



На этой неделе BizavNews наконец-то «пробил» трехмесячный локдаун и вновь начал путешествовать. Вообще было интересно посмотреть, как авиакомпании и аэропорты выполняют эпидемиологические требования с одной стороны, и насколько комфортно путешествовать пассажирам – с другой.

В целом сказать, что полеты нынче сложны и неудобны было бы некорректно. Достаточно вежливый и понимающий персонал, отсутствие нервозности и полупустые самолеты делают перелеты весьма обычными. Честно сказать, мы боялись тотального контроля на каждом шагу, особенно в самолете, но нет, по большому счету ничего не изменилось, разве что добавились определенные рекомендации по средствам личной защиты, да и то из уст обаятельных стюардесс они звучат как-то по-иному. К тому же мы не враги себе и окружающим и поэтому, выполнив все «полетные процедуры», с большим удовольствием вновь погрузились в увлекательный мир многочасового полета. Все также завораживают монотонный звук двигателя и фантастические виды из иллюминаторов, еда на борту непонятным образом в разы вкуснее именно на FL360, а личное общение доставляет массу позитивных эмоций.

Кстати, и это особенно приятно, мы не заметили ни одного недовольного пассажира. Так что уважаемые наши читатели, летайте, это по-прежнему безопасно, быстро и очень клево. С большим нетерпением мы ожидаем открытия сообщения с СНГ и дальним зарубежьем, ибо работы накопилось предостаточно. Видимо, все худшее остается позади, уж очень хочется в это верить.



Глобальный трафик вырос до 67% от нормы

Активность деловой авиации в первой половине июня уже превысила весь трафик в апреле, хотя все еще на 33% ниже, чем в первой половине июня 2019 года

стр. 20



На виллу в Ницце бла-бла-джетом

В России набирает обороты покресельная аренда судов деловой авиации — джет-шеринг. Принцип тот же, что и у сервиса BlaBlaCar. Клиент выкупает не весь самолет, а лишь место. И может улететь даже за рубеж. Станет ли это трендом?

стр. 22



Глава Empire ожидает консолидации на рынке

Сегодня у нас в гостях Парас Дхамеча (Paras Dhamecha), управляющий директор Empire Aviation Group, который расскажет, как компания работает в период пандемии

стр. 24



Ценности, которыми нужно дорожить

Иракий Литанишвили, глава Группы Aim of Emperog, о буднях последних трех месяцев

стр. 26

Gulfstream

G500



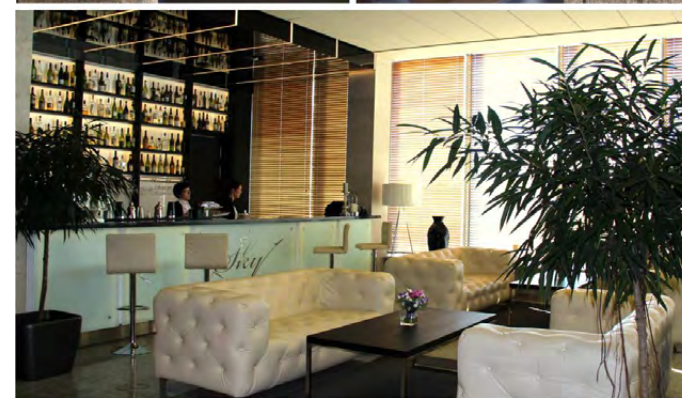
Gulfstream продал последний G550

17 июня компания Gulfstream Aerospace объявила о продаже последнего коммерчески доступного самолета Gulfstream G550, переходя к завершению производства бизнес-джета. Последний коммерческий самолет будет поставлен заказчику в 2021 году.

«G550 установил стандарт для последующих самолетов и всей отрасли», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «С более чем 600 самолетами в эксплуатации, G550 завоевал свое место в качестве лидера деловой авиации. Его технологические инновации и усовершенствования в области безопасности принесли команде разработчиков G550 престижную премию Robert J. Collier Trophy в 2003 году. Хотя производство

G550 завершается, наша поддержка этих самолетов будет продолжена. Имея более 30 принадлежащих компании и авторизованных сервисных центров на пяти континентах, а также возможность производить и закупать детали, мы готовы продолжать предлагать владельцам G550 высочайший уровень поддержки».

Анонсированный в 2000 году, G550 был введен в эксплуатацию в 2003 году в качестве стартовой платформы качественно новой кабины экипажа Gulfstream PlaneView. Огромная дальность полета и высотные возможности ставят самолет на первое место в своем классе, о чем свидетельствуют более 55 рекордов скорости.



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

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

Citi Research: восстановление бизнес-авиации продолжается

Citi Equity Research сообщает, что трафик бизнес-джетов продолжает улучшаться, ссылаясь на данные FlightAware, которые показывают, что количество рейсов в США в прошедшее воскресенье сократилось всего на 12% в годовом исчислении. По данным FlightAware, за семь дней, закончившихся 14 июня, количество рейсов бизнес-джетов сократилось на 22,6% по сравнению с прошлым годом. Восстановление после COVID заметно, потому что на США приходится около 80% глобального трафика бизнес-джетов, сказал авиационный аналитик Citi Equity Research Джонатон Равив.

«Это улучшение соответствует позитивной риторике нашего разговора на прошлой неделе с генеральным директором Signature Aviation», - отметил Равив. Во время этого разговора глава Signature Марк Джонстон сказал, что он ожидает, что деловая авиация будет иметь продолжительное и более сильное восстановление по сравнению с регулярными авиакомпаниями,

но все же прогнозирует, что во второй половине года будет снижение относительно прошлого года.

Джонатон Равив сказал, что, по-видимому, летают более состоятельные люди, но добавил, что деловые поездки немного медленнее приходят в себя. «Несомненно, продукт бизнес-джета стал более дифференцированным, с неизменным временем обслуживания рейсов и более легким введением гигиенических мер», - сказал он. «Это привлекло новых пользователей».

Равив сказал, что использование бизнес-джетов может также увеличиться после COVID, ссылаясь на тот факт, что некоторые компании уже предоставляют свои бизнес-джеты менее высокопоставленным руководителям. «В сочетании с склонностью держаться подальше от аэропортов и более низкими тарифами на чартер, эти факторы могут стимулировать использование деловой авиации», - заключил он.




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. лн лел десернн структур лБолваздел лс. Все права зашлщелн.



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

NATA запускает новый стандарт для FBO

Национальная ассоциация воздушного транспорта США (NATA) разработала и запустила новый стандарт Safety 1st Clean для FBO. Добровольная программа включает в себя лучшие практики американских Центров по контролю и профилактике заболеваний (CDC) для поддержания безопасной окружающей среды, включая методы очистки и дезинфекции всех поверхностей и зон терминала.

В документе говорится, что все организации должны принять программу информирования об опасности, а работники должны пройти обучение для предотвращения распространения болезни. Обучение будет акцентироваться на осуществлении социальной дистанционности, использовании надлежащей гигиены на работе, включая использование средств индивидуальной защиты (СИЗ), при этом в любое время должен быть доступен достаточный запас такого оборудования, включая одноразовые перчатки, защитные очки и защитные маски. Хотя многие FBO гордятся своими барами, NATA предлагает, чтобы, если сейчас предлагаются закуски, они должны

ограничиваться упакованными продуктами, и что работники, размещающие их, должны использовать резиновые перчатки. Некоторые зоны, такие как залы отдыха экипажа, лаунжи, служебные помещения, а также все транспортные средства должны быть очищены и продезинфицированы после каждого использования.

Компаниям, которые соответствуют новым стандартам будет разрешено отображать логотип Safety 1st Clean.

«Вспышка пандемии COVID-19 по всему миру привела всю авиационную промышленность к полной остановке, к которой многие из нас были не готовы», - комментирует вице-президент ассоциации Райан Ваг-Пак. «Поскольку летная активность продолжает увеличиваться, NATA считает крайне важным разработать подробные рекомендации и обеспечить тотальную безопасность для всего сообщества деловой авиации. Это позволит быть лучше подготовленным к будущим возможным вспышкам».



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

ABS Jets провела 16-летний чек на Legacy 600

Подразделение по техническому обслуживанию ABS Jets завершило вторую 192-месячную/16-летнюю проверку Embraer Legacy 600, который эксплуатируется ABS Jets. Проверка началась во время карантина из-за COVID-19, но была завершена вовремя, несмотря на ограничительные меры.

Самолет, на котором проводились работы, был поставлен ABS Jets непосредственно из Бразилии в 2004 году и с тех пор проходил техобслуживание исключительно на предприятии ABS Jets. Как правило, для проведения технического обслуживания требуется шесть недель. Результатом проверок этого типа обычно являются различные технические выводы. Коррозия является типичной проблемой и одной из наиболее серьезных, обнаруживаемых при тяжелых С-чеках.

«Ключом к исключительному техническому состоянию самолета являются правильная парковка и ангар, планирование профилактического технического

обслуживания и ежедневное обслуживание, обеспечиваемое линейными проверками», - говорит Станислав Кучера, менеджер по летной годности в ABS Jets. «Этот С-чек оказался необычным в том смысле, что была обнаружена незначительная коррозия, но обстоятельства, связанные с COVID-19, сделали процесс поставки запасных частей очень сложным. Тем не менее, команда получила все важные детали вовремя».

Техническое обслуживание самолета проводилось со строгими гигиеническими протоколами. Техники, назначенные для проекта, должны были постоянно носить респираторы и контактировать только друг с другом, а остальные контакты были ограничены. Компания организовала специальные перевозки для своих техников, чтобы они могли избежать общественных мест. Самым сложным был последний испытательный полет, поскольку пилоты должны были пройти обязательный карантин после прибытия из-за границы.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

London City Airport объявил о планах возобновить работу с конца июня

Администрация London City Airport анонсирует планы возобновления коммерческой деятельности с конца июня. Согласно официальному сообщению оператора лондонского аэропорта, ожидается, что в первую очередь начнутся внутренние перевозки в ключевые города и регионы Великобритании. Выполнение международных рейсов начнется в начале июля, хотя точные сроки могут зависеть от предполагаемого карантина для пассажиров, прибывающих в Великобританию.

Аэропорт был полностью закрыт 25 марта. В это время на территории аэропорта продолжалась реализация инфраструктурной программы – были построены новые рулежные дорожки, расширена территория парковочных мест для воздушных судов, реконструированы служебные помещения для пограничных и таможенных служб. Перед возобновлением работы администрация аэропорта предприняла ряд шагов, направленных на обеспечение безопасности пассажиров. Были установлены системы контроля температуры как на вылете, так и на

прилете, а также внедрена технология антибактериальной обработки поверхности, которая убивает все микробы при контакте и сохраняется до 12 месяцев. Пассажирам будет предложено соблюдать правила социального дистанцирования везде, где это возможно в терминале, за скоплением людей будет наблюдаться видеосистема CrowdVision, которая позволит выявлять районы аэропорта с высокой концентрацией пассажиров. Для дальнейшего информирования о планах перезапуска аэропорт обратится к своей базе данных пассажиров, чтобы узнать их мнение о будущем опыте работы аэропорта.

«Несмотря на то, что перед авиационным сегментом Великобритании стоит много задач, мы надеемся, что, сделав аэропорт безопасным, и включив мнения наших постоянных путешественников в наши планы, мы придадим людям уверенность в том, чтобы летать из нашего аэропорта в пункты назначения по всей Великобритании и Европе», – комментирует Роберт Синклер, генеральный директор аэропорта.





Признанный уровень качества



Best FBO
in Europe





Вильнюсский аэропорт открыл новый VIP-терминал и конференц-центр

На фоне постепенного восстановления авиационной отрасли и снятия различных ограничений на организацию мероприятий, в Вильнюсском аэропорту было официально открыто новое многофункциональное здание – в нем размещаются новый VIP-терминал и конференц-центр. Из нового здания, расположенного в уникальном месте, открывается великолепный вид на северный перрон аэропорта. Первые гости уже прошли через новый терминал, а первые события в конференц-центре уже забронированы.

На прошлой неделе первые гости уже воспользовались VIP-терминалом, который предлагает полную конфиденциальность, более удобные процедуры авиационной безопасности, отдельный бар, личный трансфер до самолета и так далее.

«Наш новый многофункциональный терминал позволяет удовлетворять растущие потребности наших гостей с точки зрения качества и комфорта. Кроме того, этот новый терминал позволит нам хорошо представлять нашу страну для прибывающих иностранных гостей. Мы стремимся предоставить

нашим путешественникам опыт на уровне самых совершенных аэропортов Европы», - заявил Юстинас Степшис, коммерческий директор Lithuanian Airports.

Новое здание может принимать не только пребывающие и вылетающие официальные делегации, но и конференции или другие мероприятия в конференц-центре на втором этаже, откуда открывается великолепный вид на северный перрон аэропорта. Конференц-центр площадью 520 квадратных метров может принять 300 гостей в театральной конфигурации или 200 гостей в банкетной конфигурации.

«Инфраструктура в главном аэропорту Литвы уже в прошлом позволяла нам предлагать нашим клиентам мероприятия различных форматов – Aerocinema можно назвать последним примером, который сам по себе был очень успешным. Однако с новым зданием теперь мы можем достичь новых высот с точки зрения качества и удобства. Теперь мы можем предложить организаторам мероприятий привлекательный продукт, достойный своего местоположения», - заявляет г-н Степшис.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

NATA провела вебинар по чартерам

Нелегальные чартеры, новые пользователи чартерных услуг, вопросы страхования операторов, летающих по Part 135, а также политика и процедуры COVID-19 были среди тем, которые обсуждались на почти часовом вебинаре, прошедшем в среду, под названием «Круглый стол NATA по авиационным чартерам: Продвижение вперед». Что касается летной активности операторов и провайдеров, участники отметили неуклонно растущий спрос на рейсы по Part 135 (коммерческие чартеры), которые уже занимают от 40% до 60% от объема трафика, который они видели в то же время год назад.

Операторы заявили, что некоторые из этих рейсов выполняются клиентами, впервые заказавшими чартер, хотя пока не ясно, станут ли они постоянными пользователями таких услуг. «В наших пилотных

опросах по обратной связи я вижу комментарии... что люди впервые летели на частном самолете и им понравилось», - сказал участник вебинара. «Поэтому я считаю, что многие из них являются новыми участниками рынка. Надеюсь, они останутся с нами».

Операторы и провайдеры сообщили, что они принимают меры предосторожности от COVID-19, такие как требование к экипажам носить средства индивидуальной защиты (маски), дезинфекцию самолетов между рейсами и предоставление пассажирам предварительных анкет по здоровью. В некоторых случаях пассажирам также предлагается приносить свои закуски и напитки на рейсы. «Я думаю, что чем больше доверия мы можем коллективно предоставить рынку, тем лучше будет всем нам», - сказал старший вице-президент NATA Райан Вигеспак.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Швейцария ввела сбор на авиабилеты

10 июня 2020 года Национальный совет Швейцарии, который является Большой палатой парламента, проголосовал за введение налога на авиабилеты при вылете из страны. Ранее введение данного налога поддержал Совет кантонов (Малая палата швейцарского парламента).

Введение данного налога объясняется целью снизить выбросы углекислого газа. На данный момент в среднем каждый житель Швейцарии в год совершает полеты на расстояние 9000 километров, что в два раза больше, чем 20 лет назад. Выбросы от авиационного транспорта в стране составляют 10% от общего количества выбросов углекислого газа, при этом среднемировой показатель всего 2,5%. Прави-

тельство рассчитывает, что введение налога сделает более популярным внутренний туризм и использование железной дороги.

Налог составит от 30 до 120 швейцарских франков (примерно 28-112 евро) с авиабилета на регулярный рейс в зависимости от дальности перелета и класса обслуживания. Для бизнес-авиации сбор будет введен в размере от 500 до 5000 швейцарских франков (примерно 460-4600 евро) в зависимости от размера самолета.

Отметим, что ранее в этом году, правительство Австрии ввело специальный сбор на короткие авиаперелеты.



**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

Signature внедряет новые стандарты обслуживания

Signature Flight Support, крупнейшая в мире сеть FBO, запустила программу реагирования на пандемию COVID-19 под названием SignatureAssure. Эта программа, внедряемая на фоне постепенного восстановления полетов деловой авиации, включает в себя все рекомендуемые методы, в том числе социальное дистанцирование с помощью вывесок и маркировки пола, обязательный план обучения сотрудников и использование средств индивидуальной защиты. Проверка состояния здоровья сотрудников проводится в начале каждой рабочей смены с использованием пульсооксиметров и бесконтактных термометров.

«Доверие в авиации всегда было первостепенным, и глобальная пандемия добавила новое измерение в завоевании доверия наших клиентов – обеспечение их здоровья и безопасности», - сказал главный операционный директор компании Тони Лефевр.

На более чем 200 объектах по всему миру был принят

контрольный список чистоты на 50 пунктов, который выполняется несколько раз в день. Он включает в себя такую технологию, как электростатическое распыление, которое позволяет быстро дезинфицировать большие площади терминалов. В зонах отдыха мебель была переставлена в соответствии с текущими принципами социального дистанцирования, а все ненужные предметы общего пользования были удалены.

Компания также усилила свое партнерство с National Car Rental, чтобы обеспечить дезинфицированные прокатные автомобили во всех местах расположения FBO компании.

«Наши клиенты стали доверять и ждать нашего перелетного подхода, и мы инвестируем в новейшие технологии, чтобы обеспечить здоровье и безопасность членов нашей команды, наших летных экипажей и путешественников», - сказал генеральный директор Марк Джонстон.



BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА

✈ JET SHARING

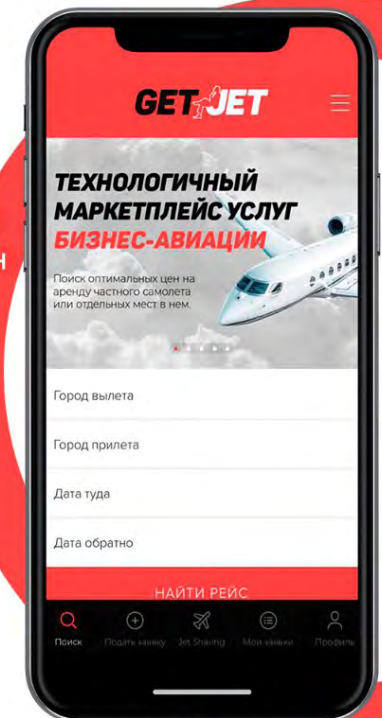
✈ SHUTTLES

✈ DEALS

А ТАКЖЕ

ПОИСК EMPTY LEGS

ПОИСК ЛУЧШИХ ЦЕН
НА ЧАРТЕР



+7 495 120 04 47

WWW.GETJET.COM

RR Deutschland отметила юбилей

Компания Rolls-Royce поставила 8000-й двигатель, произведенный на заводе в Далевике (Rolls-Royce Deutschland), Германия. Юбилейная силовая установка BR725 установлена на Gulfstream G650ER.

Завод в Далевике, расположенный к югу от Берлина, начал производство двигателей в середине 1995 года, и сегодня на нем работает около 3000 человек, которые собирают двигатели BR710, BR725 и Pearl 15 для бизнес-джетов, а также Trent XWB для Airbus A350. Он также является центром передового опыта Rolls-Royce в области деловой авиации и располагает оборудованием для разработки и испытаний нового силового редуктора для демонстрационной программы UltraFan. На сегодняшний день построено более 4700 двигателей семейства BR700, а совокупный наработанный налет насчитывает более 27 миллионов часов.

«Мы очень гордимся этим достижением, которое стало результатом 25-летней упорной, самоотверженной работы нашей команды», - сказал Дирк Гейзингер, директор по бизнес-авиации компании Rolls-Royce и председатель правления Rolls-Royce Deutschland. «Я особенно горжусь нашими сотрудниками, которые даже в эти беспрецедентные времена стремятся поставлять продукцию мирового класса и поддерживать нашу глобальную клиентскую базу».

Rolls-Royce Deutschland является дочерней компанией британского производителя авиационных двигателей Rolls-Royce plc. Его основные объекты расположены в Далевике за пределами Берлина и в Motorenfabrik Oberursel в Оберурзеле недалеко от Франкфурта-на-Майне. Ранее эта компания была известна как BMW Rolls-Royce.

На четвертый десяток

Компания Gulfstream Aerospace передала клиенту 35-й G500. Самолет зарегистрирован на Мальте и будет управляться TAG Aviation в интересах частного клиента. Поставки новейшего бизнес-джета начались в сентябре 2018 года. В октябре прошлого года Gulfstream Aerospace объявила о получении сертификата Европейского агентства по авиационной безопасности для новейшего Gulfstream G500.

Как поясняет производитель, самолет имеет дальность 5200 морских миль/9630 км при скорости 0,85 Маха, что дает операторам еще большую гибкость по сравнению с первоначальной дальностью в 5000 миль/9260 км. При скорости 0,90 Маха G500 имеет

дальность 4400 морских миль/8149 км, что на 600 миль/1111 км превышает расчетную дальность. Весь салон адаптируется под заказчика, и особое внимание уделяется функциональности. Самолет оснащен носовым и хвостовым туалетами и полноразмерной бортовой кухней в носовой или хвостовой части. Бортовая кухня может быть дополнительно оборудована паровой печью, а также оснащается сменным миксером для напитков и холодильником, который можно разместить над рабочей поверхностью, чтобы расширить место для хранения, или под ней, чтобы оставить пространство на столе. Покрытие пола на входе, бортовой кухне и в туалетах можно выполнить из различных материалов, таких как камень и дерево.



Фото Burmarrad (Mark) Camenzuli

Bell 505 налетал за год 1000 часов

Итальянский вертолетный оператор Elicompany налетал на своем новом вертолете Bell 505 более 1000 часов за 10 месяцев, сообщает пресс-служба Bell Helicopter. Компания Elicompany была основана в 1979 году ее нынешним генеральным директором Калисто Форгьери. Оператор специализируется на выполнении различных задач, включая инспекцию линий электропередач и трубопроводов для ведущих нефтяных и электрических компаний Италии. Также компания выполняет пассажирские перевозки и экскурсионные полеты. Парк Elicompany состоит из вертолетов Bell 427, Bell 407GX/GXP и Bell 206.

«Для наших миссий мы полагаемся на очень точное планирование, и здесь мы полностью рассчитываем на наш новый Bell 505, который оказался очень надежной машиной. Когда вы работаете с Bell 505, вы сразу же понимаете, что он был разработан Bell» – комментируют в компании.

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации. При создании модели американская компания Bell руководствовалась задачей сделать его наиболее безопасным, эффективным и надежным.

По состоянию на февраль 2020 года производитель передал заказчикам свыше 200 вертолетов Bell 505 Jet Ranger X. Суммарный налет мирового парка превысил показатель в 20000 летных часов.

Bristow Group и Era Group закрыли сделку по слиянию

На прошлой неделе два крупнейших вертолетных оператора – Bristow Group и Era Group – закрыли сделку по слиянию. Новая компания получила название Bristow Group, а суммарный парк компании теперь насчитывает более 300 воздушных судов. Новая компания будет осуществлять операции по всему американскому континенту, Нигерии, Норвегии, Великобритании и Австралии в области морских авиационных перевозок и поисково-спасательных работ, сообщается в официальном релизе. Как отмечают представители обеих компаний, слияние позволило создать финансово более сильную компанию большего размера. Bristow Group останется публично торгуемой компанией на Нью-Йоркской фондовой бирже.

«Объединенная компания предлагает широкий спектр решений благодаря размеру и разнообразию своего флота, инвестициям в новые технологии и

функции безопасности для удовлетворения меняющихся потребностей новых и существующих нефтегазовых клиентов и государственных учреждений. Закрытие этого стратегического и финансово убедительного слияния делает Bristow более крупной, разнообразной и сильной компанией, имеющей лучшие позиции в будущем», - комментирует Крис Брэдшоу, президент и генеральный директор Bristow.

Штаб-квартира объединенной компании будет расположена в Хьюстоне, штат Техас. В его состав входят восемь членов совета директоров, в том числе пять членов Bristow и два члена Era, включая генерального директора Era. В состав совета директоров входят Марк Микельсон, который будет исполнять обязанности председателя совета директоров, Кристофер С. Брэдшоу, Лорин Брасс, Чарльз фабрикант, Уэсли Э. Керн, Роберт Дж. Манзо, Кристофер Пучило и Брайан Д. Трулав.



AW189K сертифицирован EASA

Итальянский производитель Leonardo получил сертификат EASA на суперсредний двухдвигательный вертолет AW189K, что позволяет начать поставки новых машин в страны ЕС. Отличительной особенностью AW189K является современный двигатель Safran Aneto-1K. Силовая установка Aneto-1K рассчитана на 2544 л.с., а в аварийном режиме (полет с одним работающим двигателем) мощность для двухдвигательных вертолетов поднимается до 2977 л.с. Его внутренняя конфигурация – 3АХ+1СС+2НР+2РТ (трехступенчатый осевой компрессор, камера сгорания, двухступенчатая турбина высокого давления и двухступенчатая силовая турбина). Этот двигатель имеет на 25% большую мощность по сравнению с аналогами и на 15% меньшие эксплуатационные расходы за счет уменьшения расхода топлива. У двигателя Aneto также уменьшатся затраты на плановое обслуживание за счет использования расширенного мониторинга состояния узлов.

Первый полет вертолета с двигателями Aneto-1K состоялся в марте 2017 года. В январе текущего года Leonardo сообщил о первом заказе на AW189K. Им стал катарский вертолетный оператор Gulf Helicopters, который начнет получать новые машины с конца текущего года. Gulf Helicopters старинный партнер Leonardo. Компания активно эксплуатирует вертолеты AW139 и AW189. Последнюю модель оператор эксплуатирует с 2014 года. Ожидается, что AW189K будет задействован для оффшорных перевозок.

Улучшенные возможности AW189K в условиях высокогорья и при высоких температурах делают его идеальным для различных миссий в разных географических регионах и позволяют лучше использовать универсальность суперсредней платформы.

Honeywell создает подразделение для работы с UAM

Honeywell Aerospace создала новое бизнес-подразделение, предназначенное для комплексной поддержки проектов беспилотных авиационных систем и городской воздушной мобильности (UAM).

Новое подразделение в дочерней компании промышленного гиганта, включая все ресурсы внутри головной компании, которые оно будет задействовать, будет насчитывать несколько сотен человек. Идея нового бизнеса – универсальный магазин для производителей и стартапов UAM, которым требуется авионика, силовые установки, технологии, программное обеспечение, сертификация и сервис.



По оценкам Honeywell, к 2030 году объем рынка UAM и беспилотных грузовых дронов в мире будет составлять около \$120 млрд в год, поровну деленных между пассажирскими и грузовыми беспилотниками. По словам Стефана Фимата (Stephane Fumat), вице-президента и генерального директора нового подразделения, около 20% этого рынка приходится на сферу деятельности компании. «Это довольно большая возможность для нас. Мы удваиваем наши инвестиции и фокусируемся», - добавляет Фимат. «Мы сможем использовать всю мощь наших инженерных ресурсов и ноу-хау для воплощения в жизнь городского воздушного такси, беспилотной доставки грузов и всех форм автономного полета».

Компания не намерена заниматься разработкой воздушных судов, чтобы конкурировать с сотнями компаний, уже работающих в этой области, а скорее стремится внести вклад в «мозг и мускулы» летательных аппаратов и выступать в качестве системного интегратора этих технологий. Новое подразделение будет разрабатывать технологии, такие как автопилот fly-by-wire, алгоритмы обнаружения и программное обеспечение искусственного интеллекта для отслеживания зон посадки и другие.

Год назад Honeywell объявила о партнерстве с британским разработчиком воздушного судна вертикального взлета и посадки (eVTOL) Vertical Aerospace для решения так называемых «технических, нормативных и бизнес-задач в развивающемся сегменте городской воздушной мобильности (UAM)». В дополнение к Vertical Aerospace, Honeywell заявила, что в настоящее время сотрудничает с Pipistrel, Volocopter и Jaunt Air Mobility, и в будущем будут названы и другие.

Nova покупает восемь вертолетов

Независимая европейская лизинговая компания Nova Capital объявила о приобретении восьми новых вертолетов в конфигурации экстренной медицинской помощи. Контракт включает два Leonardo AW139, три Leonardo AW169 и три Airbus H145. Все вертолеты были поставлены с заводов и уже развернуты для обслуживания миссий EMS в Италии, Швеции, Великобритании и Франции. Поставки осуществлялись в период с сентября 2019 года по март 2020 года.

Nova Capital была основана в 2002 году и сейчас имеет офисы Ирландии, Франции и Португалии. Суммарный парк компании составляет 85 вертолетов и 14 самолетов и оценен в \$450 млн. Nova Capital создала широкую сеть деловых партнеров, включая крупных операторов воздушных и вертолетных судов, производителей, а также финансовые учреждения. У компании есть амбициозные планы роста в ближайшие годы, особенно в области EMS, пожаротушения и береговых миссий.

Оливье Пиот, основатель и генеральный директор Nova Capital, прокомментировал: «Мы рады еще больше укрепить наше присутствие на европейском рынке EMS с помощью этих новейших технологических активов. В частности, мы рады представить Leonardo AW169 в качестве нового типа вертолета в нашем парке. Самое главное, я очень горжусь нашей командой и нашими партнерами, которые своими постоянными усилиями постоянно поддерживают наших клиентов в дальнейшем служении медицинскому сообществу и очень важной работе, которую они ежедневно выполняют, проводя критические миссии EMS. Некоторые из этих вертолетов были поставлены во время пика кризиса COVID-19, обеспечивая столь необходимую поддержку в критический момент».

Студентов летных училищ гражданской авиации будут обучать на Ансатах

Казанский вертолетный завод холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) получил от Росавиации одобрение изменения типовой конструкции вертолета Ансат, которое позволит обучать гражданских пилотов на машинах данной серии с нуля. Два первых Ансата поступят в эксплуатацию Омского летно-технического колледжа гражданской авиации имени А.В. Ляпидевского.

Авиационные власти России сертифицировали установку на вертолете Ансат 3-го авиагоризонта и шторок для имитации полета по приборам (ППП). Шторки используются в учебных целях для отработки действий курсанта в условиях плохой видимости, когда ориентироваться нужно только по показаниям приборов.

Работы по сертификации этого изменения типовой конструкции проводились на базе Казанского вертолетного завода.

Доработка Ансата проводилась по инициативе Федерального агентства воздушного транспорта как пилотный проект для эксплуатации первых двух вертолетов этого типа в Омском летно-техническом колледже гражданской авиации - филиале Ульяновского института гражданской авиации, подведомственного Росавиации. В перспективе планируется закупка не менее 10 Ансатов для данного учебного заведения.

Вертолеты Ансат впервые начнут применять для обучения пилотов вертолетов в гражданской авиации, ранее роль «летающих парт» выполняли Ми-2, Ми-8 и некоторые зарубежные модели.



Новички приходят в бизнес-авиацию

Руководители чартерных и долевых операторов наблюдают всплеск активности в работе, особенно в последние две-три недели, но бизнес все еще остается на уровне, который на две трети или ниже уровня того же периода в 2019 году. Выступая в конце прошлой недели на брифинге Совета руководителей NBAА Чед Дэвидсон, менеджер по использованию и стандартизации флота Solairus Aviation, назвал последние две-три недели «более обнадеживающими, чем обескураживающими» и сказал, что он видит возвращение бизнеса к уровню от 50% до 60%.

Аналогичную ситуацию отметил старший вице-президент Flexjet по летным операциям Джо Салата. По его словам, бизнес вернулся примерно на две трети уровня прошлого года.

Они согласились, что дно для чартерного рынка было в середине апреля – более конкретно, Солата оценил его в период с 12 по 15 апреля. По словам Дэвидсона, поскольку люди пытались переехать и закончить поездку до карантина, март на самом деле был довольно активным, но в апреле работа прекратилась.

Однако, по его словам, май стал «странным» месяцем, когда некоторые чартерные операторы оставались занятыми, а для других он был «очень глухой». Дэвидсон сказал, что считает это «отождествлением непосредственно с тем, что люди больше летали на легких и средних самолетах и, возможно, на суперсредних по сравнению с тяжелыми и сверхдальними бизнес-джетам». С другой стороны, Solairus также наблюдал «в легкой и средней категории очень большой рост новых клиентов и рефералов», - сказал Дэвидсон. «В этом участвовало много людей, плохо знакомых с частной авиацией. Я не думаю, что раньше видел что-то подобное».

Цены на вторичном рынке падают

Согласно отчету, опубликованному компанией Amstat, за время пандемии стоимость подержанных самолетов деловой авиации упала на 10-15%, причем некоторые марки и модели показали снижение цен более чем на 20%. К счастью, в некоторых сегментах рынка наблюдается замедление падения стоимости.

По данным Amstat, имеющиеся запасы увеличивались с середины марта, но это продолжение существующей тенденции. В период с января по март запасы подержанных бизнес-джетов выросли на 1,6%, а затем с середины марта выросли еще больше, на 4,2%. Запасы турбовинтовых самолетов были в основном неизменными в период с января по март, но выросли на 2,8% с марта по май.

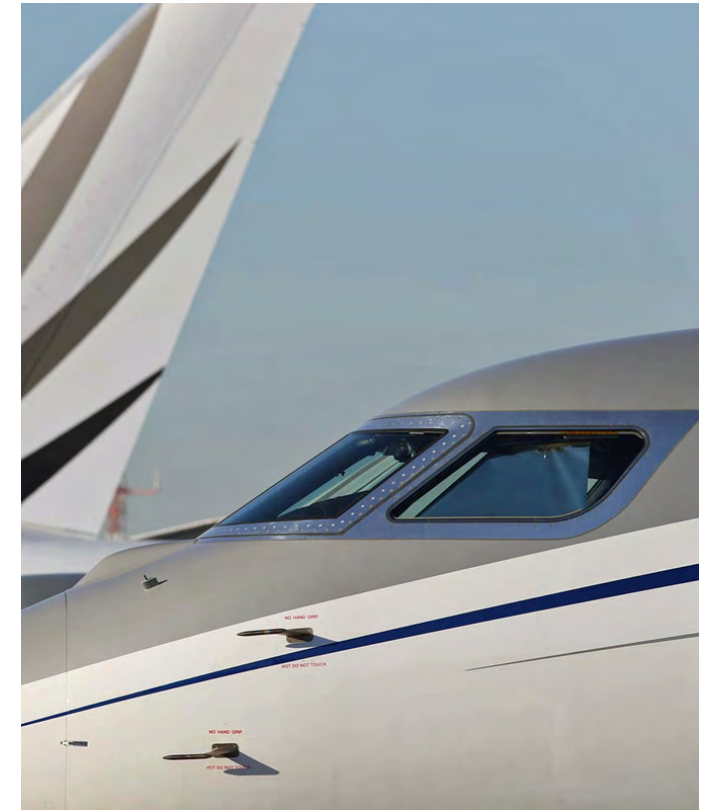
Тем не менее, как отмечает компания, уровень запасов по-прежнему остается ниже уровня 2016 года и значительно ниже уровня 2009 года. «Несмотря на рост запасов, они не указывают на панику продаж, и уровни остаются ниже недавних максимумов 2017 года», - сказал генеральный директор Amstat Эндрю Янг.

Объем сделок купли-продажи бизнес-джетов был выше уровня 2019 года в январе и феврале, но в марте и апреле снизился на 23% и 40% соответственно. Аналогичным образом, объем сделок с турбовинтовыми самолетами в январе и феврале был на уровне или выше уровня 2019 года, а затем упал на 27% – в марте и 40% – в апреле.

«Еще неизвестно, сохранятся ли тенденции последних нескольких месяцев в долгосрочной перспективе», - сказал Янг. «Тем не менее, независимо от того, является ли это результатом вызванного COVID-19 сокращения поездок или логистических проблем, связанных с заключением сделок при карантине,

или и того и другого, в марте и апреле этого года наблюдалось сокращение сделок в годовом исчислении. Кроме того, аналитика четко показывает снижение запрашиваемой стоимости самолетов».

Он добавил, что если уровень запасов останется относительно низким, а интерес к бизнес-авиации материализуется как альтернатива коммерческим рейсам параллельно с восстановлением экономики, «тогда мы могли бы ожидать значительного роста активности по сделкам, что могло бы привести к восстановлению стоимости самолетов в ближайшие месяцы».



Textron поставил 250-й Citation M2

Компания Textron Aviation поставила заказчику юбилейный 250-й Citation M2. Самолет отправился в Сиэтл в распоряжение компании Fast Rabbit Aviation. Новый владелец планирует осуществить кругосветный перелет на новом джете.

Cessna Citation M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang, CJ1 и CJ1+. Основой послужил заслуженный Citation Jet тип 525. Ключевым компонентом кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. Самолет имеет экипаж из двух человек (сертифицирован на управление одним пилотом) и вмещает до семи пассажиров. Максимальная крейсерская скорость бизнес-джета составляет 404 узла истинной воздушной скорости (748 км/час), а дальность полета – 1540 морских миль (2852 км). Самолет способен перевезти 3 пассажиров (при 1 члене экипажа) из Москвы в Лондон и Ниццу/Канны или, например, из Сочи в Вену.

M2 был сертифицирован в конце 2013 года, тогда же начались и поставки легкого джета.

«M2 идеально подходит для операторов, нуждающихся в гибком самолете с оптимальной дальностью полета и скоростью, для выполнения эффективных и комфортных миссий. Сегодня, когда надежность, гибкость и ценность являются более важными, чем когда-либо прежде, мы гордимся тем, что достигли этой вехи и продолжаем предоставлять самолеты, которые могут поддерживать деятельность многих динамичных компаний по всему миру», – комментирует вице-президент по продажам Textron Aviation Роб Шолл.

Universal Aviation начала работать в «старом» стамбульском аэропорту

Universal Aviation Turkey (дочерняя компания Universal Weather and Aviation) официально начала работать в стамбульском аэропорту имени Ататюрка (LBTA), который многие по привычке называют «старый стамбульский аэропорт». Партнерами Universal Aviation Turkey выступили местные провайдеры Ferda Yildiz и Kaan Air.

По словам представителей Universal Weather and Aviation, решение о работе в Турции было основа-



но на растущем потребительском спросе. «Турция, в частности Стамбул, является быстрорастущим рынком деловой авиации с хорошей инфраструктурой и потенциалом для роста, но он также остается непростым местом для наших клиентов из-за «весьма скромного» уровня обслуживания, доступности парковок и эксплуатационных ограничений», – комментирует глава компании Universal Грег Эванс.

Сейчас владельцам и операторам воздушных судов в LBTA доступен Центр деловой авиации с пассажирским терминалом и ангарным комплексом. Здесь расположены пограничные и таможенные службы, провайдеры ТОиР и вертолетные операторы. Аэропорт работает в режиме 24/7.

Добавление Universal Aviation Turkey расширяет сеть компании до 18 пунктов в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Суммарно же компания присутствует в 50 аэропортах 25 стран мира.

Компания заявила, что выбрала LBTA в качестве своей базы в Турции, потому что там прекратились полеты регулярных авиакомпаний, когда в прошлом году открылся новый аэропорт Стамбула (LTFM). «Без коммерческого движения время прилета, вылета и руления значительно сокращается», – отметил Эванс. «LBTA также намного удобнее, расположен в центре Стамбула и обеспечивает большую эксплуатационную гибкость с точки зрения парковки, слотов, вариантов планового технического обслуживания и предпочтений клиента по отношению к терминалу авиации общего назначения аэропорта».

Universal Aviation также согласовала с Ferda Yildiz и Kaan Air предложение вертолетного обслуживания между аэропортом и городом, чтобы избежать «сложного» автомобильного движения.

Jetcraft и JSSI предлагают совместную программу техподдержки

Jetcraft, мировой лидер по продажам и приобретению бизнес-джетов, объединяется с ведущим независимым провайдером программ технической поддержки Jet Support Services, Inc. (JSSI), чтобы предложить клиентам со всего мира уникальную программу внепланового технического обслуживания после покупки практически всех марок и моделей бизнес-джетов.

Шестимесячная программа будет охватывать двигатели, планер и ВСУ после закрытия сделки на всех находящихся в эксплуатации самолетах, приобретенных через Jetcraft.

Частью нового партнерства, стали первые два самолета (Bombardier Challenger 605 s/n 5955 и Bombardier Challenger 604 s/n 5578) из портфеля Jetcraft, которые включают 6-месячное покрытие JSSI после покупки для внепланового обслуживания планера, полностью финансируемого Jetcraft.

Чед Андерсон, президент Jetcraft, сказал: «Мы предлагаем душевное спокойствие покупателям самолетов. Владельцы могут чувствовать себя уверенно в своем новом самолете, потому что с этой программой мы поддерживаем качество продуктов в нашем портфеле. Продавцы, которые работают с Jetcraft, также будут иметь дополнительную функцию, которую не может предложить никакой другой дилер в продвижении своих самолетов».

«Это один из многих способов, с помощью которых мы, в сотрудничестве с ведущим поставщиком программ техподдержки во всем мире, обновляем наше предложение услуг во время пандемии COVID-19 и после нее».

Программа предназначена исключительно для кли-

ентов Jetcraft, которые получают выгоду от уникального положения компании, позиционирующей себя между традиционным брокером и производителем (OEM).

Андерсон продолжил: «В нашем портфеле имеется широкий спектр моделей, подходящих для тех, кто ищет свой первый самолет или переходит на более дальний джет, и мы все еще можем проводить сделки в настоящее время. Для тех, кто имеет возможность приобрести самолет или обновить его, есть много преимуществ, которые можно использовать прямо сейчас».

Франциско Зозайя, первый вице-президент по развитию бизнеса и стратегии JSSI, сказал: «Благодаря

глобальному охвату JSSI мы уверены, что сможем поддерживать клиентов Jetcraft, где бы они ни находились. Мы гордимся нашим международным опытом, имея технических консультантов на каждом рынке, которые говорят на местном языке, знают культуру региона и понимают потребности клиентов. Наш опыт в обслуживании – это наша отличительная черта в отрасли, и мы считаем, что владельцы самолетов, впервые познакомившиеся с JSSI, будут впечатлены уровнем поддержки, который мы предлагаем».

Клиенты Jetcraft, которые приобретают самолеты с шестимесячным покрытием JSSI после покупки, могут впоследствии участвовать в программах полного покрытия JSSI.



MySky вышла на американский рынок

MySky, платформа управления расходами, разработанная специально для бизнес-авиации, выходит на рынки Северной и Южной Америки после объявления в конце мая об инвестициях в размере \$5 млн. Швейцарская компания, основанная в 2016 году, назначила Жана де Луза руководителем подразделения в Северной и Южной Америке и рассчитывает увеличить портфолио из более чем 350 деловых самолетов, которые в настоящее время используют систему по всему миру.

Согласно информации MySky, ее система может значительно повысить финансовую согласованность и прозрачность в ключевых сферах затрат, таких как аэропортовые сборы, топливо и наземное обслуживание. Компания утверждает, что ее платформа управления активами основана на исчерпывающих данных, полученных от аэропортов и поставщиков по всему миру, и на основе фактического опыта эксплуатации самолетов, которые она уже поддерживает, а также прайсовых цен.

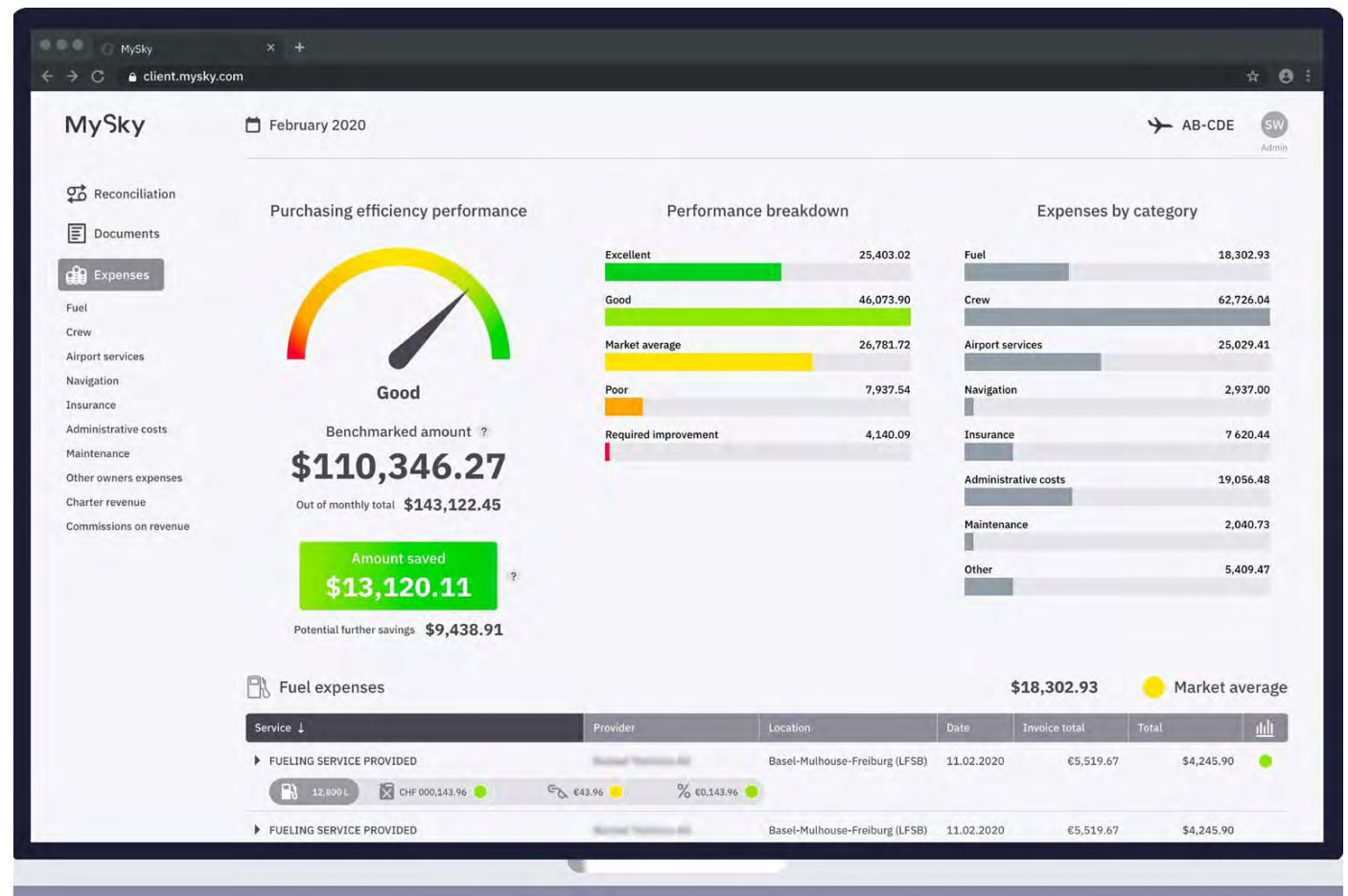
Система MySky использует эти данные на основе искусственного интеллекта для сравнения затрат, чтобы дать операторам более четкое представление о том, где можно достичь экономии. ИИ позволяет MySky проверять огромный «финансовый поток» расходов и издержек, используя автоматизацию для выявления несоответствий и ошибок, которые, по мнению компании, будут слишком трудными и трудоемкими для сотрудников при ручных проверках.

Кристофер Марич, соучредитель и директор по глобальной стратегии MySky, сказал AIN, что в деловой авиации можно избежать до 20% расходов. «Никто на самом деле не знает, какие затраты в этой отрасли должны быть», - заявил он, добавив, что MySky может обеспечить гораздо более высокую степень

прозрачности, точно указав каждый элемент в счете-фактуре и предоставив более точные котировки на основе фактического профиля затрат на основе предыдущих поездок.

MySky в основном предназначена для индивидуальных владельцев воздушных судов, компаний по управлению воздушными судами (включая компании с

сертификатами Part 135) и летных отделов Part 91. Де Луз сказал, что система помогает создавать и поддерживать лояльность среди клиентов, потому что она дает им более четкое представление о финансовых затратах, предоставляемых компаниями, эксплуатирующими их самолеты. MySky работает над интеграцией своей технологии с популярным программным обеспечением для работы и планирования.



Названы условия для возобновления международного авиасообщения

Международное авиасообщение может открыться только по принципу паритета: когда все страны-участники различных авиационных конвенций одновременно согласятся возобновить полеты. Такое мнение в разговоре с ТАСС высказал спецпредставитель президента РФ по вопросам природоохранной деятельности, экологии и транспорта Сергей Иванов. При этом Иванов допустил, что при полетах из России в страны СНГ должен действовать принцип паритета.

«Международные полеты могут открыться только тогда, когда большинство стран-участников всех конвенций и так далее (других авиационных межгосударственных организаций - прим. ТАСС) одновременно согласятся возобновить эти полеты. Если одна страна будет против или две, а 10 за - ничего не произойдет», - сказал он.

Говоря о последовательности восстановления полетов Иванов отметил: «Тут возможна двусторонняя основа. Вы упомянули СНГ. Если все страны СНГ, с

кем у нас есть полеты (с Грузией у нас, например, нет полетов по определению вообще и вряд ли они возобновятся в ближайшее время), если те страны, с которыми авиасообщение было до пандемии, согласятся возобновить, то естественно в СНГ мы полетим в первую очередь».

При этом Иванов подчеркнул, что превалирующими при возобновлении международного авиасообщения должны быть меры эпидемиологической безопасности.

«В любом случае меры безопасности и здоровья должны быть превалирующими. Если в стране X заболевание коронавирусом на очень низком уровне и дальше идет на спад по статистике, значит у этой страны есть приоритет возобновления международного авиасообщения», - добавил он.

Пандемия коронавируса крайне серьезно сказалась на авиакомпаниях: российские перевозчики с конца марта не выполняют полеты за рубеж, внутрен-

ние перевозки находятся на максимально низком уровне. Ранее президент России Владимир Путин отмечал, что «в авиации произошел, пожалуй, самый серьезный спад среди всех видов транспорта». Согласно предварительной статистике Росавиации, в мае этого года авиакомпании РФ перевезли 946 тыс. пассажиров, что на 91,3% ниже, чем годом ранее.

При этом Иванов не ожидает банкротств на рынке авиаперевозок. По его словам, авиакомпании одни из первых получили поддержку и помощь российских властей.

«Я не ожидаю банкротств, в том числе и потому что количество российских авиакомпаний за последние 10 лет сократилось очень сильно и меня это радует: если вы помните, когда у нас была масса банкротств, я публично говорил, что до тех пор, пока авиакомпании-живопырки не уйдут с рынка, ничего хорошего не будет. [...] И, конечно, правительство моментально увидело проблемы огромной отрасли и они (авиакомпания - прим. ТАСС) оказались в числе первых, кто получил очень серьезную финансовую поддержку. Именно поэтому я имею основание говорить, что банкротств я не жду, хотя финансовое положение крупных наших авиакомпаний очень тяжелое», - сказал он.

В мае правительство РФ выделило 23,4 млрд рублей российским авиакомпаниям для возмещения убытков, связанных с ситуацией с распространением коронавируса. Кроме того, в конце марта правительство выделило из резервного фонда 1,5 млрд рублей на компенсации авиаперевозчикам затрат на вывоз россиян из стран, в которых сложилась неблагоприятная ситуация из-за эпидемии коронавируса. Более того, правительство также поддерживает и аэропорты: в конце мая им было выделено 10,9 млрд рублей.

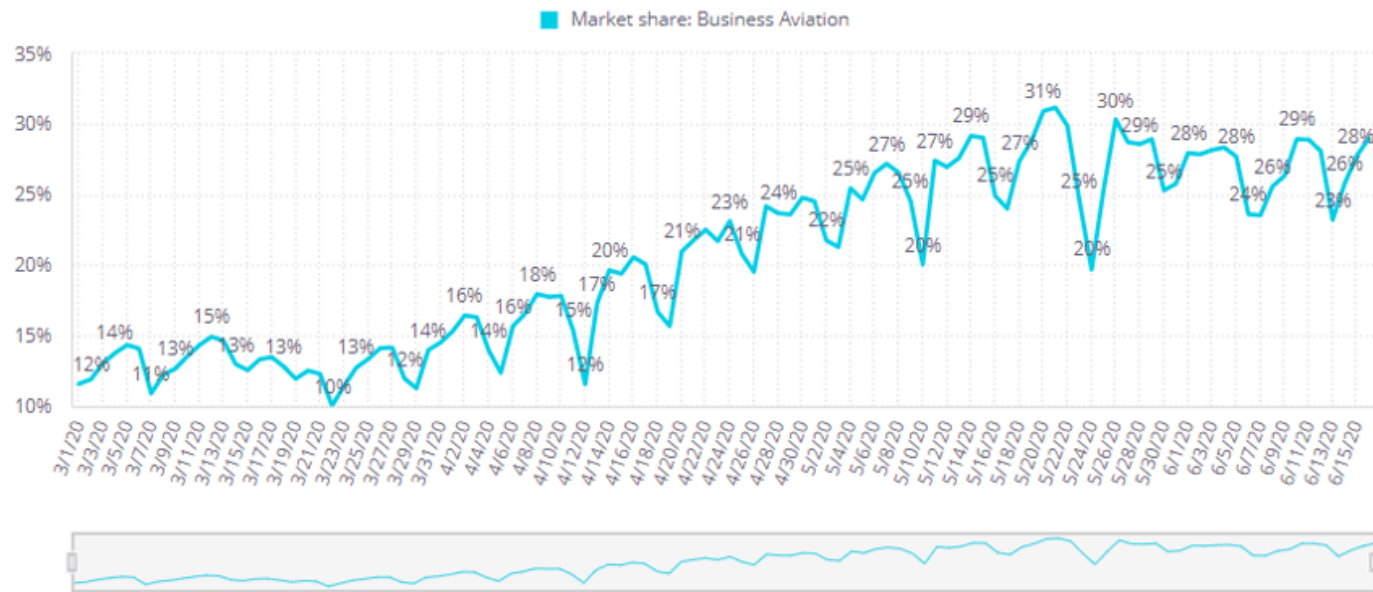


Глобальный трафик вырос до 67% от нормы

По данным еженедельника WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, активность деловой авиации в первой половине июня уже превысила весь трафик в апреле, хотя все еще на 33% ниже, чем в первой половине июня 2019 года. Регулярная авиация показала меньшую устойчивость, активность снизились почти на 80%. Доля деловой авиации во всех видах трафика самолетов выросла с 12% в докризисный период до 28% в июне.

Скользящая средняя дневной летной активности в июне 2020 года продолжала улучшаться: 9300 рейсов, выполненных 16 июня, продемонстрировали улучшение на 22% по сравнению с ежедневной активностью в конце мая и более чем 150%-й рост относительно дневной активности в апреле.

Global Sector Share Business Aviation Only



Среди регионов мира Северная Америка продолжает демонстрировать самое сильное восстановление в деловой авиации, снижаясь на 30%, при этом активность деловой авиации на рынке США на 27% ниже нормы, и в последние выходные июня только на 17% отстала от 2019 года. Активность в Европе по-прежнему отстает от Нового Света, на 48% ниже, чем в июне прошлого года. Между странами наблюдаются значительные различия: полеты бизнес-авиации из Германии сократились лишь на 26%, в Хорватии и Швеции – примерно на 20%, Швейцарии, Швеции и России снижение составило 30-40%, а во Франции – 50%. Великобритания и Испания еще больше отстают, активность на обоих рынках снизилась на 70%. Великобритания потерпела явную неудачу в своем восстановлении с тех пор, как 8 июня в стране вступил в силу карантин.

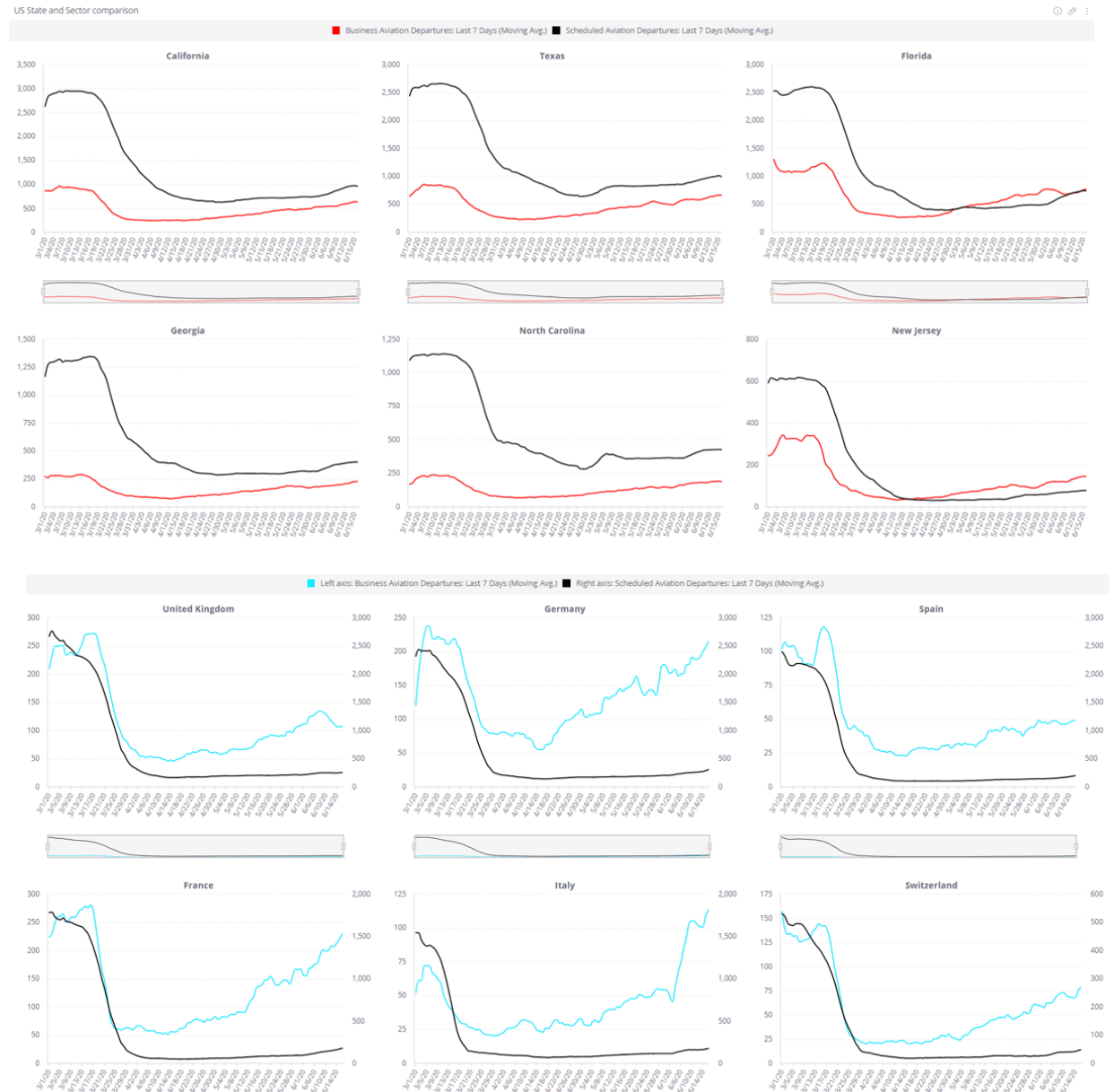
Активность деловой авиации из Азии в июне снизилась на 30%, Китай восстановился до 88% от нормальной активности, а полеты в Индии в июне сократились лишь на 7%. Сингапур и Таиланд по-прежнему снижаются на 40%, а на ключевых рынках Ближнего Востока наблюдается постепенное восстановление, при этом рейсы в Саудовскую Аравию и ОАЭ по-прежнему сократились как минимум вдвое. Самым восстановившимся регионом является Океания, где трафик в Австралии сократился всего на 4%. В Африке трафик деловой авиации восстанавливается медленно, сейчас на 40% меньше, чем в прошлом году, Марокко находится в глубокой депрессии, но Нигерия – почти на нормальном уровне. В Южной Америке полеты восстановились до более чем 80% от нормы, с падением на 15% в Бразилии и некоторым ростом в Аргентине.

Самым загруженным аэропортом в мире по-прежнему остается Майами-Палм-Бич, в котором, наряду с аэропортами Опа-Лока и Неаполь, в июне 2020 года наблюдается рост по сравнению с июнем 2019 года. Трафик в Скоттсдейле также вырос, в то время как количество рейсов в Тетерборо по-прежнему более чем на 70% ниже нормы. В Европе наиболее загруженными аэропортами в этом месяце являются Ле Бурже, Женева и Цюрих, причем рейтинг Внуково, как это обычно бывает в летний сезон, повышается, но количество рейсов в нем сократилось на 44%. Активность в Фарнборо и Ницце все еще в депрессии, по крайней мере, на 65% ниже прошлого года, в то время как Биггин Хилл только на 36% ниже нормы. Активность в Атаюрке, Стамбул, снизилась всего на 9%, и в этом месяце наблюдается рост активности в аэропорте Белграда.

Самыми популярными типами самолетов по-прежнему являются PC-12 и Cessna Caravan, кото-

рые летают примерно на 25% меньше, чем обычно. Citation Excel XLS, Phenom 300 и Challenger 300 – самые популярные джеты, которые летают на 33% ниже нормы, а самый активный крупноразмерный бизнес-джет Challenger 600 – на 44% ниже. Когда разговор заходит о чартерах, рейсы во всем мире снижаются на 36%, а King Air 350 и Nextant являются одними из самых активных самолетов в этом сегменте. Операторы по управлению воздушными судами в июне работают только на 22% ниже нормы, причем Gulfstream G450 и G550 являются самыми популярными самолетами в этой категории. В целом флот джетов с большими салонами по-прежнему самый слабый: сверхдальние самолеты летают на ниже 50% нормальной активности, тогда как трафик сверхлегких и джетов начального уровня приближаются к 80% от нормы.

Управляющий директор Ричард Кое комментирует: «Всплеск восстановления деловой авиации – это то, что мы ожидаем увидеть, когда локдауны будут отменены в Европе и Северной Америке. В США ясно, что восстановление идет за счет досуговых рейсов, а активность на июньских выходных уже в пределах 20% от нормального уровня. В Европе наибольшее восстановление наблюдается на внутренних рынках, при этом в июне объем полетов внутри Германии почти восстановился до нормального уровня. Обычные пики досуговой активности в Европе были остановлены отменой ключевых VIP-мероприятий и осложнениями с трансграничными поездками. Поскольку внутриевропейские границы открыты с середины месяца, мы ожидаем более сильного восстановления региона».



На виллу в Ницце бла-бла-джетом

В России набирает обороты покресельная аренда судов деловой авиации — джет-шеринг. Принцип тот же, что и у сервиса BlaBlaCar. Клиент выкупает не весь самолет, а лишь место. И может улететь даже за рубеж. Станет ли это трендом?

В последние полтора месяца руководителю группы компаний «Центр специального проектирования и строительства» Александру Толстым пришлось четыре предложения от разных компаний выкупить место в бизнес-джете и улететь за рубеж.

Цены — от 3,5 тысячи до 4,5 тысячи евро. Как вари-

анты предлагали Ниццу и Ларнаку. Знакомые Александра таким предложением воспользовались — еще до пандемии на лето большая семья забронировала и оплатила дом на заграничном побережье. Но сам Александр лететь за такие деньги не готов.

Александр Толстых, руководитель группы компаний «Центр специального проектирования и строительства»:

«Даже за 3,5 тысячи евро, если ты вдвоем с женой, это уже семь тысяч евро в один конец, но при этом у тебя еще в салоне находятся пять человек, которых

ты совершенно не знаешь и видишь в первый раз. И здесь вопрос уже достаточно философский: а стоит ли такой коммунальный перелет вложенных денег? Или стоит все-таки набраться терпения и подождать, когда откроются границы либо хотя бы когда откроются границы с Белоруссией, чтобы из Белоруссии куда-то полететь просто стандартным бизнес-классом, и это будет, естественно, в три раза дешевле минимум. Если ты летишь с левыми людьми, я не вижу смысла переплачивать столько денег».

Для большинства авиакомпаний зарубеж давно закрыт, но бизнес-сегмент продолжает летать. Полеты не прекращались даже в разгар пандемии. Правда, власти принимающей стороны требуют дополнительные документы на пассажира — рабочую визу или специальное приглашение, например для лечения. Право въезда дают также вид на жительство, гражданство либо подтвержденные родственные связи.

Цены на фрахт бизнес-джетов в последние месяцы не росли, а в ряде случаев даже немного упали. Перелет в Европу — от 20 тысяч до 30 тысяч евро, в США — от 75 тысяч до 150 тысяч евро за самолет. Ценник зависит от дальности маршрута, типа судна и от рейса — беспосадочный или с дозаправкой.

Джет-шеринг, а это и есть покресельная аренда, провайдеры деловой авиации в Штатах и Европе предлагают уже несколько лет. За рубежом услуга весьма популярна. Хотя в России подобная тактика существует больше года, только сейчас она начала набирать обороты. Похоже, пандемия сыграла этому бизнесу на руку. О выгодах и перспективах джет-шеринга рассуждает руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко.



Дмитрий Петроченко, руководитель проекта BizavNews:

«Думаю, что это будет весьма востребовано, потому что есть два фактора. Стоимость билета. Во-вторых, при джет-шеринге пассажиру предоставляются все те же возможности, как и классическому пассажиру в бизнес-авиации. То есть обслуживание через FBO, через терминалы бизнес-авиации, достаточно быстрое прохождение всех пограничных и таможенных формальностей, бортовое питание, ну и, самое главное, это наличие бизнес-джета. Это то, чего не

хватало в бизнес-авиации. Я думаю, что этот сегмент будет очень востребован. Большой плюс у самолетов деловой авиации — это то, что он может сесть в любом аэропорту, куда не летают регулярные рейсы. А это, как правило, совпадает с наиболее популярными направлениями, например все Лазурное побережье, Сен-Тропе, Канны. Вот, например, в Канны регулярные авиакомпании не летают».

Рынок деловой авиации оживится с июля, считают его участники. К тому моменту карантинные препо-

ны уйдут. И активный спрос не утихнет до начала октября. Лондон, Париж, Брюссель, Женева, Цюрих, Южная Европа — вот самые востребованные сегодня направления бизнес-перелетов. В случае конкретно с джет-шерингом лидеры по популярности — Малага, Кипр и Ницца, отмечает директор по развитию компании «Ваш чартер» Евгений Быков.

Евгений Быков, директор по развитию компании «Ваш чартер»:

«Большинство клиентов, которые приходят к нам с запросами джет-шеринга, это клиенты, которые летают бизнес-классом. Для них это обычная ситуация, и к тем бюджетам, которые предлагает шеринг, они готовы. Они хотят улететь по сопоставимой с бизнес-классом цене. Но ввиду качества и комфорта на борту частного самолета таких цен нет. То есть они несопоставимы. В среднем стоимость шеринга по наиболее популярным маршрутам, таким как Малага или Ницца, будет где-то от 3,5 тысячи до 6,5 тысячи евро. То есть они сейчас уже есть, такие цены, но рынок колеблется».

Если выбирать из уже сформированных предложений, шансы улететь джет-шерингом в назначенную дату близки к 100%. В случае, когда клиент выбрал иную дату или направление, время ожидания перелета с момента поступления заказа оператору может составить от трех дней до полутора недель. Более того, пассажира предупреждают, что его рейс может не состояться вовсе, если не найдется попутчиков.

В этом смысле фрахт всего судна надежнее: улететь в желаемую точку возможно уже через два-три часа, а в рекламных предложениях компании обещают подняться в воздух спустя всего 40 минут.

Источник: *BFM.ru*



Глава Empire Aviation ожидает консолидации на рынке

Empire Aviation Group (EAG) была основана в 2007 году в Дубае, имеет команду из 120 авиационных специалистов и работает по всему миру с филиалами в Индии, Сан-Марино и Гонконге, а также специализированным офисом продаж в США. EAG оперирует одним из крупнейших управляемых флотов бизнес-авиации в регионе: более 20 самолетов базируются в Дубае, Омане, Индии, Сан-Марино, Гонконге и Нигерии. Сегодня у нас в гостях Парас Дхамеча (Paras Dhamecha), управляющий директор Empire Aviation Group, который расскажет, как компания работает в период пандемии.

Г-н Дхамеча, каковы возможности для Empire Aviation на чартерном рынке во время и после пандемии?

В каждом кризисе – даже таком драматичном и быстром, как нынешняя пандемия, – всегда есть возможность: кризис часто упрощает цели и фокусирует бизнес на действительно ценных активах, лежащих в его основе – людях и отношениях. Нет никаких сомнений в том, что бизнес-авиация имеет шанс продемонстрировать свою ценность в ситуации, когда коммерческая авиация находится не в лучшем состоянии.

Несмотря на оперативные трудности, мы позаботились о том, чтобы наше внимание по-прежнему было сосредоточено на наших владельцах воздушных судов и их активах, нашей собственной уникальной опытной и способной команде и всей экосистеме партнеров, с которыми мы работаем и от которых зависим. Это было трудное время для всех, и очень важно не забывать об этом и поддерживать друг друга, поскольку мы все пытаемся вместе ориентироваться в ситуации и минимизировать любые потенциальные долгосрочные риски.

Нет никаких сомнений в том, что все мы сталкиваемся с проблемами, но также существует постоянный спрос на полеты в «безопасном пространстве» частного самолета. Мы действительно видим сильный спрос на частные самолеты в период пандемии, поскольку компании и люди, располагающие доступными средствами, предпочитают комфорт и психологическую безопасность частных терминалов и частных самолетов, путешествуя с людьми, которых они знают и которым доверяют. В некоторых случаях единственным вариантом был частный самолет.

Как бизнес-авиация стала самостоятельной во время этого кризиса? Это была хорошая реклама для сегмента?

Мы считаем, что бизнес-авиация может сделать то, что не может сделать никакая другая форма мобильности – достичь труднодоступных мест с максимальной персонализацией, удобством, гибкостью и конфиденциальностью. Мы продолжали демонстрировать это на протяжении всей пандемии, и поэтому оказалось, что она дает нам целый ряд вариантов использования.



Сегмент по-прежнему очень оптимистично смотрит на будущее деловой авиации, и в регионах, где полеты были в какой-то степени неограниченными, за это время действительно было очень хорошее использование частных самолетов. Тем не менее, идея роста спроса в будущем, вероятно, чрезмерно оптимистична – многие люди могут захотеть летать частным образом, но если нисходящее давление на экономику продолжится, многие из тех же самых людей или компаний могут либо больше не иметь средств для частных полетов, либо могут решить избежать дополнительных расходов, чтобы защитить свое «финансовое здоровье», сохраняя наличные деньги. Эксперимент с массовыми онлайн-видеоконференциями, который мы сейчас переживаем, также может оказаться влиятельным.

Что, скорее всего, произойдет с рынком подержанных частных самолетов? Может быть, мы увидим рост продаж?

Что касается рынка подержанных самолетов, то мы считаем, что произойдет резкий скачок как спроса, так и предложения. Будет много компаний и частных лиц, которые по-новому оценят ценность деловой авиации и захотят купить подержанный самолет в

качестве безопасного варианта путешествия для себя, своих семей или сотрудников. Что касается предложения, то в этом кризисе пострадает еще больше компаний, которые будут вынуждены убрать свои самолеты, по крайней мере лишние, со своих собственных балансов.

Какую поддержку бизнес-авиация получает от правительств по всему миру? Это должно быть сложно планировать полеты, учитывая текущие и разрозненные ограничения.

В большинстве стран мира существует огромное количество сбоев в работе авиации, и все органы гражданской авиации реагируют и поддерживают регулярное обновление информации об этой быстро меняющейся, сложной и беспрецедентной ситуации. Это жизненно важно, и мы по-прежнему полностью сотрудничаем с соответствующими властями при выполнении любых репатриационных рейсов. Эти обновления помогают нашей оперативной группе планировать движение воздушных судов для наших владельцев и для чартерных клиентов, что в настоящее время особенно сложно. Команда продолжает делать отличную работу, и мы не ожидаем каких-либо серьезных изменений до тех пор, пока правительства

не начнут менять или снимать ограничения в авиационном секторе.

Каковы самые большие проблемы и возможности, которые COVID-19 представляет для деловой авиации?

Физические ограничения, когда самолеты и экипажи застряли в отдаленных местах, действительно создали для нас самые большие логистические проблемы. Мы должны были быть очень гибкими и творческими в планировании, чтобы обеспечить правильное управление и техническое обслуживание самолетов без свободного перемещения людей. У нас было несколько возможностей оказать поддержку как отдельным лицам, так и правительствам в деле репатриации людей, оказавшихся вдали от своих домов и семей. Работая с Intelype, базирующейся в Дубае, мы смогли выполнить два репатриационных рейса между Великобританией и Ираком, в том числе для более чем 150 иракских граждан во время священного месяца Рамадан. У нас также было несколько рейсов по доставке срочного груза, медикаментов и медицинского персонала.

На что похоже это восстановление для вас?

Мы сохраняем осторожный оптимизм в отношении восстановления, особенно в отношении частной авиации. Я считаю, что восстановление не будет немедленным, хотя мы можем увидеть временные ралли, поэтому мы планируем на длительный срок и считаем, что в конечном итоге частные самолеты станут более общепринятым и даже предпочтительным видом деловых поездок. Однако восстановление может быть асимметричным, а также может привести к некоторым банкротствам, слияниям и поглощениям в этом секторе.



Ценности, которыми нужно дорожить

В разгар «ковидобуйства» Zoot стал палочкой-выручалочкой для тех, кто был не согласен с головой уходить в домашние дела, а продолжал активно работать с коллегами и партнерами. И вот, что интересно, ты стал открывать в своих собеседниках совершенно иные качества, замаскированные в будничных реалиях суеты. Наша обыденная жизнь исключала простое общение на совершенно нейтральные темы. В наших многочисленных интервью мы словно под шаблон штампуем, что скрывать, трафаретные вопросы, а ведь общение может быть и иным. Нашему сегодняшнему го-

стю мы тоже заготовили пачку «почему и как», но потом решили, что пусть этот рассказ будет от первого лица. Итак, Ираклий Литанишвили, глава Группы Aim of Emperor, о буднях последних трех месяцев.

Самоизоляция ставит четкие задачи каждый день

Как ни парадоксально, вынужденная самоизоляция помогла мне решить задачу, над которой я ломал голову. Последний год я пытаюсь работать над собой,

отсекаю лишние вопросы и пытаюсь сформировать формат, при котором вся команда смогла бы быть самодостаточной. Работа за чашкой кофе в офисе, общение в живую – это одно, но часто это переходит в состояние, когда отвлеченные разговоры на повседневные темы не приводят к результату. Получается очень много диалогов и очень мало действий, а это значит – мало результативных решений и, как следствие, отсутствие финального результата.

И вот что дала мне вынужденная самоизоляция. Каждое утро я адресую свои вопросы нашей команде, и даю четкий временной лаг. Ты не видишь человека, но понимаешь, что это результат его автономной работы. Он может в течение своего рабочего времени прийти на работу, заниматься своими делами, но конечный результат четко иллюстрирует его возможность эффективно выполнить или не выполнить поставленную задачу.

О работе над ошибками

Время на самоизоляции я смог использовать плодотворно – чуть остановиться, оценить и начать работу с учетом новых вводных. Согласитесь, что всегда хорошее можно сделать еще лучше, а работа над ошибками свойственна любому бизнесу. У меня освободилось большое количество времени, чтобы пересмотреть, как устроены те или иные механизмы в компании, и узнать, как сделать их более эффективными.

Мы так работали дистанционно

Все говорят об особенностях удаленной работы. А что это собственно такое? Ведь весь наш бизнес по сути – это и есть удаленная работа. Мы в постоянном контакте с клиентами, партнерами, аэропор-



тами, органами госвласти, но ведь все эти вопросы решаются дистанционно. А в чем особенность нынешней ситуации? Да ни в чем. Вопрос в другом. У всех людей есть потребность находится в социуме, находится в семье. И вот когда у тебя смещается процентовка, начинается определенное напряжение, и, кстати, не всегда отрицательное.

Про мышей и вселенную

Почему-то сейчас приходит на ум известный эксперимент «Вселенная 25», или, как рай стал адом. В 1960-х годах ученые поместили несколько мышей в идеальные условия, где они по началу хорошо питались, размножались и делились на подгруппы. Однако потом на смену интересу к жизни пришла апатия: к еде, к размножению, конфликтам. В конце концов мышинные жители идеального мира постепенно полностью вымерли. Нынешний кризис дал нам возможность переоценить свои возможности и приоритеты. По факту мы тоже оказались в «коробке»-изоляции и только от нас зависит, какими мы из нее вернемся.

Мы вынесли из этого настоящие ценности и всем этим нужно дорожить. Я просто еще раз переоценил и переосмыслил, что нужно дорожить тем, что у тебя есть – это семья, это мое любимое дело, коллектив и друзья, и так далее. Да, конечно, не хватает определенных вещей, которые ты любишь в своей основной жизни, будь то чашечка кофе на террасе кафе или кинотеатр, но такая перезагрузка была просто необходима. Ведь мы не понимаем, что есть вещи на порядок хуже и страшнее нынешней ситуации – войны, голод, глобальные катаклизмы. А что касается кризиса, то он всегда приходит и уходит. Я думаю, что в следующие несколько лет мы по-другому будем

ценить и относится к коллективу и семье, к клиентам и партнерам.

О жизнеспособности

Пока наш офис сидит по домам, группа компаний Aim of Emperog продолжает работать. Я очень рад тому, что мы сохранили весь коллектив. А сама модель бизнеса доказала, что она рабочая и стрессоустойчивая.

Про природу человека

В последнее время приходится слышать о резком сокращении спроса на услуги чартерных перелетов. Это лукавство. На примере наших брокерских компаний LL Jets и Quantum Via первый квартал этого года стал лучшим за последние три года. Мы заработали консолидировано как за 2018 и 2019 вместе взятые, я имею в виду кварталы. О чем это говорит. Когда надо люди летают, и главное – люди захотели вернуться в Россию, неважно американский у тебя паспорт или европейский. Большинство посчитало нужным вернуться, пусть не все 100%, но подавляющее число наших клиентов. Видимо в какой-то момент, когда становятся тяжело, люди готовы за любые деньги возвратиться домой. Дома, как говорится, и стены помогают.

Появился целый пул клиентов, и не думавших летать чартерами

Кстати, в период тотального закрытия границ мы увидели совершенно новый пласт клиентов. Это люди, которые раньше и не думали летать бизнес-джетами, они считали деловой самолет некой люксовой историей, хотя пользовались услугами первого

класса регулярных авиакомпаний. Но, так сказать, «жизнь заставила». Шучу, на самом деле она приоткрыла новые возможности.

Общество пересматривает свое отношение к бизнес-джетам, в особенности к небольшим и легким. На фоне потенциала, например, «jet sharing», возможность путешествия становится еще более доступной, ведь ты берешь не весь самолет, а лишь место по цене бизнес-класса регулярной авиакомпании, но время покажет приживется это или нет.

Мы стоим на пороге новой трансформации

Однозначно, что за год, какая-то доля клиентов, пришедших на волне «корона-кризиса», отвалится. Но большая часть обязательно будет возвращаться к услугам бизнес-авиации, узнав ее преимущества. И это будет новый сегмент клиентов. Под них операторы будут делать новые инновационные проекты, и мы станем свидетелями новых инструментов продаж, ведения бизнеса, кооперации. Рынок уйдет в другие инструменты в сегменте авиации, будет создан свой новый стиль и миропорядок индустрии. Я уверен, что рано или поздно что-то ультра инновационное обязательно появится на рынке, что позволит индустрии не только централизовать многие процессы, но и, главное, ускорить их. Возможно, это будут новые инструменты продаж, ведения бизнеса, какие-то коллаборации, которые дадут толчок к еще большей скорости взаимодействия с клиентом. А возможно, что-то совсем иное. Предчувствуя эти перемены, мы тоже работаем над инновационным проектом. Но об этом я расскажу чуть позже.

Успехов нам всем в комфорте нашего времени! Берегите себе и своих близких!

Самолет недели

Оператор/владелец: **Globus Aviation**

Тип: **Bombardier BD-700-1A11 Global 5000**

Год выпуска: **2007 г.**

Место съемки: **октябрь 2019 года, Nice Cote d'Azur - LFMN, France**



Фото: Дмитрий Петроченко