



Пытаясь хоть как-то продлить лето, команда BizavNews отправилась в Сочи, где проходит российский этап Гран-При Формулы 1. В течение нескольких дней на курорт прилетают гости соревнований. Перрон аэропорта больше напоминает статическую стоянку крупной выставки деловой авиации. Здесь можно увидеть и огромные бизнес-лайнеры, последние модели джетов и популярные турбопропы. Аэропорт отлично справляется с возросшим трафиком, а мы просто получаем огромное удовлетворение от увиденного.

А минувшая неделя в глобальном масштабе выдалась вновь малоинтересной. Продолжаются многочисленные дискуссии на тему развития рынка в постковидный период. И что интересно, количество оптимистов уже превалирует над пессимистами. Так чуть более половины участников (53%) вебинара Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), состоявшегося 17 сентября, ожидают увеличения количества деловых поездок в течение следующих пяти лет. Немногим более трети (34%) заявили, что они предвидят сокращение, в то время как 13% предсказывают «отсутствие значительных изменений», поскольку отрасль будет пытаться оправиться от воздействия пандемии COVID-19. Еще пару недель назад пессимисты «явно выигрывали». ЕВАА также спросило свою аудиторию, что они считают сегодня самым большим риском для деловой авиации. Проблемы окружающей среды, ведущие к сокращению числа клиентов и повышению налогов, были отмечены 51% респондентов, 30% указали на усиление регулирования, которое сделает операторов нежизнеспособными, 13% – на сокращение клиентской базы и всего 6% – на нехватку квалифицированных кадров. Ну что же, посмотрим, как аудитория будет оценивать перспективы в конце октября.



Трафик падает без бизнес-путешественников

В сентябре 2020 года было выполнено почти на 50 000 рейсов деловой авиации меньше, чем в сентябре 2019 года, а снижение в годовом исчислении составило 16,5%

стр. 19



Локдаун не остановил пассажиров

Aim of Emperor: Динамика чартерных рейсов бизнес-авиации в 2020 году напоминает американские горки: от практически нулевых значений в апреле до роста в 200% в августе

стр. 21



Как пандемия изменила бизнес-авиацию

На фоне регулярных авиаперевозок у бизнес-авиации открывается ряд позитивных трендов, актуальность которых представляется вполне устойчивой и в будущем

стр. 22



Брексит добавляет неопределенности

Спикеры вебинара по Brexit, прошедшего в среду и организованного BBGA, попытались нарисовать позитивную картину того, с чем столкнется отрасль, когда 31 декабря завершится переходный период по выходу Великобритании из ЕС

стр. 24

Gulfstream
G650ER



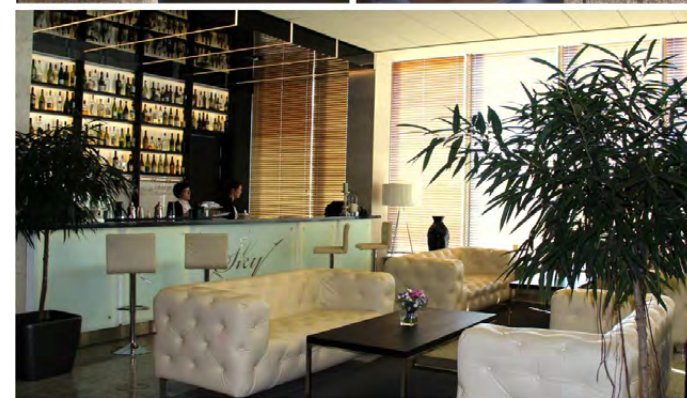
В августе «Внуково-3» увеличил трафик на 33%

Центр Бизнес Авиации «Внуково-3» (оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково является компания VIPPORT) обслужил в августе 2020 года 3 707 рейсов, что превышает результаты прошлого года на 33%. Среди них совершено 2 619 рейсов на международных воздушных линиях (МВЛ) и 1 088 рейсов на внутренних воздушных линиях (ВВЛ). По сравнению с августом 2019 года пассажиропоток Внуково-3 увеличился на 43% и составил 13 192 пассажира.

Напомним, что компания VIPPORT работает на рынке с декабря 2004 года и является оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково. ЗАО «ВИП-ПОРТ» осуществляет свою деятельность в соответствии с действующим сертификатом. Сотрудники, задействованные в производственном процессе,

владеют английским языком (многие владеют и другими языками), обучены и имеют действующие сертификаты государственного образца. VIPPORT имеет договорные отношения со всеми службами аэропорта Внуково, ГТК «России» и может организовывать наземное обслуживание как во Внуково-1 и Внуково-3, так и во Внуково-2 – правительственном терминале.

В течение последних лет в аэропорту продолжается строительство и модернизация ангарного комплекса. В итоге, в настоящее время во «Внуково-3» расположен крупнейший ангарный комплекс в Европе, позволяющий всесезонное хранение и обслуживание воздушных судов любых типов, включая АСJ340 и ВВJ767 (18 ангаров, площадью от 96 кв.м. каждый). «Внуково-3» располагает более 210 000 кв.м. перронных площадей.



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

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

ASG дает неоднозначный прогноз по Азии

Asian Sky Group (ASG) дала неоднозначный прогноз для отрасли в Азиатско-Тихоокеанском регионе: покупательские намерения растут, а операции восстанавливаются, но все еще снижаются по сравнению с прошлым годом. В своем выпуске Asian Sky Quarterly за третий квартал 2020 года, выпущенном на этой неделе, ASG сообщила, что использование бизнес-джетов в регионе в настоящее время снижается всего

на 9% по сравнению с прошлым годом, что является значительным улучшением по сравнению с падением в апреле.

«Назовите это V-образным восстановлением или сглаживанием кривой, мы примем это, поскольку отрасли нужны самолеты в воздухе», - сказал генеральный директор ASG Джеффри Лоу, сославшись на рост международных рейсов наряду с восстановлением в Китае.

В результате намерения приобрести деловые самолеты на вторичном рынке увеличились на 3%, но на рынке появляется больше самолетов, и их продажа занимает больше времени. Это снижает цены, отметил Лоу, сказав, что с марта по июль стоимость средних и крупноразмерных самолетов упала от 15% до 20%. Однако в августе произошло небольшое оживление.

«Хорошая новость заключается в том, что начало восстановления, которое мы наблюдали и на которое надеялись в прошлом квартале, сохраняется», - сказал Лоу. «Плохая новость – то, что экономика и ВВП на данный момент по-прежнему страдают от пандемии – от сокращения на 23,9% в годовом исчислении в Индии до всего 3,2% в Южной Корее». Он отметил, что в Китае дела идут лучше.

Согласно отчету, «пессимистические настроения, вызванные COVID-19 в Азиатско-Тихоокеанском регионе, ослабли, поскольку на рынке Большого Китая наблюдается экономический подъем. Это, как следствие, стабилизировало настроение рынка, поскольку все больше респондентов в третьем квартале полагали, что рыночный спрос восстановится в первой половине 2021 года».



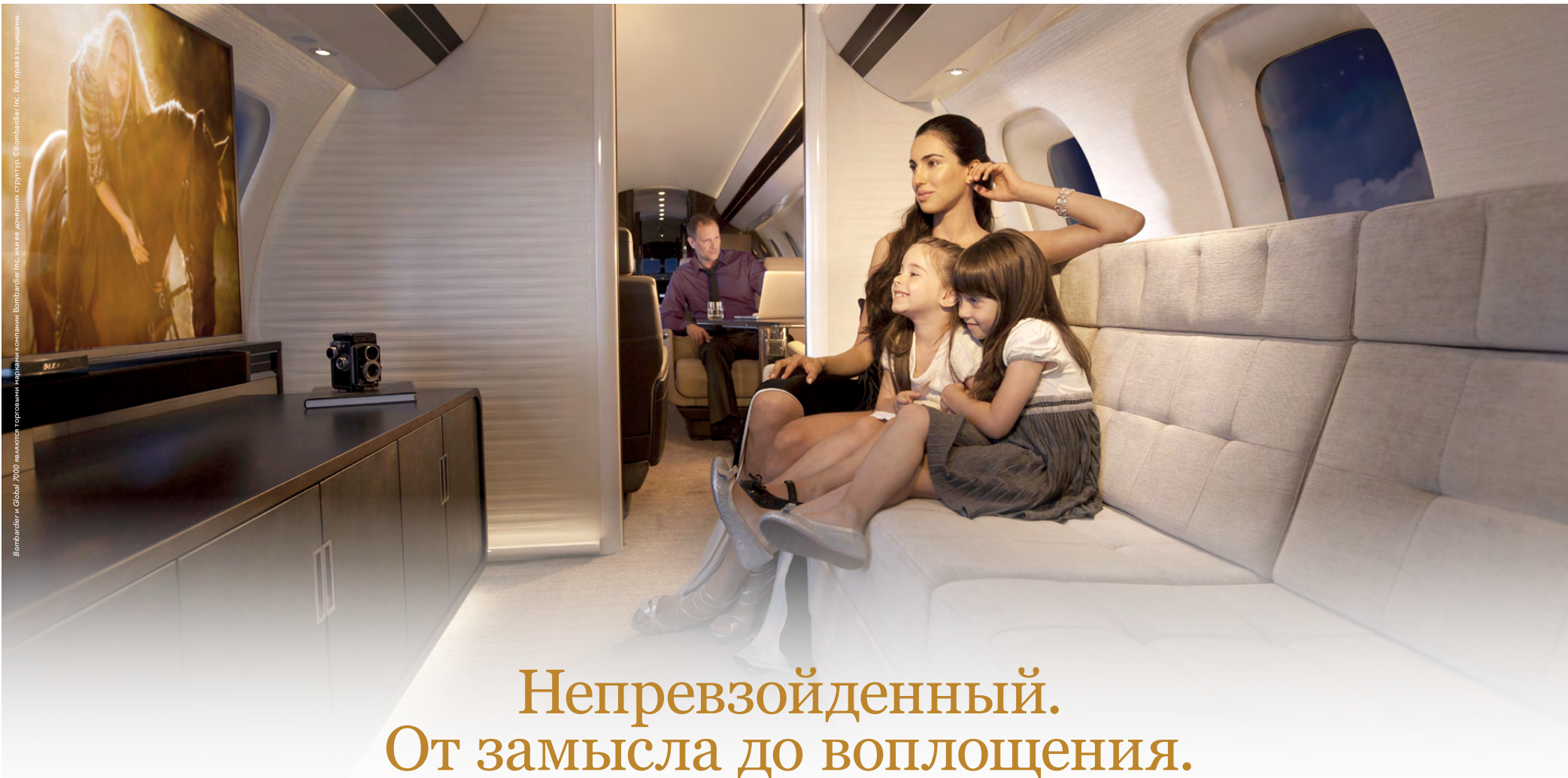

МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE





Вспомогательные и сервисные системы Bombardier Inc. имеют лицензионную структуру. Все права защищены.

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

Jetcraft усиливает европейскую команду

Компания Jetcraft, мировой лидер в области купли-продажи бизнес-джетов, укрепляет свою европейскую команду, назначив Фабриса Роджера (Fabrice Roger) и Массимо Буротти (Massimo Burotti) директорами по продажам в регионе.

Фабрис Роджер, гражданин Франции, работающий в Jetcraft с 2013 года, переезжает из Майами, США, в Ниццу, Франция, и будет охватывать в своей деятельности Францию, Бенилюкс, Южную Европу и Северную Африку, в то время как Массимо Буротти перейдет в Jetcraft из Bombardier в качестве директора по продажам в Италии и Швейцарии, Австрии, Герма-

нии и Венгрии. Он будет работать в штаб-квартире компании в Лондоне, Великобритания.

Паскаль Бахманн, старший вице-президент Jetcraft по продажам в регионе ЕМЕА, говорит: «Европа является ключевым регионом для Jetcraft, и я рад, что мы существенно улучшаем наше присутствие в двух очень важных областях: в Лондоне, где находится наша штаб-квартира, и в Ницце, где в начале этого года мы открыли павильон в терминале бизнес-авиации. И Фабрис, и Массимо обладают огромным опытом, и их назначение дает нам еще больше возможностей для предоставления высококачественных услуг, которых ждут наши европейские клиенты».



Фабрис Роджер



Массимо Буротти

НАМ ДОВЕРЯЮТ



 **SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Embraer поставил 250 бизнес-джетов в Латинскую Америку

Embraer объявила о поставке Phenom 100EV и Phenom 300E двум частным бразильским клиентам, что ознаменовало 250-ю поставку бизнес-джетов компании в Латинскую Америку. Phenom 100EV был поставлен частной промышленной компании, которая выбрала этот самолет для поддержания важных деловых операций во время пандемии COVID-19. Phenom 300E был поставлен агропромышленной компании AGROJEM.

«Эти поставки являются доказательством неотъемлемой ценности бизнес-авиации, поскольку каждая компания приобретает свой первый бизнес-джет для исключительной экономии времени и затрат, а также преимуществ для конфиденциальности, здоровья и безопасности. Вдвойне приятно, что оба клиента из

Бразилии», - сказал Майкл Амальфитано, президент и генеральный директор Embraer Executive Jets.

«В связи с постоянным расширением деятельности мы приняли решение перейти с турбовинтового самолета на новый Phenom 300E. На нашем предыдущем самолете мы летали по 200 часов в год. Теперь с Phenom 300E мы рассчитываем летать по нашим направлениям суммарно 120 часов в год, экономя драгоценное время и ресурсы», - сказал Хосе Эдуардо Мотта, генеральный директор AGROJEM. «Phenom 300E действительно экономит время. Помимо сокращения времени в пути, самолет также создает возможность для непрерывной связи и бесперебойной работы в пути».



EmbraerExecutiveJets.com

FCG OPS расширяется в Литве и Эстонии

FCG OPS, входящий в состав холдинга бизнес-авиации Flight Consulting Group, укрепляет свое присутствие в Балтийском регионе, открывая новые брифинги для экипажей в Международном аэропорту Каунас (EYKA), Литва, и аэропорту Тарту (EETU), Эстония.

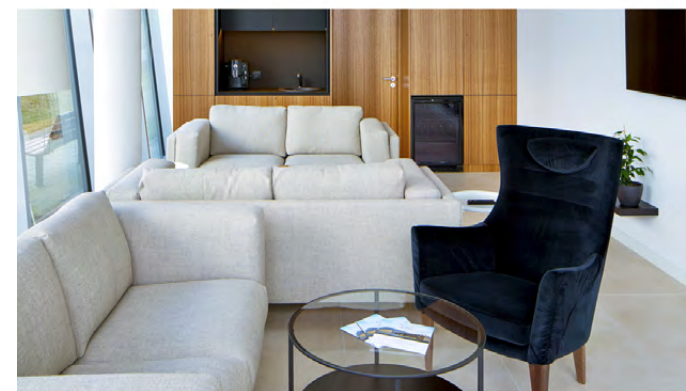
Теперь операторы бизнес-авиации смогут обеспечить своим пилотам и бортпроводникам лучшие условия для качественного отдыха и предполетной подготовки при выполнении рейсов во все страны Балтии. Фирменные экипажные зоны также доступны в центре бизнес-авиации FBO RIGA в Латвии и в Международном аэропорту Таллинн в Эстонии.

Брифинги для экипажей FCG OPS – это комфортабельные пространства для отдыха с бесплатным Wi-Fi. В некоторых локациях предусмотрены места для работы за компьютером и все необходимое для приготовления вкусного кофе и чая.

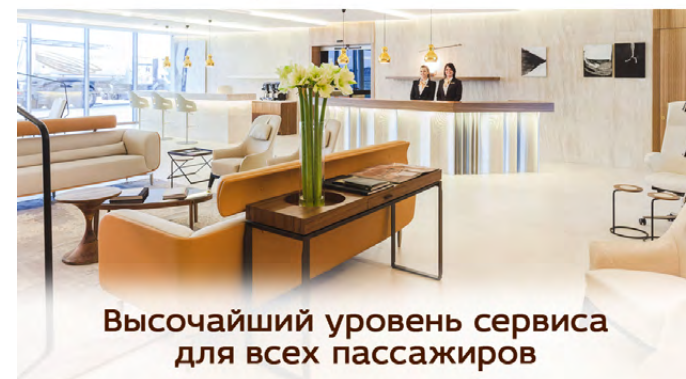
«Отдохнувший экипаж – одна из главных составляющих безопасного полета, поэтому мы активно инвестируем в создание лучших условий для экипажей в аэропортах нашего присутствия. Наши брифинги в аэропортах Риги и Таллинна получают самые высокие оценки от экипажей из разных стран мира. Теперь, прилетая на короткий разворот в Каунас или Тарту, пилоты и бортпроводники могут рассчитывать на такой же комфорт и безупречное качество сервиса», – отметил в FCG OPS.

В аэропортах Каунаса и Тарту компания сертифицирована для обслуживания самолетов бизнес-авиации, а также военных, грузовых и коммерческих пассажирских рейсов. Перед пандемией FCG OPS отметила увеличение количества обслуженных в Каунасе рейсов на 40%, а в Тарту на 20% за 12 месяцев.

FCG OPS управляет сетью станций наземного обслуживания в 42 аэропортах в 22 странах.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**



ОНАДА представляет программу конференции

22 октября Национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) проведет свою очередную конференцию, на которую соберутся представители российского и зарубежного рынка деловой авиации. Ассоциация представляет основные темы мероприятия.

MICE

Представители авиакомпаний деловой авиации, линейного перевозчика, турагента MICE и корпоративного клиента обсудят возможности и перспективы взаимодействия отраслей, различные модели бизнеса авиакомпаний, перспективы туризма и авиации как его составной части, ключевые проблемы отрасли, взаимодействия и работы перевозчиков и клиентов, перспективы эксплуатации ВС ALL BUSINESS и другие вопросы.

Legal

Возможность международных путешествий для пассажиров и необходимые документы, ведение бизнеса за рубежом, налоговые и правовые аспекты, а также анализ прогнозов и сравнение с ситуацией в аналогичных сферах 2018 года – в рамках сессии эксперты – ведущие юристы – постараются ответить на самые актуальные вопросы в области права применительно к деловой авиации.

IT & Digital

Цифровизация и IT в деловой авиации: о чем мы говорили в 2018 году и к чему пришли в 2020? Какие новые модели организации перелетов появляются (shuttle, jet sharing, jet pooling и др.) и будут ли они работать после кризиса? Как будут развиваться (и будут ли?) существующие продукты и готовы ли они адаптироваться к новой системе продаж рейсов? На эти вопросы постараются ответить разработчики

платформ, представитель авиакомпании деловой авиации, специалисты в области цифровизации.

Aircraft Inside

От интерьера до кофе: все, что создает комфорт и безопасность пассажира и повышает его лояльность авиакомпании. Работа бортпроводников, создание интерьеров и уход за ними, организация питания, обеспечение сервиса в «сложных» аэропортах, работа в условиях повышенных требований к дезинфекции воздушного судна – в сессии примут участие представители компании по производству интерьеров, клининговой фирмы, школы бортпроводников, кейтеринга.

Legal Charters

Нелегальные, серые, черные чартеры: много названий, одна проблема и постоянная тема международных конференций. Правовые и экономические инструменты борьбы с нелегальными чартерами – в обсуждении примут участие представители коммерческого перевозчика – авиакомпании деловой авиации, эксперты в области права и страхования.

Regional vision EU, Russia, CIS

Авиация – глобальная отрасль, но самые тесные связи и многочисленные маршруты у соседствующих регионов. Правила выполнения полетов в Европе, России, странах СНГ; важные нюансы, о которых все знают, но многие забывают; что отошло на второй план в условиях кризиса, но не потеряло актуальность. Участие в сессии примут представители авиакомпаний и организаций ООП, а также Европейская ассоциация деловой авиации и Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации.

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации
RUBAA
Russian United Business Aviation Association

КОНФЕРЕНЦИЯ
«ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»
«BUSINESS AVIATION»
CONFERENCE
Live Stream

МОСКВА · MOSCOW '20
22 ОКТЯБРЯ · OCTOBER

LIVE ПРЯМОЙ ЭФИР
LIVE STREAM WWW.BIZAVCONFRU

ЕС намерен модернизировать управление воздушным пространством

Европейский союз намерен модернизировать управление своим воздушным пространством и проложить более эффективные траектории полетов, обновив нормативно-правовую базу «Единого европейского неба». Об этом сообщает «Интерфакс».

«Сегодняшнее предложение (Европейской комиссии - ИФ) по пересмотру системы «Единого европейского неба» не только поможет сократить выбросы до 10% за счет лучшего управления траекториями полета, но и будет стимулировать цифровые инновации, открыв рынок услуг передачи данных в этом секторе», — заявила во вторник на брифинге комиссар ЕС по транспорту Адина Вэлян.

Это предложение связано с тем, что резкое падение объема воздушного движения, вызванное пандемией коронавируса COVID-19, требует более устойчивого управления, его адаптации к спросу, отмечается в коммюнике ЕК.

В 2019 году одни только задержки рейсов обошлись ЕС в 6 млрд евро и привели к 11,6 млн тонн дополнительных выбросов CO₂. То же самое происходит, когда авиакомпании выбирают более длинные маршруты, чтобы избежать полетных зон с более высокими тарифами.

Инициатива «Единое европейское небо» была запущена в 2004 году с целью уменьшения фрагментации воздушного пространства над Европой и повышения эффективности управления воздушным движением с точки зрения безопасности, пропускной способности, рентабельности и защиты окружающей среды. Предложение пересмотреть Еврокомиссия выдвинула в 2013 году, но переговоры между членами в Совете зашли в тупик с 2015 года. В 2019 году была создана «группа мудрецов» из 15 экспертов, которая и выработала рекомендации для нынешнего обновления.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



jetAviva – лучший продавец бизнес-джетов в первом полугодии

Согласно аналитическому отчету JetNet о 25 крупнейших компаниях по продажам самолетов, в первой половине этого года лидером среди продавцов бизнес-джетов стал брокер jetAviva. jetAviva связывает этот успех с увеличением числа покупателей, впервые попавших на рынок в результате распространения пандемии COVID-19, а также в связи с ориентацией на турбовинтовые самолеты и легкие/средние бизнес-джеты.

«В марте мы выставили на продажу более 50 самолетов», – сказал основатель и председатель компании Сайрус Сигари. «По состоянию на середину августа объемы наших запасов сократились вдвое, и мы более чем вдвое увеличили количество наших активных клиентов. Из наших текущих запасов – 15 самолетов находятся под контрактом, и наша международная группа продаж имеет мандат от имени клиентов на приобретение дополнительных 20 самолетов. Мы внимательно следим за ростом покупательской актив-

ности и вероятным ее влиянием на ценообразование».

По данным jetAviva, количество операций с относительно новыми легкими джетами значительно увеличилось, а запасы некоторых типов моделей быстро сократились. «Мы наблюдаем особый рост транзакционной активности на рынках Phenom 300 и Citation M2, при этом по семи из этих типов транзакции уже были заключены или скоро будут совершены сделки с окончательными мандатами на покупку или продажу компанией», – сказал Сигари.

Сигари сообщил, что на фоне оживленной активности покупателей вторичный рынок все еще восстанавливается после притока самолетов, которые попали на рынок из-за кризиса COVID-19. Тем не менее, он сохраняет оптимизм, несмотря на надвигающуюся неопределенность, которая обычно возникает с каждыми президентскими выборами, и на экономические последствия пандемии.



**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

Новое осеннее меню

Не успев закончить успешный летний сезон, один из лучших поставщиков бортового питания для бизнес-авиации, компания Jet Catering, спешит порадовать и удивить своих клиентов сезонным меню, которое доступно к заказу уже с сегодняшнего дня.

«Лето, проведенное в режиме нон-стоп, дало нам сильный заряд и полет фантазии, поэтому все осенние новинки яркие по цвету и нетривиальные по сочетанию продуктов. Это, можно сказать, отдельная глава нашей деятельности, мы же в постоянном поиске. В этой главе мы не предложим своим клиентам классику – ее легко найти в нашем основном меню – здесь мы расскажем о том как вкусно подружить

свеклу с голубикой, инжир со страчателлой, кролика с сухофруктами, а палтуса с апельсинами. Наверняка многие новинки понравятся вегетарианцам, например, салат с киноа, тофу и черным кунжутом точно станет одним из любимейших. И да, это все можно есть в полете, все мануалы по сервировке блюд прописаны подробно, чтобы экипаж мог без труда предложить новинку пассажиру», - рассказали нам представители Jet Catering.

Предложенное меню будет доступно к заказу до декабря. Служба сервиса Jet Catering работает 24/7 и всегда готова помочь, чтобы ваш полет был особенно вкусным.



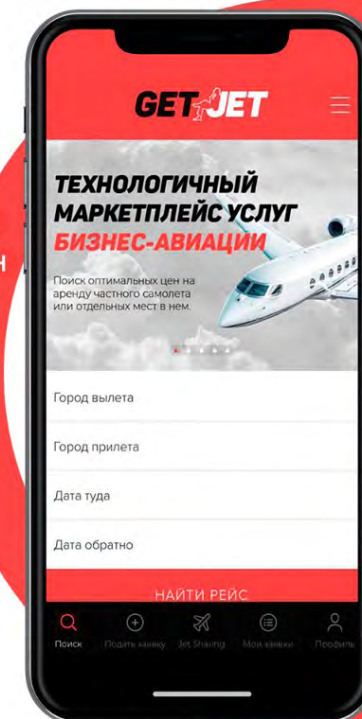
BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

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

Парк Bell 505 налетал 50000 часов

Компания Bell Textron Inc объявила об очередной важной вехе в истории вертолета Bell 505 Jet Ranger X. С начала ввода в эксплуатацию суммарный парк Bell 505 налетал 50000 часов. В настоящее время более 260 вертолетов Bell 505 выполняют различные миссии на шести континентах и в 55 странах.

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 авионики 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.

Как ранее сообщал BizavNews, итальянский вертолетный оператор Elicompany налетал на своем новом вертолете Bell 505 более 1000 часов за 10 месяцев. 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.



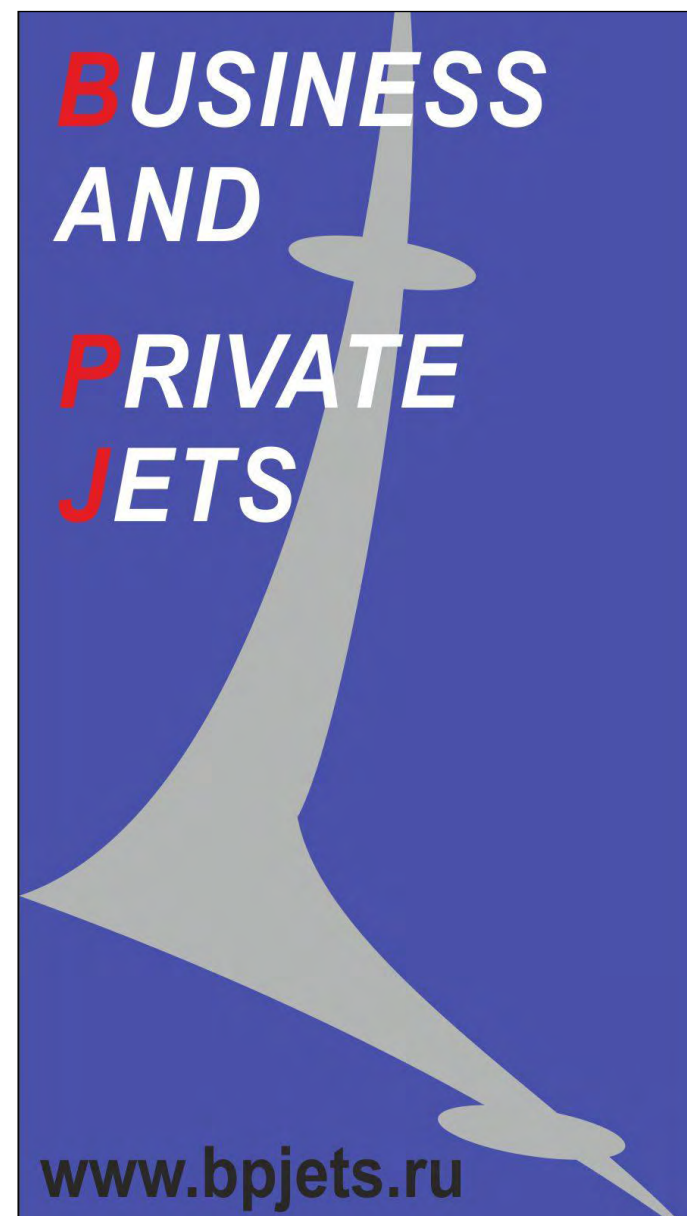
FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Falcon 6X получил престижную награду за дизайн

Будущий флагман французского авиапроизводителя Dassault Aviation Falcon удостоен престижной награды International Yacht & Aviation Award 6X за дизайн интерьера. Международная премия International Yacht & Aviation Awards учреждена ведущим мировым журналом по дизайну интерьера DESIGN ET AL. Премия ежегодно присуждается наиболее интересным и ярким дизайнерским решениям со всего мира. Особенность данной награды заключается в том, что победитель в каждой номинации определяется не приглашенным жюри, а в ходе открытого голосования, в котором принимают участие профессионалы индустрии, читатели журнала DESIGN ET

AL, а также владельцы морских и воздушных судов.

В настоящее время первый Falcon 6X готовится к своему первому полету. Первый из трех опытных самолетов, которые примут участие в летной сертификационной программе, прошел первое включение и начал наземные испытания. Самолеты под номерами 2 и 3 находятся на продвинутой стадии сборки, а также уже началось производство деталей длительного цикла для серийного производства. В соответствии с первоначальным графиком сертификация и ввод в эксплуатацию Falcon 6X намечены на 2022 год.



VistaJet поддерживает «скорость»

Vista Global, холдинговая компания чартерных операторов VistaJet и XO, заключила контракт с компанией Ferrari на перевозку пилотов команды, участвующих в международных гонках GT и монобрендовом чемпионате Prancing Horse в Европе. 20 международных чемпионатов и гонок Ferrari Challenge проходят на пяти континентах, включая Северную Америку, Европу и Азию в течение 12 месяцев с участием профессиональных и любительских водителей.



Кстати, глава компании Томас Флор, много лет выступавший в гонках с Ferrari в качестве официального пилота на чемпионате мира на выносливость (FIA World Endurance Championship), отлично знает и о концентрации, и о специальной подготовке, которая необходима для выступления «под таким давлением».

«Гонки были моей страстью на протяжении многих лет. Вместе со своей командой я на собственном опыте испытал на себе жесткие требования гонок и сосредотачивался на том, чтобы постоянно демонстрировать высокие результаты. Vista Global рада возможности поддержать всех водителей Ferrari. Мы приложим все усилия, что бы пилоты добирались до «стартов» безопасно и в оптимальном состоянии. Именно это поможет им сосредоточиться на самом важном - на выступлениях на трассе».

VistaJet подписывает соглашение об использовании SAF

Глобальный провайдер частной авиации VistaJet подписал соглашение с поставщиком экологически чистого авиационного топлива (SAF) SkyNRG. В рамках принятого ранее в этом году обязательства, VistaJet предложит на добровольных началах заправлять самолет SAF по особым «экологическим условиям». По данным VistaJet с тех пор, как компания представила свои экологические инициативы в области использования SAF, более 80% клиентов компании уже, как минимум один раз «летали» на экологически чистом топливе, что позволило компенсировать выбросы CO₂ в размере почти 100 000 тонн.

Ранее голландский поставщик авиационного топлива SkyNRG запустил программу, которая поможет покрыть расходы на строительство завода по производству экологически чистого топлива (SAF), который будет возведен в Делфзейле, Нидерланды. Программа, названная Board Now, обеспечит рынок для SAF, предлагая компаниям возможность снизить выбросы углекислого газа в деловой авиации с помощью пятилетних закупок SAF на заводе DSL-01. Ожидается, что предприятие будет введено в эксплуатацию в 2022 году. Это будет первое в Европе специализированное производство SAF.



В Россию поставлено почти 30 Bell 429 TAG Macau FBO получает сертификат IS-BAH Stage 2

В августе 2020 года в Россию был поставлен 20-й вертолет Bell 429 в корпоративной конфигурации. Все поставки осуществлены российской компанией Jet Transfer — официальным представителем Bell в России. Но стоит отметить, что 429-й успел зарекомендовать себя и в специальных миссиях. Например, на Северо-Западе России (Heli Drive, прим.ред.) вертолет уже несколько лет эксплуатируется для медицинской эвакуации и спасания людей, поясняют в Jet Transfer. Всего же в Россию поставлено почти 30 вертолетов Bell 429 в различных конфигурациях.

Bell 429 — многоцелевой двухдвигательный вертолет. Один из самых совершенных легких вертолетов в мире, сочетающий функциональность и передовые технологии. Полностью интегрированная стеклянная кабина, приборная панель с большими плоскими дисплеями и усовершенствованной системой управления полетом обеспечивает пилота максимально полной информацией о полете. Два двигателя компании Pratt & Whitney Canada обеспечивают превосходные летные характеристики по категории А, отличные параметры зависания и высокую крейсерскую скорость при низких расходах. Электронная система управления двигателями FADEC удобна в работе и проста в использовании, имеет полное гидромеханическое резервирование и автоматический запуск. Вертолет сертифицирован для управления одним пилотом по правилам полетов по приборам.

Для VIP пассажиров Bell 429 предлагается в варианте «MAGnificent», который разработан Mecaer Aviation Group. Интерьер «MAGnificent» превосходит ожидания даже самых искушенных. Он может быть выполнен как для четырехместного, так и для пяти/шестиместного салона Bell 429 максимально с двумя консолями.

Спустя чуть больше года после открытия своих дверей, компания TAG Aviation Macau Fixed Base Operation (FBO) получила от Международного Совета деловой авиации (IBAC) сертификат IS-BAH Stage 2. Это достижение подтверждает приверженность TAG Macau FBO высочайшим стандартам безопасности в отрасли и демонстрирует ее постоянные усилия по обеспечению непревзойденного гостеприимства и сервиса в сфере FBO.

Стандарт IS-BAH, который фокусируется на дозаправке, наземном обслуживании и хранении самолетов авиации общего назначения, представляет собой набор лучших мировых отраслевых практик в области управления безопасностью полетов и снижения рисков для наземных операторов деловой авиации.

Процесс аккредитации включает полный аудит систем управления безопасностью FBO, аварийных

процедур и процедур безопасности, организационной структуры, протоколов обучения и операционных процедур. IBAC выдает сертификаты тем FBO, которые успешно продемонстрировали соответствие передовым отраслевым практикам, проведя сторонний внешний аудит, проводимый аккредитованным аудитором IBAC.

Рита Там, генеральный директор TAG Macau FBO, очень довольна: «Определенно, в это трудное время нелегко получить этот сертификат IS-BAH Stage 2. Без всей команды TAG мы не смогли бы получить эту аккредитацию почти на год раньше запланированного срока. Я горжусь теми усилиями и духом, которые каждый круглосуточно вкладывал в этот период аудита. TAG Macau FBO готов приветствовать всех посетителей, путешествующих в этот очаровательный город. Мы здесь 24/7, чтобы предоставить превосходное обслуживание для всех».



Embraer сократил поставки

В первом полугодии текущего года Embraer сумел передать заказчикам лишь 22 бизнес-джета на общую сумму в \$292 млн. За этот период клиенты получили два Phenom 100, два Phenom 300, 10 Phenom 300E, два Praetor 500, пять Praetor 600 и один Legacy 650.

Примечательно, что по итогам 12 месяцев 2019 года Embraer Executive Jets передал заказчикам 109 бизнес-джетов, против 91 самолета, которые были поставлены годом ранее. Шансы производителя хоть немного приблизиться к показателям прошлого года не велики.

Как ранее сообщал BizavNews, Embraer незаметно консолидировал свою линейку бизнес-джетов, прекратив выпуск нескольких моделей. Портфолио воздушных судов Embraer в настоящее время включает джет начального уровня Phenom 100EV, легкий Phenom 300E, средний Praetor 500 и суперсредний Praetor 600. Две модели Praetor, введенные в эксплуатацию в 2019 году, представляют собой модернизированные, более дальние варианты бизнес-джетов Embraer Legacy 450 и Legacy 500.

Legacy 450 и 500 теперь сняты с производства, они, по сути, заменены семейством Praetor. Оба самолета находились в классе средних бизнес-джетов, что делало более старый Legacy 500 уязвимым для конкуренции внутри компании по продаже новых усовершенствованных Praetor 500. Legacy 450, возможно, был в несколько более сильном положении, чем его «родной брат» Legacy 500. Модель 450 конкурировала в категории легких и средних бизнес-джетов, где не было соответствующей модели Praetor. Embraer, возможно, мог бы сохранить 450 в производстве еще дольше, но, в конечном счете, компания решила также прекратить производство 450.

Diamond Aircraft второй квартал подряд снижает поставки

Австрийский производитель Diamond Aircraft, принадлежащий китайской группе Wanfeng Aviation, подвел производственные итоги за первый квартал текущего года. За три месяца было поставлено 88 самолетов: 55 DA40, 24 DA42 и 9 DA62. Суммарная стоимость всех самолетов составляет \$54,6 млн.

В прошлом году клиенты получили 233 самолета на общую сумму \$154,1 млн. Лидером поставок по-прежнему остается DA40 (126 самолетов), далее идут DA42 (77 самолетов) и флагман DA62 (30 самолетов).

В сентябре компания получила сертификат типа

Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза для поршневого DA50 RG. В настоящее время производитель готовит первые серийные самолеты для поставки в начале следующего года. Diamond описывает запущенный в июне 2019 года цельнокомпозитный DA50 RG (RG означает убирающиеся шасси) как «изменивший правила игры» на рынке легких самолетов общего назначения и говорит, что интерес к этому продукту «огромный». Оснащенный двигателем Continental CD-300 мощностью 300 л.с. (224 кВт), который может работать на Jet A, Jet A-1 и дизельном топливе, самолет имеет бак объемом 50 галлонов (189 литров) и потребляет всего 9 галлонов в час (34,1 л/ч).



Первый вертолет АСН145 поставлен в Россию

Компания Airbus Helicopters поставила первый вертолет АСН145 российскому заказчику, что стало важным достижением работы в России и в очередной раз подтвердило лидирующие позиции компании в сегменте деловой и частной авиации в России, где доля производителя превышает 50%. Вертолет будет использоваться для выполнения частных полетов и VIP-перевозок.

Модель АСН145 с салоном Line отличается улучшенной эргономикой, шумоизоляцией и инновационным дизайном. Сдвижные двери обеспечивают удобный доступ в кабину, а просторный салон позволяет не ограничивать себя в выборе комплектации. VIP-конфигурация рассчитана на комфортное размещение девяти пассажиров. Закрытый рулевой винт Fenestron и авионика Helionix с 4-осевым автопилотом обеспечивают высокий уровень безопасности в полете. Кроме того, вертолет сертифицирован в соответствии с правилами полетов по приборам (ППП) для управления одним или двумя пилотами.

Общий налет на вертолетах семейства Н145 (Н145, ЕС145 и ВК117) насчитывает более пяти миллионов часов. На сегодняшний день компания поставила заказчикам по всему миру свыше 1 400 вертолетов этого семейства. Н145 – самая высокотехнологичная модель среди многоцелевых двухдвигательных вертолетов Airbus Helicopters. Благодаря компактным размерам, вместительному многофункциональному салону, который можно легко переоборудовать при необходимости, самым низким эксплуатационным расходам в своем классе, а также мощным двигателям и новейшей авионике Helionix с 4-осевым автопилотом, Н145 подходит для решения целого спектра задач. Эта модель пользуется особенно высоким спросом среди операторов деловой авиации и

экстренных служб, а также хорошо зарекомендовала себя для выполнения авиационных работ, военных и правоохранительных операций.

С момента своего основания в 2017 году, Airbus Corporate Helicopters задает новые стандарты в сфере

корпоративных и VIP-перевозок. В своей работе Airbus Corporate Helicopters уделяет особое внимание качеству услуг и продуктов, обеспечивает индивидуальный подход к каждому клиенту и предлагает заказчикам профессиональное послепродажное обслуживание.



Юбилей для Daher TBM

21 сентября в торжественной обстановке из цеха окончательной сборки в Тарбсе состоялась выкатка юбилейного тысячного турбовинтового самолета Daher TBM. «Мы сделали значительные инвестиции с тех пор, как интегрировали TBM в бизнес-портфель Daher, и теперь это важный актив для нашей общей производственной деятельности», - отметил Дидье Каят, генеральный директор Daher.

Официальная передача Daher 1000-го TBM проведена на предприятии компании в Помпано-Бич, Флорида, при этом исторический самолет получил

владелец из США Джеймс А. Хислоп. Опытный частный пилот и банкир, Хислоп является соучредителем и управляющим директором двух частных инвестиционных компаний. Он также участвует в благотворительной деятельности, работая пилотом-волонтером в Mercy Flight Southeast, Angel Flights Northeast и Patient Airift Services.

«Я изучил практически каждый самолет на рынке, который соответствовал моим критериям с точки зрения безопасности, надежности, стиля и характеристик», - пояснил Хислоп. «TBM 940 возглавил

список по скорости, дальности полета и полезной нагрузке. Он построен в большей степени для коммерческого класса по сравнению с авиационными стандартами авиации общего назначения. Комфорт в салоне отличный и «аппетит к скорости» просто ошеломляет».

Конструкция семейства TBM берет начало от Моонеу 301, сравнительно маломощного и небольшого прототипа Моонеу, разработанного в начале 1980-х годов. После приобретения Моонеу французскими владельцами, Моонеу и SOCATA провели серию всесторонних обсуждений возможности совместной разработки новой турбовинтовой конструкции увеличенного размера, заимствованной из более ранней модели 301. В результате было создано совместное предприятие с целью разработки и производства предполагаемого самолета, получившего обозначение TBM 700. С самого начала упор делался на скорость, высоту и надежность конструкции. После выхода на рынок в 1990 году он стал первым высокопроизводительным одномоторным пассажирским самолетом, запущенным в производство.

Сейчас флагманом производителя является TBM940. В феврале текущего года Daher представила широкой публике TBM 940 2020 модельного года. Прежде всего флагман TBM 940 получил новую систему HomeSafe. На основе системы Garmin Autoland, доступной в составе интегрированной летной палубы G3000, HomeSafe интегрирует информацию о погоде, движении и местности для выбора оптимального аэропорта для посадки, учитывая такие условия, как запас топлива, дальность полета и длина взлетно-посадочной полосы. HomeSafe в настоящее время находится на финальной стадии сертификации и вскоре будет одобрена авиационными регуляторами.



Опрос ЕВАА показывает ожидания отрасли

Чуть более половины участников (53%) вебинара Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), состоявшегося 17 сентября, ожидают увеличения количества деловых поездок в течение следующих пяти лет. Немногим более трети (34%) заявили, что они предвидят сокращение, в то время как 13% предсказывают «отсутствие значительных изменений», поскольку отрасль будет пытаться оправиться от воздействия пандемии COVID-19.

ЕВАА также спросило свою аудиторию, что они считают сегодня самым большим риском для деловой авиации. Проблемы окружающей среды, ведущие к сокращению числа клиентов и повышению налогов, были отмечены 51% респондентов, 30% указали на усиление регулирования, которое сделает операторов нежизнеспособными, 13% – на сокращение клиентской базы и всего 6% – на нехватку квалифицированных кадров.

Ассоциация также спросила аудиторию вебинара, что, по их мнению, окажет наибольшее влияние на отрасль в следующие 30 лет. Более четырех пятых определили факторы, связанные с действиями по сокращению углеродного следа авиации, а именно электрические самолеты (42%), технологию eVTOL (23%) и экологически чистое авиационное топливо (20%). Операции с одним пилотом выбрали 8%, а прямое онлайн-бронирование рейсов – 7%.

Вебинар также касался состояния рынка страхования в деловой авиации. Рис Ваулз, сопредседатель комитета по управлению рисками Консультативного совета ассоциированных членов ЕВАА, сказал, что COVID-19 нарушил то, что ожидалось стать годом восстановления прибыльности страховых компаний, которые в последние годы понесли тяжелые убытки

в других авиационных сегментах. Со своей позиции в качестве менеджера по андеррайтингу страховой группы Global Aerospace он сказал, что, хотя подверженность риску несколько снизилась из-за более низкой летной активности, были убытки из-за таких факторов, как инциденты при буксировке самолетов и в ангарах.

Его коллега-сопредседатель Амин Ратл, директор международной службы здравоохранения Golden Care, призвала компании предпринять шаги для лучшего понимания рисков, с которыми они сталкиваются, чтобы лучше им противостоять. «Давайте перестанем рассматривать страхование только с точки зрения неконтролируемых факторов, которые

могут вмешиваться (в наши операции), и побудим участников понимать многие стадии риска, например, при перемещении самолетов, полетах или их техническом обслуживании и т.д.».

Зои Лейден из группы авиационного страхования Claveaux Consulting посоветовала операторам подумать о страховании того, что она назвала нематериальными активами. Она выступала за покрытие чрезмерных расходов, связанных с такими ситуациями, как, например, необходимость в короткие сроки организовать чартер для третьей стороны. «Это страхование нематериальных затрат, которые приносят прибыль, фактически страхование AOG (самолет на земле)», – сказала она.



Трафик падает без бизнес-путешественников

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, в сентябре 2020 года было выполнено почти на 50 000 рейсов деловой авиации меньше, чем в сентябре 2019 года, а снижение в годовом исчислении составило 16,5%.

Это снижение увеличивается с августа, поскольку спрос рейсов на летние отпуска иссякает, особенно в Европе. Снижение трафика отражает рецидив активности регулярных авиакомпаний в этом месяце. В обоих секторах рынка спрос на путешествия явно снизился в сегменте отдыха и не вырос в корпоративных поездках. Что касается рынка деловой авиации, то в Северной Америке наблюдается наибольший спад восстановления: количество рейсов

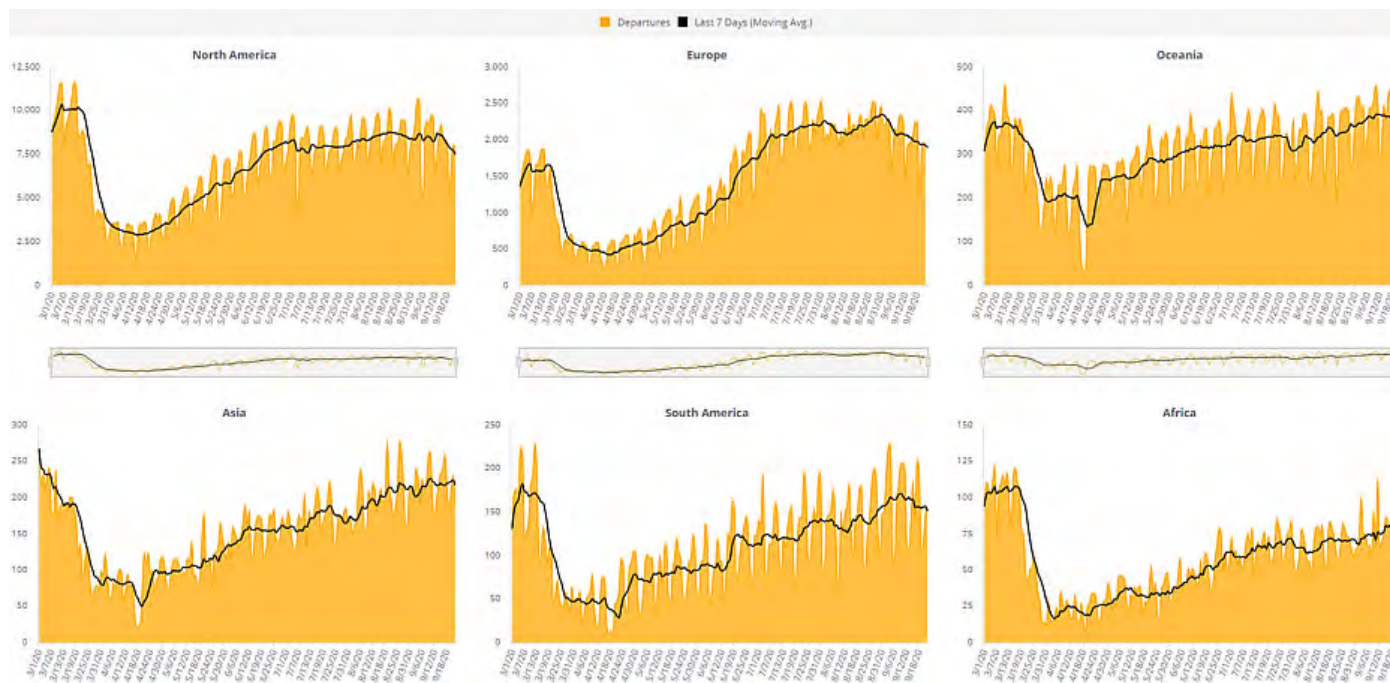
снизилось на 20% в годовом исчислении. В Европе трафик бизнес-джетов и винтовых самолетов сейчас отстает от сентября 2019 года на 8%. В обоих регионах наблюдается снижение полетов регулярных авиакомпаний примерно на 50% в годовом исчислении.

В текущем месяце, до 22 сентября, на рынке США наблюдается спад трафика бизнес-джетов и винтовых самолетов на 18%. За последние семь дней активность снизилась на 13%, и теперь тенденции вернулись на уровень августа. Летная активность во Флориде опережает сентябрь 2019 года, хотя тренд угасает на фоне подъема в День Труда в начале месяца. Колорадо немного вырос по сравнению с тем же периодом прошлого года, при этом летний рост активности в настоящее время заканчивается. В

Аризоне трафик на уровне прошлого года, а Мичиган близок к норме для сентября. Основные штаты для бизнес-авиации все еще колеблются с точки зрения активности: полеты из Техаса на 20% ниже номинала, а трафик в Калифорнии отстает на 15%. Активность в Нью-Йорке снижается на 18%, хотя это представляет собой большой шаг вперед по сравнению с более глубоким застоем в течение лета.

Спрос на чартеры по-прежнему дают США некоторую динамику. Чартерные операторы летают в сентябре на 12% меньше в годовом исчислении, а снижение по налету составляет всего 6%. Для сравнения: компании по управлению воздушными судами летают на 17% меньше, долевые операторы – на 15%, корпоративные летные департаменты – на 25%. На чартерном рынке Citation Excel/XLS – самый загруженный самолет, но Learjet 60 и Hawker/Nextant демонстрируют уверенный рост в годовом исчислении. Более тяжелые самолеты из всех сил пытаются найти спрос: Challenger 600 летает на 25% меньше, чем в прошлом году. Рынок чартерных перевозок устойчив, при этом рост трафика PC-12 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 5%. Налет по правилам Part 135 растет у чартерных операторов таких брендов, как Jet Edge, XO Jet и Clay Lacy. Самыми загруженными аэропортами в сентябре являются Тетерборо и Ван-Найс, здесь чартеры, соответственно, снизилась на 44% и выросли на 7%.

В Европе активность явно снижается в сентябре, при этом Франция, ведущий рынок, демонстрирует 15%-ное снижение количества рейсов бизнес-джетов и винтовых самолетов с начала месяца. Трафик в Германии снизился на 8% по сравнению с прошлым годом, и на 13% уменьшился налет. В этом месяце больше всего пострадали Великобритания и Испа-



ния: в обеих странах наблюдается снижение активности более чем на 20% по сравнению с тем же периодом сентября прошлого года. В этом месяце в России, Турции, Австрии и Швеции наблюдается устойчивый рост рейсов по сравнению с прошлым годом. Количество полетов бизнес-джетов из Хорватии в этом месяце на 7% больше, чем в сентябре 2019 года, а из Португалии – на 3%. Спрос на чартеры относительно устойчив, в Европе этот трафик

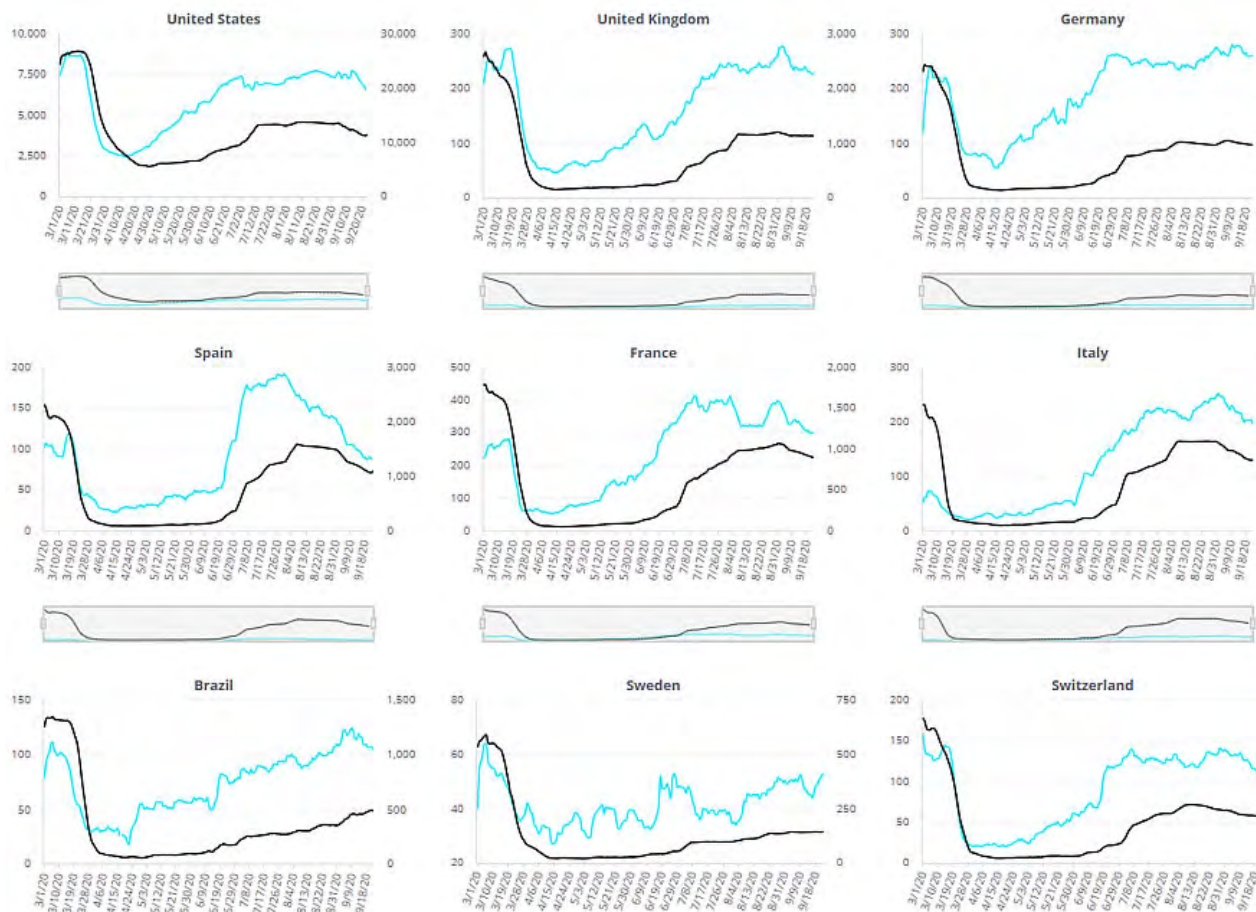
снизился на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в Германии и Швейцарии все еще растет по сравнению с тем же периодом сентября прошлого года.

Среди европейских аэропортов трафик бизнес-авиации больше всего снижается в таких ключевых хабах, как Ле-Бурже, Лутон, Ницца и Фарнборо, и все они имеют снижение не менее 25%. Биггин Хилл и Цюрих показывают ре-

зультаты на уровне прошлого года. В Вене наблюдается некоторый рост по сравнению с прошлым годом, и месячный всплеск активности во Внуково, Ольбии, Мюнхене, Ататюрке и Афинах, которые в этом месяце значительно превышают уровень 2019 года. Маршруты с заметным ростом в этом месяце включают Внуково – Рига - Пулково, Бодрум – Ататюрк - Даламан, Внуково – Ницца и Канны – Ле-Бурже. Наибольший спад наблюдается на вечно загруженных рейсах между Женевой, Ле Бурже, Ниццей и Фарнборо. 97% всех европейских рейсов бизнес-авиации выполнялись внутри Европы, а количество межрегиональных рейсов резко сократилось: трансатлантические полеты из Европы в Северную Америку в сентябре сократились более чем на 60%.

За пределами Европы и США в сентябре активность деловой авиации снизилась на 18%, и на 24% – по налету. Значительное снижение в Канаде, Мексике и Новой Зеландии компенсирует восстановление трафика в Австралии и рост полетов в Бразилии и Китае. В сентябре этого года в ОАЭ, Израиле и Малайзии выполнено больше рейсов, чем в прошлом году, хотя количество летных часов сократилось. В Саудовской Аравии трафик сократился на 26%, а количество летных часов – на 50%. Полеты бизнес-джетов между Эр-Риядом и Джиддой в этом месяце сократились на 36%. Самым загруженным бизнес-джетом за пределами США и Европы является Challenger 600, полеты которого снизились на 23%. Активность Global 6000/6500 снижается на 42%, но налет CJ2 в этом месяце вырос на 15%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Разворот восстановления конца лета идет полным ходом, и отсутствие деловых путешественников неудивительно, учитывая, что правительства и корпорации просят сотрудников работать из дома. Везде, где опасения по поводу второй волны пандемии коронавируса наиболее сильны, спрос на путешествия, включая бизнес-авиацию, самый слабый, и наиболее сильными примерами этого стали Великобритания и Испания. Ярким моментом для деловой авиации является то, что спрос на charterные перевозки относительно устойчив и явно составляет большую долю трафика, чем до пандемии».



Локдаун не остановил желание пассажиров летать

Динамика чартерных рейсов бизнес-авиации в 2020 году напоминает американские горки: от практически нулевых значений в апреле до роста в 200% в августе. Такие данные в рамках ежегодного B2B мероприятия Aviapages Workshop озвучили в группе компаний Aim of Emperor, в состав которой входят сразу два чартерных брокера – LLJets и QuantumVia.

«Из-за распространения COVID-19 текущий 2020 год складывается абсолютно непредсказуемо для чартерного рынка», - поделился Ираклий Литанишвили, собственник группы компаний Aim of Emperor. «Если в первом квартале 2020 года количество заявок и рейсов было примерно аналогичным 2019 году, то, начиная со второго квартала, ситуация резко меняется. При этом амплитудные колебания спроса достигали как максимальных, так и минимальных значений».

Во втором квартале 2020 года число заявок выросло ровно вдвое, в то время как число организованных рейсов снизилось по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Это объясняется закрытием российских границ и фактически остановившимся спросом в апреле; брокеры организовывали только репатриационные рейсы в Россию. Тем не менее, статистика Aim of Emperor показывает, что в мае и июне 2020 года интерес к чартерным рейсам возобновился.

В августе количество заявок на организацию рейсов взлетело на 265%, а количество выполненных перелетов – на 68% в сравнении с августом прошлого года. Примечательно, что конвертация заявок в рейсы была невысокой; это объясняется тем, что большинство запросов приходило от новых клиентов – людей, впервые обращавшихся к бизнес-авиации. Эти клиенты были ошибочно уверены, что COVID-

ограничения не коснулись частной авиации и были готовы воспользоваться ей.

Рост спроса и реального количества выполненных рейсов повлиял на стоимость. В летние месяцы отмечалось снижение среднего чека на чартерные рейсы, но незначительно – на 6-7%. В Aim of Emperor объясняют это разными факторами. Во-первых, у самих клиентов есть запрос на менее дорогие рейсы, во-вторых, на рынке активно работает схема шеринга, покресельная перевозка. Кроме того, Aim of Emperor вновь выставила на чартерный рынок самолет HondaJet, стоимость летного часа которого значительно ниже других предложений.

Резюмируя противоречивую ситуацию первых трех кварталов, в Aim of Emperor отмечают, что несмотря

на всемирный локдаун, кризис и полную непредсказуемость, остановить желание людей летать невозможно. По итогам трех кварталов 2020 года, рост летной активности составил 29%.

AIM OF EMPEROR многопрофильная группа компаний, являющаяся дилером самолетов HondaJet (Authorized Sales Representative of HondaJet Central Europe in Russia and CIS). Группа осуществляет продажи новейшего инновационного японского бизнес-джета на рынок России и стран СНГ. Aim of Emperor также представлена на рынке бизнес-авиации авиакомпанией Emperor Aviation, авиакомпанией «Скай Лайт» с российским сертификатом эксплуатанта, чартерным брокером по организации полетов на бизнес-джетах и вертолетах LL Jets, подразделением по купле/продаже бизнес-джетов LIS Trading Group.



Как пандемия изменила бизнес-авиацию

В условиях закрытых границ отрасль пассажирских авиаперевозок попала под наибольший удар — количество рейсов сократилось более чем в 4 раза, и до конца текущего года объем полетов точно не превысит даже половины от аналогичного показателя за прошлый год. На этом фоне для бизнес-авиации открывается ряд позитивных трендов, актуальность которых представляется вполне устойчивой и в будущем.

Запрос на индивидуальную безопасность

Массовые скопления людей, без которых невозмож-

но представить себе терминалы крупных аэропортов и выполняющие регулярные рейсы самолеты, — в контексте посткоронавирусной эры отпугивают немалый процент потенциальных пассажиров. Согласно результатам мониторинга общественного мнения, проведенного Gallup International и «Ромир», все меньшее число людей склонны считать угрозу COVID-19 преувеличенной. В исследовании приняли участие 17 тысяч человек в 18 странах, почти три четверти респондентов всерьез озабочены риском инфицирования и готовы предпринимать все зависящие от них меры ради того, чтобы его избежать. Многие люди уже сейчас готовы переплачивать за

минимизацию контактов с потенциальными носителями вируса в ходе авиаперелетов. Джет-шеринг предоставляет им такую возможность — за счет отсутствия очередей и минимума людей на борту. Едва ли обострившееся понимание необходимости внимания к собственному здоровью носит сезонный характер — это долгосрочный тренд.

Безальтернативная мобильность

Уже к началу лета увеличение спроса на частные перевозки было зафиксировано более чем в двое, и данная тенденция сохраняется. Формальное «закрытие» неба не стало непреодолимым препятствием для состоятельных россиян, имеющих потребность в вылетах за рубеж. Стоимость перелета из Москвы в Европу по программе джет-шеринга начинается от 2500 евро, что сопоставим с ценой бизнес-класса на регулярном рейсе. При этом при организации перелета джетом учитываются мельчайшие пожелания клиента — от блюд и напитков на борту до музыкального сопровождения и температуры в салоне. Бизнес-джет позволяет сэкономить, в зависимости от дальности перелета, не менее трех-четырех часов за счет отсутствия очередей, ускоренного прохождения формальностей в аэропортах, а также более высокой скорости передвижения самолета в небе.

Кризис традиционной гражданской авиации

Авиаперевозки в посткоронавирусную эпоху больше не будут прежними. Во-первых, непонятно, выживут ли вообще лоукостеры — многие из них сократили персонал и «посадили» часть своих самолетов. Во-вторых, по самым оптимистичным оценкам самостоятельное получение доходов авиакомпаниями начнется не раньше лета 2021 года. Сперва восстанавливаться начнут внутренние направления и



лишь затем станут оживать международные. Стоит иметь в виду и другой фактор, а именно – господдержку, оказанную авиаотрасли. В марте правительство РФ распорядилось об отчислении полутора миллиардов рублей Росавиации из резервного фонда, пообещав еще 30 миллиардов, а Минфин США выделил на поддержку своей авиаотрасли \$58 млрд. Эти меры могут сыграть большую роль и спровоцировать передел рынка, а также национализацию крупных игроков, так же испытывающих колоссальные вызовы — недополученную прибыль и огромные

расходы за простой самолетов, требующих постоянного техобслуживания.

Перспективы развития

В условиях риска пандемии потребность в деловых перелетах представляется значительно устойчивее, нежели чисто туристический спрос на воздушные путешествия. В компании Sirius Aero считают, что luxury travel – это тот сегмент, которому гораздо проще восстановиться после кризиса, вызванного

закрытием границ, по сравнению с регулярными пассажирскими перевозками. Ведь странам нужно договориться о приемлемых взаимных мерах по контролю и предотвращению любой возможности распространения вируса, а на это уйдет время. При этом самолеты полетят сначала в столицы, тогда как джеты бизнес-авиации уже прямо сейчас спокойно могут совершить посадку практически в любом небольшом аэропорту, где при использовании VIP-терминалов риск заразиться COVID-19 сводится к нулю.

Растущая доступность

Вдобавок, в связи с предсказуемым удорожанием гражданской авиации и, напротив, ценовой демократизацией джет-шеринга — последний становится куда более привлекательным для все большей аудитории людей, прежде не пользовавшихся такими услугами. Sirius Aero не так давно запустила услугу Shuttle-UP!, позволяющую разделить стоимость перелета на авиалайнере с другими пассажирами и не арендовать целый самолет. В текущий момент данная опция доступна по нескольким европейским направлениям, обладающим наибольшим спросом — Лондон, Ницца, Ларнака и некоторым другим. Спрос на такие перелеты растет, и если раньше авиакомпания выполняла один рейс в Ниццу в неделю, то сейчас для желающих посетить Лазурный берег авиакомпания организует несколько рейсов в неделю.

Пандемия очевидным образом изменила расклад сил на рынке между массовыми и частными авиаперевозчиками, ударив по карману первых и, напротив, увеличив спрос на услуги вторых. Бизнес-авиация оказалась в центре внимания большого количества людей, и это представляет для нее отличную возможность обзавестись новыми клиентами и уже в обозримом будущем ощутимо вырастить представленность на рынке авиауслуг.



Бизнес-авиация Великобритании сталкивается с неопределенностью

Спикеры вебинара по Brexit, прошедшего в среду и организованного Британской ассоциацией бизнес-авиации и авиации общего назначения (BBGA), попытались нарисовать позитивную картину того, с чем столкнется отрасль, когда 31 декабря завершится переходный период по выходу Великобритании из Европейского Союза (ЕС). Тем не менее, остается множество неопределенностей в отношении нормативной базы, которая будет применяться к компаниям из Великобритании и ЕС, а также того, как это может повлиять на доступ к рынку.

Почти 200 участникам вебинара напомнили, что

большая часть неопределенности зависит от продолжающихся переговоров о будущих отношениях между Великобританией и ЕС. В начале сентября премьер-министр Великобритании Борис Джонсон в одностороннем порядке ввел крайний срок до 15 октября, чтобы договориться о торговой сделке с Европейским Союзом, а также принял закон, отменяющий некоторые аспекты Соглашения о выходе, подписанного в прошлом году, чтобы обеспечить правовую основу для переходного периода. Лидеры ЕС заявили, что это будет равносильно нарушению международного права, выразив опасения, что это может подорвать усилия по достижению отраслевых

соглашений, таких как Двустороннее соглашение о безопасности полетов (BASA), которое, как ожидается, будет применяться, когда в конце 2020 года Великобритания перестанет существовать как член Европейского агентства по авиационной безопасности.

Председатель BBGA Аойфе О'Салливан, которая является партнером The Aviation Law Firm, настаивает на том, что даже если политические переговоры о будущих отношениях между Великобританией и ЕС потерпят неудачу, все равно будет существовать достаточная правовая база для сдерживания непрерывности в отрасли, по крайней мере, в краткосрочной перспективе. «Мы не бросимся сломя голову с обрыва», - сказала она. «Если сделки не будет, в Великобритании и Европе всегда действовало законодательство о непредвиденных обстоятельствах, которое можно было бы вернуть [в отмененное Соглашением о выходе], что обеспечило бы преемственность в обеспечении безопасности полетов. Так, например, сертификаты типа [воздушных судов] будут оставаться действительными в течение некоторого периода времени».

Однако, даже если удастся сохранить целостность стандартов безопасности, остаются серьезные вопросы относительно доступа к рынку и способности эксплуатантов воздушных судов и поставщиков услуг вести бизнес через новую границу, которая будет существовать между Великобританией и оставшимися 27-ю государствами ЕС.

О'Салливан и другие эксперты подтвердили, что нет никакой уверенности в том, что все девять авиационных «свобод» будут сохранены, и наиболее значительная потеря, похоже, связана с пятой и шестой свободами, которые позволяют эксплуатантам



воздушных судов совершать полеты между двумя зарубежными странами на рейсе, начинающимся или заканчивающимся в их собственной стране или сделавшем остановку в своей стране. Эти свободы имеют решающее значение для сегмента частных чартеров, а также для регулярных авиакомпаний.

Также под вопросом находятся правила, регулирующие права на каботаж, которые в настоящее время позволяют операторам Великобритании и ЕС выполнять чартерные рейсы в пределах чужой территории. Дэвид Хардинг, заместитель директора по авиации общего назначения Министерства транспорта Великобритании, подтвердил, что по окончании переходного периода права на каботажные перевозки вряд ли будут сохранены, в результате чего эксплуатантам придется запрашивать разрешение на выполнение отдельных рейсов.

Это сделало таких операторов, как британская *Saxon Air*, неуверенными в том, сможет ли она принять заказы на чартеры в 2021 году, для которых потребуются доступ к пятой и шестой свободам. «Возможность получить чартер в другом месте имеет решающее значение для конкурентной среды», - сказал генеральный директор компании Алекс Дюран. Он также выразил озабоченность по поводу того, смогут ли пассажиры беспрепятственно пересекать границы и будет ли разрешено 50% летных экипажей *Saxon Air* из ЕС продолжать работать в Великобритании, а экипажам из Великобритании – в ЕС.

Алекс Дюран сказал, что операторы также сталкиваются с неуверенностью в отношении налогообложения и топливных пошлин, а также того, какие правила будут применяться в отношении того, кто может владеть и контролировать сертификат воз-

душного оператора Великобритании. Кроме того, он обеспокоен тем, как поддерживать требования к летной годности как для воздушного судна, так и для персонала, что вызывает сомнения относительно того, должна ли его команда завершить проверки и другие процедуры в соответствии с существующими правилами до 31 декабря, и как будут обстоять дела с цепочкой поставок эксплуатанта по окончании переходного периода. «Нам нужно принимать решения, а у нас просто нет информации, необходимой для их принятия», - сказал он. «Давайте не будем ждать до последней минуты, мы должны иметь возможность принимать решения».

Вероятно, в сложившейся ситуации отрасли придется подождать до второй половины октября, чтобы увидеть, приведут ли переговоры Великобритании и ЕС о будущих отношениях к обязывающему соглашению. В то же время продолжаются переговоры о предлагаемом *BASA*, регулирующем отношения между *EASA* и Управлением гражданской авиации Великобритании (*CAA*). Должностные лица *CAA* Роб Биштон и Дэвид Кендрик заверили членов *BBGA* на веб-семинаре, что агентство хорошо подготовлено к тому, чтобы взять на себя всю национальную ответственность за регулирование британской авиации после завершения выхода из *EASA*.

Несмотря на общепризнанную неуверенность и озабоченность со стороны компаний бизнес-авиации, докладчики вебинара попытались выделить некоторые потенциальные преимущества для британской отрасли от нахождения за пределами ЕС и юрисдикции *EASA*. Адриан Джонс, директор консалтинговой компании по налогам и импорту/экспорту *Martin Fiddler Aviation*, привел доводы в пользу того, что Великобритания стала предпочтительным местом

для заключения сделок купли-продажи воздушных судов.

«Это может быть полезно для брокеров, юристов и финансистов, потому что, в отличие от Нормандских островов и Швейцарии, это будет означать, что закрытие будет происходить за пределами Европы, и при этом самолет не придется ввозить в Великобританию [для целей налогообложения] с правильными условиями сделки», - пояснил Джонс. Он указал на 130 налоговых соглашений, заключенных между Великобританией и другими странами, и на тот факт, что у страны есть развитая отрасль поддержки воздушных судов, в качестве дополнительных преимуществ в этой нише деятельности.

Дэвид Хардинг сообщил, что правительство Великобритании намерено воспользоваться *Brexit*, чтобы сделать авиационный сектор Великобритании более конкурентоспособным. «За пределами *EASA* у нас будет автономия в разработке собственных правил, и мы будем делать то, что правильно для нашей отрасли», - сказал он на вебинаре. «Мы постараемся разработать правила, которые больше подходят для промышленности Великобритании, и это может включать упрощение лицензирования и медицинских сертификатов».

Представитель Министерства транспорта Великобритании также подтвердил, что осенью правительство опубликует план, который поможет авиационному сектору оправиться от серьезного спада в бизнесе, вызванного пандемией *COVID-19*. Он будет сосредоточен на таких областях, как поддержка авиационного персонала и повышение квалификации, а также расширение региональных авиатранспортных связей и инноваций, направленных на достижение лидерства в области нулевых выбросов.

Самолет недели

Оператор/владелец: **SimAvia**

Тип: **Piper Aircraft M600**

Год выпуска: **2017 г.**

Место съемки: **сентябрь 2020 года, Krasnodar-Pashkovsky - URKK, Russia**



Фото: Дмитрий Петрович