



На минувшей неделе отраслевую общественность порадовал Airbus, который объявил о запуске бизнес-джета ACJ TwoTwenty на базе модели A220-100. Впервые бизнес-джет ACJ будет предлагаться заказчикам с готовым пассажирским салоном. Сразу же после запуска программы ACJ TwoTwenty компания объявила о получении шести заказов на эту модель: два заказа разместила Comlux, чартерный оператор класса VVIP, покупатели, разместившие заказы на другие машины, пожелали остаться неназванными.

Похоже, что онлайн формат крупных мероприятий становится уже привычным для нашей отрасли. В среду Национальная ассоциация деловой авиации (NBAА) объявила о проведении первой в истории выставки-ярмарки деловой авиации в онлайн формате с полным эффектом присутствия – Virtual Business Aviation Convention & Exhibition (VBACE), которая состоится 2-3 декабря. На новой двухдневной онлайн-выставке будут представлены виртуальные выставочные стенды, основные докладчики, презентации, образовательные сессии и многое другое.

По мнению Avinode, 2020 год стал годом, не похожим ни на какой другой. Какие тенденции спроса и ценообразования наметились на данный момент и какие модели появятся в оставшейся части этого года американских горок?

И в заключении. Федеральное агентство воздушного транспорта 16 сентября 2020 года выдало российский сертификат типа легкому бизнес-джету Honda HA-420. Ведомство также оформило сертификат типа на силовые установки GE Honda Aero HF120, которыми оснащается бизнес-джет.



Трафик стабилизировался на 85% от нормы

WINGX: восстановление трафика бизнес-авиации осенью 2020 года достигнет потолка на уровне 85% от сопоставимой активности 2019 года. Это равносильно дефициту с начала сентября примерно на 50 000 рейсов бизнес-джетов

стр. 20

Осенний спрос и тенденции цен

2020 год стал годом, не похожим ни на какой другой. Avinode выясняет, какие тенденции спроса и ценообразования наметились на данный момент и какие модели появятся в оставшейся части этого года «американских горок»?

стр. 22

Honeywell отмечает оптимизм рынка

В ежегодном прогнозе предполагается поставка 7300 новых бизнес-джетов в течение следующего десятилетия, что на 4% меньше, чем год назад, в то время как общая стоимость продаж упала на 5% с \$248 млрд до \$235 млрд

стр. 25

HondaJet сертифицирован в России

ФАВТ также оформило сертификат типа на силовые установки GE Honda Aero HF120, которыми оснащается бизнес-джет

стр. 27

Gulfstream

G500



Новые времена – новые форматы

Национальная ассоциация деловой авиации (NBAА) объявила о проведении первой в истории выставки-ярмарки деловой авиации в онлайн формате с полным эффектом присутствия – Virtual Business Aviation Convention & Exhibition (VBACE), которая состоится 2-3 декабря. На новой двухдневной онлайн-выставке будут представлены виртуальные выставочные стенды, основные докладчики, презентации, образовательные сессии и многое другое.

«Эта первая в своем роде онлайн-конференция перенесет мероприятие в цифровое пространство, предлагая новые захватывающие возможности», - говорит Крис Стронг, старший вице-президент NBAА по мероприятиям ассоциации. «Благодаря VBACE мы делаем больше, чем просто онлайн: мы движемся вперед».

На VBACE экспоненты могут в полной мере взаимодействовать с виртуальными посетителями выстав-

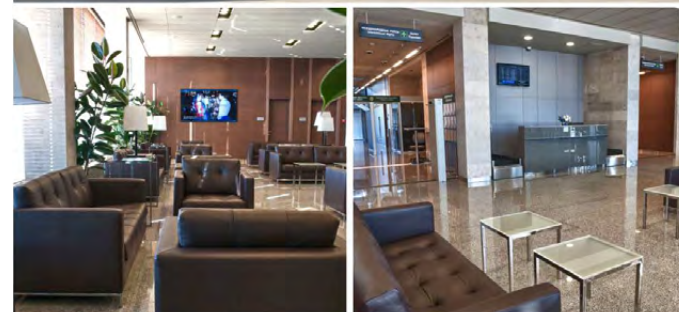
ки со всего мира, общаться с посетителями на своих стендах и обмениваться ценной контактной и другой информацией в режиме реального времени. Экспоненты смогут настроить свои стенды в соответствии со своими потребностями. «Нашим приоритетом на этом мероприятии является торговая площадка. Мы верим, что можем предложить что-то особенное», - добавляет Стронг.

Участники смогут связываться с компаниями-экспонентами по категориям продуктов и другим критериям с помощью быстрого поиска. Возможностей для налаживания контактов будет предостаточно за счет прямого личного общения между участниками и специальных тематических залов. «В рамках VBACE участники «смогут наполнить виртуальные рюкзаки информацией от экспонентов».

VBACE также будет включать в себя множество перспективных образовательных сессий по наиболее актуальным отраслевым темам, от проблем, с которыми сталкиваются новые участники, выходящие на рынок в этот момент COVID-19, до операционных вопросов и многого другого.

Вход на выставку будет доступен и после завершения мероприятия, поэтому у посетителей будет достаточно времени, чтобы продолжить знакомство со стендами и образовательными сессиями, а у экспонентов будет возможность дополнительно познакомиться с новыми и постоянными клиентами.

VBACE станет частью сети виртуальных конференций NBAА GO, которые ассоциация подготовила для других мероприятий, включая Конференцию по техническому обслуживанию 2020 года, Международную конференцию операторов 2020 года и Конференцию диспетчеров и диспетчеров 2020 года.



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

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

Пандемия положительно повлияла на аварийность

Количество аварий со смертельным исходом, и в результате которых погибли люди, с зарегистрированными в США деловыми самолетами с турбинными двигателями в этом году продолжило резко падать из-за меньшего налета в связи с пандемией COVID-19. За первые три квартала текущего года в семи авариях с бизнес-джетам и турбовинтовыми самолетами, зарегистрированными в США, погибло 19 человек по сравнению с 57 человеками, погибшими в 13 авариях за первые девять месяцев прошлого года.

Авария самолета Cessna Citation 501 8 февраля, в результате которого погибли два пилота и два пассажира, стало единственной авиакатастрофой в США с бизнес-джетом за первые девять месяцев текущего года, по сравнению с 21 человеком, погибшим в пяти авиакатастрофах за тот же период прошлого года. В течение первых трех кварталов произошло шесть

аварий с турбовинтовыми самолетами, зарегистрированными в США, в результате которых погибло 15 человек, по сравнению с 8 авариями и 36 погибшими в прошлом году.

Однако количество аварий со смертельным исходом с участием бизнес-джетов, не зарегистрированных в США, имело противоположную тенденцию, несмотря на сокращение объема полетов во всем мире из-за пандемии. За первые три квартала 2020 году в четырех авариях бизнес-джетов, зарегистрированных за пределами США, погибло четырнадцать человек по сравнению с одним погибшим за тот же период прошлого года.

За первые девять месяцев в двух авариях с турбовинтовыми самолетами, не зарегистрированных в США, погибло девять человек, в то время как в 2019 году в результате четырех аварий погибло 17 человек.




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 лалалелл горувалл марелл комалл Волваздел лс. лл лел десерлн струкчур лБолваздел лс. Вол лрала заллшлчл.

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

Начались поставки Learjet 75 Liberty

Bombardier начал поставки обновленного шести-местного бизнес-джета Learjet 75 Liberty. Первым владельцем самолета стала американская компания Alex Lyon & Son, которая специализируется на проведении аукционов на всей территории Соединенных Штатов и за их пределами.

«Этот перепрофилированный самолет, который экономически конкурентоспособный с точки зрения эксплуатационных затрат, но имеет конкурентные затраты при покупке по сравнению с легкими самолетами, сертифицированными по Part 23», - комментируют в Bombardier. Для этого у Liberty меньше пассажирских мест и опций, чем у оригинального Learjet, что позволит сэкономить около \$3 млн. при сохранении производительности.

Bombardier надеется, что более низкая стоимость приведет к появлению нового сегмента покупателей на самолеты, собранные в Вичите, поставки которых неуклонно сокращаются в течение последних пяти лет.

За \$9,9 млн. (стандартный Learjet 75 стоил \$13.8 млн) Liberty лишается двух мест в переднем отсеке (всего шесть кресел), которые заменяются двумя откидными оттоманками и раскладными столами, создавая так называемый «представительский люкс» для двух оставшихся мест в переднем салоне, который отделен от кабины раздвижной дверью. В кормовой каюте четыре оставшихся места расположены в клубной конфигурации.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Phenom 300E отмечен Yacht & Aviation Award за интерьер Bossa Nova

Embraer Phenom 300E с интерьером салона Bossa Nova стал победителем престижной премии Yacht & Aviation Award 2020 в категории малых и средних самолетов. 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.

Первый бизнес-джет Embraer Phenom 300E с интерьером салона Bossa Nova был поставлен заказчику в августе текущего года. Сами дизайнеры считают Bossa Nova «интерьером, вызывающим воспоминания о мягком бразильском джазе».

В интерьере Bossa Nova используется сочетание классических и современных материалов: от шелка и кожи до камня и углепластика. Специально спроектированные для этого бизнес-джета кресла, могут полностью раскладываться, их подголовник увеличен, подлокотники выдвигаются, элегантный балдахин с узорами помогает создать визуально закрытую частную зону.



**MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET**

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

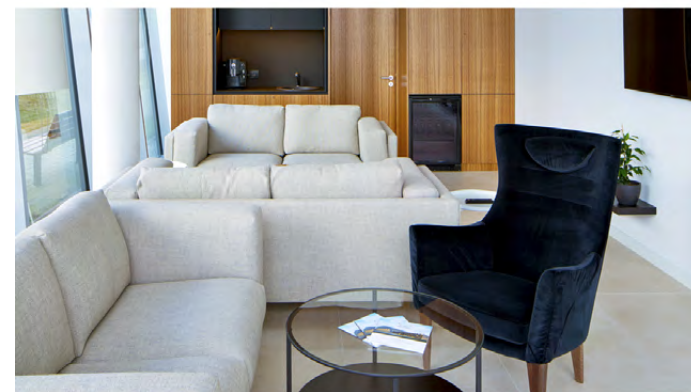
EmbraerExecutiveJets.com

Airbus Helicopters поставила первый H145 в новой пятилопастной версии

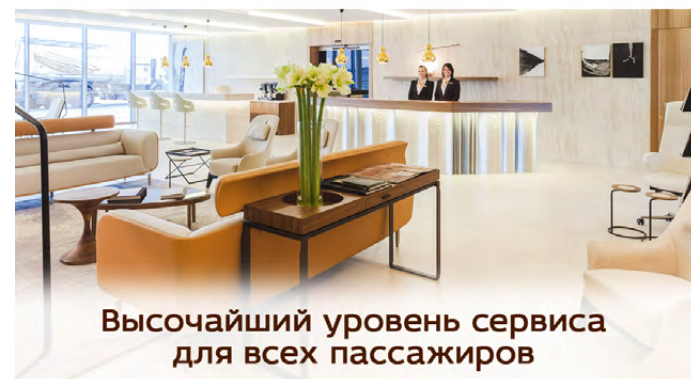
Компания Airbus Helicopters передала первый вертолет H145 в новой пятилопастной версии стартовому заказчику, Норвежскому фонду санитарной авиации (Norwegian Air Ambulance Foundation). Новая версия легкого двухдвигательного вертолета H145 оснащена инновационным бесподшипниковым несущим винтом, который увеличивает полезную нагрузку на 150 кг и обеспечивает беспрецедентный уровень безопасности, управляемости и комфорта. В июне 2020 года эта модификация H145 была сертифицирована Европейским агентством авиационной безопасности, а в ближайшее время ожидается получение сертификата от Федерального управления гражданской авиации США.

Новая версия модели H145, бестселлера европейского производителя, была разработана совместно с Kawasaki Heavy Industries и впервые представлена на выставке Heli-Expo 2019 в Атланте. Тогда же было объявлено и о первых заказах.

Модель оснащена двумя двигателями Safran Arriel 2E с системой FADEC и комплексом цифровой авионики Helionix, который включает в себя 4-осевой автопилот, повышающий уровень безопасности полетов и призванный снизить нагрузку на пилота. Чрезвычайно низкие показатели шумового следа делают H145 самым тихим вертолетом в своем классе.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Luxaviation Cultural Experiences – новый проект люксембургской группы

Luxaviation Group расширяет эксклюзивные возможности обслуживания клиентов группы в сегменте роскоши с запуском Luxaviation Cultural Experiences. Для запуска этого проекта Luxaviation подписала соглашение с La Fugue, туристическим агентством с 40-летним опытом в сфере путешествий с акцентом на искусство, классическую музыку и оперу, сообщает люксембургская компания.

«Опираясь на многолетний проверенный опыт в предоставлении первоклассных услуг частным путешественникам, Luxaviation закрывает пробел для своих клиентов с помощью расширенного портфеля услуг, предлагая как путешествия, так и культурный опыт. Мы осознали тенденцию к смещению ценностей в роскошных путешествиях с материальных на практические. За более чем 50 лет построения прочных отношений с нашими клиентами мы не только завоевали мировую репутацию благодаря превосходному обслуживанию, но также прислушиваемся к потребностям наших клиентов и понимаем их», -

комментирует Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation Group.

Расширяя свой портфель услуг, Luxaviation Group отвечает на запросы клиентов, которые ищут эксклюзивные путешествия в аутентичные места. На протяжении десятилетий La Fugue создавал незабываемые впечатления от путешествий, открывая символические двери в культуру, искусство, музыку, архитектуру, историю и наследие.

La Fugue было первым VIP туристическим агентством, специализирующимся на музыкальном опыте, когда оно было создано в 1980 году австрийским любителем классической музыки и энтузиастом путешествий Фредериком Пфедфером.

«Начиная с октября 2020 года Luxaviation и La Fugue будут сопровождать путешественников в Версальский дворец и Ватикан, где они раскроют волшебство исключительных мест и предоставят путешественникам ключи к скрытым секретам», - резюмирует Пфедфер.



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.BIZAVCONF.RU

Два новых покупателя Airbus АСН130 Aston Martin Edition

Airbus сообщает о новых покупателях АСН130 Aston Martin Edition в Северной Америке и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Эта модель, анонсированная в январе, представляет собой стильную специальную версию АСН130 с различными внутренними и внешними элементами дизайна, созданными автопроизводителем Aston Martin.

В Латинской Америке АСН130 Aston Martin Edition уже введен в эксплуатацию у неназванного VIP-клиента в Гватемале. (Примечание HeliHub.com – это оригинальный демонстрационный вертолет, показанный на Heli-Expo 2020, который был продан британскому оператору, который затем продал его в Гватемалу, где он летает с регистрационным номером N130GB).

Второй экземпляр этой модели был заказан суще-

ствующим клиентом Airbus в Новой Зеландии. Он будет использоваться как для частных полетов, так и для чартерных VIP-операций.

Совсем недавно еще один неназванный частный клиент из Канады заказал третий вертолет, который будет собран в Великобритании, где Airbus разрабатывает эту версию, и поставлен в Центр обслуживания клиентов Airbus в Форт-Эри, Канада.

Дизайнеры Airbus Corporate Helicopters (АСН) и Aston Martin тесно сотрудничали более года, сочетая ключевые ценности АСН – превосходство, качество и сервис, с приверженностью Aston Martin к красоте, ручной работе и автомобильному искусству, чтобы создать новый уровень эстетики и пристального внимания к деталям на рынке однодвигательных вертолетов.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Олимпиаду-2024 в Париже будет обслуживать городское аэротакси VoloCity

В 2024 году в Париже стартуют летние Олимпийские игры. К этому событию в регионе Парижа может начать работу служба воздушных такси. Основным претендентом на предоставление воздушных беспилотных аппаратов для службы рассматривается немецкая компания Volocopter с машинами VoloCity. Аппараты Volocopter взлетают в небо с 2011 года. Опытные полеты аэротакси VoloCity были проведены в Сингапуре, Хельсинки и Дубае. Компания Volocopter имеет лицензию от европейских регуляторов на проектную и полетную деятельность, что делает ее вероятным кандидатом на роль организатора службы воздушных такси на постоянной основе.

При подготовке к Олимпиаде 2024 года ряд французских организаций объявили о конкурсе инновационных решений, включая транспортные. Результаты конкурса еще не объявлены, но Volocopter проходит его вне отборочных мероприятий. Уже решено,

что к середине следующего года на базе аэропорта Понтуаз-Кормей — Авиасьон Женераль в пригороде Парижа будет создана испытательная площадка для отработки приемов по обслуживанию аэротакси Volocopter и совершения опытных полетов.

Если все пойдет как запланировано, к открытию летних Олимпийских игр в Париже в 2024 году в небе над столицей Франции начнут курсировать беспилотные такси Volocopter.

Действующий прототип аэротакси модели VoloCity способен на полном заряде аккумуляторов пролететь 35 км на максимальной скорости 110 км/ч. Высота машины составляет 2,5 м. Рама на крыше кабины имеет диаметр 9,3 м. На раме размещены 18 электродвигателей, которые на случай отказа части из них обещают избыточность порядка 30 %. Вес полезной нагрузки аппарата достигает 450 кг.



**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

В первый полет отправился четвертый прототип G700

Компания Gulfstream Aerospace сообщает о первом полете четвертого прототипа флагмана G700 в рамках сертификационных летных испытаний. Лайнер совершил полет октября, он достиг высоты 12 497 метров и скорости 0,89 Маха. Четвертый G700 будет задействован для тестирования авионики, гидравлики, системы экологического контроля и других агрегатов.

«Это четвертый первый полет, который мы совершили всего за восемь месяцев, и это поистине впечатляющий подвиг», - сказал Марк Бернс, президент компании Gulfstream. «Я уже говорил ранее: Gulfstream отличает то, как мы обеспечиваем зрелость наших самолетов после сертификации, чтобы наши клиен-

ты знали – то, что мы поставляем, будет безопасным, надежным и превзойдет их ожидания».

На настоящий момент суммарный парк G700 с момента первого полета 14 февраля провел в воздухе свыше 600 часов. G700 также превысил максимальную сертифицированную рабочую скорость и крейсерскую высоту, достигнув скорости 0,99 Маха и высоты 16 459 м.

К программе испытаний вскоре присоединятся еще несколько машин. Это будут полностью оборудованные серийные бизнес-джеты для испытаний элементов интерьера.



BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА

✈ JET SHARING

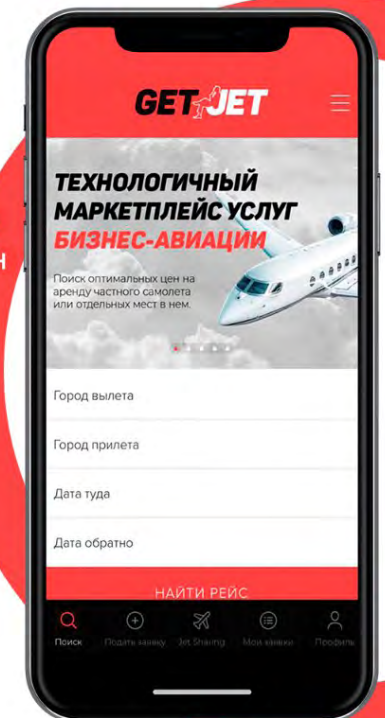
✈ SHUTTLES

✈ DEALS

А ТАКЖЕ

ПОИСК EMPTY LEGS

ПОИСК ЛУЧШИХ ЦЕН
НА ЧАРТЕР



☎ +7 495 120 04 47

🌐 WWW.GETJET.COM

Bombardier Aviation представляет инновационный виртуальный магазин

Bombardier провел свое первое виртуальное мероприятие для клиентов, которое прошло с 5 по 8 октября. В течение четырех дней компетентные эксперты Bombardier сопровождали клиентов во время индивидуальных посещений лучших бизнес-джетов в отрасли.

«Существует большой интерес к самолетам Bombardier, поскольку все больше и больше людей исследуют варианты деловых поездок», - сказал Питер Ликорей, старший вице-президент по продажам и маркетингу подразделения New Aircraft, Bombardier Business Aircraft. «Мы создали это виртуальное мероприятие, чтобы общаться с клиентами и предлагать удобный и персонализированный доступ к нашим потрясающим самолетам и нашей команде экспертов».

Эта инициатива лишь один из примеров того, как Bombardier находит новые способы связи с клиентами в то время, когда преимущества деловых поездок очевидны как никогда. Во время этого четырехдневного онлайн-мероприятия Bombardier представил свой совершенно новый виртуальный выставочный

зал, позволяющий пользователям детально познакомиться с парком бизнес-джетов, от легких до средних и крупных самолетов.

Это цифровое ноу-хау дополняет другие интерактивные решения на веб-сайте Bombardier Business Aircraft, в том числе недавно запущенный инструмент оценки потребностей, который сопоставляет пользователей с их идеальным самолетом, и популярный конфигуратор самолетов, с помощью которого посетители могут создавать собственные интерьеры салонов.

«Пока путешественники ищут безопасные и удобные способы полетов, широкий ассортимент бизнес-джетов Bombardier предлагает абсолютное спокойствие. Платформы бизнес-джетов Learjet, Challenger и Global разработаны с учетом заботы о здоровье пассажиров и известны своими непревзойденными характеристиками и комфортом. Как только клиенты получают свой самолет, команда Bombardier готова оказать им поддержку с помощью круглосуточного центра реагирования, всемирной сети сервисных центров и мобильных бригад», - резюмируют в компании.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Airbus поставит Milestone Aviation шесть H160

Лизинговый провайдер Milestone Aviation (входит в GE Capital Aviation Services (GECAS)) и Airbus Helicopters подписали контракт на поставку шести вертолетов H160. Машины будут предназначены для выполнения ряда задач, включая морские перевозки и неотложную медицинскую помощь, а поставки запланированы на 2023 год.

«Сегодняшний контракт позволит нам расширить наш портфель заказов, включив в него H160, который, как мы полагаем, станет важным игроком на рынке в предстоящие годы. Это универсальный многоцелевой вертолет, который можно использовать для различных миссий, особенно для служб скорой помощи. Это будет ценное пополнение нашего парка,

и мы уже ведем переговоры с операторами о возможности ввода вертолетов в эксплуатацию, как только они появятся в нашем парке», - сказал Пэт Шиди, генеральный директор Milestone Aviation.

В июле текущего года многоцелевой двухдвигательный вертолет H160 компании Airbus Helicopters получил сертификат типа от Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA). Airbus ожидает, что сертификация FAA последует незадолго до первой поставки нераскрытому американскому клиенту в конце этого года. В рамках программы летных испытаний было задействовано три прототипа и первый серийный вертолет. Налет в рамках сертификационных испытаний превысил 1500 летных часов.



**BUSINESS
AND
PRIVATE
JETS**

www.bpjets.ru

Дэвид Колил уходит из Bombardier

Дэвид Колил ушел из Bombardier, поскольку канадский производитель «начал процесс оптимизации своей руководящей группы, в следствии перехода в компанию по производству исключительно самолетов бизнес-класса», - объявил Bombardier на прошлой неделе.

В рамках этого процесса компания из Монреаля отказалась от должности президента Bombardier Aviation, на которую Колил был назначен в прошлом году после того, как возглавлял подразделение бизнес-джетов с 2015 года. Находясь у руля Bombardier Business Aviation, а затем Bombardier Aviation, Дэвид Колил представил программу Global 5500/6500 в Женеве и работал над претворением в жизнь программы Global 7500.

«С приближением завершения продажи Bombardier Transportation мы готовимся к нашему будущему в качестве компании бизнес-авиации», - сказал Эрик Мартель, который в марте занял пост президента и генерального директора Bombardier Inc., заменив Алена Белламара. «Наша цель – создать более экономичную, гибкую и ориентированную на клиента компанию, чтобы лучше использовать возможности роста с помощью нашего лидирующего в отрасли портфеля бизнес-джетов. Это включает в себя упрощение нашей корпоративной структуры руководством».

Мартель добавил: «Я хочу поблагодарить Дэвида Колила за его большой вклад в Bombardier. Мы желаем Дэвиду дальнейших успехов в его будущих начинаниях».

Beechcraft King Air 360/360ER сертифицирован FAA

Textron Aviation получил сертификат типа FAA на свой обновленный турбовинтовой самолет Beechcraft King Air 360/360ER. Первая поставка ожидается в ближайшие недели.

В августе текущего года Textron Aviation анонсировал обновленную модель своего турбовинтового двухдвигательного King Air 350/350ER, которая получила индекс 360/360ER. Модернизация включает в себя автомат тяги, цифровую систему наддува (герметизации) и обновленный салон. Новые двухдвигательные модели стоят \$7,9 млн и \$8,795 млн.

King Air 360/360ER получил автомат тяги Thrust Sense от компании Innovative Solutions & Support (IS&S), который снижает рабочую нагрузку пилота за счет автоматического управления мощностью двигателя при разбеге, на этапах набора высоты,

крейсерского полета, снижения, ухода на второй круг и посадке. Он также предлагается в качестве модификации для King Air серии 300 с авионикой Collins Pro Line Fusion. Аналогичным образом, цифровая система герметизации на новых моделях King Air снижает нагрузку на пилота за счет автоматически планируемого наддува кабины во время набора высоты и снижения. Высота в салоне также была снижена на 10% до 5960 футов на эшелоне FL270.

Между тем, салон был полностью переработан для улучшения внешнего вида и комфорта. В нем появились новые сиденья, более изысканная мебель, перегородки и боковые выступы, более высокие рабочие столы, светодиодное освещение, новые переключатели, розетки и зарядные розетки USB. Также есть пять новых схем интерьера: lava saddle, new pewter, latte, buttercream и alpaca.



European Rotors 2020 отменена

В связи с последними событиями, связанными с распространением коронавируса COVID-19, Европейская вертолетная ассоциация (ЕНА) и Агентство по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) предпринимают серьезные, но необходимые шаги: первая выставка EUROPEAN ROTORS не будет проводиться как планируется с 10 по 12 ноября 2020 года, а перенесена на 16-18 ноября 2021 года. Организаторы уже разрабатывают концепцию специализированных цифровых форматов.

«Тот факт, что случаи заражения COVID-19 снова сильно растут почти во всей Европе, привел к негативному эффекту домино», - говорит Питер Мёллер, председатель Европейской вертолетной ассоциации (ЕНА). «Имея более 100 подтвержденных участников, уникальную конференцию и программу обучающих семинаров, сильную поддержку со стороны отрасли и национальных ассоциаций, мы чувствовали, что находимся на верном пути к премьере EUROPEAN ROTORS. Но поскольку многие европейские страны и регионы, которые являются ключевыми рынками для шоу, становятся зонами риска, посетителям очень трудно поехать в Германию из-за карантина и правил поездок. Поэтому, а также потому, что мы чувствуем ответственность за безопасность и здоровье наших экспонентов и потенциальных посетителей, ЕНА и EASA вместе с ключевыми представителями отрасли разделяют мнение о том, что риски для здоровья наших посетителей и экспонентов слишком высоки. С тяжелым сердцем мы теперь вместе должны сделать этот серьезный шаг после всей той работы, которую мы сделали, и подавляюще положительных отзывов и вкладов, которые мы получили от всей отрасли».

EASA, которая сотрудничает с ЕНА в проведении EUROPEAN ROTORS, также сожалеет о переносе

сроков. Учебный элемент Симпозиума по вертолетам и VTOL также необходимо будет отложить. Тем не менее, EASA сохранит часть повестки дня симпозиума в цифровом формате, наряду с некоторыми сессиями EUROPEAN ROTORS.

«Глубоко разочаровывает то, что EUROPEAN ROTORS не сможет быть запущен в 2020 году в соответствии с графиком, но мы должны принять реальность ситуации с COVID-19», - сказал Дэвид Солар, глава отдела VTOL в EASA. «Тем не менее, мы надеемся, что многие люди присоединятся к нам для участия в виртуальных мероприятиях и обсуждениях, которые будут проходить в Интернете».

Д-р Франк Лимандт, директор шоу EUROPEAN ROTORS, объясняет: «Мы до конца были уверены, что сможем преодолеть проблемы, с которыми сталкиваемся из-за коронавируса. Однако наша цель – сплотить все европейское вертолетное сообщество, но очевидно, что в настоящий момент это невозможно. Поэтому мы с нетерпением ждем возмож-

ности встретить вертолетную отрасль в следующем году с 16 по 18 ноября в Кельне. Мы будем усердно работать с нашим партнером Messe Friedrichshafen, чтобы сделать живую премьеру в 2021 году огромным успехом. А пока мы разрабатываем концепцию перевода частей нашей запланированной программы в цифровые форматы. Наша цель – предоставить сообществу образовательный контент, передачу знаний и последнюю рыночную информацию в течение следующих месяцев. Подробности будут объявлены в ближайшее время».

Экспоненты, посетители и партнеры, участвующие в EUROPEAN ROTORS, в настоящее время информируются об отсрочке. В следующем году EUROPEAN ROTORS пройдет с 16 по 18 ноября 2021 года в зале 8 и конференц-центре к северу от Koelnmesse. Выставка снова будет организована Европейской вертолетной ассоциацией (ЕНА) в сотрудничестве с Агентством по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) и при поддержке ведущих производителей, таких как Airbus, Bell, Leonardo и Safran. Messe Friedrichshafen, организатор известной выставки AERO Friedrichshafen, является поставщиком услуг для выставки.



THE VTOL
SHOW AND
SAFETY
CONFERENCE



В семействе ACJ прибавление

Airbus Corporate Jets объявил о запуске бизнес-джета ACJ TwoTwenty на базе модели A220-100. Впервые бизнес-джет ACJ будет предлагаться заказчикам с готовым пассажирским салоном. Сразу же после запуска программы ACJ TwoTwenty Airbus объявил о получении шести заказов на эту модель: два заказа разместила компания Comlux, чартерный оператор класса VVIP, покупатели, разместившие заказы на другие машины, пожелали остаться неназванными.

«Мы рады расширить наше портфолио бизнес-джетов ACJ. Новый самолет представляет собой уни-

кальное сочетание межконтинентальной дальности полета, непревзойденного уровня пассажирского комфорта и дополнительного индивидуального пространства на борту. Новейшие технологии позволяют повысить операционную эффективность и надежность», – отметил Бенуа Деффорж, президент ACJ. «Мы уверены, что наш новый бизнес-джет класса extra Large будет востребован у заказчиков и займет достойное место на рынке деловой авиации».

По своим габаритам самолет ACJ TwoTwenty идентичен конкурирующим моделям и может эксплуа-

тироваться в тех же аэропортах, однако его салон в три раза просторнее, а операционные расходы – в три раза ниже. Кроме того, самолеты семейства A220 самые тихие и экономичные в своей категории: площадь их звукового следа на 50% меньше, а расход топлива на 25% ниже, чем у моделей предыдущего поколения.

ACJ TwoTwenty спроектирован с «чистого листа», что позволило применить самые передовые технологии и материалы. Салон самолета оборудован системой связи последнего поколения, беспроводным доступом в интернет, системой освещения на основе светодиодной технологии и иллюминаторами с функцией автоматического затемнения.

Дальность ACJ TwoTwenty составит порядка 10 500 км (более 12 часов полета), что позволит выполнять беспосадочные рейсы из Москвы в Лос-Анджелес, Майями, Токио или Сингапур.

Салон самолета ACJ TwoTwenty площадью 73м² будет поделен на несколько функциональных зон, что позволит пассажирам провести время в полете с максимальной пользой или просто отдохнуть. В салоне смогут с удобством расположиться 18 пассажиров, каждому из которых будут обеспечены дополнительное индивидуальное пространство и комфорт.

В качестве разработчика интерьеров и эксклюзивного поставщика первых 15 бортов ACJ TwoTwenty выбрана компания Comlux, которая уже многие годы успешно устанавливает VIP-салоны на самолеты ACJ. Технические специалисты компании будут работать в тесном сотрудничестве с главным креативным дизайнером Airbus Corporate Jets Сильваном Мариа, создателем самых инновационных салонов для бизнес-джетов Airbus. Начало эксплуатации



первого ACJ TwoTwenty с интерьером от Comlux Aviation запланировано на начало 2023 года. В салоне первого самолета ACJ TwoTwenty будет оборудована просторная лаунж-зона, место для встреч, а также спальная комната со встроенной душевой.

В мае прошлого года Camber Aviation Management, Kestrel Aviation Management и Pierrejean Vision представили новый концепт VIP салона Airbus A220, состоящего из трех фиксированных зон и четырех переменных зон, которые позволят клиенту выбрать оптимальный вариант, исходя из собственных желаний.

«Предлагая площадь салона и объем, эквивалент-

ные Airbus ACJ319Neo и Boeing BBJ Max7, Airbus A220 интегрирует передовые технологии и функции безопасности, равные или превосходящие бизнес-джеты последнего поколения», - комментирует генеральный директор Camber Том Чатфилд.

Партнеры заключили контракт с F/List и Flying Colours для уточнения деталей дизайна и проведения инженерных исследований. Изначально проект включал дизайн с фиксированными зонами для конференц-зала и камбуза, туалетной комнатой в средней каюте и спальней с ванной комнатой, которая имеет паровой душ. Предполагается, что проект будет включать две компоновки: на 10 и 32 пассажира. Второй вариант – большая гостиная, которая



превращается в столовую, медиа-зал или частный офис.

«Еще большая персонализация достигается за счет применения предпочтительного цвета паллет, материалов и отделки по усмотрению клиента, чтобы создать действительно единственный в своем роде дизайн салона», - комментирует генеральный директор Pierrejean Vision Жак Пьержан.

Это не первая попытка превратить Airbus A220 в бизнес-джет. В прошлом году Lufthansa Technik представила концепт SkyRetreat. Просторная концепция SkyRetreat будет отличаться совершенно новым и нетрадиционным дизайном. Как следствие, интерьер салона, разработанный дизайнерами Lufthansa Technik для Airbus A220, следует по пути разумной интеграции новейших технологий от 4К-дисплеев и интеллектуальных сенсорных поверхностей до совершенно уникального открытого зала.

Как рассказал BizavNews Виланд Тимм, старший директор по продажам, VIP & Special Mission Aircraft в Lufthansa Technik, в компании считают, что концепция, анонсированная на EBACE в мае, имеет широкую привлекательность в представительском сегменте.

«Несмотря на то, что A220 представляет новый начальный уровень как корпоративного портфеля самолетов Airbus, так и наших предложений по комплектации, он уже дает невероятное количество пространства для захватывающих дух VIP интерьеров. Наша концепция SkyRetreat позволяет оптимально использовать эту просторную кабину, а ее технические характеристики предоставить нашим клиентам совершенно новое ощущение пространства и уникальный опыт путешествий», - рассказывает г-н Тимм.

Публичный показ Falcon 6X состоится в этом году

Французская Dassault запланировала выкатку своего нового бизнес-джета Falcon 6X на начало декабря текущего года, сообщил BizavNews источник в компании. Предполагается, что мероприятие пройдет в «родном» Бордо при незначительном количестве гостей. Первый полет «шестерки» запланирован на начало следующего года, возможно джет поднимется в воздух уже в январе 2021 года.

«Вывод Falcon 6X на рынок в соответствии с графиком является главным приоритетом для компании. Наши сотрудники в конструкторском бюро и на производстве были усердны и находчивы в адаптации процедур к новым санитарным нормам, чтобы обеспечить бесперебойное выполнение этой программы», - ранее прокомментировал председатель и исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Траппье. «Наши поставщики также приложили

огромные усилия, чтобы поддержать нас. Мы благодарны им всем за это».

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 финальной 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.

У второго опытного самолета в июле крылья были состыкованы с фюзеляжем, а третий самолет находится на финальной стадии окончательной сборки. Каждый из них будет оснащен большим количеством приборов, как и первый самолет, для тестов летно-

технических характеристик и бортовых систем.

Третий прототип получит полноценный салон для оценки функциональности систем, шумоизоляции, кондиционирования, комфорта и других факторов. Внутренняя отделка, экологические системы, электроника и другое оборудование в настоящее время проходят испытания на наземном испытательном стенде перед установкой на самолет.

Испытания электрических, гидравлических и топливных систем завершены, и начались испытания усовершенствованной цифровой системы управления полетом Falcon 6X. Также были начаты испытания на усталость и устойчивость к повреждениям. Позже этот цикл испытаний будет расширен за счет проведения стресс-тестирования до пределов максимальной нагрузки и за ее пределами.

Новый двухдвигательный джет также оснащен новейшими инновационными технологиями, в том числе цифровой системой управления полетом нового поколения (DFCS), которая обеспечивает непревзойденную маневренность в полете. Новая DFCS управляет всеми движущимися поверхностями, включая новую многофункциональную управляемую область, называемую флапероном, адаптированную от истребителя Dassault.

Falcon 6X устанавливает новый отраслевой стандарт по комфорту салона, дальности полета и летной эффективности. Он предлагает самое большое поперечное сечение кабины среди всех специально построенных бизнес-джетов (198 см в высоту и 259 см в ширину), а дальность полета в 5500 морских миль позволяет пролететь без посадки между Парижем и Токио или Лос-Анджелесом и Москвой.



VistaJet запускает новую программу Dynamic Corporate Membership

VistaJet видит быстрое ускорение корпоративного спроса на фоне COVID-19. 2020 год меняет представление о том, как летают корпорации: доступность 24/7, максимальная гибкость и улучшенные протоколы безопасности – важнейшие требования, отмечают аналитики компании. Воздействие пандемии COVID-19 усиливает несколько тенденций в мировой авиации:

- Корпорации все чаще отправляют целые команды в различные точки по всему миру для обеспечения непрерывности бизнеса – 31% американских компаний расширяют использование частных самолетов;
- Спрос на полеты линейной авиации в США снизился на 50% из-за неопределенного и ограниченного расписания, предлагаемого в настоящее время, в то время как трафик бизнес-авиации в

настоящее время составляет 86% от уровня прошлого года;

- Корпоративный интерес к полетам на VistaJet вырос на 49% с начала пандемии;
- За тот же период VistaJet зафиксировал стремительный рост спроса на дальнемагистральные рейсы: полеты продолжительностью более 5 часов увеличились на 44% по сравнению с прошлым годом;
- Самые популярные рейсы VistaJet за последние шесть месяцев были между Великобританией и Францией, США и Китаем, а также Великобританией и Италией.

Чтобы помочь компаниям наладить связь и перезапустить мировую экономику в условиях повышенной нестабильности рынка, VistaJet прислушалась

к требованиям своих корпоративных клиентов и представляет новую программу Dynamic Corporate Membership – простой, гибкий и индивидуальный набор решений для бизнеса.

Dynamic Corporate Membership предлагает:

- Скорость и гибкость: возможность платить после полета; летайте сколько угодно; гарантированная доступность самолетов и возможность запроса двух рейсов одновременно; двухчасовой скользящий вылет в случае изменения планов; и возможность иметь воздушное судно в режиме ожидания для наиболее важных рейсов;
- Оптимизированная логистика со специальным диспетчером VistaJet в штаб-квартире корпорации;
- Снижение подверженности COVID-19 благодаря выделенной стюардессе, обслуживающей только рейсы компании;
- Доступ в 187 стран на флоте VistaJet, насчитывающем более 70 самолетов, с региональными рейсами в Северной Америке, Европе, на Ближнем Востоке и в Азии, включая внутренние рейсы в Индии;
- Комплексный план сокращения выбросов углерода и компенсации выбросов углерода для экологически безопасных полетов.

Ян Мур, коммерческий директор VistaJet, отметил: «Влияние COVID-19 на доступность коммерческих рейсов очевидно, и бизнес-авиация удовлетворяет острую потребность в полетах по всему миру. Благодаря динамическому корпоративному членству мы хотим предложить компаниям максимальную гибкость с минимальными обязательствами, поскольку мы осознаем потребность в более безопасных и надежных решениях, поскольку компании стремятся построить свой бизнес в будущем».



На Сахалин поставлены два Leonardo AW189

На прошлой неделе на Сахалин доставлены два вертолета AW189 для авиатранспортного обеспечения проекта «Сахалин-2». Контракт был подписан в декабре 2018 года. Они прибыли на борту Ан-124-100 «Руслан» — редкого гостя воздушной гавани Южно-Сахалинска и одного из самых больших в мире самолетов, специализирующихся на перевозке крупногабаритных и сверхтяжелых грузов.

Вертолеты, включая съемное и специальное навесное оборудование, по объему заняли весь грузовой отсек фюзеляжа самолета-гиганта — их общий вес составляет более 16 тонн. Примечательно, что при погрузке и выгрузке столь тяжеловесного «багажа» подъемные краны не использовались. Операция производилась через переднюю аппарель (пологий спуск) открывающейся носовой части «Руслана», по которой приподнятые с помощью бортовой лебедки вертолеты катились на собственных колесах. Их лопасти были выгружены через хвостовую часть самолета.

В условиях пандемии COVID-19 и связанных с ней ограничений логистика груза завершена в соответствии с графиком и соблюдением всех мер безопасности. Для этого производитель вертолетов, итальянская компания Leonardo, и компания «Сахалин Энерджи» применили процесс дистанционной приемки вертолетов посредством видео-конференц-связи.

Как рассказал начальник службы по организации перевозок компании «Сахалин Энерджи» Вадим Панин, в период осенне-зимней навигации на море, который отличается сложными погодными условиями, оптимальным выбором стал наиболее безопасный способ транспортировки груза — воздушный. Кроме того, авиаперевозка значительно сократила срок до-

ставки вертолетов: Ан-124 вылетел из Милана 2 октября и выполнил прямой перелет в конечный пункт назначения — Южно-Сахалинск — за 12 часов.

«Успешная реализация проекта обновления авиапарка компании — это слаженный, выверенный до мелочей процесс и результат масштабной работы подрядчиков «Сахалин Энерджи» и многих ее подразделений», — отметил Вадим Панин. «Применение модели AW189, оснащенной новейшими средствами обеспечения безопасности пассажиров в соответствии с международными требованиями, подтверждает намерение компании руководствоваться лучшими стандартами для стратегического развития

авиационных услуг на проекте «Сахалин-2».

В ближайшие дни новые машины будут собраны в Южно-Сахалинске. Последующие испытательные полеты на острове должны подтвердить, что все системы воздушных судов соответствуют заявленным спецификациям и готовы к эксплуатации, сообщает ИА Sakh.com со ссылкой на пресс-службу «Сахалин Энерджи».

Напомним, что первый AW189 появился в парке российских операторов в октябре 2018 года. Спустя месяц российская компания «Авиашельф» приступила к эксплуатации нового типа вертолета.



Трафик стабилизировался на 85% от нормы

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, восстановление трафика бизнес-джетов осенью 2020 года, по-видимому, достигнет потолка примерно на уровне 85% от сопоставимой активности 2019 года. Это равносильно дефициту с начала сентября примерно на 50 000 рейсов бизнес-джетов. С учетом турбовинтовых самолетов за этот период налет составил чуть более 550 000 часов, что на 18% меньше, чем в прошлом году. В эксплуатации находится около 80% действующего флота. Деловая авиация по-прежнему более устойчива, чем регулярные авиалинии, активность которых упала ниже 50% от нормы, и ожидается дальнейшее замедление, поскольку различные перевозчики объявляют о сокращении активности. Грузовые перевозки в мире составляют около 95% от сопоставимой активности в 2019 году.

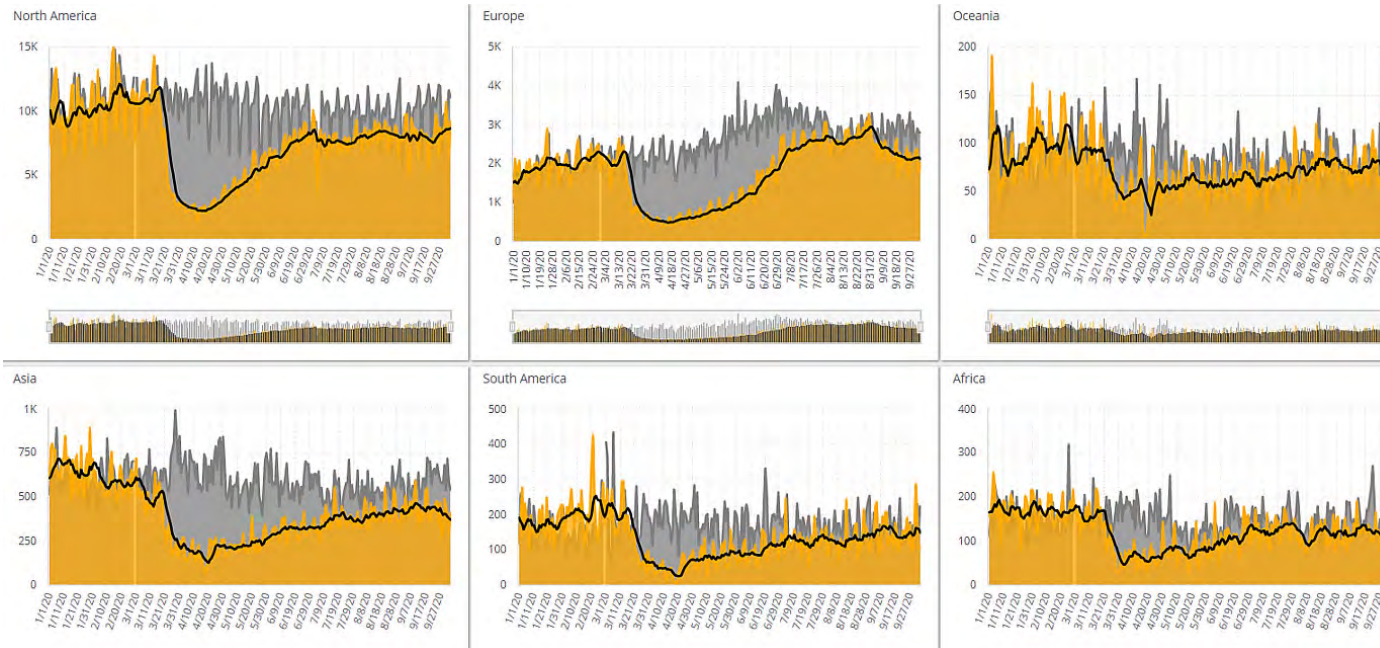
Два ключевых рынка бизнес-авиации с точки зрения активности, Северная Америка и Европа, на которые приходилось 90% всех полетов за последние шесть недель, имеют тенденцию по налету на 20% меньше, чем в прошлом году. Если добавить турбовинтовые самолеты, то в Европе дела обстоят лучше: количество полетов снизилось на 11% против 19% в Северной Америке. В Азии активность бизнес-джетов превышает 90% от нормального трафика, хотя налет сократился на 28%, что подчеркивает потерю межрегиональных связей. Налет также немного снижается в Южной Америке и Океании и почти на 20% в Африке, но на самом деле во всех трех регионах за последние четыре недели количество рейсов выросло по сравнению с прошлым годом.

В Соединенных Штатах активность увеличивается,

как это обычно бывает в октябре, причем 7-дневная скользящая достигла максимума с середины марта – в первую неделю этого месяца ежедневно выполнялось чуть более 7900 полетов по сравнению с 2500 рейсами во время апрельского минимума. И есть некоторые штаты США, которые увеличили количество полетов с августа. Количество рейсов из Колорадо и Флориды увеличилось более чем на 5% по сравнению с прошлым годом, а активность из Аризоны и Южной Каролины вернулась к норме. Но спрос на крупных рынках, в Техасе, Калифорнии, Нью-Йорке, похоже, упал на 15–20% ниже нормы. Активность в Нью-Джерси продолжает оставаться на уровне 50% ниже обычной.

По всей территории США наблюдается спрос на самолеты небольшого размера, причем трафик сверхлегких и легких джетов составляет 90% от нормы. Бизнес-джеты суперсреднего и среднего размера летают на 15% меньше, а также снижается активность турбовинтовых самолетов, теперь они летают на 20% меньше. В сегменте сверхдальних джетов снижение трафика составило 23%, а налет упал на 36%. Налет бизнес-лайнеров сократился на 60% по сравнению с прошлым годом. Внутри сегментов наблюдаются вариации, с устойчивым однозначным в процентном отношении снижением активности Phenom 300, Nextant, Citation Ultra, CJ4 и PC-12. Налет Challenger 600 и Gulfstream V/550 снизился более чем на 30%. Спрос на чартерные перевозки наиболее высок по всему спектру флота: с августа наблюдается тенденция к снижению на 11%, а по налету – всего на 5%, по сравнению с частными полетами и активностью корпоративных летных отделов, трафик которых почти на 25% ниже нормы.

В Европе общее восстановление активности всех бизнес-джетов и винтовых самолетов более здоро-



Налет бизнес-джетов по всему миру

вое, чем в Соединенных Штатах, – с августа на 11% ниже нормы, но за последние шесть недель тенденции явно ослабевают, а среднесуточный показатель в 2339 рейсов в конце августа упал до 1782 в первую неделю октября. Наибольшее ухудшение наблюдается во Франции, которая в августе выросла по сравнению с прошлым годом, но с тех пор наблюдается тенденция к снижению активности почти на 30%. Значительно более слабое восстановление наблюдается в Великобритании, где снижение составило 30%. А в Испании, где в начале июля трафик ненадолго восстановился, теперь также фиксируется активность на уровне всего 70% от нормы. Австрия каким-то образом с июня сохраняет рост в годовом исчислении, а с середины лета и в Турции, и в России фактически было выполнено больше рейсов, чем обычно.

По очевидным причинам внутренний спрос на поездки в европейских странах намного выше, чем на международные рейсы. Германия является лидером в этом отношении: с августа объем трафика немного превышает уровень прошлого года. Также увеличались рейсы в Италии и Швеции. Наибольший рост трафика бизнес-джетов в России и Турции также приходится на внутренние рейсы. Самое загруженное международное направление – Великобритания – Италия, где активность выше, чем в то же время в 2019 году. Здесь показывает рост Ольбия, количество вылетов увеличилось на 45% в годовом исчислении. Объем рейсов между Великобританией и Францией составляет половину нормы, а количество вылетов из Ле Бурже сократилось более чем на 30%. Аналогичные негативные тенденции наблюдаются и в других ведущих аэропортах – Лутоне, Фарнборо,

Ницце, Женеве. В то же время Биггин-Хилл, Мюнхен и Вена резко отличаются интенсивностью трафика, близкой к нормальной для этого времени года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Обнадеживает то, что выздоровление существенно не замедлилось по мере перехода из лета в осень, несмотря на гораздо меньшую поддержку со стороны туристов. В пандемии рынок США отстает от европейской кривой: открытие во Флориде теперь высвобождает отложенный спрос, в то время как северо-восточный регион по-прежнему ограничен, а активность значительно ниже нормы. Европейская активность показывает больше признаков спада сейчас, когда мы закончили летний сезон, но, как и в США, чартерный рынок продолжает оставаться относительно устойчивым».



Осенний спрос и тенденции цен

2020 год стал годом, не похожим ни на какой другой. Avinode выясняет, какие тенденции спроса и ценообразования наметились на данный момент и какие модели появятся в оставшейся части этого года «американских горок»?

На графиках ниже представлены 14-дневные индексы спроса на поездки, запрошенные через маркетплейс Avinode, в четырех специфичных регионах. На каждой диаграмме относительный спрос в регионе, для 2020 года показан зеленым цветом, 2019 год – темно-серым, а 2018 год – светло-серым, с днем года по горизонтальной оси. Будучи индексами, точные цифры на вертикальной оси не имеют значения, хотя стоит отметить, что оси реально начинаются с нуля.

Внутренний спрос в Европе

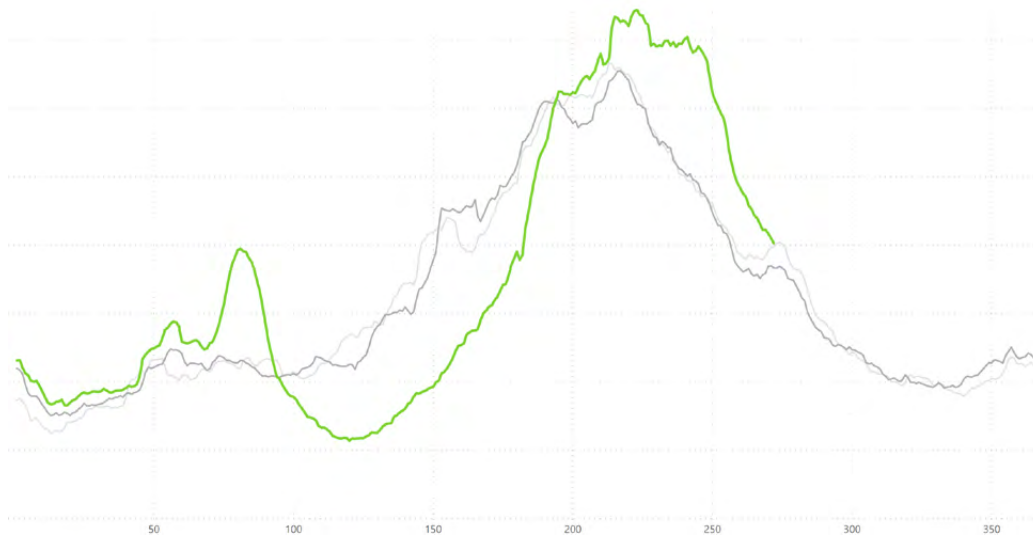
В Европе спрос на сезонный отдых был явно смещен на конец лета. После окончания отпусков количество запросов на поездки резко упало, и теперь спрос более соответствует уровню предыдущих лет. Из основных национальных рынков Германия и Италия имеют самые позитивные прогнозы на ближайшие несколько недель в годовом исчислении.

Спрос на путешествия по Европе с середины ноября выглядит наиболее сложным, прежде чем он начнет восстанавливаться по мере приближения Рождества. Часть этого спроса на отдых, скорее всего, направится за океан. Кривые спроса в страны Карибского бассейна из Европы (и особенно Великобритании) примерно на 50% опережают прошлогодние показатели на путешествия с середины ноября до середины декабря. Барбадос, Багамы и Сент-Винсент – самые популярные направления.

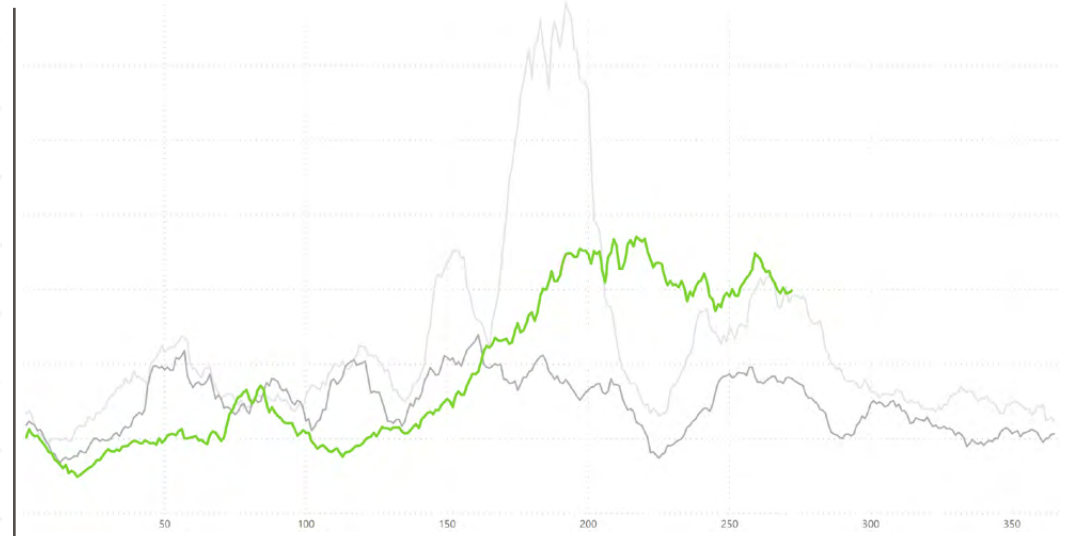
Из России в Европу

Мы наблюдали аналогичный рост спроса в конце лета из России в Европу. В годовом исчислении Турция была самым крупным бенефициаром от российского спроса, и кривые для этой пары стран все еще опережают прошлогодние в течение следующих четырех недель.

Самый большой предстоящий пик для российского рынка приходится на ОАЭ в районе 24 октября, с более чем на 200% больше запрашиваемых поездок по этой паре стран, чем в эквивалентной точке в прошлом году. В текущие выходные наблюдается всплеск прибытия на Мальдивы. В России и СНГ спрос был заметно выше в августе и сентябре, чем в предыдущие годы, хотя и не соответствовал резкому скачку во время Чемпионата мира по футболу в 2018 году.



Внутренний спрос в Европе (зеленый – 2020, темно-серый – 2019, светло-серый – 2018)



Внутренний спрос в России и СНГ (зеленый – 2020, темно-серый – 2019, светло-серый – 2018)

Внутренний спрос в США

В Соединенных Штатах первоначальный весенний пик спроса был сопоставим по интенсивности с всплеском в начале лета. С этого времени запросы через Avinode медленно снижаются, но остаются на значительно более высоком уровне, чем в предыдущие годы. Многие представители отрасли отмечают, что количество пассажиров, которые впервые пользуются чартерами, совершают поездки на отдых, а не по делам. Запросы новых пассажиров, вероятно, способствовали увеличению спроса через Avinode.

Заглядывая в будущее, можно сказать, что кривые спроса на внутренние поездки в США в следующие пять недель немного превысят прошлогодний

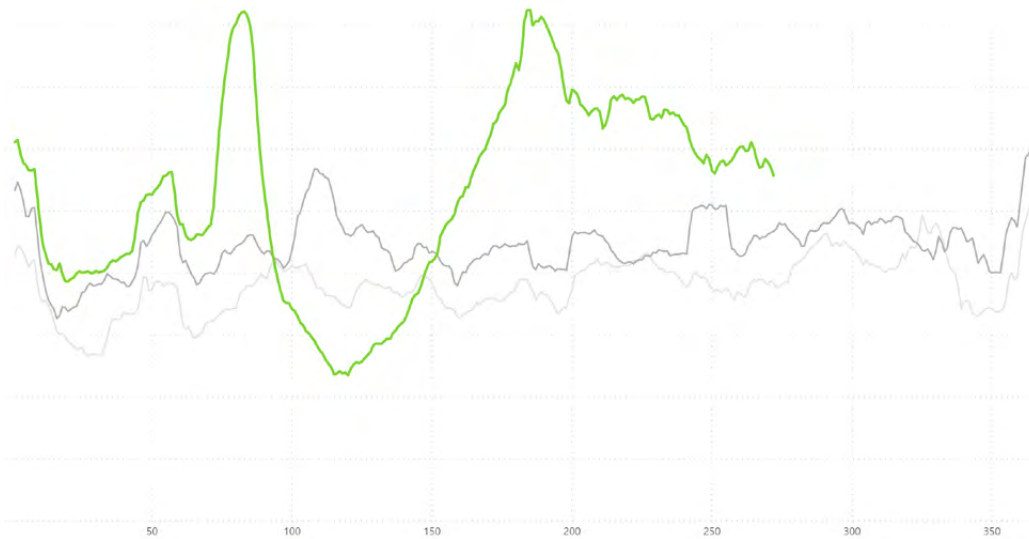
уровень. Рынки, определяющие такое поведение, – это коридор восточного побережья в/из Флориды, а также заметный рост ежегодных поездок в отдаленные штаты. Запросы на поездки в/из Монтаны, Айдахо и Гавайев увеличились более чем на 100%, при этом Вайоминг и Колорадо не сильно отстают. Спрос в часовой пояс горных штатов выше всего из северо-восточной части США, но повышен из всех уголков страны. Спрос на более короткие рейсы по-прежнему невысок.

На международном уровне наблюдаются положительные тенденции в отношении поездок из США в Латинскую Америку в следующие шесть недель, в основном обусловленные запросами в Мексику. Другие популярные направления – Коста-Рика, Сент-

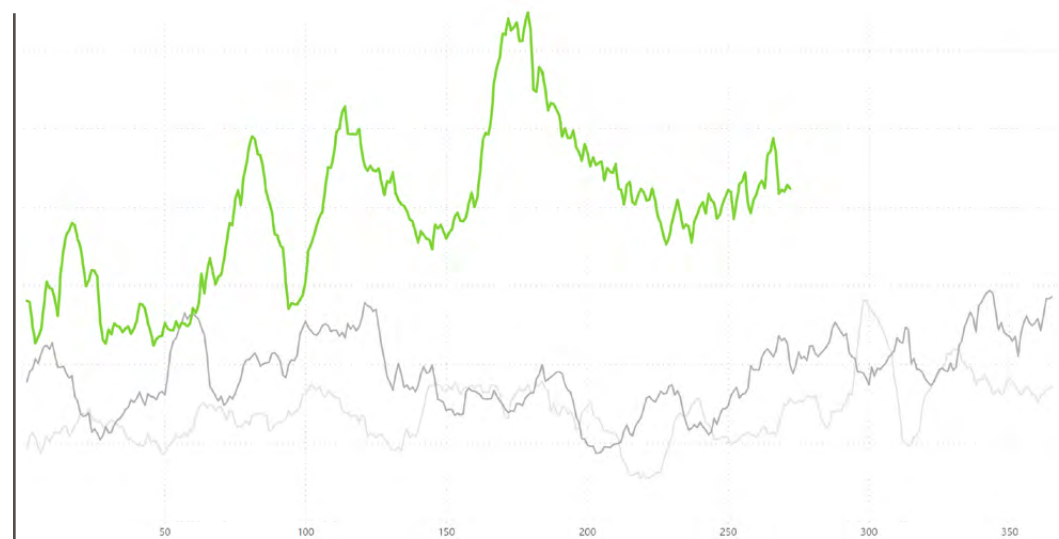
Мартен и острова Теркс и Кайкос. К сожалению, основной рынок США – Багамы все еще принимает меньше запросов на поездки, чем в прошлом году.

Внутренний спрос на Ближнем Востоке

Запросы на поездки через Avinode на Ближний Восток были намного выше, чем в предыдущие годы. Этому способствовал повышенный спрос на чартеры из ОАЭ, особенно в Саудовскую Аравию. Заглядывая вперед, основные пики спроса на поездки в Россию из Дубая формируются примерно с 1 по 8 ноября, что соответствует потоку в обратном направлении неделей ранее. Меньший пик спроса в Великобританию приходится на 31 октября.



Внутренний спрос в США (зеленый – 2020, темно-серый – 2019, светло-серый – 2018)



Внутренний спрос на Ближнем Востоке (зеленый – 2020, темно-серый – 2019, светло-серый – 2018)

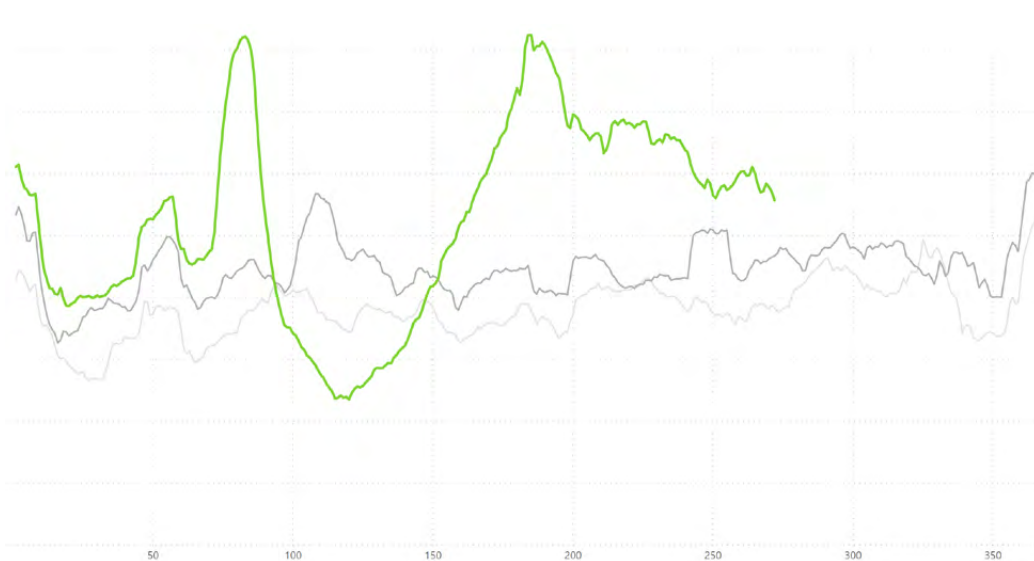
Индекс цен внутри Европы

Чартерные ставки скорректированы с учетом меняющейся конъюнктуры спроса. Приведенный график показывает скользящий индекс 14-дневной цены, основанный на котировках в маркетплейсе Avinode, нормализованных к 1 января 2018 года для поездок по Европе. Весной произошло резкое и внезапное падение почасовых ставок, которое несколько восстановилось благодаря возобновлению спроса в августе. В последнее время ставки установились немного ниже этого уровня. Самолеты начального уровня превзошли эту тенденцию, а почасовые ставки теперь аналогичны уровням до COVID.

Индекс цен внутри США

В Соединенных Штатах снижение почасовых ставок сразу после введения ограничений на поездки было более значительным, хотя на это сильно повлияло очень значительное снижение на 29% почасовых ставок на супресредние джеты. Сейчас они восстановились до уровня всего на 1% ниже показателей до COVID, превзойдя большинство других категорий.

Лето научило нас тому, что спрос на отдых быстро увеличился, когда были сняты ограничения на поездки. Возвращение деловых поездок выглядит более постепенным процессом. По-прежнему очень сложно предсказать, какие закономерности проявятся по мере приближения к зиме в Северном полушарии.



Индекс цен Avinode на внутриевропейские поездки



Индекс цен Avinode на поездки внутри США

Несмотря на COVID, Honeywell отмечает оптимизм рынка

После беспокойного 2020 года, который уже потряс большую часть авиационной отрасли, Honeywell в своем 29-м ежегодном отчете Global Business Aviation Outlook отметил небольшое снижение прошлогоднего прогноза. Тем не менее, в конечном итоге был сделан вывод о том, что рынок остается «оптимистичным и готов пережить любые краткосрочные встречные ветра пандемии COVID».

«Ожидается, что в четвертом квартале 2020 года использование бизнес-джетов вырастет до 80-85% от уровня 2019 года, что указывает на то, что спрос на бизнес-джеты возвращается после замедления роста

после начала пандемии», - сказал Хит Патрик, глава Honeywell Aerospace в Америке. «Информация, которую мы получили от операторов, показывает снижение пятилетних планов покупок новых воздушных судов менее чем на 1%, поэтому, несмотря на краткосрочные последствия пандемии, мы не ожидаем долгосрочных изменений этих планов».

В отчете, который традиционно публикуется в день открытия ежегодной конференции и выставки NBAA (в этом году она была отменена, прим. ред.), прогнозируется поставка 7300 новых бизнес-джетов в течение следующего десятилетия, что на 4% меньше,

чем предполагалось год назад, в то время как общая стоимость продаж упала на 5%, с \$248 млрд до \$235 млрд. «Новые перспективные платформы в классах средних и крупных, а также высокоскоростных/сверхдальних бизнес-джетов будут стимулировать долгосрочный рост».

Среди вопросов, которые задавались более 1000 операторам бизнес-джетов в этом году, начиная с июля, был – как пандемия COVID повлияла на их планы по закупке новых самолетов. Honeywell обнаружила, что 80% опрошенных в этом году указали, что на их планы закупок не повлияло замедление роста продаж из-за COVID, а из оставшихся 20% подавляющее большинство заявили, что они планируют сохранить свои существующие самолеты в течение более длительного периода времени.

«К счастью, по сравнению с прошлой рецессией, мы не видим желаний активно продавать самолеты, как это было во время глобального экономического кризиса в 2008 году. 82% респондентов в Северной Америке заявили, что ожидают в этом году меньший налет на бизнес-джетах, чем в 2019 году, и через несколько лет ожидается возврат к прошлогодним уровням».

Что касается пятилетних планов закупок новых самолетов, то, согласно ответам, они составляют примерно 16% от нынешнего глобального парка, что соответствует результатам опроса 2019 года. Из тех, кто указал, что они будут покупать самолет в следующие пять лет, 30% запланировало это сделать в ближайшие два года, что на 5% ниже результатов прошлого года. Это указывает на то, что эти покупки, хотя все еще планируются, но сдвинулись на будущее.



«Хорошо, что к концу этого пятилетнего периода мы наблюдаем быстрое выздоровление, а к концу 10-летнего периода мы видим очень минимальное изменение, всего на 1%».

По прогнозам Honeywell, к концу 10-летнего периода ежегодный рост поставок составит от 4% до 5%, что соответствует ожидаемому восстановлению мировой экономики. Это выше, чем ожидалось в прошлом году, отчасти из-за спада в 2020 году, связанного с COVID. Что касается размера салона, то, несмотря на закрытие границ, которое ранее в этом году затруднило работу большей части дальнемагистральных самолетов с большим салоном, на этой категории

все еще есть сфокусированность отрасли: на этот сегмент, по прогнозам, будет приходиться более 40% поставок новых частных самолетов и почти 70% стоимости в течение следующих пяти лет.

Региональные перспективы

Северная Америка по-прежнему остается регионом наибольшего спроса на самолеты бизнес-класса, и в ближайшие пять лет на нее будет приходиться примерно 64% мировых поставок новых самолетов. Это на 4% больше, чем прогнозировалось годом ранее. Примерно 15% парка будет заменено в течение следующих пяти лет, при этом 32% североамериканских операторов планируют свои новые покупки в течение следующих двух лет, что на 4% меньше, чем в прошлом году.

Ожидается, что на Европу придется 18% глобального спроса, при этом операторы будут постепенно заменять стареющие самолеты в парке в течение следующих пяти лет. Регион демонстрирует самые высокие ожидания покупок в обзоре этого года, 24% парка запланировано к замене, что, хотя и на 4% ниже, чем в прошлом году, остается в пределах среднего показателя за последние пять лет. Из них 24% планируют совершить покупки в ближайшие два года, что ниже среднего мирового показателя в 30%.

В Латинской Америке объем запланированных покупок новых самолетов снизился на 6% в годовом исчислении, с 21% в прошлом году до 15% в этом году, что представляет собой пятилетний минимум и отражает экономический пессимизм в регионе. В прошлогоднем прогнозе ожидалось, что на Латинскую Америку будет приходиться 7% спроса на новые бизнес-джеты в течение следующих пяти лет. Сейчас это число снизилось примерно до 3%. Ожидается,

что только 19% новых покупок запланировано в течение следующих двух лет, что значительно ниже среднемирового уровня в 30%.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе операторы планируют замену на новые самолеты в ближайшие пять лет для 14% своего парка воздушных судов, что практически не скорректировалось по сравнению с прошлогодним опросом. Основываясь на ответах респондентов, прогноз Honeywell дает региону 10% мирового спроса на новые бизнес-джеты до 2026 года. Процент тех, кто планирует закупки в течение следующих двух лет, снизился с 40% в 2019 году до 30% в этом году.

Среди респондентов на Ближнем Востоке и в Африке 16% указали, что они заменят или добавят новый самолет в свой парк в течение следующих пяти лет, что на 4% выше, чем в прошлом году. Это дало бы региону 4% мирового спроса на первую половину периода исследования (до 2026 года). Из тех, кто намеревается совершить покупку в этот период, более четверти заявили, что это произойдет в течение следующих двух лет.

В то время как прогноз Honeywell в основном касается покупок и поставок новых самолетов, компания также исследует и вторичный рынок. Аналитики компании обнаружили, что планы по приобретению самолетов «со вторички» в течение следующих пяти лет снизились на 6% по сравнению с прошлым годом, при этом, по оценкам, 25% подержанных самолетов будут проданы в течение следующих пяти лет. Хотя это число ниже 31%, планируемого год назад, аналитики отмечают, что в 2019 году наблюдался всплеск таких планов и что полученные в этом году результаты, больше соответствуют историческим средним значениям по рынку.



Легкий бизнес-джет HondaJet сертифицирован в России

Федеральное агентство воздушного транспорта (ФАВТ) 16 сентября 2020 года выдало российский сертификат типа легкому бизнес-джету Honda HA-420. Ведомство также оформило сертификат типа на силовые установки GE Honda Aero HF120, которыми оснащается бизнес-джет.

Официальный представитель по продажам HondaJet на территории России и стран СНГ (Authorized Sales Representative of HondaJet Central Europe in Russia and CIS) – группа компаний Aim of Emperor высоко оценивает процесс сертификации и взаимодействие с российским авиационным регулятором.

«Сертификация в российском авиационном реестре самолета, дилером которого мы являемся, – наш первый опыт, и опыт позитивный и успешный», – рассказывает Ираклий Литанишвили, собственник группы компаний Aim of Emperor. «Несмотря на серьезные ограничения, связанные с пандемией и карантинном, коллектив Росавиации сделал возможным работы по сертификации HondaJet. Убежден, что новый для России тип самолета станет востребованным среди российских собственников за его безопасность, выдающиеся технические характеристики и тот исключительный комфорт, который характерен для нашего времени. Первый самолет полетит в

России уже скоро – идет процесс регистрации первого HondaJet в России. Джет будет летать под флагом российской авиакомпании «СкайЛайт».

Сертификация в России бизнес-джета HondaJet Elite окажет дополнительный стимул к продвижению в страну нового формата легких бизнес-джетов. Эксперты Aim of Emperor высоко оценивают спрос в России на HondaJet, который становится особенно востребованным в условиях реальной трансформации рынка. Запрос пользователей бизнес-авиации на оптимизацию расходов, реальный спрос на короткие и бюджетные перелеты на всей территории Евразийского пространства и Европы, создание прозрачного механизма эксплуатации воздушных судов в национальном реестре – мощные предпосылки к формированию спроса именно на легкие самолеты категории HondaJet. При этом HondaJet одинаково эффективен в качестве коммерческого транспорта, так и частного владения по принципу «самолета на каждый день».

Напомним, что международные инвесторы из Aim of Emperor, в портфеле которых есть европейская авиакомпания Emperor Aviation, открыли российскую авиакомпанию «СкайЛайт», под флаг которой будет поставлен первый легкий бизнес-джет HondaJet. Самолет будет выполнять частные чартерные рейсы, а также будет задействован в собственных туристических программах Aim of Emperor. Как планируется, туры выходного дня будут выполняться в живописнейшие места России: в горный Архыз (аэропорт Минводы), левитановский Плес (аэропорт Иваново), в сосновые бухты Геленджика (аэропорт Геленджик), по Золотому кольцу (аэропорт Ярославль), в заповедные красоты русского севера (аэропорт Архангельск), тысячелетнюю Казань (аэропорт Казань).



Самолет недели

Оператор/владелец: ***E-Aviation***

Тип: ***Cessna Citation Sovereign***

Год выпуска: **2008 г.**

Место съемки: ***октябрь 2020 года, Sochi – URSS, Russia***



Фото: Дмитрий Петрович