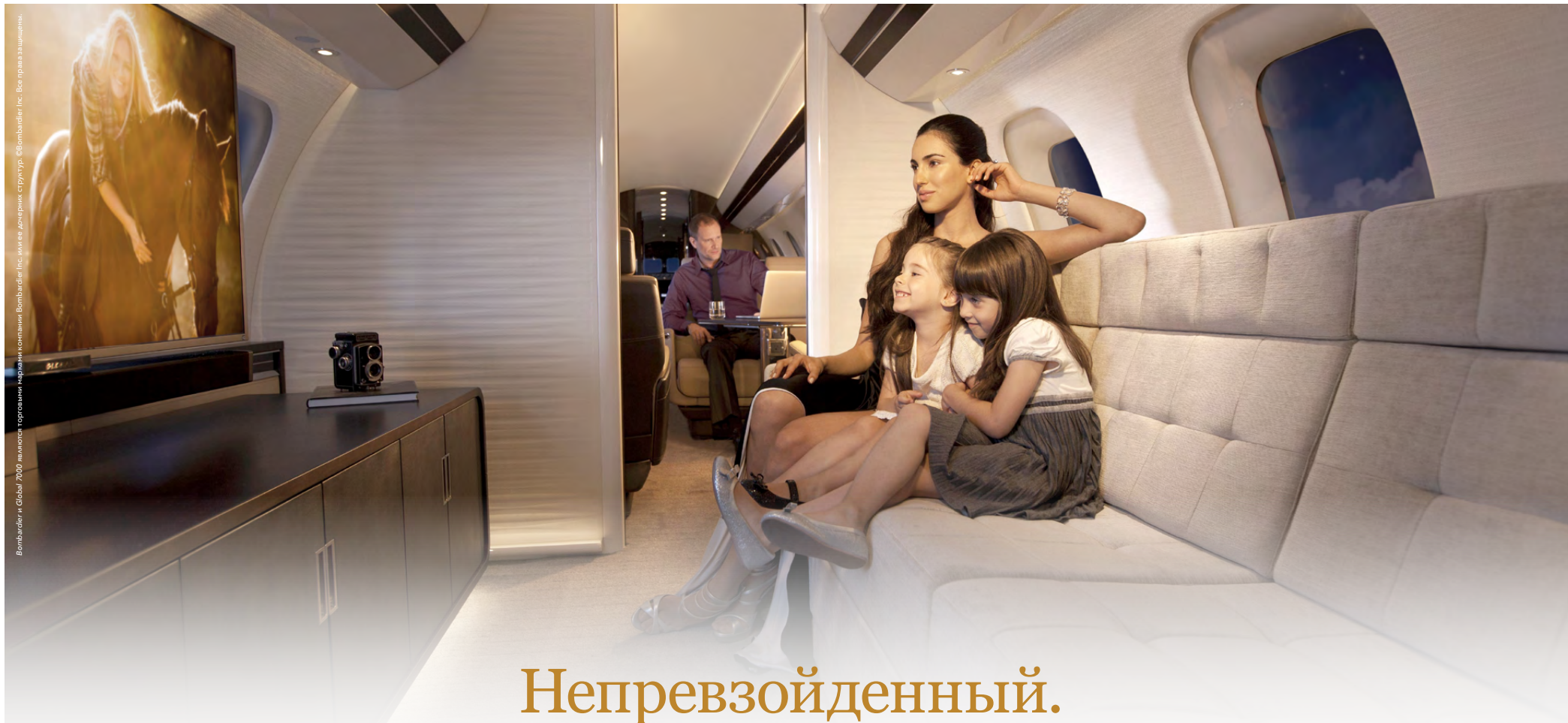
*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



Волваздел и Сбыв 2009 ялякелел глорелелел марелелел компелел Волваздел лел елелелелел структурел Сбывздел лел. Вел лрелелелелел.



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

В воздух поднялся очередной ACJ320neo предназначенный для Comlux

На прошлой неделе в Тулузе начались летные испытания второго бизнес-джета ACJ320neo предназначенного для компании Comlux. После серии тестовых полетов новый самолет (9N-ATB) отправится в распоряжение Comlux Completion (Индианаполис), где ему будет установлен новый салон.

Comlux – один из крупнейших заказчиков ACJ320neo, в портфеле оператора в настоящее время находятся четыре самолета. Первая машина уже находится в Индианаполисе и полным ходом идет монтаж пассажирского салона. В августе прошлого года Comlux сообщил, что подразделение Completion было выбрано DC Aviation Group для комплектации VIP-интерьера самолета ACJ320neo.

Напомним, что компания Airbus в 2019 году передала

заказчикам шесть самолетов семейства ACJneo: два ACJ319neo и четыре ACJ320neo. Суммарная стоимость всех самолетов составила \$538 млн., следует из отчета Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA). Все самолеты переданы поставлены заказчикам в так называемом «зеленом варианте» для будущей кастомизации. Из открытых источников известно, что среди будущих эксплуатантов ACJneo фигурируют DC Aviation Group, K5 Aviation и Comlux. По состоянию на октябрь 2019 года Airbus получала 14 заказов на самолеты семейства ACJ320neo.

Первый ACJ320neo был доставлен в январе 2019 года британской чартерной компании Acropolis Aviation. В настоящее время воздушное судно проходит кастомизацию в центре ТОиР AMAC Aerospace и его ввод в эксплуатацию намечен на текущий год.



Фото Clément Alloing

НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Монако готовится к ежегодной выставке Monaco Yacht Show

Княжество Монако и Inforta официально подтвердили, что началась работа по подготовке ежегодной выставки Monaco Yacht Show, которая в этом году запланирована на 23-26 сентября в Port Hercule. Полная информация будет доступна уже на следующей неделе. В оргкомитете подчеркнули, что мероприятие готовится с учетом всех последних рекомендаций по безопасности на фоне COVID-19. Именно пандемия, а вернее рынок после кризиса, станет главной темой на Monaco Yacht Show, что, по мнению организаторов, привлечет большое количество участников, включая дизайнеров, брокеров, верфей и других ключевых игроков яхтенной индустрии. Свое участие в выставке подтвердили и несколько вертолетных производителей.

В прошлом году на выставке яхт в Монако было представлено более 125 уникальных суперяхт средней длиной около 50 метров, 42 из которых дебюти-

ровали впервые на мировой арене. Кроме того, была заявлена 21 яхта со средним размером в 75 метров. Украшением выставки стало самое большое судно длиной в 107 метров. Средняя стоимость выставленных яхт составит 27 миллионов евро. А вертолетный производитель Airbus впервые представил свой новейший флагман H160, а также новую модель ACH135 с авионикой Helionix.

Monaco Yacht Show — одна из самых престижных мировых выставок, которая проводится под патронажем князя Монако Альберта II с 1991 года. В рамках данного события проводится множество мероприятий: экспозиция классических и нестандартных автомобилей Car Deck с возможностью тест-драйва, саммит Monaco Yacht Summit для клиентов и их консультантов с участием экспертов в области яхтинга, частных инвесторов и других профессионалов.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

DC Aviation выполнит капитальный ремонт Challenger 605

Группа Компаний DC Aviation сообщает о заключении договора на выполнение работ по капитальному ремонту самолета Challenger 605, который предусматривает периодическую форму технического обслуживания 48-месячный чек, обновление салона, а также пакет обновления авионики Proline 21 Advanced Upgrade. Работы будут проведены в центре технического обслуживания DC Aviation в Штутгарте.

Пакет работ по обновлению авионики Proline 21 Advanced Upgrade включает установку комплекта бортового электронного оборудования для системы автоматического зависящего наблюдения в режиме радиовещания (АЗН-В). Уже сегодня использование данной технологии наблюдения является обязательным в США и ОАЭ, а с 7 июня 2020 года станет обязательным в Европе. Система позволяет определить местоположение воздушного судна посредством спутниковой навигации и периодически транслирует

полученные координаты. Эта модификация также включает установку системы TOSE (Take-Off Safety Enhancement).

Помимо этого, предусмотрено обновление программного обеспечения 3-го приемопередатчика метрового диапазона (VHF) в соответствии с требованиями Eurocontrol Link 2000+.

Даниэль Хайдрих, руководитель отдела продаж услуг технического обслуживания DC Aviation поясняет: «DC Aviation накопила обширный опыт в области технического обслуживания и ремонта воздушных судов типа Challenger, в частности, модификации систем авионики. Наша приверженность качеству означает, что все стандарты безопасности выдерживаются на высочайшем уровне, а работы выполняются кропотливо и тщательно».





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Признанный
уровень качества**



SAPPHIRE
PEGASUS
BUSINESS AVIATION AWARDS

Best FBO
in Europe



STAGE 2
IS-BAH



На передовой борьбы с пандемией

Мировая система здравоохранения испытывает колоссальные нагрузки. На передовой борьбы с пандемией оказалась и значительная часть операторов санитарной авиации. Airbus делает все возможное, чтобы обеспечить максимальную эксплуатационную готовность вертолетов для экстренных вылетов.

Производитель разрабатывает специальные решения для изоляции кабины вертолетов от основной части салона. Среди них – защитные экраны, которые служат барьером между экипажем и пациентами и помогают оградить пилотов. Компания уже представила это техническое решение для легких двухдвигательных вертолетов H135 и H145, а также

вертолетов тяжелого класса AS332/H225. Аналогичные решения для моделей AS365, H155 и H175 будут предложены в ближайшие дни.

Кроме того, Airbus выпустил руководство о том, как правильно проводить уборку и дезинфекцию вертолетов, рабочих мест и оборудования, которые могли подвергнуться заражению.

Отдельное внимание уделяется обучению. Практический и технический инструктаж теперь можно проводить онлайн. Они адаптированы к виртуальной среде с использованием специального программного обеспечения.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Diamond Aircraft начал год вяло

Австрийский производитель Diamond Aircraft, принадлежащий китайской группе Wanfeng Aviation, подвел производственные итоги за первый квартал текущего года. За три месяца было поставлено 29 самолетов: 14 DA40, 10 DA42 и 5 DA62. Суммарная стоимость всех самолетов составляет \$20,23 млн.

В прошлом году 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 планирует увеличить поставки новых самолетов DA62, однако пандемия возможно внесет коррективы в планы австрийского производителя. Пока же

поставки этого самолета не очень впечатляют. DA62 был введен в эксплуатацию в конце 2015 года.

DA62 находится в верхнем сегменте поршневой 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».



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Pilatus начал поставки новых PC-12 NGX

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft поставил заказчику первые турбовинтовые PC-12 NGX. Анонсирован самолет был в прошлом году в рамках NBAA 2020. Первый самолет отправился в США в распоряжение бывшего главы компании HP Inc. Диона Вайслера, и был поставлен через авторизованный центр продаж и обслуживания Pilatus Western Aircraft. Для Вайслера – это уже второй PC-12, свою первую машину он приобрел в 2017 году, но после демополета на NGX, остановил свой выбор именно на этой модификации.

В Европе первый NGX был передан доктору Ульриху Бишио из Германии. Доктор Бишио, пилот, страст-

ный поклонник авиации, перешел с популярного легкого реактивного самолета на свой новый PC-12 NGX. «PC-12 NGX – идеальный самолет для моих путешествий по Европе. Сочетание его скорости, топливной экономичности, комфорта и безопасности делает его идеальным как для корпораций, так и для пилотов-владельцев, таких как я. Он предлагает невероятный уровень универсальности, который не может быть сопоставим ни с чем другим в этом классе», - прокомментировал доктор Бишио после того, как получил свой новый самолет.

В конце мая свой первый NGX также получил клиент из Бразилии.



**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

С бизнес-джета на яхту

VistaJet объявила о запуске программы Jet-to-Yacht. Новый сервис позволяет путешественникам безопасно транспортироваться на яхту прямо с самолета. Для тех, кто воспользуется программой, компания сначала организует перелет пассажира на Мальту, так как на данный момент Мальта успешно справляется с COVID-19, что позволило компании VistaJet получить у правительства страны разрешение на транзитное перемещение пассажиров. Из аэропорта Мальты пассажир будет доставлен в порт, где находится его яхта. Для того, чтобы воспользоваться сервисом, клиенту нужно только иметь на руках паспорт и предоставить справку об отсутствии коронавируса.

«Помимо того, что Мальта является главным паркингом для яхт, она также была выделена Всемирной организацией здравоохранения в качестве эталона для других стран в борьбе с COVID-19, поскольку остров осуществил ряд эффективных мер, помогающих контролировать ситуацию. Имея это в виду, VistaJet работала с официальными лицами страны, чтобы разработать эту уникальную программу для своих членов, которая позволяет им избежать карантина. Единственным условием для пассажиров и членов экипажей яхт стал запрет на посещение острова. Яхтсмены также должны будут объявить свой запланированный маршрут плавания и не могут высадиться ни на каких мальтийских острова, впрочем, вы можете причалить в других средиземноморских странах в соответствии с этими индивидуальными рекомендациями», - поясняют в VistaJet.

Процесс прост: всем клиентам (и их гостям) необходимо иметь при себе паспорт и медицинскую справку, а также запросить даты и время вылета своего рейса.

Comlux-KZ: новые возможности для владельцев Global 5000/6000

Казахстанский провайдер услуг бизнес-авиации Comlux-KZ сообщает о расширении области работ по техническому обслуживанию воздушных судов Bombardier Global 5000/6000 до 750 часов.

«Интересный факт – некоторые страны отличаются тем, что в бизнес-авиации преобладают те или иные производители. Иногда это вызвано предпочтениями деловой или политической элиты, а иногда тем, кто из производителей раньше попал на рынок. В частности, в Казахстане наибольшее распространение получил Bombardier. В основном на рынке представлены Challenger и Global. В настоящее время в регионе базируется более 20 самолетов. Comlux-KZ с момента создания эксплуатирует и обслуживает Bombardier, считая его самым надежным и эффективным. В этой связи одним из стратегических направлений нашего развития является расширение компетенций в области технического обслуживания в общем и

Bombardier, в частности. И сегодня мы рады сообщить нашим клиентам, что Comlux-KZ расширил область работ по техническому обслуживанию воздушных судов Global 5000/6000 до 750 часов. Таким образом, мы не только развиваем наши возможности, но и укрепляем свои позиции в бизнес-авиации. В это сложное время Comlux-KZ заботится о Вашем флоте и подготовит его для полетов в высокий сезон, когда путешествия станут обычным делом», - прокомментировали BizavNews в компании.

В настоящее время инженерная служба Comlux-KZ сертифицирована авиационными властями Казахстана и Евросоюза по PART 145 EASA. Согласно выданным сертификатам, компания работает со многими типами воздушных судов, включая Embraer Legacy 600/650, Bombardier Challenger 850/CRJ200, Challenger 604/605 и Global 5000/6000.



Global 5000 получит Gogo SCS Elite

Группа компаний DC Aviation получила заказ на оснащение салона самолета Global 5000 системой Gogo Elite Smart Cabin System (SCS Elite) Пакет SCS Elite – это высокотехнологичная интегрированная система управления салоном самолета, включающая в себя пользовательский интерфейс, позволяющий пассажирам персонально управлять функциями салона самолета.

Даниэль Хайдрих, руководитель отдела продаж услуг технического обслуживания DC Aviation отметил: «Решение, исполненное в SCS Elite, обладает широкой функциональностью, не имеющей аналогов на рынке. Мы рады, что с помощью этой системы мы предоставляем нашим клиентам возможность в полной мере использовать все функции интерактивного сервиса на своем мобильном устройстве. К ним относятся, например, получение полетных данных в режиме реального времени, просмотр фильмов, пользование интернетом, прием входящих и осуществление исходящих телефонных звонков».

С 2017 года DC Aviation является официальным поставщиком услуг ТОиР для компании Gogo Business Aviation и в рамках этого партнерства предлагает приобретение и установку продукции фирмы Gogo на бизнес-джеты различных типов.

Помимо оборудования системой SCS Elite самолет Global 5000 также будет оснащен системой Inmarsat SwiftBroadband, обеспечивающей значительное увеличение скорости передачи данных. Кроме того, самолет будет оборудован новой системой спутниковой связи.

Продажи авионики упали

Продажи авионики для самолетов бизнес-авиации и авиации общего назначения в первом квартале этого года упали почти на 9% по сравнению с прошлым годом, говорится в отчете Ассоциации авиационной электроники (АЕА), опубликованном 26 мая.

Снижение происходит, так как авиационный сектор продолжает ощущать последствия пандемии COVID-19. Объем продаж авионики для бизнес-авиации и АОН в первом квартале 2020 года составил \$660,4 млн, что почти на \$64 млн меньше, чем продажи в первом квартале прошлого года, составившие почти \$724,2 млн.

По словам АЕА, снижение завершает цепочку из 12 кварталов подряд, в которых фиксировался рост продаж по сравнению с прошлым годом. Тем не менее, АЕА заявила, что продажи в первом квартале этого года увеличились на 3,2% по сравнению с продажами в первом квартале 2018 года.

Падение продаж в первом квартале 2020 года в сегменте модернизации было самым резким – на 42 млн или почти на 11%, в то время как на рынке первичных поставок наблюдалось падение на \$21 млн или на 6,3%. Продажи в первом квартале для модернизации составили около \$345,7 млн по сравнению с \$388,1 млн в прошлом году, в то время как на конвейер – около \$314,8 млн против \$336,1 млн в прошлом году. В феврале отчет АЕА по итогам 2019 года показал, что общие продажи авионики для бизнес-авиации и АОН выросли на 10,2% по сравнению с 2018 годом.

Эксперты ожидали некоторого снижения продаж в первом квартале этого года из-за того, что 1 января 2020 года в США наступил крайний срок для оснащения воздушных судов системой ADS-B (Out).

Президент АЕА Майк Адамсон сказал, что снижение продаж авионики в первом квартале в этом году «не было неожиданностью» из-за того, что этот срок истекал 1 января.

«Мы также пока не знаем в полной мере и глобального воздействия экономического ущерба, нанесенного пандемией COVID-19 в конце первого квартала, и того, как это отразится на отрасли и наших рыночных показателях в будущем», - сказал он в своем заявлении. «Продолжающиеся операции деловой авиации и АОН могли бы стать хорошим предзнаменованием, в то время как коммерческая авиация во всем мире практически остановилась».



Боевое начало

За первый квартал текущего года Robinson Helicopter передал заказчикам 50 вертолетов на общую сумму \$28,55 млн. Поставки распределились следующим образом:

- R22 Beta II – 5 машин
- R44 Cadet – 6 машин
- R44 Raven I – 10 машин
- R44 Raven II – 14 машин
- R66 – 15 машин

Напомним, что по итогам прошлого года калифорнийский производитель вертолетов показал наихудший результат за последнее десятилетие, следует из отчета GAMA, который был опубликован на прошлой неделе. Согласно данным, объем производства в 2019 году снизился на 38%, а оборот упал с \$167,3 млн, до \$110,1 млн., сократившись на 34%. За двенадцать месяцев прошлого года Robinson Helicopter передал заказчикам 196 вертолетов (19 R22, 123 R44 и 54 R66). К примеру, в 2018 году эта цифра составляла 316 вертолетов (33 R22, 209 R44 и 74 R66). А самым ярким выдался 2013 год – 523 вертолета (42 R22, 289 R44 и 192 R66).

В январе глава Robinson Helicopter Курт Робинсон не скрывал, что поставки за 2019 год вряд ли преодолеют отметку в 200 машин. Калифорнийский производитель отмечает, что негативный политический и экономический фон вместе с весьма сильным долларом существенно снижают долю международных поставок. В их числе Китай, Россия, Бразилия и Южная Африка. Доля поставок на экспорт в портфеле производителя достигает 70%.

ЛУКОЙЛ-АВИА осваивает новый тип

ООО «ЛУКОЙЛ-АВИА» ввела в эксплуатацию новый тип воздушного судна – турбовинтовой Beechcraft King Air 350i. Два самолета были получены заказчиком с завода-производителя в конце прошлого года и после прохождения всех таможенных формальностей, обучения экипажей и технического персонала были введены в эксплуатацию. Самолеты зарегистрированы в РФ. Оба King Air 350i поставлены заказчику с VIP-салонном. Получить официальный комментарий от российской компании Jet Transfer, которая в прошлом году являлась официальным представителем Beechcraft в России на момент написания материала не удалось.

Согласно утверждению производителя, новый интерьер салона King Air 350i является самым комфортным и вместительным решением, которое когда-либо предлагалось для этого класса. Революционная система Flexcabin позволяет трансформировать пространство для работы или развлечений в зависимости от необходимости, а новая система управления кабиной Venue делает процесс полета более легким и расслабляющим.

«Вне зависимости от того, приземляетесь ли вы в крупнейших аэропортах или на маленькие неухоженные аэродромы, мобильность и комфорт King Air 350i – лучшее объяснение тому, почему пилоты, компании и правительственные организации в 105 странах мира на протяжении многих лет пользуются более 6500 самолетами King Air. Этот показатель у нашей корпорации – самый высокий среди деловых ВС», – комментируют в материнской компании Textron.

Ранее производитель сообщил, что российским клиентам уже доступны турбовинтовые самолеты серии King Air с авионикой Rockwell Collins Pro Line Fusion. Pro Line Fusion для King Air включает три взаимосвя-

меняемых сенсорных дисплея высокого разрешения диагональю 14 дюймов. Экраны имеют курсорное управление и позволяют выполнять планирование полета. Контрольные карты проверок интегрированы. Встроенная система синтетического видения предоставляет картинку с самым высоким на сегодняшний день разрешением. Открытая архитектура с интуитивно понятным интерфейсом повышает возможности управления информацией и имеет функцию «движущейся карты». Ввод данных осуществляется при помощи стандартной клавиатуры. Pro Line Fusion значительно увеличивает автоматизацию полетных процессов и безопасность полетов, предоставляя возможность подключения к интернету.

В настоящее время в России сертифицированы две модификации: King Air 350i и 350ER.



Ветеран Luxaviation покидает свой пост

На прошлой неделе Luxaviation UK объявила, что соучредитель и генеральный директор компании Патрик Маргетсон-Рашмор досрочно уходит на пенсию с 31 мая 2020 года.

«С большой грустью я принял решение уйти с поста генерального директора Luxaviation UK. Как известно коллегам, у меня есть некоторые проблемы со здоровьем, и я с нетерпением жду возможности провести время, отдыхая со своей семьей. Я хотел бы подчеркнуть, что это было запланировано ранее и не связано с COVID-19. Я буду поддерживать свое участие в работе компании Luxaviation на основе неполного рабочего дня, включая представление интересов группы на конференциях – будь то виртуальные или личные, когда придет время. Нам будет очень приятно продолжать поддерживать компанию, когда она наметит свой будущий курс», - комментирует Патрик Маргетсон-Рашмор.

С 1 июня соучредитель и управляющий директор Luxaviation UK Джордж Галанопулос станет единственным руководителем и генеральным директором компании в дополнение к своей роли главы Luxaviation Group по чартерным операциям в Европе. Его будет поддерживать высококвалифицированная команда высшего руководства Luxaviation UK, состоящая из Мартина Хильдера, который будет повышен до главного операционного директора, Кимона Даниилидиса, который станет главным специалистом по поддержке клиентов и стратегии и Тони Медлока, который продолжает оставаться главным финансовым директором.

«Luxaviation UK прошла долгий путь с тех пор, как мы с Джорджем стали соучредителями этого бизнеса в 1996 году на небольшом аэродроме Стэплфорд. В 2014 году мы были рады, что он стал частью группы Luxaviation, и сегодня компания находится в отличной форме. Под руководством Джорджа и нашей

талантливой команды он может рассчитывать на светлое будущее», - резюмирует Патрик Маргетсон-Рашмор.

«Современный рынок, несомненно, сталкивается как с вызовами, так и с возможностями COVID-19, Brexit, и поскольку мы стремимся, как отрасль, продвигаться к устойчивому развитию, я уверен в нашей способности развиваться и расти в ближайшие годы, как это было с момента основания Luxaviation UK, и горжусь тем, что возглавляю компанию на данном этапе ее истории. Хотя я буду скучать по партнерству, которое мы с Патриком разделили, поддержка многих партнеров в рамках Luxaviation обеспечит плавный переход, поскольку мы продолжаем наше движение вперед», - отметил Джордж Галанопулос.

Luxaviation UK был создан на базе оператора London Executive Aviation, которым владели Патрик Маргетсон-Рашмор, Джордж Галанопулос и Аманда Галанопулос. Компания выросла с эксплуатанта двух небольших самолетов до общепризнанного лидера английского рынка деловой авиации, услугами которого пользовались крупнейшие национальные корпорации и правительственные чиновники. Сейчас Luxaviation UK управляет разнообразным парком самолетов, начиная от турбовинтового самолета Beechcraft King Air 200 и заканчивая сверхдальним бизнес-джетом Bombardier Global 6000.

«Luxaviation UK стала важной частью бизнеса группы под руководством Патрика и Джорджа. Мы всегда ценили проницательность, творческий подход и опыт Патрика и благодарим его за его вклад, поскольку мы продолжаем нашу эволюцию в крупномасштабную компанию класса люкс, мы по-прежнему надеемся на его помощь», - отметил Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation Group.



Bell патентует новые несущие лопасти и замену хвостового винта

В соответствии с двумя недавними патентами, перспективные вертолеты Bell могут быть оснащены лопастями несущего винта с раздвоенной законцовкой и контролем вращающего момента с помощью вентилятора с поперечным направлением потока, встроенного в хвостовую балку, а не традиционным хвостовым винтом, пишет Flightglobal.

В 2017 году производитель раскрыл информацию о поперечном вентиляторе на своем концептуальном вертолете FCX-001, а подробная патентная заявка, поданная 28 апреля, содержит более подробную информацию об этой конструкции.

Описанный в заявлении как «система центробежных нагнетателей», вентилятор находится внутри хвостовой балки, создает тягу, вытесняя воздух через каналы «с отверстиями с переменным сечением», размер которых будет регулироваться пилотом с помощью педалей.

Эта система будет объединена с «регулируемыми щелями с эффектом Каонда («прилипание» струи к поверхности)», которые будут толкать поток воздуха

вниз вдоль обшивки хвостовой балки, создавая эффект Каонда, вызывающий подъемную силу, чтобы «направить соответствующее количество тяги на соответствующую сторону(ы) хвостовой балки, чтобы обеспечить противокрутящий момент и контроль направления полета».

Чертежи, прилагаемые в приложении к заявке, показывают, что воздухозаборник системы расположен на хвостовой балке впереди или на самом конце конструкции. В Bell говорят, что вентилятор может иметь механический, гидравлический или электрический привод.

В качестве обоснования концепции Bell отмечает недостатки в безопасности традиционных хвостовых винтов, а также дополнительный вес и сложность конструкций канальных вентиляторов, таких как Fenestron у Airbus Helicopters. Оба также требуют редукторов и приводных валов для подачи мощности от двигателей.

Bell также отмечает «эксплуатационные недостатки» системы MD Helicopters NOTAR или No Tail Rotor,

которая «увеличивает сложность» и также требует менее аэродинамически оптимизированной цилиндрической хвостовой балки.

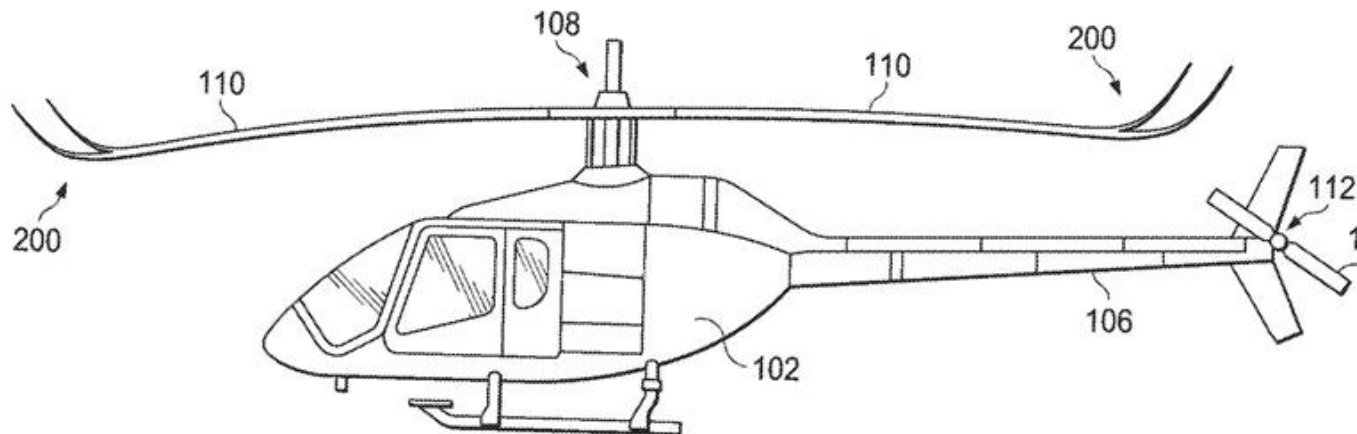
«Соответственно, система центробежных нагнетателей обеспечивает многочисленные преимущества по сравнению с существующими подходами, включая улучшенную безопасность, акустику и производительность, а также снижение сложности, стоимости и веса, по сравнению с другими системами».

Однако, по словам Bell, центробежный нагнетатель может также использоваться в сочетании с традиционным хвостовым ротором или рулем направления, чтобы «усилить или улучшить противокрутящий момент и путевое управление».

Также Bell, похоже, стремится привнести в вертолетную отрасль преимущества, которые получили самолеты, благодаря использованию раздвоенных винглетов, таких как те, что были созданы Aviation Partners для Boeing 737NG.

В заявке на патент лопасти несущего винта с раздвоенной законцовкой отмечается, что при испытаниях конструкции в аэродинамической трубе подъемная сила возросла примерно на 13,5%, а сопротивление уменьшилось примерно на 17%. «Соответственно, коэффициент подъемной силы был увеличен примерно на 36,91%. Это, по словам компании, «может привести к экономии топлива примерно на 15-17%».

Bell получил патент США на конструкцию 21 апреля. Хотя производитель не дает подробных сведений о конкретных применениях несущего винта с такими лопастями, чертеж в патентных документах показывает летательный аппарат, имеющий большое сходство с моделью 505.



EASA предлагает сертификационные механизмы для eVTOL

EASA опубликовало предлагаемые методы сертификации воздушных судов eVTOL в качестве еще одного шага на пути к созданию основы для сертификации типа. [Документ](#) «Предлагаемые средства обеспечения соответствия особым условиям VTOL» был опубликован 25 мая и заинтересованные стороны могут до 24 июля предоставить свои комментарии.

Агентство назвало эти предложения «третьим компонентом» в установлении правил сертификации как гибридных, так и полностью электрических воздушных судов. Это следует за публикацией специального документа EASA VTOL в июле 2019 года и предлагаемых требований к сертификации силовых установок, для которых срок консультаций был продлен до 19 июня.

Объявляя о предлагаемых методах сертификации, EASA говорит, что производителям необходимо руководство по соблюдению требований «теперь, когда отрасль переходит от прототипов к более зрелым

конструкциям». Предложения применимы к «небольшим воздушным судам VTOL, перевозящим людей, с тремя или более силовыми установками подъема/тяги, используемыми для создания подъемной силы и управления».

Средства обеспечения соответствия охватывают такие требования, как проектирование структурной схемы eVTOL, условия летной нагрузки, ударопрочность, способность полета после удара птицы, проектирование систем управления fly-by-wire, процесс оценки безопасности, молниезащита и оценка минимальных эксплуатационных характеристик. Они основаны на данных, предоставленных компаниями в ответ предложения о специальных условиях VTOL.

EASA намерена опубликовать дополнительные руководящие материалы по сертификации во время EASA Rotorcraft 2020 и симпозиума VTOL, запланированного на 10-12 ноября 2020 года, в рамках новой выставки European Rotors.

Агентство следовало аналогичному подходу к созданию структуры сертификации типа для eVTOL, как это было сделано с поправкой 5 к правилам CS-23 для легких самолетов. Регулятор намерен не ограничивать технические инновации, основывая сертификационные стандарты не на «предписывающих конструктивных решениях», а вместо этого прописывать средства обеспечения соответствия требованиям безопасности, требуемым в особых условиях VTOL.

Новые предполагаемые требования для категории eVTOL охватывают воздушные суда того же размера и вместимости, что и действующие правила CS-27 для легких вертолетов, с девятью или менее пассажирскими местами и максимальной взлетной массой 3175 кг (7000 фунтов) или менее. В соответствии с особыми условиями будут предъявляться требования к двум категориям операций, в зависимости от цели полетов и условий эксплуатации.

Расширенная категория будет применяться для защиты третьих лиц в коммерческих рейсах над перегруженными районами, как это предусмотрено в так называемой бизнес-модели такси по запросу в городской воздушной мобильности. Она будет охватывать такие факторы, как требования для продолжения безопасного полета и посадки, включая возможность отклонения от запланированного пункта назначения.

Основная категория будет применяться для частных операций и в менее перегруженном воздушном пространстве. Воздушные суда, работающие в этом режиме, должны будут иметь возможность совершать вынужденную аварийную посадку с помощью средств, аналогичных управляемому полету для самолета, или авторотации для вертолета.



Дилеры излучают оптимизм

Недавний опрос на вебинаре Международной ассоциации дилеров воздушных судов (IADA) продемонстрировал неизменный оптимизм в отношении восстановления вторичного рынка деловых самолетов после пандемии COVID-19. В опросе, проведенном в ходе веб-семинара о состоянии отрасли, 66% участников были очень оптимистичны в отношении ожидаемого восстановления рынка, а 58% ожидают более сильного второго полугодия. 50% считают, что

цены будут корректироваться на 10-15%, а 52% были слегка оптимистичны в отношении продаж новых самолетов.

С 27 марта по 30 апреля члены IADA-дилера завершили 53 сделки с самолетами, что, по словам организации, составляет примерно половину от нормального среднего показателя за этот период. За этот период была прекращена 31 сделка, но были

заключены контракты на 58 самолетов. Кроме того, произведено 34 корректировки цен на чуть менее 10%, и дилеры IADA заключили 27 новых соглашений о приобретении.

Управляющий директор Asian Sky Group Джеффри Лоу сказал участникам вебинара, что он полон оптимизма, и что начиная с третьего квартала сделки, наконец, начнут закрываться. В то же время соуправляющий партнер Guardian Jet Дон Дуайер отметил, что состоятельные клиенты переживают пандемию в своих вторых домах. «Те, с кем я разговаривал, не хотят путешествовать в этом году», - сказал Дуайер. «Так что, возможно, они хотят заключать сделки, но не хотят путешествовать».

Аналитик бизнес-авиации Брайан Фоули сказал на вебинаре, что он ожидает, что многие чартерные клиенты в конце этого или начале следующего месяца начнут «много путешествовать для отдыха... потому что они так долго были взаперти». «Поэтому я думаю, что мы увидим небольшой отскок». Он добавил, что в следующем году к этому времени чартерная активность может вернуться к тому уровню, на котором она была до пандемии.

В вебинаре также принимал участие президент и главный исполнительный директор NBAА Эд Болен, который рассказал своим почти 400 участникам, что планирование NBAА-ВАСЕ в октябре в Орlando продвигается вперед. «Мы также внимательно следим за тем, чтобы узнать, что делают такие организации, как Disney, в самом Орlando, чтобы удостовериться, что мы знаем все, что нужно знать об обеспечении безопасности людей, что это за протоколы и как мы можем их сделать безопасными и последовательными», - добавил он.



FAI Rent-a-Jet размышляет о самом оживленном месяце

Немецкая FAI Rent-a-Jet говорит о прошедшем апреле, как о самом загруженном месяце, в котором в медицинских миссиях оператор налетал почти 800 часов на трех бизнес-джетах Bombardier Challenger и одном Global. Самолеты компании много летели между континентами – от Азии до Ближнего Востока, из Европы в США и из Ближнего Востока в США. «Это был самый напряженный период с тех пор, как мы начали работу 30 лет назад», - прокомментировал председатель FAI Зигфрид Экстманн, отметив, что четвертый Challenger использовался для технической поддержки, чтобы поддерживать высокие уровни готовности и эксплуатацию других самолетов.

Недавно FAI пришлось снизить активность Learjet для переориентации экипажей из-за прогрессирующего закрытия рейсов регулярных авиакомпаний и усиления иммиграционных ограничений в Африке и на Ближнем Востоке. Это в определенной степени сдерживало активность, отметил он.

В компании отметили, что существует большой спрос на систему перевозки пациентов EpiShuttle. FAI является одним из немногих операторов в мире, предлагающих жесткую капсулу, которая обеспечивает автономную вентиляцию воздуха и кислорода непосредственно у пациента, изолированную от среды кабины. (У других компаний есть мягкие боксы, разработанные для пациентов с Эболой несколько лет назад).

С другой стороны, чартерный бизнес оператора сейчас «очень тихий». В Германии есть предупреждение о передвижении до 15 июня, и компания не может осуществлять пассажирские перевозки в некоторые страны ЕС из-за ограничений и карантинных требований. Если бы выполнялись деловые поездки для

пассажиров, выезжающих из страны более чем на 72 часа, им пришлось бы уйти на карантин по возвращении. «Мы не знаем, когда поездки снова станут доступны, но мы не ожидаем, что отправимся в основные летние места, такие как Франция и Испания, в течение нескольких недель, вероятно, не раньше июля. Другой проблемой является снижение спроса со стороны наших клиентов. Неужели люди захотят путешествовать, пока не появится вакцина?», - задается вопросом Зигфрид Экстманн.

Балеарские аэропорты не хотят частных самолетов – пока

Некоторые страны, в которые FAI регулярно летает, например, Балеарские острова (Мальорка, Менорка, Ибица и другие), ограничены в том, что вы можете только забрать пассажиров, но не можете привезти не граждан Испании. Аэропорты Балеарских островов предлагают тесты на коронавирус для пассажиров только в основных центрах – так они ограничивают поток, они не хотят, чтобы частные самолеты прилетали. В Лондоне, Вене и Италии, например, все по-другому.

Зигфрид Экстманн считает, что есть две школы идей о том, что в деловой авиации «движет восстановлением». «Конечно, это характерно для сильных клиентов. С другой стороны, экономики упали, и одной из первых вещей, которые следует сократить в разрушенной экономике, являются путешествия».

Но он верит, что в будущем корпорации будут более ответственны в принятии решений о поездках. «Я не думаю, что вы можете изолироваться от того факта, что (в Германии) 10 миллионов человек в настоящее время уволены, а еще 2,5 миллиона – безработные. Это должно привести к социальной ответственно-

сти (за Правление). Во-первых, будут ли они летать, если есть риск заражения, и, во-вторых, есть случай оправдать перевозки бизнес-джетом, если они ранее летали бизнес-классом. Бизнес-джет, скорее всего, будет более приемлемым, если нет альтернативы, и эту встречу нельзя провести удаленно», - полагает он.

Экстманн считает, что открытие США для международных путешественников станет катализатором восстановления мировой экономики, после чего Европа отменит свои карантинные правила для граждан стран, не входящих в ЕС.



Трафик в США прошел «черную» полосу

Активность деловых самолетов в США, Канаде и на Карибских островах в настоящее время находится на подъеме, в прошлом месяце преодолев дно, вызванное COVID-19, сообщил на прошлой неделе вице-президент Argus International по исследованию рынка Трэвис Кун во время вебинара, проводимого компанией. Ожидается, что май покажет то, что Кун назвал первым в истории трехзначным месячным приростом летной активности, который, по его прогнозам, увеличится на 103%, хотя в годовом исчислении снижение составит 44%.

«Важно то, что это восстановление одной трети потерь активности деловой авиации, наблюдаемых с 15

марта (с этого дня начался сильный спад)», - сказал он. Кун отметил, что первый день с середины марта с более чем 5000 рейсами деловой авиации был 13 мая, добавив, что он ожидает, что отрасль будет последовательно превышать 6000 ежедневных полетов в начале следующего месяца.

Эксперты Argus также ожидают, что в июне будет наблюдаться аналогичное месячное восстановление, тем не менее прогнозируется падение трафика на 23% в годовом исчислении. Начиная с июля, Кун ожидает, что летная активность начнет коррелироваться с ростом/падением на фондовых рынках: «Таким образом, финансовые результаты второго

квартала и то, как на них отреагирует Уолл-стрит, будут ключевыми для восстановления деловой авиации во второй половине года».

Как и предсказывал Кун в прошлом месяце, в пяти крупнейших штатах по трафику бизнес-авиации – Флориде, Калифорнии, Техасе, Нью-Джерси и Джорджии – наблюдался рост в последнем месяце. Теперь внимание обращено на следующие пять самых загруженных для деловой авиации штатов США – Северная Каролина, Колорадо, Огайо, Теннесси и Иллинойс. Эти штаты исторически занимают около 13% объема трафика в США.

Ожидается, что активность по Part 135 (коммерческие полеты) восстановится быстрее, чем частые или долевыми рейсы, благодаря притоку новых пассажиров, ищущих более безопасный способ путешествовать в эпоху после COVID-19. Но к июлю все категории должны вернуться к нормальным уровням – исторически, Part 91 (частные полеты) занимали 50% трафика, Part 135 – 36% и долевого трафика – 14%.

В целом, по словам Куна, активность деловых самолетов в США должна восстановиться через 6–12 месяцев, в то время как регулярным авиакомпаниям потребуется больше времени – от 12 до 18 месяцев. Тем не менее, восстановление международного трафика будет медленнее в обоих сегментах.

Октябрь будет месяцем для пристального внимания в США, поскольку исторически октябрь является самым загруженным для летной активности. «Кроме того, мы должны увидеть толчок в преддверии ноябрьских выборов. Чем больше октябрь будет ближе к 2019 году, тем лучше это будет для полетов деловых самолетов в 2021 году», - заключил Кун.



Avinode: почему деловая авиация не будет побеждена пандемией

По мнению главы аналитического отдела Avinode Гарри Кларка, деловая авиация – невероятно устойчивая отрасль. В нынешних условиях рынок обязательно восстановится, но с разной скоростью в разных местах.

Улучшается ли уже мировой рынок?

Внутренний бизнес-трафик в США выглядят наиболее оптимистично. Уже к середине мая 2020 года на первую неделю июня было больше запросов на полеты, чем в то же время в 2019 году.

Картина в Европе более сложная, поскольку страны выходят из жесткой изоляции в разное время и вводятся новые карантинные меры, такие как в Великобритании. Смотря на предстоящие недели, видно, что спрос на чартеры в Великобритании и Германии более устойчив, чем во Франции, Италии или Испании. Что касается направлений прибытия, то Португалия и Турция являются наиболее устойчивыми крупными рынками.

«В глобальном масштабе мы все должны быть оптимистами. Самая низкая точка чартерного спроса уже

позади. Лучшие дни еще впереди!», – считает Кларк.

Будет бизнес-авиация восстанавливаться от коронавируса быстрее, чем коммерческие авиакомпании?

Абсолютно. С точки зрения безопасности для здоровья эффект от частных полетов прямо сейчас неоспорим. Никаких очередей в переполненных терминалах аэропорта. Никаких протискиваний мимо незнакомых людей в самолете. Смотрите, австрийский оператор GlobeAir дает отличное сравнение: на борту коммерческого лайнера примерно 700 точек соприкосновения, которые подвергают пассажиров риску заражения, а в бизнес-джете их всего 20! Таким образом риск заражения на бизнес-джете в 30 раз меньше. В любом практическом смысле социальное дистанцирование на авиалайнерах просто невозможно. Сообщения СМИ о том, что сейчас американцы «окаменели» на рейсах, легко поверить. Один пассажир, летевший в Сан-Франциско в этом месяце, сказал: «Это было совершенно нелепо, что мы были так близко друг к другу». Майкл О’Лири, глава европейского перевозчика Ryanair, назвал идею оставить средние места в самолетах пустыми для социального дистанцирования «идиотской».

Помимо преимуществ «здорового путешествия», есть ли еще плюсы?

Поскольку в разных регионах мира коронавирусные пики, спады и ограничения на поездки наблюдаются в разное время, деловая авиация может быть гибкой в соответствии с рыночным спросом. А операторы деловой авиации могут быть гораздо более изобретательными и гибкими, чем авиакомпании, в поиске решений проблем коронавируса. Возможно, вы помните, как великолепно отреагировали опера-



торы после извержения вулкана Эйяфьядлайёкюдль в Исландии в 2010 году. Пепел вызвал коллапс в воздушном пространстве. Многие авиакомпании Западной и Северной Европы были, практически, беспомощны даже после того, как воздушное пространство вновь открылось, борясь с огромными задержками и большим количеством пассажиров. А вот операторы деловой авиации быстро и динамично мобилизовали свой парк, чтобы вернуть людей домой.

Когда же восстановится международный бизнес?

Мы все хотим вернуться к нормальной жизни, какой бы ни была «нормальная жизнь» после COVID-19. Мы все отчаянно хотим перезапустить мировую

экономику. И да, технологии видеоконференцсвязи, такие как Microsoft Teams и Zoom, могут быть великолепны в кризис. Но изоляция напомнила нам, что нет ничего лучше личной встречи. Когда международный корпоративный мир снова будет готов пожать друг другу руки, бизнес-джеты станут первым и самым безопасным способом проведения этих встреч. И еще мы очень ждем, когда вернутся спортивные мероприятия и музыкальные фестивали.

И что теперь?

Продолжайте заниматься маркетингом. Когда ситуация становится сложной для всех, проактивные компании, которые следят за тем, чтобы их бренд всегда был на слуху у клиента, часто пользуются

преимуществами, когда отрасль восстанавливается.

А в долгосрочной перспективе?

Как говорит Кайл Пател, глава брокерской компании BitLux, люди могут навсегда переключиться на бизнес-джеты после того, как их напугал коронавирус. Некоторые пассажиры теперь будут «вечно летать в частном порядке, потому что они не хотят снова приближаться к переполненному аэропорту или авиакомпании».

Мир нуждается во многих миссиях, которые может выполнить бизнес-джет. Находитесь в безопасности. Будьте оптимистичны.



Большие джеты нынче не в почете

По словам отраслевого аналитика Брайана Фоули, спрос на бизнес-джеты с большими салонами снижается, поскольку турбулентные рынки и геополитическая неопределенность ослабляют спрос в сверхдальнем сегменте. Продажи новых самолетов с большими кабинами сократились с половины всех поставок бизнес-джетов в 2013 году, до менее чем трети в 2019 году, сообщил он со ссылкой на данные Ассоциации производителей авиации общего назначения. «Похоже, что предложение наконец-то догнало спрос».

«Это знаменует собой поворот по сравнению с прошлым десятилетием», - сказал Фоули, который руководит своей собственной консалтинговой компанией Brian Foley Associates. «В последнее десятилетие мир испытывал ненасытный аппетит к большим корпоративным самолетам», - отметил он. Урожай новых моделей Gulfstream, Bombardier и Dassault Falcon за последнее десятилетие привел к тому, что спрос превысил предложение.

«Нетерпеливые покупатели, как известно, платили многомиллионные премии существующим держателям заказов, чтобы оказаться впереди очереди на поставку, вместо того чтобы ждать от двух до пяти лет своего нового самолета», - объяснил Фоули. Это произошло по мере того, как продажи самолетов легких и средних самолетов атрофировались.

«Но многие драйверы спроса на рынке больших бизнес-джетов ослабли», - сказал он. «Развивающиеся рынки, которые когда-то были основными покупателями самолетов большой дальности, учитывая их географическую удаленность, стали жертвами слабых фондовых рынков, геополитической нестабильности и падения цен на природные ресурсы», - сказал Фоули. «Китай, который когда-то был самым быстрорастущим рынком бизнес-джетов на планете,

существенно сократил флот бизнес-джетов с ценниками от \$50 млн, поскольку ухудшились экономические условия и появилось стабильное нежелание к показной роскоши».

Далее он указал на относительно сильный доллар США, который увеличивает цены. В то время как преобладающее мнение заключается в том, что падение цен на нефть повысит спрос на более крупные бизнес-самолеты, Фоули выносит вердикт – «совершенно наоборот». «Некоторые аналитики утверждают, что один из пяти проданных крупных корпоративных самолетов прямо или косвенно зависит от состояния нефтяной промышленности, которая недавно столкнулась с падением цен с более чем \$60 за баррель до \$30». Брокеры подержанных бизнес-джетов сообщают о наибольшем спросе на легкие и средние джеты, добавил он, указывая на данные

отраслевого агентства Amstat, показывающие, что на крупные самолеты сейчас приходится пятая часть всех сделок на вторичном рынке.

Сокращение рабочей силы может отражать этот спад, включая недавнее решение Gulfstream уволить 699 работников в этом месяце после увольнения 446 в октябре.

«В долгосрочной перспективе маятник неизбежно качнется назад к улучшению продаж больших джетов», - сказал он. «В настоящее время или в ближайшие пару лет появится множество совершенно новых крупных бизнес-джетов, которые, как правило, стимулируют продажи. В конечном итоге развивающиеся рынки и цены на нефть восстановятся, что подстегнет еще больший интерес к международным полетам», - добавил он.



«Они хотят вырваться»

Спрос на полеты бизнес-джетами в мае вырос за счет богатых россиян, которые хотят переждать корона-вирусный кризис на Западе, рассказали организаторы частных перелетов. Если в начале эпидемии в России возвращающихся на родину россиян было больше тех, кто уезжал, то сейчас тренд поменялся. Люди устали сидеть в изоляции и хотят вырваться, рассказали собеседники Reuters.

Операторы перелетов бизнес-джетами заметили рост спроса на свои услуги за счет богатых россиян, решивших переждать пандемию за границей, сообщил Reuters. Из-за связанных с коронавирусом ограничений они не могут воспользоваться регулярными рейсами.

По данным трэкинга 80 самолетов чартерных ком-

паний, в марте было совершено 50 рейсов бизнес-джетов между Москвой и европейскими странами, пишет агентство. В апреле число полетов сократилось до 61 туда и обратно, а между 1 и 26 мая частота таких рейсов выросла до 107. Информации о числе пассажиров на рейсах нет. Со слов источников в отрасли, в марте было больше россиян, которые возвращались на родину, но сейчас наблюдается обратная ситуация. По словам источников в отрасли, пассажиры летят, в частности, на Кипр и в Великобританию, где у них есть недвижимость, вид на жительство, второе гражданство или близкие родственники.

По словам владельца компании JETVIP Александра Осита, «люди устали сидеть в изоляции». «Даже если у них большая квартира в Москве, чисто пси-

хологически понятно, что они хотят вырваться», — добавил он, отметив, что некоторые из его клиентов возвращают в Европу детей, так как местные школы начали открываться. Компания также заметила рост числа рейсов в западном направлении. Коммерческий директор Jet Partners Маргарита Ломакина также сообщила агентству о росте запросов на полеты во Францию, Испанию, Британию, на Кипр и в другие европейские страны.

Сбежать на частном самолете или пойти в больницу: как состоятельные люди готовятся к вспышке коронавируса

В конце марта Россия полностью закрыла международное авиасообщение, сохранив только чартеры для вывоза россиян из-за рубежа. С этого времени бизнес-джеты со стоимостью каждого рейса от €16 000 до €25 000 (от \$17 605 до \$27 500) стали одним из немногих доступных способов покинуть страну. Как отмечают источники агентства, за такую цену пассажирами одного рейса могут стать до 13 человек. Помимо этого, компании продают билеты на рейсы вместе с другими пассажирами бизнес-джета. На некоторых направлениях цена билета начинается от €4000 (\$4400).

Reuters подчеркнул, что бизнес-джеты сейчас востребованы во всем мире, поскольку регулярные рейсы прекратили большинство авиакомпаний. В частности, китайцы выбирали частные самолеты для полетов домой из США, а американцы — для поездок на элитные курорты.

Росавиация отказалась от комментариев, указывает агентство.

Источник: Forbes.ru



Трафик восстановился наполовину

По данным еженедельного обзора WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, с 1 по 26 мая активность деловой авиации снизилась на 52,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В этом месяце в мире было выполнено 163 000 полетов по сравнению с 347 000 рейсами в том же периоде прошлого года, а недобор составил более 183 000 рейсов за 26 дней. В среднем в мае каждый день в мире летало 2800 самолетов деловой авиации, что

составляет 48% от среднего эксплуатируемого парка самолетов в обычное время.

Скользящая 7-дневная среднесуточная активности продолжила улучшаться, и 26 мая этот показатель вырос до более 7100 рейсов по всему миру, что на 87% превысило минимум ежедневных операций деловой авиации в середине апреля. Деловая авиация по-прежнему демонстрирует большую устойчивость, чем регулярная авиация, трафик которой по-прежнему на 85% ниже нормального уровня. За

последние три месяца доля деловой авиации во всем трафике самолетов удвоилась.

По регионам самое сильное восстановление наблюдается в Северной Америке: активность деловой авиации в настоящее время восстановилась до 48% от уровня предыдущего года. В настоящее время Европа является наиболее сильно пострадавшим регионом, где летная активность все еще ниже нормы более чем на 60%. Азия отстает от прошлогоднего уровня на 53%, но в последнее время не показала особых признаков восстановления. Африка также снизилась более чем на 50%. Южная Америка все еще остается относительно стабильной, на 34% ниже нормы, а Океания демонстрирует наибольшую устойчивость, снижение относительно прошлого года всего на 28%.

За исключением относительно менее затронутого сегмента турбовинтовых самолетов, трафик бизнес-джетов в этом месяце сократился на 57% во всем мире. 75% всех рейсов джетов выполнены в США, и они сократились на 54%. Следующими по загруженности странами стали Канада, затем Германия, где активность снизилась на 49%. Далее следуют Франция, Великобритания и Мексика, но все они имеют трафик по меньшей мере на 70% ниже нормы. Падение активности бизнес-джетов в Италии по-прежнему превышает 80%. Страны, в которых активность джетов в этом месяце относительно менее пострадала, включают Швецию, Турцию и Бразилию, где снижение составило 44%, 47% и 34% соответственно.

Что касается трафика деловой авиации в аэропортах, то в этом месяце самые загруженные аэропорты были во Флориде, Аризоне и Техасе. Самый популярный аэропорт Уэст-Палм-Бич в мае показал падение

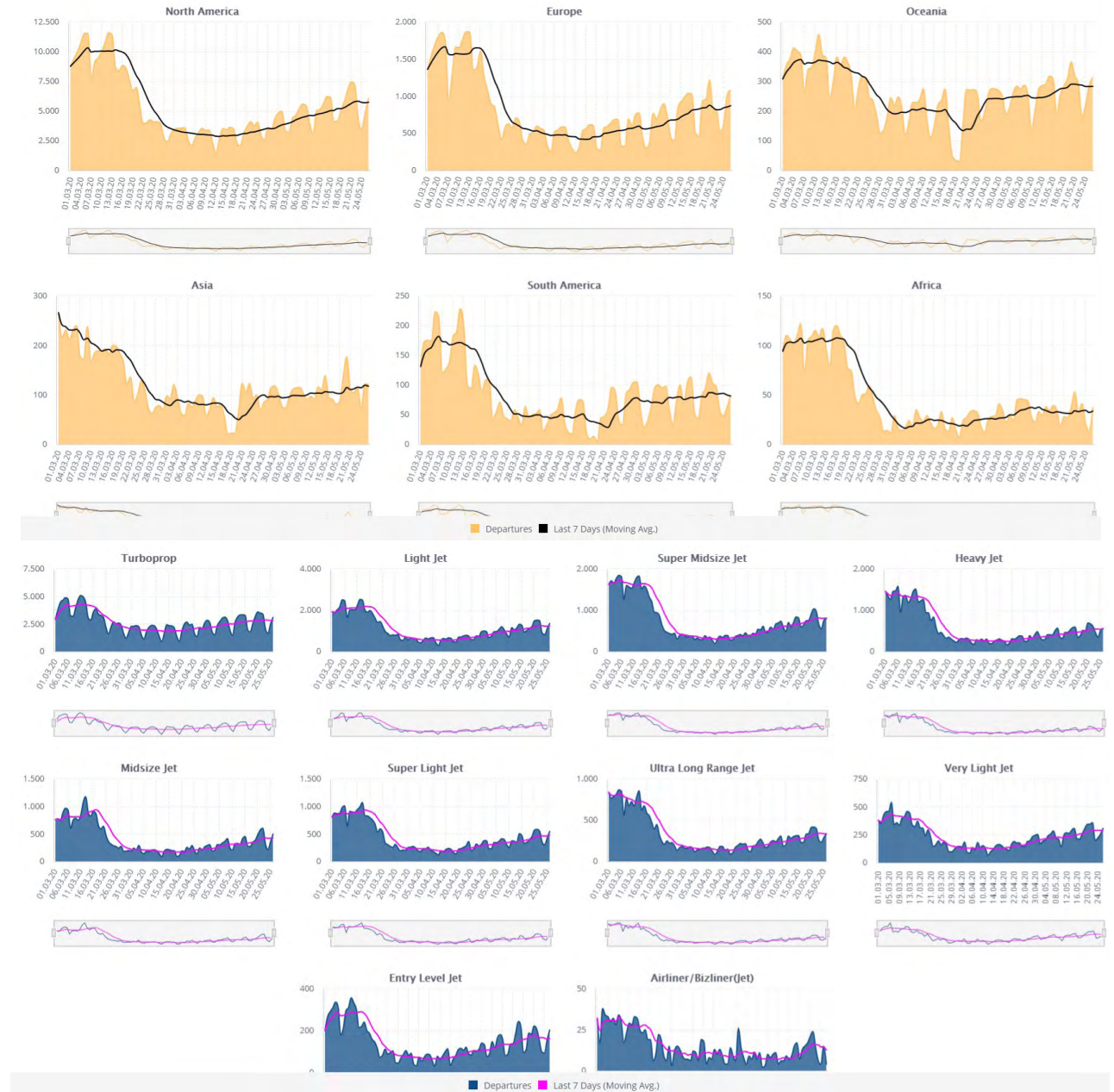


трафика на 25%, в то время как Тетерборо занимает 5-е место по активности, с падением на 81% по сравнению с маем 2019 года. В Европе наиболее загруженными аэропортами стали Ле-Бурже, Цюрих и Женева. Биггин Хилл – самый популярный аэропорт для бизнес-авиации в Великобритании с трафиком в мае на 60% ниже нормы. За пределами Европы и Северной Америки самые загруженные аэропорты находятся в Сан-Паулу и Гонконге.

На двух основных рынках бизнес-авиации в Северной Америке и Европе особой популярностью пользуются легкие самолеты, а сверхдальние и тяжелые джеты летают на 65% меньше обычного, в то время как трафик легких джетов снизился на 51%, а сверхлегких – на 46%. Pilatus PC-12, Cessna 208 Caravan и King Air 200 являются тремя наиболее популярными платформами в деловой авиации, восстановившиеся до более половины от своей нормальной активности. Самым загруженным джетом стал Challenger 300/350, полеты которого в мае упали на 57%. На рынке чартерных перевозок King Air 350, Nextant и Citation XLS также пользуются большим спросом.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Похоже мы увидим, что использование самолетов восстановится с 70% от нормы в апреле до 50% в мае. Бизнес-авиация, очевидно, восстанавливается быстрее, чем регулярная авиация, и теперь возвращают активность не только бизнес-джеты, но и турбовинтовые самолеты. США – это ключевой рынок, во главе которого находятся Флорида, Техас и Аризона».

«В ближайшие пару месяцев, когда будут приняты меры по отмене изоляции, мы должны увидеть ускорение восстановления. Отрасль надеется, что отложенный спрос будет высвобожден вовремя, по крайней мере, для части летнего сезона».



Поставки упали на двузначные цифры

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет об поставках и стоимости воздушных судов авиации общего назначения за первый квартал 2020 года. Как сообщает GAMA, в первом квартале 2020 года поставки поршневых, турбовинтовых самолетов, бизнес-джетов и вертолетов сократились во всех сегментах, по сравнению с первым кварталом 2019 года.

«Несмотря на то, что год начался хорошо, к концу первого квартала ограничения по охране здоровья и безопасности, введенные в ответ на пандемию COVID-19, начали оказывать существенное влияние на глобальные операции, цепочки поставок и сами поставки. Компании

быстро внедрили широкий спектр протоколов в области здравоохранения в соответствии с местными, региональными и национальными стандартами, чтобы обеспечить непрерывность производства, технического обслуживания и обучения. Затем многие компании дополнили текущую деятельность производством и транспортировкой медицинских материалов, необходимых для работников здравоохранения и местных жителей по всему миру. Эти действия служат свидетельством адаптивности и устойчивости необыкновенных рабочих нашей отрасли, которые будут играть ключевую роль в нашем процессе восстановления», - сказал президент и исполнительный директор GAMA Пит Банс.

В первом квартале 2020 года по сравнению с первым кварталом 2019 года поставки поршневых самолетов сократились на 11,7%, до 219 единиц, турбовинтовых самолетов сократились на 41,8%, до 71 единицы и бизнес-джетов – на 19,1%, до 114 самолетов. Стоимость всех самолетов в первом квартале 2020 года составила \$3,4 млрд, сократившись примерно на 21,3%.

Поставки газотурбинных вертолетов в первом квартале 2020 года по сравнению с первым кварталом 2019 года сократились на 18,3%, до 85 машин. Поршневых вертолетов передано клиентам на 43,9% меньше, 37 единиц.

Отчет GAMA по поставкам в первом квартале 2020

Поставки самолетов и доходы в первом квартале 2020 г.

Сегмент	2019	2020	Изменение
Поршневые	248	219	-11.7%
Турбовинтовые	122	71	-41.8%
Бизнес-джеты	141	114	-19.1%
ВСЕГО	511	404	-20.9%
СТОИМОСТЬ	\$ 4,3 млрд.	\$ 3,4 млрд.	-21,9%

Поставки вертолетов и доходы в первом квартале 2020 г.

Сегмент	2019	2020	Изменение
Поршневые	66	37	-43.9%
Газотурбинные	104	85	-18.3%
ВСЕГО	170	122	-28.2%
СТОИМОСТЬ	\$ 0,5 млрд.	\$ 0,4 млрд.	-19.4%



Бизнес-авиация жива

BizavNews внимательно отслеживает всю информацию по ситуации на рынке деловой авиации. Мир столкнулся с небывалым вызовом из-за стремительно растущего распространения COVID-19. Страны изолировались от стран, люди от людей. Не обязательно быть аналитическим агентством, чтобы понять, насколько сильно сократилось авиасообщение по всему миру. Снижение составляет от 45% до 85% по сравнению с предыдущими годами. И дело не в падении спроса, а в том, что организовать рейс в другую страну стало крайне сложно в связи с закрытием границ всех стран в целях нерас-

пространения вируса. Пришло время поговорить о том, какое настоящее и какое будущее ожидает бизнес-авиацию. Сегодня вновь в гостях у *BizavNews* глава компании JETVIP Александр Осит.

Александр, с момента нашей последней встречи прошло полтора месяца. Изменилась ли ситуация, как себя чувствуют авиаперевозчики и брокеры?

В целом состояние рынка бизнес-авиации сейчас стабильно тяжелое. Нет сомнения, что многие

частные и коммерческие авиакомпании будут поглощены другими или обанкротятся. Некоторые авиакомпании перебазировали свои воздушные суда на долгосрочную стоянку в относительно дешевые аэропорты с дальнейшей консервацией, а также стараются максимально сократить все возможные расходы чтобы дотянуть до «лучших времен».

Не легче обстоят дела и у брокеров бизнес-авиации, которые занимаются подбором и арендой самолета для клиентов. Могу сказать следующее, если брокерская компания не ищет новые точки роста и не внедряет инноваций, то скорее всего о ней скоро забудут, так как более целеустремленные и молодые компании с совершенно новой моделью развития оставят позади тех, кто все еще использует старые методы и стратегии. Мир и все мы очень быстро меняемся в последние годы, некоторые не успеют подстроиться под изменения и будут вынуждены сойти с пути. Если вы ничем не лучше других компаний, то почему клиент должен идти именно к вам? Не можете ответить на этот вопрос – тогда срочно меняйтесь.

Но хватит о грустном, так как постепенно динамика полетов улучшается в связи с тем, люди и бизнес начинают адаптироваться к новым реалиям. Уже в середине мая бизнес-авиация начала шаг за шагом возвращаться к жизни после беспрецедентного падения количества рейсов. Это пока еще хрупкие шаги, но они будут усиливаться по мере открытия международных границ и восстановления экономики. Реального оживления и возобновления полетов наша компания ожидает ближе к осени 2020 года, при условии значительного улучшения ситуации с подавлением коронавируса. В тренде будет внутренний туризм, так как большинство стран будут стараться ограничивать выездной туризм в целях нераспространения вируса.



Наш следующий вопрос достаточно прост, но он самый актуальный на данном момент. Можно ли сейчас улететь и с какими проблемами сталкиваются пассажиры и операторы?

Полеты на бизнес-джетах по всему миру соверша-

ются каждый день, и Россия не исключение, но есть серьезные ограничения как для пассажиров, так и для экипажей авиакомпаний.

Международные полеты ограничены как со стороны России, так и со стороны других стран. Каждая страна сформировала свои требования для получе-

ния разрешения на полет. В целом эти требования практически одинаковые и сводятся к небольшому набору целей полета, а именно: репатриация граждан, обладание гражданством, ВНЖ (вид на жительство), воссоединение с семьей, учеба в иностранных школах и университетах, разрешение на работу, медицинский рейс, дипломатическая миссия, гуманитарный рейс и др. Ознакомиться с полным перечнем ограничений и требований всех стран можно на сайте Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA). Поэтому на вопрос можно ли вылететь из России в Европу ответ – да, но вы должны обладать вышеупомянутыми документами той страны, куда летите, а иначе доступ в эту страну для вас закрыт. Более того, после прилета вас скорее всего обяжут соблюсти 14-дневный карантин, и хорошо, если вам позволят провести его на дому, а не в обсерваторе. Опять же каждая страна регулирует этот вопрос самостоятельно.

На внутренних перелетах по РФ заметно увеличился спрос на такие направления, как Республика Алтай, Краснодарский край, полуостров Крым. Бизнес-поездки значительно сократились в апреле, но в мае показывают уверенный рост. По прилету необходимо провести 14 дней на карантине.

Если все полеты сравнить в процентном соотношении, то для нашей компании рейсы внутри РФ составляют около 65% от всего количества, остальные 35% – международные направления.

В заключение хочется добавить, ни бизнес, ни люди не могут стоять долго на месте.

Всем нужна динамика и свобода. Именно поэтому люди, которые ценят эти составляющие выбирают бизнес-авиацию.



Сейчас выставка RUBAE важна, как никогда

За последний месяц в адрес нашей редакции поступает множество вопросов, связанных с проведением осенью традиционной выставки RUBAE. Кто-то где-то слышал, кто-то где-то читал, а кто-то что-то предполагает... Мы решили из первых уст узнать все последние новости относительно проведения главного мероприятия на отечественном рынке деловой авиации. Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный Директор ЗАО «ВИППОРТ» **Игорь Игоревич Мудрик**.



Игорь Игоревич, в нынешних непростых экономических реалиях решиться на проведение крупного международного мероприятия немного рискованно, но у RUBAE есть отличная возможность «достаточно сильно выстрелить». По большому счету, если выставка состоится, то это будет первое крупное мероприятие рынка деловой авиации в мире в текущем году. Отменены ряд ключевых выставок, включая ABACE и EBACE, и бизнес-аудитория просто жаждет личного общения, по крайней мере об этом говорилось неоднократно. Какие Ваши прогнозы на RUBAE? Сможем ли мы в этом году собрать профессионалов во Внуково-3?

Да, действительно, сейчас непростые времена для всего бизнес-сообщества. Такая ситуация переживается всеми впервые и до последнего никто не мог поверить в то, что крупнейшие ежегодные выставки будут отменены, не говоря уже о том, что мировое авиасообщение будет приостановлено. Знаете, есть такое выражение «замедлиться, чтобы ускориться», это очень хорошо описывает наше текущее настроение в отношении RUBAE. Ведь сейчас, когда все процессы на паузе, всем крайне важно начать восстанавливать свой бизнес при первой же возможности и мы с радостью готовы ее предоставить, открыв двери RUBAE 9 сентября. И Вы правы, даже в период высоких технологий и возможности вести переговоры онлайн, личное общение заменить невозможно. Поскольку организатором выставки является крупнейший аэропорт бизнес-авиации в России Внуково-3, мы постоянно находимся в плотном контакте с большинством участников вне выставочного периода и, поэтому, находимся в курсе как всем важно и нужно вновь собраться на единой площадке.

Игорь Игоревич, организаторы выставок, которые в настоящее время запланированы и пока не отменены, например NBAA 2020 и MEBAА 2020, уверены, что мероприятия необходимо проводить в любом случае. Даже если среди участников и посетителей будут присутствовать исключительно локальные игроки. Согласны ли вы с этим?

Дело в том что сейчас мы заложники текущей ситуации, вызванной всем известной сложной эпидемиологической обстановкой, и все ждем открытия границ, чтобы международные участники смогли к нам приехать, ведь они составляют около 40% всех наших экспонентов. С российскими игроками дело обстоит проще, и как только власти Москвы снимут запрет на проведение массовых мероприятий, мы сможем подтвердить участие всех желающих. Локальный рынок очень важен для нас, и мы готовы провести выставку только на местном уровне.

Также с нашей стороны была выдвинута инициатива объединить два мероприятия: нашу выставку и HeliRussia, которая перенесена с мая на сентябрь, и пройдет буквально через неделю после RUBAE. Мы посчитали это крайне эффективным действием в период непростой экономической и эпидемиологической обстановки, и мощности Внуково-3 легко позволяют это сделать. Ведь сейчас мы рассматриваем проведение нашего мероприятия больше как перезагрузку целой отрасли, а не получение коммерческой выгоды. Но, к сожалению, не нашли понимания с организаторами HeliRussia.

Мы все отлично понимаем, что настоящими бриллиантами на любой выставке являются новейшие бизнес-джеты и вертолеты. Но злая ирония судьбы может пре-

поднести неприятный сюрприз в виде существенных ограничений на передвижение. И если в России все-таки есть определенный шанс открытия границ и налаживания общей обстановки, то в других странах, прежде всего в США, ситуация пока не поддается прогнозированию. Есть определенный вариант, при котором производители просто физически не смогут представить свои самолеты. Планирует ли, в связи с этим оргкомитет RUBAE сделать ставку, например на сильную конгрессную часть?

Конечно. В целом мы готовы к любому повороту событий, и продумываем разные сценарии проведения выставки: от самого оптимистичного, когда формат будет не изменен, до самого пессимистичного, когда мы сможем предложить площадку только российским компаниям, а статическая экспозиция сильно сократится, но насыщенная деловая программа с интересными конференциями и форумами будет в любом случае. Сейчас самое время обсудить острые вопросы и планы по выходу из кризиса и дальнейшему развитию. Мы получили уже большое количество заявок на временные слоты конференций, очень

многие хотят по diskutieren и поделиться своей информацией.

Какими результатами вы будете довольны в случае проведения RUBAE?

Уже сам факт наличия большого интереса к нашему мероприятию является успехом, поэтому проведение выставки уже победа над кризисом.

Когда начнется практическая работа с потенциальными участниками?

Наш организационный комитет не терял связь с ежегодными участниками с момента завершения прошлой выставки. Мы всегда в плотном контакте, нам важна заблаговременная подготовка, чтобы учесть все пожелания участников.

В силу неблагоприятной эпидемиологической обстановки, возможно, нас ждет определенная коррекция в процедурах проведения мероприятия. Готовы ли вы к этому, не оттолкнет ли это потенциальных участников?

Мы готовы ко всем новым регламентам о массовых мероприятиях. Мы прорабатываем варианты изменения привычного формата закрытой выставки, и при необходимости, переноса всего павильона на открытую площадку, ведь наши мощности легко это позволяют сделать. Также готовы специальные коммерческие условия для участников, принимая во внимание все текущие сложности. Я очень надеюсь, что уже почти через три месяца мы сможем встретиться здесь, во Внуково-3 во время RUBAE.



Самолет недели

Оператор/владелец: **Comlux**

Тип: **Airbus A319-115CJ**

Год выпуска: **2012 г.**

Место съемки: **октябрь 2019 года, Las Vegas Henderson Airport - KHND, USA - Nevada**



Фото: Дмитрий Петроченко