



К началу лета мы вышли с явно потрепанными нервами и массой неопределенностей. На минувшей неделе зашкаливал инсайд по возможному открытию границ, но вновь ничего определенного мы не услышали. В авиационном бизнес-сообществе по-прежнему доминируют негативные настроения относительно нынешнего летнего сезона, и некоторое раздражение вызывает молчание регуляторов. Операторы и брокеры продолжают подсчитывать убытки, надеясь поработать хотя бы осенью, однако так далеко планировать в нынешней ситуации кажется бесполезным занятием.

Между тем в мире ситуация начинает меняться. Северная Америка является наиболее устойчивым регионом, активность которого за май восстановилась до 49% от нормального уровня, при этом в апреле трафик был на три четверти ниже нормы. С начала мая, когда скользящая 7-дневного среднего количества ежедневных рейсов была на уровне 3800, Северная Америка завершила месяц на отметке 6200 полетов, что дало рост на 63%. В США рейсы, выполненные за последние 7 дней, включая спрос в День Памяти, сократились всего на 3% по сравнению с аналогичными датами в 2019 году. После Северной Америки основная часть активности деловой авиации осуществлялась за пределами Европы, причем в Старом Свете тренд по-прежнему чуть более чем на 60% ниже нормы. Из других регионов Океания по большей части восстановилась, с трафиком только на 25% ниже нормального, а в Южной Америке сейчас активность на 27% ниже прошлогоднего уровня. В Азии трафик с начала мая снизился почти на 50% в годовом исчислении, хотя за последнюю неделю он вырос более чем вдвое. А к концу мая использование флота в мире было меньше всего на 20% по сравнению с обычным уровнем.



## Спрос движется в правильном направлении

Avinode анализирует спрос на рейсы бизнес-авиации на основе своей системы бронирования. Представленные данные показывают картину на 28 мая

стр. 22



## День Памяти в США ускоряет рост трафика

По данным еженедельного обзора WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, активность мировой деловой авиации в мае и в первые дни июня 2020 года на 51% ниже

стр. 24



## Каждый рейс – это маленькая война

В компании «Сириус Аэро» отмечают существенное снижение спроса на полеты на фоне пандемии COVID-19

стр. 26



## Как вернуться домой на бизнес-джете?

Бизнес-джеты считаются способом передвижения топ-менеджеров и миллиардеров, но текущий кризис показал, что иногда другого выхода просто нет, как сейчас в случае направления Лондон-Москва

стр. 28

Gulfstream  
G650ER



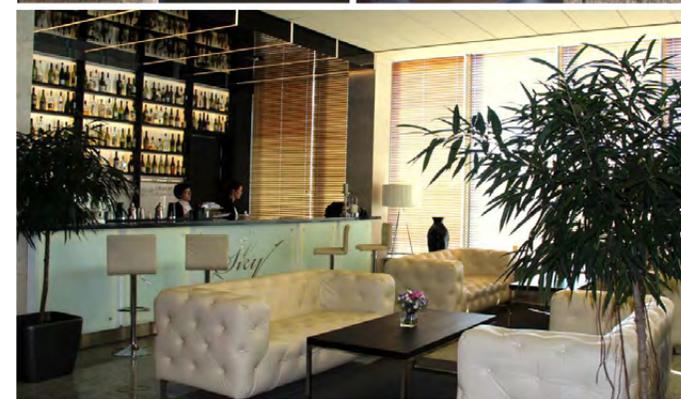
## Сейшелы вновь открывают границы, но только для бизнес-джетов

Международный аэропорт Сейшельских островов готовится возобновить коммерческую деятельность на этой неделе. Сначала в страну будут пускать только туристов, путешествующих на частных самолетах и чартерных рейсах, направляющихся на другие курортные острова. А вот коммерческие полеты, как ожидается, возобновятся не раньше июля-августа.

Департамент общественного здравоохранения Сейшельских островов и департамент туризма приняли ряд мер и рекомендаций, прежде чем разрешить въезд туристов на остров. Всем путешественникам рекомендовано обязательно пройти тест COVID-19 за

48 часов до вылета на Сейшельские острова. В аэропорту будет установлена система быстрого тестирования, которая будет проверять прилетающих туристов еще раз перед поездкой на курорты. Трансфер из аэропорта на курорт также будет осуществляться в контролируемом режиме.

Сейшельские острова – это островное государство, расположенное в Индийском океане. Подобно Мальдивам, Сейшельские острова также популярны среди международных туристов, и экономика страны сильно зависит от туризма. В стране зарегистрировано 11 положительных случаев заболевания COVID-19, но обошлось без летальных исходов.



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

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

## Сам себе стюардесса

Призывы соблюдать дистанцию и по возможности минимизировать контакты заставляют многие авиационные и кейтеринговые компании принимать и эти правила настоящего времени. Поэтому многие перелеты сейчас совершаются без стюардесс, которые наверняка скучают по своим обязанностям, находясь на карантине. Компания Jet Catering стала первой, кто разработал специальные сеты с холодными закусками, которые пассажир может заказать, если его полет проходит без обслуживающего персонала.

«Всего таких сетов – восемь. Они не включают в себя горячие блюда, а состоят только из холодных закусок», - рассказывают представители Jet Catering. «Мы включили туда наши самые популярные блюда из мяса, рыбы, овощные закуски, наши фирменные канапе и криспы. Не забыли и про салаты, которые не

требуют сложных манипуляций на борту. В каждом сете есть фрукты, хлебное ассорти и десерты – как наши авторские в баночках, так и классического вида. Все подается на компактных подносах. Эти рационы подойдут и для вертолетов, и для самолетов, не оборудованных техникой для разогрева».

Многим авиакомпаниям, которые были вынуждены совершать полеты без стюардесс, понравился подобный формат. «Jet Catering на рынке уже почти 10 лет, и мы стараемся быстро реагировать на потребности наших клиентов. Надеемся, что ситуация с распространением вируса начнет меняться в положительную сторону и скоро все границы откроют, но мы уверены, что наш новый продукт – удобный, вкусный и по привлекательной цене - будет востребован в любые времена».

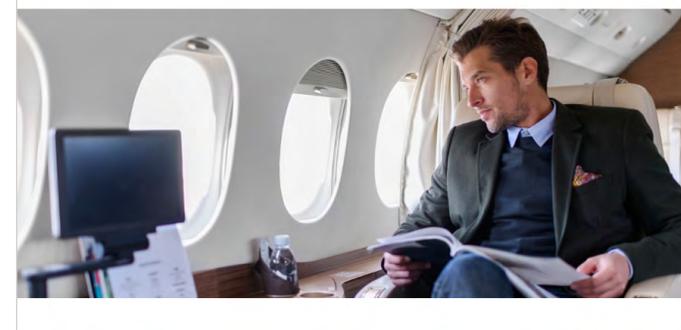



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В  
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет  
в наши надёжные  
руки*

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

**JETFLITE**



Волваздел и Сблв 2009 лалалел горсавлн ларелн комалн Волваздел лс. лмле десернн структур лБолваздел лс. Все права зашлелн.



# 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](http://businessaircraft.bombardier.com)

**BOMBARDIER**

## Bombardier подтверждает свою приверженность устойчивому развитию

Даже в то время, когда отрасль сталкивается с сохраняющейся неопределенностью в связи с пандемией, Bombardier в своем последнем общекорпоративном отчете подчеркнул свою неизменную приверженность достижению экологических целей наряду с социальными и управленческими инициативами.

«Как компания, которой поручено безопасно перемещать миллионы людей по всему миру каждый день, Bombardier гордится тем, что является лидером в области устойчивой деловой практики», - написал президент и генеральный директор Bombardier Эрик Мартель в отчете о деятельности компании за 2019 год. «Более того, нынешний глобальный кризис в области здравоохранения и экономики продемонстрировал, что устойчивость сегодня важнее, чем когда-либо прежде».

Монреальская компания Bombardier является материнской компанией компании Bombardier Business



Aviation. В докладе подробно описываются ее глобальные операции, а также ее экологические, социальные и управленческие цели (ESG).

Мартель подчеркнул, что Bombardier «подтверждает нашу приверженность достижению амбициозных целей ESG, поскольку мы стремимся выйти из нынешнего кризиса», включая продвижение устойчивого авиационного топлива (SAF) для деловой авиации.

Bombardier входит в число нескольких производителей деловых самолетов и заинтересованных сторон, которые выступают за использование SAF, в том числе через партнерские отношения с NBAA для продвижения биотоплива в калифорнийском аэропорту Ван-Найс, лондонском аэропорту Фарнборо и с начала этого года в Цюрихе. Президент Bombardier Aviation Дэвид Колеал также возглавляет Комитет по окружающей среде Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA).

«С 2017 года мы используем SAF во время демонстрационных полетов, а также во время полетов на крупные авиасалоны и мероприятия, чтобы повысить осведомленность отрасли о SAF как основной альтернативе традиционному реактивному топливу для деловых самолетов», - отмечается в отчете о деятельности. Компания также предлагает SAF для поставки новых самолетов клиентам из своего центра доставки в Монреале, Канада.

Bombardier также раскрыла информацию о том, что в 2019 году компания поставила 142 бизнес-джета Learjet, Challenger и Global, а выручка составила \$7,5 млрд.

*[Отчет о деятельности Bombardier за 2019 год](#)*

НАМ ДОВЕРЯЮТ

**SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## WINGX дает новые функции для Osprey:Open

Osprey Flight Solutions объявила о новом партнерстве с WINGX, поставщиком рыночной информации для мировой авиационной отрасли, для дальнейшего укрепления возможностей и наборов данных в рамках платформы Osprey:Open для деловых, грузовых и коммерческих операторов.

В дополнение к текущим наборам данных в Osprey:Open, включая обновления в реальном времени ситуации с COVID-19 и его влияния на ежедневные операции, новые данные, предоставляемые аналитикой от WINGX, позволят операторам видеть обновления и просматривать текущие тенденции для деловых, регулярных и грузовых рейсов по странам в любой точке мира.

Комментируя новое партнерство, коммерческий директор Osprey Брюс Норфолк сказал: «Osprey:Open был запущен в марте этого года, и концепция платформы заключалась в том, чтобы обеспечить улучшение межотраслевого управления рисками. С начала кризиса COVID-19 мы постоянно развиваем

Osprey и добавляем новые обновления и функции в ответ на глобальную пандемию. Мы рады объявить о новом партнерстве с WINGX и хотели бы выразить нашу благодарность команде за то, что она взяла на себя такую важную роль в предоставлении возможности поставлять дополнительные важные данные для отрасли в это особенно сложное время».

Управляющий директор WINGX Ричард Кое добавил: «По мере развития кризиса COVID-19 компания WINGX отслеживает ежедневное изменение полетов в мире, выполняемых бизнес-джетами, грузовыми самолетами и регулярными рейсами. Наша цель – уловить и проанализировать рыночное влияние изменений в использовании и соотнести это с местной перспективой наших клиентов в цепочке поставок в аэрокосмической отрасли через наш портфель специализированных интерактивных панелей мониторинга. Благодаря сотрудничеству с Osprey, WINGX предоставит бесплатный доступ всем желающим отслеживать тренды летной активности в каждой стране мира».



MEET THE WORLD'S  
MOST-DELIVERED  
BUSINESS JET

Rethink Convention.  **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

## Cessna Caravan полетел на батарейках

На прошлой неделе в воздух впервые поднялся прототип Cessna Grand Caravan, оснащенный полностью электрической силовой установкой Magni500 мощностью 750 л. с., разработанной компаниями Magnix и AeroTEC. Полет длился 30 минут.

По словам представителей Magnix и его партнера AeroTEC, Grand Caravan — это самый большой самолет, который когда-либо летал с полностью электрической силовой установкой. Компании планируют сертифицировать самолет к концу 2021 года и выпустить его на рынок под брендом eCaravan.

Компания AeroTEC была ответственна за замену турбовинтового двигателя Pratt & Whitney PT6A на двигательную установку Magnix. В настоящее время она питается от набора 750-вольтных литий-ионных батарей весом около одной тонны, которые

требуют около 30 минут зарядки после полета такой же продолжительности.

По оценкам партнеров, нынешняя технология аккумуляторных батарей позволит самолету на 10-14 мест перевозить девять пассажиров на рейсах протяженностью до 100 миль. Magnix также рассматривает литий-серные батареи или водородные топливные элементы в качестве альтернатив, которые могут поддерживать работу на более дальних расстояниях.

«Grand Caravan был рабочей лошадкой отрасли, перемещая людей и перевозя товары по коротким маршрутам в течение десятилетий», - сказал генеральный директор Magnix Рой Ганзаркси. «Первый полет eCaravan является еще одним шагом в славной истории этого самолета».





**FBO RIGA**  
A part of Flight Consulting Group

**Признанный  
уровень качества**


| Best FBO  
in Europe


## Мальта объявляет о возобновлении международного авиасообщения

Министерство туризма и защиты прав потребителей Мальты (The Ministry for Tourism and Consumer Protection) и Мальтийское управление по туризму (Malta Tourism Authority) объявили о возобновлении коммерческих авиарейсов в/из страны и открытии аэропорта Мальты с 1 июля 2020 года.

На первом этапе возобновления коммерческого авиасообщения будут открыты рейсы в/из следующих 19 стран и регионов: Австрия, Венгрия, Германия, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Словакия, Финляндия, Чехия, Швейцария, Эстония, а также острова Сицилия и Сардиния.

Эти страны вошли в список первых так называемых «безопасных коридоров», с которыми Правительство Мальты договорилось о беспрепятственном пассажиропотоке. Это означает, что туристам из перечисленных выше стран не нужно будет проходить тесты на выявление вируса Covid-19 и соблюдать карантин по прилёту на Мальту. Аналогичные правила рас-

пространяются и на поездки мальтийцев в указанные страны.

Министр туризма и защиты прав потребителей Мальты Джулия Фарруджа Портелли (Julia Farrugia Portelli) подчеркнула: «Решение о снятии ограничительных мер было тщательно проработано совместно с органами здравоохранения страны, что позволяет нам быть уверенными в наших действиях и начать постепенное восстановление экономики и туризма Мальты».

Карло Микаллеф (Carlo Micallef), руководитель группы сегментного маркетинга Мальтийского управления по туризму добавил: «Открытие аэропорта имеет фундаментальное значение для возобновления работы туристической индустрии страны. На протяжении всего периода приостановки глобальных путешествий мы поддерживали коммуникацию с потенциальными путешественниками посредством промо-кампании «Мечтайте о Мальте сейчас... чтобы посетить её чуть позже» («Dream Malta Now... Visit Later»). С открытием аэропорта мы сможем возобновить активность на тех рынках, где сняты ограничения на перемещения и будем рады приветствовать туристов на Мальте, Гозо и Комино. Уверены, что в скором времени список стран, которым будут доступны путешествия на наш архипелаг, расширится и мы с нетерпением будем ждать встречи».

Отметим также, что международные организации, в частности, Европейская Комиссия (European Commission), Всемирная Организация Здравоохранения (ВОЗ), Всемирная туристская организация (World Tourism Organization) многократно упоминали успехи Мальты в борьбе с пандемией, включив Мальтийскую Республику в список самых безопасных стран для посещения после выхода из карантина.



## Sky Valet продал FBO в Ле-Бурже

Luxaviation Group закрыла сделку по приобретению у компании Sky Valet France (подконтрольная группе ACA - Aéroports de la Côte d'Azur) VIP-терминала в ведущем аэропорту деловой авиации Европы Paris-Le Bourget. Новый комплекс будет управляться дочерней Execujet. В наследство новому владельцу достался пассажирский терминал площадью 850 кв.м.: три частных зала ожидания, зал экипажа с диспетчерской, частная терраса с видом на аэропорт и специальная охраняемая парковка для автомобилей. Ну и самое главное – перрон и ангар общей площадью 9200 кв.м. Новый владелец сохранит рабочие места для бывшего персонала Sky Valet.

В 2019 году компания Sky Valet Paris-Le Bourget обслужила более чем 6000 рейсов деловой авиации, что составляет 12% европейского рынка. Во Франции Sky Valet работает в Каннах, Сен-Тропе и, до последнего времени, в Париже. Сейчас ACA управляет 22 FBO во Франции, Испании и Португалии, а также

еще 7 независимыми филиалами через Sky Valet Connect.

«После пяти лет непрерывного роста и достижения рыночной доли в 12%, мы удовлетворены сделкой по продаже Luxaviation Group, которая, безусловно, продолжит развивать VIP-терминал Paris-Le Bourget. Динамизм FBO в Paris-Le Bourget – в одном из ведущих европейских бизнес-аэропортов, может только способствовать динамизму нашей оставшейся деятельности по управлению FBO во Франции и в Европе», - отметил Доминик Тийо, президент Совета директоров Aéroports de la Côte d'Azur.

Аэропорт Paris-Le Bourget входит в число 20 лучших бизнес-аэропортов Европы по количеству выполненных рейсов. В 2019 году аэропорт зарегистрировал в общей сложности 25 000 вылетов по сравнению со вторым по значимости деловым аэропортом Европы Ниццы, на который приходится 17 000 вылетов.



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW



## Началось производство PC-24 для Шведской национальной службы воздушной скорой помощи

На заводе швейцарского производителя Pilatus Aircraft в городе Штанс началась финальная сборка первого самолета PC-24 для Шведской национальной службы воздушной скорой помощи (Kommunalförbundet Svenskt Ambulansflyg - KSA). В прошлом году KSA и Pilatus Aircraft подписали контракт на поставку шести бизнес-джетов PC-24 в медицинской конфигурации. Новые самолеты начнут поставляться в распоряжение шведского оператора с 2021 года. Поставки продлятся в течение всего года.

KSA – это национальная организация, финансируемая всеми 21 регионом Швеции. Регионы несут ответственность за обеспечение всем жителям Швеции равного доступа к качественному медицинскому обслуживанию. «Время является неотъемлемым условием для пациентов, находящихся в чрезвычайной ситуации, и, учитывая огромные воз-

можности Швеции, создание национальной службы воздушной скорой помощи предоставляет всем жителям доступ к быстрой и профессиональной аэромедицинской помощи. Сочетание скорости самолета с возможностью использовать короткие взлетно-посадочные полосы – одна из сильных сторон PC-24 – Super Versatile Jet от Pilatus», – комментируют в KSA.

KSA станет вторым медицинским оператором PC-24 в мире. В ноябре 2108 г года Pilatus Aircraft передал первый самолет в медицинской конфигурации австралийскому оператору Royal Flying Doctor Service. Австралийский оператор выбрал конфигурацию с возможностью перевозки до трех пациентов и до четырех медиков (или сопровождающих) с медицинским оборудованием. Грузовая дверь обеспечивает легкую погрузку и разгрузку, а кабина по мере необходимости может быть переконфигурирована для максимальной гибкости оператора.



**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](http://www.nesterovavia.aero)

## Санитарный Ансат для Башкортостана | Airbus Helicopters начал поставлять вертолеты дистанционным образом

Вертолет Ансат передан в дальнейшую эксплуатацию в интересах АО «Транспортный навигационный центр». Машина поставлена в рамках реализации приоритетного проекта «Обеспечение своевременности оказания экстренной медицинской помощи гражданам, проживающим в труднодоступных районах Российской Федерации».

Санитарный Ансат оборудован медицинским модулем, который позволяет не только перевозить пациентов, но и выполнять мониторинг состояния человека, поддерживать жизненно-важные функции его организма и, если нужно, проводить интенсивную терапию в объеме специализированной медицинской помощи. Ансаты в санитарном варианте исполнения оборудуются системой искусственной вентиляции легких, теле-ЭКГ, расшифровывающей кардиограммой в реальном времени. В салоне вертолета располагается место для перевозки пострадавшего и два кресла для сопровождающих медиков.

«Ансат сегодня стал универсальным вертолетом для санитарной авиации и эксплуатируется во многих российских регионах. Полученное в 2020 году одобрение Росавиации на установку в Ансат с медмодулем комплекса для перевозки неонатальных пациентов, а также одобрение авиационных властей на оборудование Ансатов инфекционными боксами, значительно расширяет эксплуатационные возможности вертолета и повышает его коммерческую привлекательность», - подчеркнул генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский.

Ансат – легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет. Согласно сертификату, вертолет может оперативно трансформировать его как в грузовой, так и в пассажирский вариант.

Оператор Helitrans (Норвегия) стал первым заказчиком, получившим новые вертолеты Airbus дистанционным образом. Система дистанционных поставок Airbus «e-delivery» была разработана, чтобы гарантировать соблюдение строгих санитарных норм и ограничений, вызванных пандемией COVID-19.

Компания Helitrans, базирующаяся в Тронхейме, выполнила дистанционную приемку двух новых H125, что позволило соблюсти все необходимые требования передачи вертолетов и избежать личных встреч и поездок.

В рамках дистанционной поставки заказчик передает авторизованному представителю Airbus право осуществить техническую приемку воздушного судна и техническую проверку – процедуры, которые обычно выполняют сотрудники оператора.

Ключевыми этапами процесса «e-delivery» являются расширенная программа тестовых полетов, включая приемку с участием доверенного лица заказчика, осмотр вертолета в видео-формате, проверка наземного оборудования, поставляемого с вертолетом, дезинфекция всех элементов и верификация технической документации.

Полученная информация была представлена заказчику в ходе онлайн-видеоконференции между представителями Airbus Helicopters, авторизованными представителями Astnes и Helitrans, что позволило осуществить формальную передачу вертолетов. После этого они были доставлены автотранспортом в Норвегию на базу заказчика в г. Тронхейм.

«Мы остро осознаем проблемы, с которыми сталкиваются наши клиенты в нынешней непростой ситуации и делаем все возможное, чтобы поддержать

их, включая четкое соблюдение плановых поставок, – отметил исполнительный вице-президент Airbus Helicopters по глобальному бизнесу Бен Бридж (Ben Bridge). – В то же время здоровье и безопасность сотрудников – наш приоритет. К счастью, за годы работы мы создали доверительные отношения с ключевыми клиентами, что позволило использовать эти инновационные решения».

Управляющий директор Helitrans Ричард Андре Симонсен (Richard Andre Simonsen) подчеркнул: «Даже в эти непростые времена есть ряд критически важных деловых процессов, которые нам необходимо выполнять. Мы высоко ценим поддержку всех задействованных в организации этой поставки, ведь именно благодаря их усилиям была обеспечена её безопасность».



## Начались тесты украинского H145

Начались летные испытания первого Airbus H145 для МВД Украины. В настоящее время выполняются первые тестовые полеты, вертолет не оснащен каким-либо дополнительным оборудованием, возможно, оно будет установлено позже. Первым вертолетом стал вариант с четырехлопастным винтом.

В прошлом году Министр внутренних дел Украины Арсен Аваков и президент французской компании Airbus Helicopters Бруно Ивэн на международной выставке Heli-Expo 2019 подписали соглашение относительно конфигурации вертолетов Airbus H145 для Единой системы авиационной безопасности и защиты МВД. Речь шла о десяти вертолетах H145, восемь из которых – H145 с новым пятилопастным винтом.

Что касается первых трех H225, то они фактически были арендованы у офшорного оператора СНС. Вертолеты были дооборудованы под заказчика и уже введены в эксплуатацию.

По словам главы МВД, на поставку всех вертолетов уйдет несколько лет. «21 H225 Super Puma, 10 H145 и 24 H125 – это первые модели, которые ведомство начало получать, начиная с прошлого года. После выполнения заказа Единая система авиационной безопасности и защиты МВД Украины станет третьей по мощности в Европе, после Франции и Германии. Украинские спасатели и полицейские смогут одними из первых использовать передовые вертолеты. Также в планах развития Единая система авиационной безопасности и защиты – создание сервисного центра, в котором смогут обслуживать не только украинские борты, но и брать заказы от партнеров из других стран.

## Bell предлагает новую программы для новых заказчиков

Компания Bell Textron Inc. объявила о новой комплексной программе для покупателей новых коммерческих вертолетов Bell, включая Bell 505, Bell 407GX, Bell 429 и SUBARU Bell 412EPX. Bell будет подключать годовую подписку на комплекты баз данных Garmin OnePak и приложение Garmin Pilot в рамках каждой новой покупки вертолета. Инструмент Database Concierge, беспроводная передача информации авиационной базы данных, облегчает управление базой данных, используя мобильное устройство под управлением Garmin Pilot для автоматической передачи баз данных в бортовое радиоэлектронное оборудование.

«Ранее в этом году Bell объявила о своих инвестициях в новые комплекты авионики во всем своем портфеле коммерческих вертолетов, и это еще один шаг к поставке операторам наиболее технологически оснащенных вертолетов», – сказала Сьюзан Гриффин, исполнительный вице-президент Bell по коммерческому бизнесу. «Стремясь продолжать увеличивать ценность для операторов и предоставлять информацию, необходимую пилотам для выполнения летных требований, Bell рада расширить свое предложение для клиентов с помощью базы данных Garmin OnePak и решения Garmin Pilot Electronic Flight Bag (EFB). Эта программа предоставит клиентам беспрецедентный и оптимизированный опыт владения воздушным судном с простым управлением базой данных».

OnePak от Garmin способен передавать по беспроводной сети авиационные базы данных из приложения Garmin Pilot на мобильном устройстве Apple в авионику кабины экипажа при использовании дополнительной мультимедийной карты Flight Stream 510. Базы данных OnePak также можно загрузить с веб-сайта flyGarmin. В подписку Garmin OnePak вхо-

дят навигационная база данных Garmin (Heli), база данных частот, базовая карта, справочник аэропортов, Garmin FliteCharts, диаграммы маршрутов IFR, диаграммы VFR, рельеф местности/препятствия и SafeTaxi.

Кроме того, Garmin OnePak включает приложение Garmin Pilot, которое обеспечивает функции электронного журнала бортовой документации, который легко интегрируется с бортовым оборудованием Garmin. Garmin Pilot включает в себя интерактивные карты, комплексную информацию о погоде, синтетическое зрение, документы, функцию подачи планов полета и полнофункциональную навигацию по маршруту с FliteCharts и SafeTaxi.

В настоящее время Garmin OnePak доступен для всех операторов в Северной и Южной Америке.



## Сложный май

В мае канадский авиапроизводитель Bombardier передал заказчикам шесть бизнес-джетов: два Global 7500 (Франция, США), два Global 6000 (Мальта, США), один Global 5000 (США) и один Challenger 350 (США). Традиционно данные по майским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в конце июня.

Напомним, что согласно данным производителя, за первый квартал текущего года клиенты получили 31 бизнес-джет, в том числе шесть Global 7500, что на два самолета больше, чем за аналогичный период прошлого года. Поставки распределились следующим образом: три Learjet и 14 Global (в том числе семейства 5000/5500 и 6000/6500) и 14 Challenger.

Как отмечают в компании, увеличение поставок Global 7500 помогло увеличить общий доход Bombardier в первом квартале на 5% до \$3,7 млрд. Однако компания отмечает снижение количества заказов, которое началось в марте, на фоне пандемии COVID-19. Тем не менее, недавно назначенный президент и главный исполнительный директор Bombardier Inc. Эрик Мартел не дал прогноза на оставшуюся часть года, но он ожидает, что во втором квартале будет отмечена минимальная отметка по поставкам, прежде чем показатели немного пойдут вверх. Во втором квартале компания ожидает сокращения производства, поставок и, следовательно, выручки почти вдвое, добавил старший вице-президент и финансовый директор Джон Ди Берт.

В 2019 году канадский авиапроизводитель Bombardier передал заказчикам 142 бизнес-джета. В середине прошлого года Bombardier планировал поставить 175-180 джетов, затем этот прогноз был скорректирован до 150-155 машин.

## Falcon 900В превратили в полноценный «грузовик»

Dassault Falcon Service (DFS), дочерняя компания Dassault Aviation, базирующаяся в Paris-Le Bourget, в рекордно короткие сроки завершила конвертацию бизнес-джета Falcon 900В из пассажирской конфигурации в полностью грузовую. Все работы заняли восемь дней с момента получения одобрения французского авиационного регулятора.

Проект предусматривал демонтаж пассажирских кресел и мебели, установку пола, а также оборудования для укладки и закрепления грузов. Никаких серьезных модификаций внесено не было не было, и, как утверждают представители компании, обратный демонтаж в пассажирскую конфигурацию не составит труда.

Самолет будет задействован для перевозки тканей, которая необходима для производства масок на заводе в Восточной Европе и транспортировка их во Францию, Северную Африку и другие районы, пострадавшие от пандемии COVID-19 или восстанавливающиеся после локализации коронавируса.

Полет на Falcon 900В происходит значительно быстрее и обеспечивает большую гибкость, чем коммерческие авиаперевозки или наземный транспорт, отмечают в компании. Емкость перевозимых грузов составляет 13,5 куб. метра или 6,325 фунта (2,884 кг).

Для французского производителя это не первая инициатива на фоне кризиса, связанного с COVID-19. В апреле Dassault Aviation выделила военному ведомству Франции два бизнес-джета для перевозки медицинского персонала внутри страны. Самолеты будут выполнять рейсы между городами страны в рамках программы «Устойчивость». Самолеты Falcon 8X и Falcon 900 также предоставила дочерняя компания Dassault Falcon Service (DFS). Бизнес-джеты рассчитаны на перевозку 15 и 13 человек соответственно. Выбор в пользу двух моделей Dassault очевиден – оба джета способны выполнить посадки в небольших аэропортах при любых погодных условиях и без необходимости наземной инфраструктуры, что позволяет быстро отправлять медицинские бригады и оборудование по всей Франции.



## Коронавирус не пройдет

DC Aviation представила программу предполетного экспресс-тестирования членов экипажа и обслуживающего персонала на COVID-19. Как сообщается в релизе компании, введенная мера позволит обеспечить новый уровень безопасности и в очередной раз убедит пассажиров в том, что DC Aviation занимает лидирующую позицию в области всестороннего обеспечения безопасности полетов.

Экипажи, технический и обслуживающий персонал регулярно проходят цикл тестирования на COVID-19. Любой положительный результат тестирования на вирус служит поводом для отстранения сотрудника от выполнения (обеспечения) полета и предписывает ему незамедлительно самоизолироваться.

Тестовая программа была введена по инициативе доктора Лутца Хельмига, владельца DC Aviation. Доктор Хельмиг, выдающийся врач, известный в Германии как основатель группы больничных учреждений «Helios», крупнейшего комплекса частных больниц в Европе.

Существовавший в DC Aviation порядок встречи пассажиров на борту также претерпел изменения, связанные с необходимостью соблюдения социальной дистанции. Безопасность пассажиров всегда имеет первостепенное значение. Ношение перчаток и масок, использование дезинфицирующих средств для рук являются обязательными, поэтому обеспечение этими средствами защиты предусмотрено на любом этапе полета. Все самолеты DC Aviation проходят интенсивную гигиеническую обработку и дезинфекцию после каждого полета.

## СОМАС стал производителем бизнес-джетов

Китайская компания Comac (Commercial Aircraft Corporation of China Ltd., входящая в государственную корпорацию AVIC) на прошлой неделе выкатила из цеха окончательной сборки первый ARJ21 в VIP варианте. Бизнес-версия регионального авиалайнера ARJ21-700 (известный в Китае как «Сяньфен», то есть «Парящий феникс») получила название СВJ. Салон СВJ будет вмещать от 12 до 29 пассажиров и может быть разделен на отдельные зоны и кастомизирован в соответствии с требованиями клиента.

Оснащенный двумя турбовентиляторными двигателями CFM International CFM34-10A, СВJ имеет максимальную взлетную массу 43500 кг (95800 фунтов) и дальность полета с дополнительными топливными баками 3135 морских миль (5800 км). Стандартная дальность самолета составляет 1810 морских миль. Кастомизацией первого самолета занималась компания голландская Fokker Services, которая представила несколько вариантов будущего джета. Известно, что,

VIP салон на первый самолет с бортовым номером В-001Х был установлен до начала летных испытаний перед передачей заказчику. Однако детали компоновки не сообщаются, так же, как и имя заказчика. Предполагается, что стартовым заказчиком стало Правительство Китая, а вернее военное ведомство страны.

Напомним, что в стандартной компоновке полностью экономического класса ARJ21-700 рассчитан на перевозку примерно 90 пассажиров, как и его основные конкуренты — реактивные Bombardier CRJ900, Embraer E175 E2 и Mitsubishi MRJ90. Что касается удлиненной версии, то плановая вместимость воздушного судна, получившего обозначение ARJ21-900, рассчитана на 115 кресел. Сейчас СОМАС работает над модернизацией базовой версии ARJ21-700, которая включает в себя в том числе снижение веса. Она может быть представлена не ранее 2021 года, сообщают представители СОМАС, не уточняя, когда самолет может быть введен в эксплуатацию.



## Flexjet восстанавливается

За последние три недели использование самолетов американского долевого оператора Flexjet удвоилось, поскольку компания восстанавливается после временного перерыва, вызванного COVID-19, заявил генеральный директор компании Майк Сильвестро во время вебинара по деловой авиации, проведенного инвестиционной компанией Jefferies Equity Research. Между тем, он отметил, что количество новых клиентов за последние четыре недели было «свыше всякого ожидания», так как все больше и больше людей хотят летать в частном порядке после COVID-19.

В настоящее время большая часть полетов выполняется по «личным делам» и внутри США, причем Флорида, Техас и Аризона являются самыми популярными местами. Сильвестро сказал, что бизнес все еще думает только о том, как вернуть сотрудников в офисы. В связи с этим он сослался на аэропорт Тетерборо в Нью-Йорке, где «по-прежнему не так много трафика».

На вопрос о восстановлении деловой авиации Майк Сильвестро излучал большой оптимизм. «В прошлых периодах восстановление бизнес-авиации шло одним из последних. Но в этот раз я думаю по-другому – она будет первой», - сказал он. «Я верю, что бизнес-авиация станет более привлекательной в результате COVID-19. Я вижу потенциал». Сильвестро добавил, что в настоящее время существует большой общий интерес к полетам в частном порядке, так как люди стремятся уменьшить взаимодействие во время путешествий. «Мы просто еще не знаем, сколько из возросших запросов, которые мы наблюдаем, превратятся в продажи».

## Jetfly начинает вводить в эксплуатацию Pilatus PC-12 NGX

Люксембургский бизнес-оператор Jetfly готовится к вводу в эксплуатацию первого обновленного турбопропа Pilatus PC-12 NGX. Первая машина в середине июня будет введена в эксплуатацию. Всего же в настоящее время оператор эксплуатирует 22 турбовинтовых PC-12NG.

В начале мая Jetfly ввел в эксплуатацию пятый бизнес-джет Pilatus PC-24. Машина получила бортовой номер LX-PCF (заводской номер 178). 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.

Pilatus Aircraft поставил заказчику первые турбовинтовые PC-12 NGX в мае текущего года. Напомним, что в рамках NBAA 2019 состоялась официальная премьера абсолютно нового Pilatus PC-12 NGX. В первую очередь на самолете модернизировали двигатель: установили систему FADEC с автоматом тяги, а сам двигатель стал мощнее на 5%, что увеличило максимальную скорость и скороподъемность самолета, а также сократило взлетную дистанцию. Двигатель получил новый режим работы – Low Speed Prop, который позволяет за счет небольшого снижения оборотов на эшелоне значительно уменьшить шум двигателя в салоне. Изменения коснулись и топливной системы, теперь топливо, прежде чем попасть в двигатель, обогревается маслом от двигателя и самолету больше не нужны присадки.



## AirX Jet Support открыт для всех

Джон Мэтьюз, председатель правления AirX, объявил, что подразделение AirX Jet Support (базируется в лондонских аэропортах Лутон и Станстед) теперь открыто для всех владельцев и операторов воздушных судов.

«AirX Jet Support открылась более четырех лет назад, когда мы купили Hamlin Jet Services, поставив перед собой задачу поддерживать наш растущий флот. Управляя одной из самых загруженных чартерных компаний Европы, мы хотели по-другому подходить к обслуживанию наших самолетов. AirX фокусируется на прозрачном биллинге, предварительно согласованном договоре с фиксированной ценой и работой в строго установленные сроки. Я думаю, что многие владельцы и операторы оценят наши принципы», - комментирует Мэтьюз.

Обладая как мальтийскими, так и британскими сертификатами Part-145, AirX Jet Support может обслуживать Bombardier Challenger 300/600/604/850 и Embraer 145/Legacy 600/650/ERJ190/Lineage 1000.

«До появления AirX Jet Support мы были просто заложниками постоянных сомнительных счетов-фактур, которые мы получили за все, будь то доставка запасных частей, которые уже были давно приобретены и установлены на самолет, непонятные буксировки самолетов, которые в тот момент вообще находились в других аэропортах, ситуации AOG, которых не было в принципе. И таких примеров десятки, и итоге все это выливается в достаточно большую сумму», - сетуют в компании.

Сейчас флот AirX состоит из Embraer Legacy 600/650, Embraer 190 / Lineage и Challenger 850.

## Henderson Executive Airport получил новый ангарный комплекс

Бизнес-аэропорт Лас-Вегаса Henderson Executive Airport (HSH/KHND), который является местом проведения выставки NBAA, получил новый ангарный комплекс. Это первый специально построенный многофункциональный авиационный объект в специализированном аэропорту авиации общего назначения. Проект был реализован компаниями All In Aviation и Lone Mountain Aviation.

Комплекс будет обслуживать в основном деловую авиацию, и состоит из 25 отдельных ангаров, включая 16 ангаров, которые могут вместить небольшие самолеты, такие как Daher TBМ или Citation Mustang, и девять больших боксовых ангаров площадью 420 кв.м., способных вместить среднеразмерные бизнес-джеты.

Расположенный прямо напротив новой штаб-

квартиры NFL Las Vegas Raiders, комплекс также включает в себя ангар технического обслуживания площадью 2100 кв.м., двухэтажное офисное здание площадью 850 кв.м, пять учебных залов, 18-местный конференц-зал, мастерскую по ремонту авионики, склад запчастей и зал ожидания клиентов с потрясающим видом на горы.

Основатель All In Aviation Пол Саллах выразил восторг по поводу завершения четырехлетнего строительства. «Несмотря на то, что мы решили отложить празднование нашего торжественного открытия с широкой публикой, мы открыты для летной подготовки, аренды самолетов, продажи и технического обслуживания, и с нетерпением ожидаем удовлетворения потребностей нашего растущего сообщества. Новый объект уже полностью занят».



## Eric Aircraft поставил первые два E1000

Компания Eric Aircraft, принадлежащая российской компании «Инжиниринг», сообщает о поставках первых двух одноместных цельнокомпозитных турбовинтовых E1000. E1000 стоимостью \$3,25 млн оснащен двигателем Pratt & Whitney Canada PT6A-67A мощностью 1200 л.с., бортовым оборудованием Garmin NXi. Самолет имеет крейсерскую скорость 330 узлов, может пролететь 1650 морских миль и имеет полезную нагрузку с полными баками 1100 фунтов. Сертификат FAA был получен в ноябре прошлого года.

«Завершение первых поставок является огромной вехой для нашей компании и наших клиентов», - ска-

зал генеральный директор Eric Дуг Кинг. «E1000 – замечательный самолет, и видеть энтузиазм наших владельцев, когда они принимают поставку, чрезвычайно приятно. Это успешная кульминация восьми лет напряженной работы, обширных инвестиций и страстной веры в наш продукт».

Имея депозиты на E1000 от клиентов в США, Канаде, Мексике, Центральной и Южной Америке, Европе, России и Южной Африке, в компании отметили, что производство возвращается на полную мощность, и она планирует увеличить поставки клиентам после вынужденного простоя, связанного с COVID-19.



E1000 является сертифицированной версией кит-комплекта LT, на который в Eric прекратили принимать заказы в 2013 году, после продажи 54 наборов. Некоторые клиенты LT выбрали E1000, и компания уже имеет на сегодняшний день около 70 заказов.

Интерьер самолета имеет клубную конфигурацию, позволяющую двум взрослым мужчинам средней комплекции разместиться в креслах друг напротив друга без необходимости соприкоснуться коленями. Обивка салона, изобилующего плавными линиями, выполнена из мягкой кожи, а светодиодная подсветка только подчеркивает изящество интерьера. Боковые панели скрывают раскладные столики и карманы, достаточно большие для планшета, порты подключения питания USB, держатели для напитков, сенсорные переключатели света и многое другое. Но самое интересное – окна получили электронную систему затемнения, что не часто встретишь в салонах легких самолетов.

В кабине экипажа нет большой центральной консоли, через которую требуется переступать. Стильные ручки управления легко ложатся в руку, а оба пилотских сиденья снабжены подлокотниками. Над эргономикой хорошо поработали. Кнопочные переключатели плоской формы делают панели визуально чистыми, а блок управления Garmin G1000, расположен в центре приборной доски, что удобно для ввода данных.

По мере наращивания производства компания Eric удвоит свои мощности по производству композитных материалов, инвестируя в дополнительные инструменты, оборудование и печи для отверждения, и увеличила рабочий график до двух производственных смен.

## Преобразование Boeing 747-8 в самый большой частный самолет в мире

Что может быть более привлекательным, чем Boeing 747-8i, который является еще более крупной версией культового Boeing 747? А Boeing 747-8i, который был превращен в частный самолет?

Знаменитой французской дизайнерской фирме Cabinet Alberto Pinto было доверено разработать и реализовать проект бизнес-джета Boeing 747-8i, принадлежащего богатому ближневосточному бизнесмену – и, по словам Ива Пикардта, возглавляющего команду дизайнеров VIP-самолетов в Cabinet Alberto Pinto, это была «мечта дизайнера, ставшая реальностью».

«Владелец дал нам карт-бланш. Он не искал ничего возмутительно роскошного, с золотом и бриллиантами. Напротив, он призывал к некоторой простоте, которая в конечном счете и есть истинная роскошь», – рассказывает Пикардт.

### *Дом вдали от дома, в небе*

В носовой части гигантского реактивного самолета, прямо под кабиной и вдали от двигателей, находится главная спальня. В распоряжении гостей полноразмерная кровать, гардероб, эксклюзивные лампы для чтения и главная ванная комната с душевой кабиной. И это то, лишь о чем можно упомянуть.

Двигаясь дальше к хвосту лайнера, пространство превращается в то, что команда Пикардта называет центральным элементом всего самолета – жилую зону, идеально подходящую для приема гостей или просто для отдыха. Для более интимных бесед по бокам коридора установлены спаренные кожаные диваны, которые предлагают больше пространства для уединения.

Многие зоны являются многоцелевыми, чтобы максимально использовать имеющуюся площадь в 420 кв. м. Например, личный кабинет может также служить обеденным столом на четверых. Сзади расположены дополнительные места для персонала и других гостей, по мере необходимости. А еще библиотеки, современные системы развлечения.

В конечном счете владелец хотел, чтобы самолет превратился в «семейный дом». Пикардт описывает стиль, который они выбрали, как «мягкий современный, который почему-то вполне классический».

«Мы использовали только благородные материалы, все самого высокого качества, конечно, такие как дерево (африканский вакапу и платан), камень,

шерстяные и шелковые ткани, натуральная кожа», – продолжает Пикардт.

### *Эксклюзивный клуб Boeing*

В то время как владение частным самолетом, несомненно, является символом статуса, ношение ключей от ВВJ 747-8i находится в совершенно другой лиге. В настоящее время действует менее 10 частных самолетов размером с Boeing 747 – ведь затраты, связанные с полетом самолета такого размера, астрономичны.

«Такой проект – это воплощенная мечта, которая случается лишь раз или два в жизни дизайнера. В некотором смысле это веха в истории авиации», – добавляет Ив Пикардт.



## Satcom Direct подписал эксклюзивное соглашение с Avcon Jet

Компания Satcom Direct (SD), поставщик решений для бизнес-авиации, подписала соглашение с Avcon Jet, которое делает ее единственным поставщиком связи для австрийского оператора, специализирующегося на управлении воздушными судами и чартерных услугах. В настоящее время SD эксклюзивно поставляет все средства связи для компании, в том числе услуги голосовой связи и передачи данных, коммуникацию бортового оборудования и решения по кибербезопасности.

Из офисов, расположенных в двенадцати основных международных центрах деловой авиации, Avcon Jet управляет растущим парком, состоящим из более чем 70 разнообразных самолетов. Универсальное и

комплексное решение, предоставляемое программным, аппаратным и инфраструктурным сервисами SD с помощью портфеля SD Xperience, поддерживает разнообразные потребности Avcon Jet и влияет на процесс выбора. SD также будет поддерживать интегрированную, адаптированную дорожную карту обновления оборудования, чтобы гарантировать, что каждое воздушное судно оснащено соответствующими инструментами подключения, что позволит повысить эффективность планирования и бюджетирования. Интеграция стороннего программного обеспечения для планирования поездок и другого операционного программного обеспечения в открытую архитектуру платформы SD Pro добавляет дополнительную ценность операциям Avcon Jet.

Помощь в режиме реального времени и устранение неполадок обеспечивается глобальной командой поддержки SD в режиме 24/7/365 на различных языках. Отказоустойчивость предлагаемых продуктов SD в сочетании с быстрым временем отклика и действительно глобальным присутствием технических экспертов сделали SD предпочтительным поставщиком.

«Являясь одной из крупнейших компаний деловой авиации в Европе, предлагающей широкий спектр услуг, нам крайне важно, чтобы наш провайдер мог бесперебойно и безопасно предоставлять всем нашим самолетам необходимые услуги связи. Поскольку технологии развиваются очень быстро, нам также необходимо знать, что у нас есть немедленный доступ к необходимой поддержке и сопровождении этих услуг. Дополнительное внимание к кибербезопасности и возможность настройки сервисов сделали SD очевидным выбором для наших нужд», - сказал Максимилиан Маруна, главный операционный директор Avcon Jet.

«Предоставление индивидуальных решений, которые адаптируются к растущему и изменяющемуся парку, дает ощутимую ценность операторам. Являясь эксклюзивным поставщиком услуг связи для Avcon Jet, мы можем лучше удовлетворять их потребности, будь то предоставление пакетов аппаратного и программного обеспечения для подключения, модернизация систем кабины, повышение кибербезопасности или просто оказание помощи через нашу службу поддержки клиентов. Возможность синхронизации летных операций каждого воздушного судна позволит снизить рабочую нагрузку и упростить жизнь Avcon Jet, его клиентов и экипажей», - добавил вице-президент SD International Майкл Скоу Кристенсен.



## Бермуды снижают сборы за сертификат летной годности

Бермудский авиационный регистр (Bermuda Aircraft Registry) сообщает о снижении сборов за сертификат летной годности (CofA) для самолетов корпоративной и авиации общего назначения (в случае АОС ставка остается прежней). После проведения регулярного мониторинга Управление гражданской авиации Бермудских островов (ВСАА) упростило процедуру и снизило пошлину примерно на 40%.

Пересмотренная пошлина теперь будет составлять \$100 за 500 кг МТОВ (максимальная взлетная масса), по сравнению с \$190 за 500 кг МТОВ ранее, и \$170 за 500 кг МТОВ в большинстве других регистров. Кроме того, не будет взиматься плата за эксплуатационные и САМО разрешения для частных самолетов.

«Хотя снижение наших пошлин не является прямым результатом COVID-19, мы надеемся, что это поможет нашим клиентам в эти сложные времена. Наша команда была сосредоточена на внесении корректив, чтобы наилучшим образом поддерживать авиационную отрасль, сохраняя при этом наши высокие стандарты контроля за безопасностью полетов и эксплуатацией», - комментируют в Bermuda Aircraft Registry.

Бермудские острова – заморские территории Соединенного Королевства, и, хотя они регулируются Министерством транспорта Великобритании, система надзора за безопасностью там отличная от британской и основывается на требованиях Международной организации гражданской авиации (ИКАО). Бермудский регистр воздушных судов достаточно объемный и занимает 10-е место по размеру из 192 государств-членов Международной организации гражданской авиации (ИКАО). Текущий регистр включает в себя как частные (110), так и коммерче-

ские самолеты (708), регулируемые Соглашением на основе Статьи ИКАО 83 bis. ВСАА включает в себя воздушные суда, расположенные по всему миру, но самое большое число самолетов его регистра принадлежит авиакомпаниям Российской Федерации (692). У Бермудских островов также есть Соглашения на основе Статьи 83 bis с Азербайджаном и Узбекистаном, которые имеют в регистре 12 и 4 самолетов соответственно. В поддержку лизинговых компаний ВСАА также разрешает воздушным судам оставаться в регистре на хранение при переходе воздушного судна от одного арендатора к другому.

Как рассказал BizavNews директор Bermuda Civil

Aviation Authority (ВСАА) Томас Дунстан, начиная с 1 января 2018 года Кейптаунская конвенция и относящийся к ней Протокол (Конвенции) вступил в силу для воздушных судов Бермудского Реестра. Конвенция дает право заинтересованным сторонам защищать и возвращать свои подвижные активы с большей уверенностью и простотой благодаря созданию международного реестра. ВСАА в настоящее время внедряет возможность совершения платежей в режиме онлайн для оптимизации нашей системы выставления счетов и обзора/внесения поправок в наши нормативные процессы, чтобы мы могли улучшить обслуживание клиентов.



## Карантин увеличил спрос на частные вертолеты в России

Личный вертолет — это не только роскошь, но удобное, быстрое и, главное, индивидуальное средство передвижения. И речь идет именно о личном транспорте, а не арендованном на время. Но обо всем подробнее.

В 2020 году интерес к современным детищам Сикорского увеличился в разы. По данным компании «Вертолетные технологии», количество запросов на вертолеты зарубежных производителей выросло на 300%.

«Если в 2019 году у нас было 2-3 запроса в неделю, то в период пандемии интересоваться вертолетами стали 2-3 раза в день. Понятно, что не все могут себе позволить даже ресурсную технику, но очевидный всплеск спроса — имеет место быть», — говорит генеральный директор компании «Вертолетные технологии», Виктор Мартынов.

На самом деле, спрос вызван не только, и, может быть, не столько именно пандемией, но и изменившимся законодательством. Дело в том, что с 1 января

2020 года отменили налог на добавленную стоимость (НДС) при ввозе на территорию России воздушных судов, подлежащих регистрации в Российском открытом реестре судов.

К слову, изменения в налоговом законодательстве также освободили от НДС импорт авиадвигателей, комплектующих для строительства или модернизации гражданских самолетов, а также запчастей для ремонта воздушных судов в России.

Что это значит на деле? То, что стоимость тех же вертолетов и их обслуживания упала сразу на 20% и, по сути, открыла европейский рынок для россиян. И речь идет не только о новых вертолетах, но и о ресурсных, которых в Старом Свете значительно больше, чем в нашей стране.

Так в Европе насчитывается около 7000 вертолетов, в России, на май 2020 года импортных машин — только 920, а это и есть костяк малой авиации. Российская техника, в большей степени используется для госкорпораций, пожарных, МЧС и медиков.

Налоговый маневр в вертолетной технике, назовем его так, будет действовать до 1 января 2023 года. Пока, во всяком случае. Соответственно, понятен и возросший интерес к вертолетам в России.

По словам собеседника BFM.ru Виктора Мартынова, генерального директора компании «Вертолетные технологии», в первую очередь, стоит обратить внимание на ресурсную технику из Европы.

«Она дешевле в полтора раза, чем новая. Например, Airbus Helicopters H135 — новый стоит более 5 млн евро. Ресурсный с налетом 1600 часов можно найти за 3,5 млн евро. При этом вы получаете такой же вер-



толет по качеству, исполнению, внешнему виду, только с налетом. К тому же, в Европе немного другое отношение к технике. Там не меняют вертолеты как перчатки, летают пока не понадобится машина более высокого класса, например, а это значит — один владелец, более прозрачная история эксплуатации и обслуживания», — говорит Виктор Мартынов.

Личный вертолет, это, разумеется, не только затраты на покупку, но и содержание: зарплаты пилотам, техническое обслуживание, хранение. Конечно, можно, при желании, держать технику и на своем загородном участке. В братской Беларуси даже предлагают недорогие надувные ангары по 1,5 млн рублей. Но все же, на специализированных площадках вам гарантируется постоянное наличие топлива, техников и ответственное хранение.

#### СПРАВКА:

*Стоимость содержания вертолета в России на примере Airbus Helicopters H125. При налете 150 часов в год или 12-15 часов налета в месяц*

- *Хранение: 150 тысяч рублей в месяц летом, 180 тысяч — зимой*
- *Техническое обслуживание: 1-1,2 млн рублей в год*
- *Зарплата пилота — 120-150 тысяч рублей в месяц*
- *Стоимость топлива ТС-1 (керосин): 60 рублей/литр, расход 150 литров в час*
- *Страховка каско: около 1,5 млн рублей (2,5% от стоимости вертолета), Гражданская ответственность перед третьими лицами — 30 тысяч рублей*
- *Транспортный налог: около 200 тысяч рублей*
- *Амортизация: около 5% в год*

Возникает вопрос в целесообразности именно вла-

дения личным вертолетом, ведь стоимость аренды аналогичной техники с пилотом составляет около 80 000 рублей за час полета. Что, разумеется, существенно дешевле, чем эксплуатация собственного вертолета. Но есть свои существенные нюансы.

«Арендованную технику надо бронировать заранее. Как минимум за один-два дня до полета. А в высокий сезон, срок еще выше. Кроме того, вы также можете оказаться в ситуации, когда вертолет именно по вашему запросу занят. А это, например, репутационные потери перед партнерами, с которыми вы планировали отправиться в полет. Собственный вертолет можно подготовить к полету в максимально короткие сроки. План полета подается в уведомительном порядке. 30 минут на принятие плана диспетчером зонального центра — и в путь. То есть основное время тратится на то, чтобы пилот из дома доехал до вертолета», — поясняет Виктор Мартынов, генеральный директор компании «Вертолетные технологии».

Конечно, через 30 минут вы никуда не улетите, даже на личном вертолете. Пилоту надо добраться до площадки хранения вашего вертолета, собственно, провести все необходимые для взлета процедуры и направиться к вам... разумеется, если вы лично не решили прибыть к месту базирования. А так, в принципе, никаких ограничений, чтобы посадить вертолет где-то рядом с вашим особняком нет... летать нельзя над городами и поселками, а посадить в поле, где нет близко ЛЭП, можно элементарно. Но это уже нюансы. Хотя на арендованной технике не всякий пойдет на ваши условия доставки.

Ну и в конце концов, личный вертолет, особенно в условиях пандемии и постпандемийного периода — это гарантия безопасности. На нем летаете только

вы, вы знаете, как его обслуживают, как он хранится и, конечно же, эксплуатируется. Если говорить о точке безубыточности собственных деловых интересов по сравнению со стоимостью затрат на содержание, то полеты 1-2 раза в неделю — это гарантированный повод задуматься о покупке собственного вертолета. При этом, при более редком использовании, перечисленных выше плюсов и, разумеется, имиджевых составляющих также никто не отменял.

Мир уже не будет таким как раньше. Может быть, действительно пора менять средство передвижения по России на личный быстрый и безопасный транспорт.

*Источник: BFM.ru*

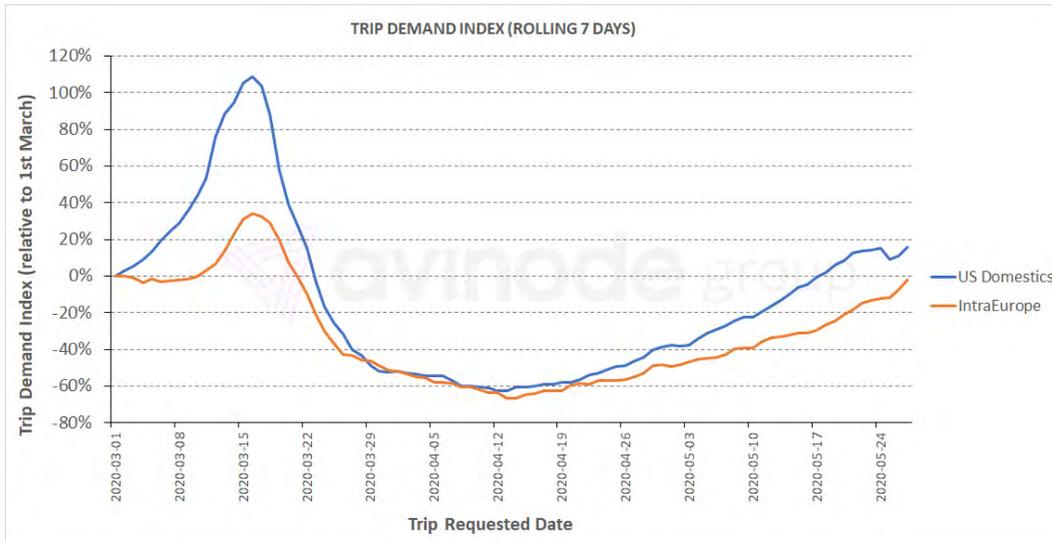


## Спрос движется в правильном направлении

Avinode анализирует спрос на рейсы бизнес-авиации на основе своей системы бронирования. Представленные данные показывают картину на 28 мая.

### Индекс спроса на поездки

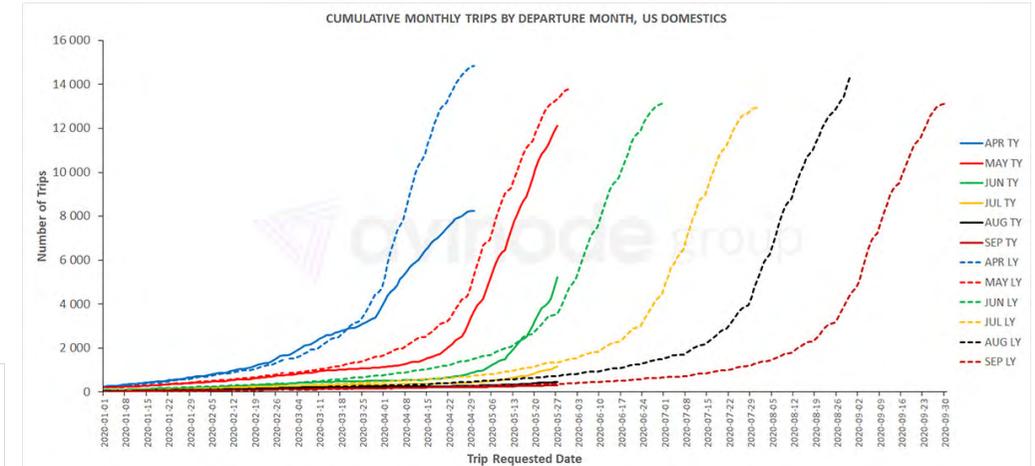
На графике показана скользящая 7-дневного индекса спроса, приведенного к 1 марта, для рейсов, запрошенных через маркетплейс Avinode. Спрос на внутренние американские (синий) и европейские (красный) рейсы в последнюю неделю постоянно рос, а исключением снижения в День Памяти в США. Сейчас мы видим, что для внутренних поездок в США через Avinode запрашивается больше чартерных рейсов, чем в начале марта, и очень скоро будет пересечена эта граница и для внутриевропейских поездок. Неясно, сколько сейчас существующих чартерных клиентов и сколько новичков в этой форме путешествия.



### Внутренние рейсы в США

На приведенном ниже графике показано количество поездок по запрошенной дате для каждого месяца вылета для внутренних рейсов США. Спрос на поездки в мае (красный) был намного лучше, когда трафик отошел от апрельского минимума, который закончился на 44% ниже в годовом исчислении. Спрос на поездки в июне (зеленый) на данный момент выше, чем на аналогичном этапе в прошлом

году, что отражает рост интереса к частным чартерам по мере упрощения карантинного режима. Ранний спрос возвращается и на июль (оранжевый).



Во всех регионах США наблюдается улучшение по сравнению с парой недель назад, и спрос больше не ограничивается перемещением с Юго-Востока. Межрегиональные рейсы развиваются намного лучше, чем поездки внутри регионов – хотя эти показатели тоже постепенно улучшаются. Спрос на рейсы с Юго-Востока в другие регионы в первые две недели июня вырос чрезвычайно, вероятно, из-за тех, кто хочет вернуться в северные дома, в то время как спрос на другие маршруты распределен в течение всего месяца. Неудивительно, что спрос на близлежащие международные рынки, такие как Багамские острова и Мексика, снизился по сравнению с июнем прошлого года.

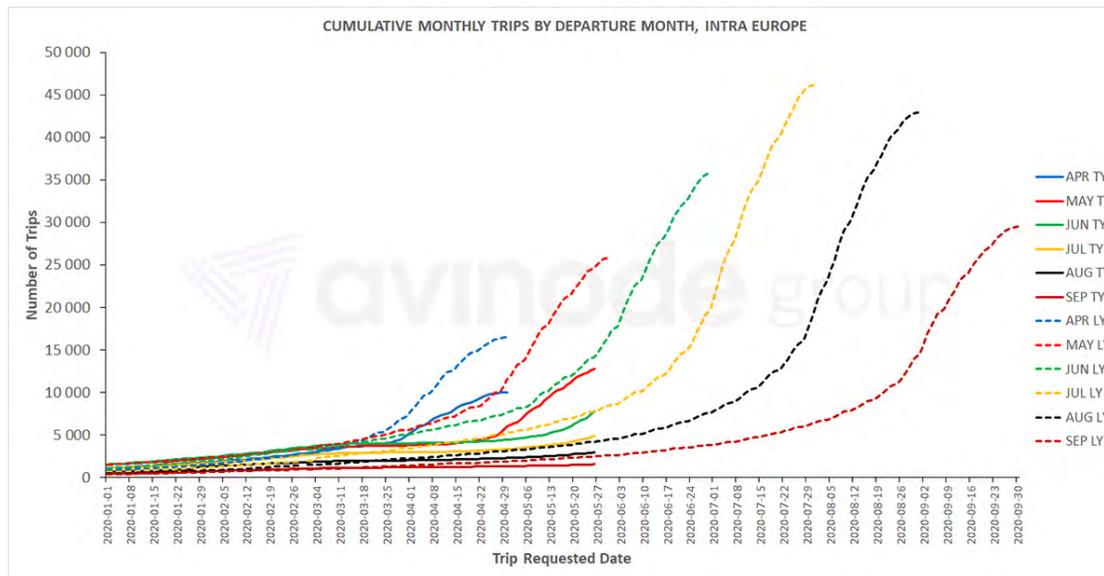
TRIP DEPARTURE REGION	YOY WITHIN REGION	YOY OUTSIDE REGION
CENTRAL	-49%	13%
MOUNTAIN	-49%	12%
NORTHEAST	-69%	24%
SOUTHEAST	-6%	280%
WEST	-55%	78%



Запросы на рейсы год к году по регионам вылета США в июне, относительно той же стадии цикла бронирования.

## Внутриевропейский спрос

Спрос в Европе возвращается более постепенно. Сезонные модели подразумевают, что годовые показатели будут намного ниже, чем в США, несмотря на то что спрос на внутриевропейские поездки в Avinode близок к довирусному уровню. Отрадно видеть, что спрос на поездки в июне (зеленый) и июле (оранжевый) растет, хотя по-прежнему ниже на 45% и 37%, соответственно, по сравнению с прошлым годом. Нет никаких предварительных признаков того, что летний спрос смещается на поздний период, на август (черный) или сентябрь (темно-красный).



Изменение ограничений на поездки приводит к различиям внутри континента. Великобритания является одним из наиболее устойчивых крупных рынков для будущего спроса, несмотря на возвращение с 8 июня карантина при прилете в страну. По мере того, как ослабляются другие ограничения на границах, все больше и больше спроса должно быть в состоянии преобразоваться в полеты. Смотри на июль, летний спрос выглядит наиболее перспективным со стороны Нидерландов и Бельгии. С точки зрения

направлений прибытия, Португалия является наиболее устойчивой для путешествий из Западной Европы, в то время как в ближайшие пару недель спрос растет на поездки из России на Кипр и в Черногорию.

TRIP DEPARTURE REGION	YEAR OVER YEAR	TRIP DEMAND INDEX VS 1st MARCH
UK	-35%	17%
FRANCE	-59%	-21%
GERMANY	-37%	11%
RUSSIA	-13%	69%
SPAIN	-51%	-18%
ITALY	-52%	-24%
MIDDLE EAST	-19%	30%

Средняя колонка показывает запросы поездки год к году, по вылету из страны, для вылета с 3 по 28 июня, по отношению к той же стадии цикла бронирования. Правая колонка показывает скользящую 7-дневную индекса спроса на рейсы для вылета из каждого региона по состоянию на 27 мая по сравнению со значением индекса на 1 марта. Ближний Восток соответствует региону ИКАО. Только путешествия в пределах Европы, России, Ближнего Востока и Марокко.

Гарри Кларк, руководитель направления аналитики в Avinode Group

## День Памяти в США ускоряет рост трафика

По данным еженедельного обзора WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, активность мировой деловой авиации в мае и в первые дни июня 2020 года была на 51% ниже, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Северная Америка является наиболее устойчивым регионом, активность которого за этот период восстановилась до 49% от нормального уровня, при этом в апреле трафик был на три четверти ниже нормы. С начала мая, когда скользящая 7-дневного среднего количества ежедневных рейсов была на уровне 3800, Северная Америка завершила месяц на отметке 6200 полетов, что дало рост на 63%. В США рейсы, выполненные за последние 7 дней, включая спрос на День Памяти, сократились всего на 3% по сравнению с аналогичными датами в 2019 году.

После Северной Америки основная часть активности деловой авиации осуществлялась за пределами

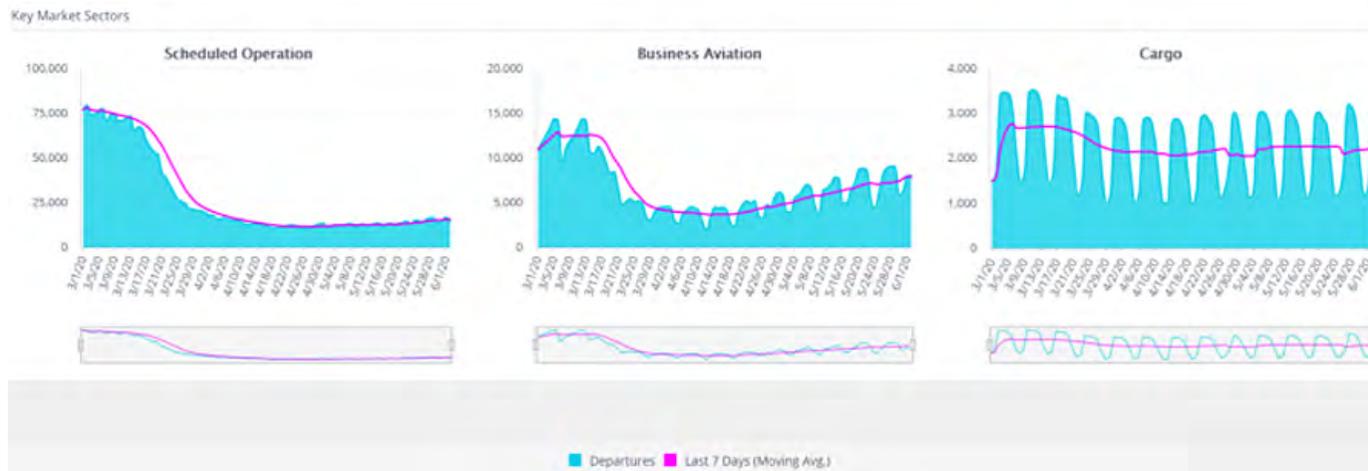
Европы, причем в Старом Свете тренд по-прежнему чуть более чем на 60% ниже нормы. Из других регионов Океания по большей части восстановилась, с трафиком только на 25% ниже нормального, а в Южной Америке сейчас активность на 27% ниже прошлогоднего уровня. В Азии трафик с начала мая снизился почти на 50% в годовом исчислении, хотя за последнюю неделю он вырос более чем вдвое. В начале мая в эксплуатации находилась только половина от обычного количества летающих самолетов, а к концу месяца использование флота было меньше всего на 20% по сравнению с обычным уровнем.

В целом по странам спрос на бизнес-авиацию наиболее высок в Австралии и Швеции: джеты и турбопропы летают на 20% ниже, чем в прошлом году. Германия является самой загруженной страной в Европе, но здесь трафик на 44% ниже нормы. Тем не менее внутренние рейсы в Германии всего на 20% меньше, чем обычно. Активность в России и Фран-

ции снизилась соответственно на 53% и 63%. Странами, испытывающими наибольшие негативные последствия, по-прежнему остаются Великобритания, Испания, Италия, где трафик упал на 70% и более.

Самые загруженные аэропорты с 1 мая находились во Флориде, Техасе и Аризоне. На первой строчке Уэст-Палм-Бич, где трафик снизился на 20%, затем идет Даллас Лав Филд и затем аэропорт Скоттсдейл. Аэропорт Флориды Неаполь, занимающий 4-е место по количеству вылетов бизнес-авиации, фактически показал в мае 2020 года некоторый рост по сравнению с маем 2019 года. Летная активность в Тетерборо все еще находится на 80% ниже докризисных уровней. В Европе самые оживленные Ле Бурже, Женева и Цюрих, затем идет Биггин Хилл. Среди других мест Внуково был самым загруженным центром деловой авиации для бизнес-джетов, а Брисбен – самым популярным среди турбовинтовых самолетов.

Тенденция трафика в сегменте бизнес-джетов по-прежнему демонстрирует большую устойчивость у небольших самолетов по сравнению с крупными. Например, трафик бизнес-лайнеров снижается почти на 80%, а сверхдальние и тяжелые джеты по-прежнему летают значительно меньше 60% от обычной активности. Активность среднеразмерных самолетов, от суперсредних до суперлегких, находится на уровне половины от нормы. Самыми эффективными сегментами являются Very Light и Entry Level, а также турбовинтовые самолеты. В течение мая PC-12 и King Air 200 выполнили 20% всех рейсов бизнес-авиации, а в годовом исчислении их активность снизилась примерно на 35%. Трафик персонального однодвигательного джета Cirrus SF50 в этот период фактически немного вырос.



Управляющий директор компании Ричард Кое комментирует: «Похоже, что ключевой рынок США вступает в фазу более быстрого восстановления, поскольку праздничные поездки на прошлой неделе в конце мая приближались к нормальной активности. В целом, у операторов по управлению воздушными судами самая сильная общая тенденция, хотя некоторые чартерные операторы уже почти восстановили свой обычный уровень».

«Европа пока отстает, трафик деловой авиации снизился на 60%, хотя все еще намного лучше, чем у регулярных авиакомпаний, полеты которых более чем на 80% ниже нормы. В летнее время мы ожидаем более быстрого восстановления, хотя страны, где действует карантин, очевидно, пропустят его».



## Каждый рейс – это маленькая война

В компании «Сириус Аэро» отмечают существенное снижение спроса на полеты на фоне пандемии COVID-19. Как рассказала в рамках вебинара «Возобновление полетов, лето 2020», организованного Aviarages, коммерческий директор и соакционер компании «Сириус Аэро» Елена Степнова, количество заявок на выполнение рейсов в апреле-мае текущего года упало на 40% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

«Сфера бизнес-авиации на фоне COVID-19 безусловно пострадала. Однако пассажиры, которым необходимо перемещаться остались, но в основном это касается репатриационных и медицинских рейсов.

Деловой пассажир в настоящее время не летает, так же, как и традиционные клиенты, отправляющиеся на отдых. Так что остался пул клиентов, которым просто необходимо в силу определенных причин постоянно лететь (ВНЖ и др.). Сейчас мы сталкиваемся с множеством проблем, которые связаны с согласованием рейсов. И если раньше ты в день мог сделать 10-15 рейсов, которые шли конвейером, то сейчас каждый рейс – это маленькая война. Были случаи, когда из восьми пассажиров только пять получают «добро» на вылет, остальным мы вынуждены были отказать. Сейчас при организации перелета необходимо согласование какого-то катастрофического количества документов, ... и постоянное ожидание

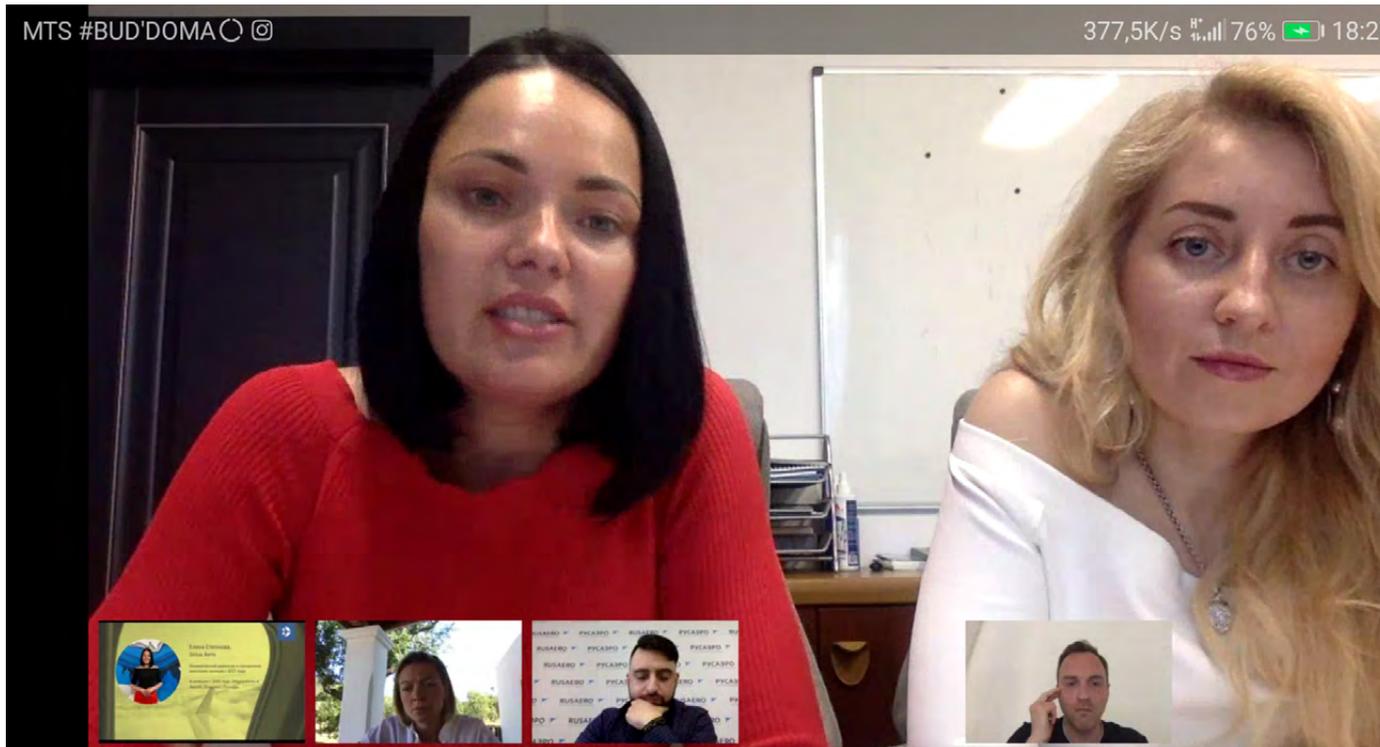
решения. Но тем не менее, в настоящее время мы летаем, может быть не так хорошо, как хотелось, но по крайней мере стабильно», - рассказывает г-жа Степнова.

На фоне снижения трафика оператор принял решение о временной приостановке эксплуатации нескольких воздушных судов, которые в настоящее время находятся на временном хранении в Международном аэропорту «Рига» (у компании две базы: во Внуково-3 и в Международном аэропорту «Рига», прим.ред.)

Как отмечает г-жа Степнова, тариф на перевозку по сравнению с прошлым годом снизился приблизительно на 20-30%. «На рынке сейчас просто бешеная конкуренция среди операторов, и это на фоне колоссального спада. Мы знаем, что апрель-май — это сезон для бизнес-авиации, когда люди активно готовятся к путешествиям, да, собственно, и летают, однако нынешняя ситуация с пандемией разрушила эти планы. Все операторы пытаются летать, хотя бы для того, чтобы генерировать поток кэша, и в условиях конкуренции нам приходится снижать цены до уровня многих компаний. Мы просто пытаемся выжить».

В настоящее время, по слова г-жи Степновой», внутрироссийский трафик, практически отсутствует. Традиционно внутри России летают все те же туристы и бизнесмены, нынешняя ситуация «приземлила» и тех и других.

В период карантина компания выполнила несколько чартеров в интересах акционеров в страны ЕС для перевозки медицинского оборудования, однако в компании отмечают, что сегмент медицинских и грузовых рейсов не входит в их круг интересов.



«Наша компания всегда была заточена под интерес рынка, мы всегда анализируем ситуацию на сегодняшний день и исходим из текущей обстановки. Мы по-прежнему сфокусированы на менеджменте воздушных судов, продаже чартеров. На данный момент мы не рассматриваем отдельное развитие

медицинского направления или грузового. Стоит отметить, что сейчас мы наблюдаем появление нового типа клиентов – это пассажир, которому нужно всегда передвигаться. Это пассажир, который ранее пользовался услугами премиальных классов регулярных авиакомпаний. Проанализировав

ситуацию, мы приняли решение о запуске шаттлов и покресельной продаже мест для того, чтобы у людей просто была возможность передвигаться. Мы начали работу уже в начале июня и уже скоро анонсируем проект», - продолжает г-жа Степнова.

В компании планируют сохранить все преимущества деловой авиации для пассажиров шаттлов: обслуживание на борту и VIP терминалы по прилету и вылету. Стоимость кресла будет начинаться от 3990 евро, но все будет зависеть от типа воздушного судна и пункта прибытия. Но среди «вынужденных нововведений» – сокращения количества продаваемых мест на борту связи с рекомендациями Роспотребнадзора по социальному дистанцированию.

И в заключение. На фоне усиления эпидемиологического контроля, в компании приняли оперативные меры по безопасности, как летного состава, так и пассажиров. По словам г-жи Степновой, перед каждым вылетом и прилетом проводится полная дезинфекция воздушного судна. В полете члены экипажа носят защитные средства. Также в кампании указывают на то, что прилагаются большие усилия для минимизации контактов пассажиров, как с экипажем, так и с аэропортовыми службами.

«Мы очень надеемся, что летом ситуация изменится, хотя не ждем быстрого открытия границ, наша компания попытается сфокусироваться на традиционных полетах внутри РФ, где ситуация с карантином начинаем меняться. Также, помимо запуска шаттлов, мы начнем прорабатывать новые проекты, о которых расскажем чуть позже. Мы сейчас работаем, чтобы выжить и оказаться нужным для наших клиентов», - резюмирует г-жа Степнова.



## Как вернуться домой на бизнес-джете, если нет рейсов?

Пандемия коронавируса поставила весь мир на паузу, в том числе и авиацию. Отдельные авиакомпания постепенно пытаются вернуться к нормальной работе, но, например, из Лондона в Москву просто так уже не улетишь, и не имеет значения, какой у тебя паспорт.

На помощь приходит частная авиация. Бизнес-джеты считаются способом передвижения топ-менеджеров и миллиардеров, но текущий кризис показал, что иногда другого выхода просто нет, как сейчас в случае направления Лондон-Москва. Или лететь через Минск, или месяцами ждать помощи от посольства. Перелет бизнес-джетом — единственный способ добраться в нужное место в случае экстренной необходимости; он стоит дорого, но иногда есть вещи поважнее денег.



О бизнес-авиации известно крайне мало, эта сфера авиаиндустрии кажется закрытой от лишних глаз. «Коммерсантъ UK» решил узнать у основательницы компании Open Aero Татьяны Узел, как устроена сфера частной авиации — и почему она доступнее, чем кажется.

**Частная авиация подчиняется тем же правилам, что и обычная? Если страна перестала принимать рейсы за исключением чрезвычайных, то как быть?**

Это очень объемный вопрос, но чтобы не вдаваться в технические детали, в целом, есть различия в правилах и регулировании частной (также обозначаемой как деловая, малая или авиация общего назначения) и коммерческой авиации. В чем-то они проще, в чем-то сложнее.

На уровне конечного пользователя, стоит отметить, что доступ к деловой авиации значительно повышает гибкость и возможности, связанные с перелетами — не нужно привязываться к расписаниям рейсов, перелеты планируются вокруг планов заказчика, существует доступ к более широкой сетке аэропортов, куда большие авиалайнеры сесть не могут или просто не летают, не нужно приезжать в аэропорт заранее, и что наиболее актуально в сегодняшнем мире, максимально минимизированы контакты с другими людьми, потому что как правило вылет на своем самолете происходит через отдельный бизнес-терминал, где никто не толпится.

В части вопроса про закрытие границ — в зависимости от конкретного сценария существуют разные пути решения задачи. В этом плане деловая авиация также предоставляет дополнительные возможности. В качестве общего правила можно сказать, что

любая страна всегда примет своих граждан или резидентов. В остальных случаях нужно разбираться исходя из конкретных данных.

Очень важно обращаться к проверенным компаниям с хорошей репутацией. Во-первых, не все компании хорошо ориентируются в условиях хаоса. Правила и условия сейчас меняются буквально каждый день, очень много противоречивой информации даже из официальных источников, кто-то на всякий случай сразу говорит «нет», а кто-то не успокоится, пока не дойдет до самой сути, поэтому отлаженные каналы коммуникации со всеми инстанциями, настойчивость и интеллектуальный подход являются критически важными ресурсами для обеспечения рейсов. С другой стороны, в моменты неразберихи возрастает количество мошенников.

Мы недавно случайно увидели сайт одной компании, который на первый взгляд выглядит очень профессионально. Присмотревшись, мы поняли, что это просто нарезка из индустрии — имена команды были от одного брокера, сертификаты и разные профессиональные аккредитации от другой компании, что-то вообще было явно отредактировано в фотошопе. Но мы это увидели как профессионалы, которые знают индустрию изнутри, а сколько людей могли им уже перевести деньги и остаться ни с чем?

**Сколько это стоит? Понятно, что дорого, но есть ситуации, когда это вопрос жизни и смерти.**

Ценообразование зависит от класса самолета и его базировки. Разделение на классы зависит от размера, массы самолета, количества пассажиров и дальности полета. Например, есть модель на 4 пассажира с дальностью полета 90 минут — это одна история.

А есть переделанный «Боинг» с вместимостью до 19 пассажиров – это совершенно другие расценки на все, от аэропортовых сборов до обслуживания и содержания.

В цену, кроме стоимости летного часа, входит топливо, аэропортовые сборы, взлет\посадка, пролеты через воздушное пространство каждой страны по маршруту, проход пассажиров через VIP-терминалы, питание, разрешения, какие-то дополнительные моменты, как, например, продление работы аэропорта или поздний прилет, стоянка самолета, ночевки экипажа.

Подготовка полета – это тщательный процесс, кото-

рый включает множество факторов, особенно сейчас, когда очень много ограничений и нужно быть максимально креативным. Чтобы представлять порядок цифр, можно дать пример стоимости от 3500 евро на маленьком самолете на часовой перелет, до, например, 140 тысяч евро на полет из Африки в Германию с 10 пассажирами.

Разброс ожиданий клиентов очень большой. Из-за экстремального снижения объема полетов кто-то из них ожидает, что цены должны пропорционально упасть, и операторы будут буквально «драться» за каждый рейс. Кто-то не решается даже спрашивать, потому что ожидает, что в условиях дефицита возможностей цены будут выше обычного.

На практике мы столкнулись с тем, что объем доступных самолетов также очень сильно упал. Кто-то из операторов решил приостановить работу полностью или частично, отправив свой персонал в «отпуск», и переживает этот период на земле, кто-то продолжает работать. Огромное количество ограничений приводят к тому, что нет возможности оптимизировать стоимость полетов. Нет возможности заменять экипажи по окончании рабочего времени, которое строго регламентируется правилами государственных авиационных структур. Нет возможности оставлять самолет на ночевку: его нужно вернуть на базу. Это все влияет на цену.

С другой стороны, по всей индустрии мы наблюдаем сильную профессиональную сплоченность и приверженность бизнес-этике. Речь, конечно же о добросовестных игроках рынка, везде есть исключения. Цены никто специально не завышает, все участники максимально стремятся поддержать и помочь друг другу, мы понимаем, что делаем что-то хорошее, благородное – помогаем объединяться семьям, возвращаем домой тех, кто не успел добраться другим способом, осуществляем медицинские рейсы или оперативно доставляем маленькие грузы.

Некоторые операторы объявили бесплатный допуск на свои пустые перелеты для представителей медицины и правительств. Мы делаем все возможное, чтобы найти решение для любой ситуации.

**Как вообще устроена работа частной авиации сейчас? Что это за самолеты? Что за рейсы? Кто пользуется вашими услугами сейчас?**

На данный момент полеты деловой авиации по объему снизились приблизительно на 75% по сравнению



с тем же периодом прошлого года из-за карантинных, закрытых границ и постоянно изменяющихся ограничений в связи с COVID-19. Хотя после «мертвого» апреля, нужно отметить, сейчас наблюдается некоторое возвращение к жизни, ограничения постепенно становятся более мягкими, и мы надеемся, в скором времени необходимость в них отпадет совершенно или будет минимальной.

Оставшиеся 25% распределены между репатриационными (возвращение домой, воссоединение с семьей) и медицинскими рейсами, плюс небольшой процент самолетов используется для перевозки мелких партий грузов.

Линейка самолетов включает в себя как маленькие турбовинтовые модели типа Pilatus PC-12, так и более большие дальнемагистральные варианты типа линейки Bombardier Global или Gulfstream, которые вмещают до 14 пассажиров, или VIP-авиалайнеры типа Boeing и Airbus.

Мы всегда тщательно оцениваем ситуацию каждого заказчика и даем свои рекомендации и обоснование того, как можно оптимизировать стоимость и какую модель стоит выбрать. Наша задача — позаботиться о том, чтобы клиент принимал решение исходя из четкого понимания своих возможностей, обладал полной картиной и информацией на всех этапах.

Помимо наших обычных клиентов мы помогли большому количеству людей, которые обычно услугами бизнес-авиации не пользуются, но при отсутствии других вариантов это стало для них спасением. Кто-то воссоединился с семьями, спортсмены клубов разделили стоимость между собой, чтобы вернуться домой, посольства помогли гражданам собраться в группы.

Я также наблюдаю новую тенденцию среди людей, которые в теории финансово могут позволить себе полеты на частном самолете, но раньше не могли для себя обосновать такие траты. Сейчас они меняют приоритеты и видят преимущества бизнес-авиации в новом свете. Безопасность, забота о себе и своих близких приобретают совершенно другое значение и стоят того, чтобы попробовать этот инструмент.

***Как это работает? Допустим, мне необходимо вернуться в Москву к родителям, оказавшимся в трудной ситуации, а посольство говорит ждать.***

Мы можем в этом помочь. Лучше всего позвонить, чтобы обсудить все детали, конкретную ситуацию и различные варианты. Возвращение в Россию ее граждан и резидентов — одно из самых востребованных направлений у нас. Для иностранцев границы сейчас закрыты, но при этом недавно был случай, когда удалось привести гражданку США для воссоединения с семьей. Лучше лишний раз задать вопрос специалистам и все проверить.

По алгоритму действий это выглядит так: после обсуждения конкретной ситуации мы даем варианты. Если какой-то из них вам подходит, мы заключаем соглашение, вы оплачиваете услугу, даете нам свои данные, мы получаем все разрешения, держим вас в курсе подготовки, в день рейса желаем приятного полета и привозим домой.

***Какие примечательные перевозки вы сейчас организовывали?***

Если честно, каждый полет, особенно сейчас — примечательный. Объем работы, который проходит за кадром, просто огромный. Все полеты в марте с

началом эпидемии были похожи на захватывающую гонку на опережение со временем, когда правила игры менялись буквально на глазах: самолет взлетает, а правила меняются прямо в воздухе.

Я в очередной раз восхитилась самоотверженностью своих коллег и партнеров, всех, кто работает в авиации и делает невозможное возможным. Для нас — это страсть, жизнь и любовь. Невозможно задержаться в этой индустрии надолго, если это не твое призвание.

Были полеты в Ирак и сложные точки в Африке. Могу с гордостью сказать, что несмотря на все проблемы и тяжести, пока не было ни одной задачи, за которую мы взялись, но не справились. Решение есть всегда.

***Как ваш бизнес адаптируется к ситуации?***

Мы превратились в один большой call-центр по объединению и соединению различных полетов. Также мы запустили продажу отдельных мест на самые востребованные направления (Москва — Лондон, например). Когда набирается нужное количество пассажиров, мы бронируем для них один самолет. Мой главный фокус сейчас направлен на коммуникации — очень важно обсуждать все моменты и давать друг другу обратную связь, так рождаются новые идеи и решения.

Я не верю в разделение на «мы — они», «клиенты — исполнители», «друзья — конкуренты». Сейчас новое время, парадигма взаимодействия меняется, в моем видении — мы все активные участники одного процесса, у нас одна цель и только вместе, добросовестно помогая друг другу, мы выигрываем.

*Источник: Коммерсантъ UK*

## Самолет недели

Оператор/владелец: **JetNetherlands**

Тип: **Cessna 680 Citation Sovereign+**

Год выпуска: **2016 г.**

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



Фото: Дмитрий Петроченко