



Вторая волна пандемии наступает отрасль бизнес-авиации. Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, в ноябре снижение мирового трафика деловой авиации составило 20%, при том что в октябре тренд был на 13% ниже по сравнению с прошлым годом. Это отражает возобновление распространения заражений коронавирусом и последующие за этим ограничения на поездки в Европе и большей части США. При этом бизнес-авиация продолжает оставаться гораздо более устойчивой, чем регулярные авиакомпании, трафик которых во всем мире застрял на уровне примерно 50% от нормы. В сегменте специализированных грузовых перевозок по-прежнему наблюдается рост активности в годовом исчислении. В ноябре средняя активность за 7 дней составила чуть более 10300 рейсов реактивных и турбовинтовых самолетов на 10 ноября, что на 10% ниже постмартовского максимума в середине октября. В связи с остановкой корпоративных поездок и не сезоном для рынка отдыха в США и Европе предстоящий месяц выглядит мрачно. Новости о вакцинах могут помочь прояснить долгосрочные перспективы.

В середине недели стало известно, что Pilatus Aircraft готовится к передаче юбилейного флагманского PC-24. Бизнес-джет, который в настоящее время проходит тестовые испытания перед передачей заказчику, вскоре будет передан люксембургскому бизнес-оператору Jetfly. От всей души желаем нашим швейцарским партнерам дальнейших успехов и поздравляем с первой важной вехой в истории настоящего бестселлера. Уже скоро мы подробно расскажем о новой 10-местной версии PC-24, а следующая неделя начнется с отличных новостей, касающихся российского рынка деловой авиации.



## Падение ускоряется на фоне ограничений

WINGX: В ноябре снижение мирового трафика деловой авиации составило 20%, при том, что в октябре тренд был на 13% ниже по сравнению с прошлым годом

стр. 23



## Отрасль не хочет карантина для прилетающих

IATA совместно с Международной федерацией транспортных рабочих (ITF) призывают правительства открыть границы для авиаперелетов

стр. 25



## CAE прогнозирует рост спроса на пилотов

Несмотря на то, что пандемия COVID-19 нанесла ущерб текущему рынку гражданской авиации, компания CAE прогнозирует в течение следующего десятилетия глобальный спрос на 260 000 новых пилотов

стр. 26



## BySky: культура бизнес-авиации в Беларуси

В середине октября BizavNews отправился в Минск, где пообщался со своими старинными друзьями. О последних новостях BySky расскажет Елена Веснячок, коммерческий директор белорусской компании

стр. 27

Gulfstream  
G650ER



## Airbus поставил 1400-й вертолет H135

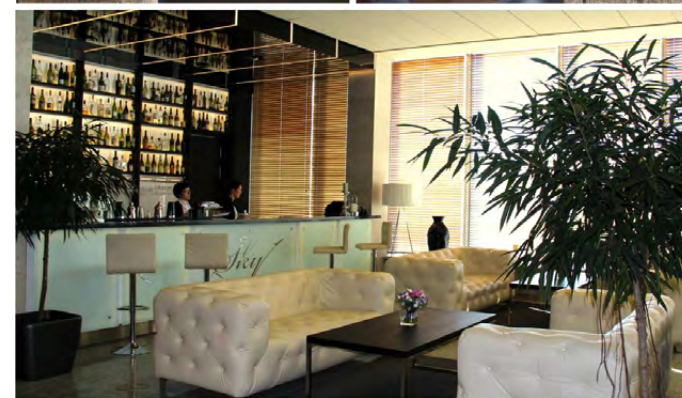
Airbus поставил 1400-й вертолет H135. Воздушное судно получил давний клиент производителя – французский оператор Mont Blanc Helicopters, в парке которого эксплуатируются более 20 вертолетов H135 и H145 в медицинской конфигурации (HEMS). Юбилейная поставка венчает более чем 20-летнюю историю программы и закрепила H135 в качестве лидера в отрасли HEMS, который в настоящее время удерживает 25% мирового рынка HEMS (более 650 единиц в эксплуатации).

«В качестве эталона для вертолетов HEMS, H135 является самой безопасной, надежной и самой экономичной платформой, которая прибывает на место происшествия вовремя... каждый раз», - пояснил Мартин Шнайдер, руководитель программы H135 компании Airbus Helicopters. «В службе скорой помощи задействовано более 650 H135, которыми

управляют тысячи пилотов и медиков, они ежедневно защищают и спасают жизни».

Благодаря бесподшипниковому несущему винту, фирменному рулевому винту Fenestron, обновленному программному обеспечению контроля двигателя и новому боковому забору воздуха H135 обладает большей коммерческой загрузкой и лучшими в своем классе летными качествами во всех режимах полета.

Для этой машины доступны два варианта двигателей с установкой системы FADEC: Turbomeca Arrius 2B2PLUS или Pratt & Whitney Canada PW206BB. Эти газотурбинные двигатели отличаются высокой надежностью, низким расходом топлива и превосходными характеристиками даже в случае аварийного полета на одном двигателе.



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

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



## SKYPRO TECHNICS – открытие сервисного центра

В октябре 2020 года открылся российский авиационный технический центр SKYPRO TECHNICS, который предоставляет комплексные решения по техническому обслуживанию и поддержанию летной годности воздушных судов: своевременное выполнение планового и внепланового ТО, выездные работы по ТО, планирование и оптимизация бюджета, работы по поддержанию летной годности ВС, поставка комплектующих изделий и расходных материалов.

SKYPRO TECHNICS – команда мотивированных профессионалов, в которой ценностями являются люди и их взаимодействие, оперативность, выполнение работ в точно заданные сроки и главное высокое качество. Директором компании является Владимир Васильков, который в авиации прошел путь от механика до генерального директора и имеет большой опыт работы в сфере гражданской авиации.

Наличие необходимых сертификатов и высококвалифицированного персонала позволяют организовать выполнение работ в любом месте нахождения воздушного судна заказчика в режиме 24/7 365. Инженеры компании регулярно подтверждают и

повышают квалификацию в сертифицированных европейских и российских учебных центрах.

В собственности SKYPRO TECHNICS находится современное оборудование и инструменты, склад запчастей и расходных материалов, что позволяет оперативно оказывать техподдержку независимо от уровня сложности и уникальности задачи. Компания авторизована производителем воздушных судов Pilatus Aircraft.

SKYPRO TECHNICS предоставляет следующие услуги:

- Полный комплекс технического обслуживания и поддержания летной годности самолетов Pilatus PC-12 на базе аэродрома «Доброград» во Владимирской области;
- Организация и выполнение ТО в местах базирования ВС, в том числе, устранение неисправностей в режиме AOG;
- Услуги по обработке и расшифровке полетной информации;
- Комплекс работ по выбору, приему/передаче, изменению регистра и покраске ВС;
- Поставка комплектующих изделий и расходных материалов в сжатые сроки.




МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В  
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет  
в наши надёжные  
руки*

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

**JETFLITE**



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



# Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

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

**BOMBARDIER**



## Global 7500 помог Bombardier увеличить выручку в третьем квартале

Благодаря рекордным поставкам Global 7500 в третьем квартале, компания Bombardier сообщила об увеличении выручки от продаж бизнес-джетов на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до \$1,225 млрд. Всего за третий квартал канадский производитель поставил клиентам 24 бизнес-джета, восемь из которых – флагман Global 7500. В Bombardier уверены, что увеличение продаж,



более чем компенсировало влияние снижения доходов от услуг, которые упали из-за снижения использования бизнес-джетов в период COVID-19.

Общая скорректированная EBITDA и скорректированная EBIT в третьем квартале составила \$176 млн. и \$51 млн. соответственно, при этом общая EBIT за квартал составила \$15 млн. Тогда как за тот же квартал 2019 года Bombardier отчиталась по консолидированной скорректированной EBITDA и скорректированной EBIT на уровне \$255 млн. и \$159 млн. соответственно. При этом EBIT за тот же период составила \$ 143 млн.

В четвертом квартале Bombardier планирует поставить клиентам 13-15 Global 7500.

«В то время как продолжающаяся пандемия создает беспрецедентные проблемы, Bombardier по-прежнему сосредоточена на продвижении своих ключевых приоритетов, включая заботу о наших сотрудниках и клиентах; обеспечение достаточной ликвидности, чтобы выдержать шторм; и мы продолжаем двигаться вперед с нашим стратегическим репозиционированием Bombardier, как более компактной и ориентированной на бизнес-авиацию компании», - комментирует Эрик Мартель, президент и главный исполнительный директор Bombardier Inc.

«В третьем квартале мы добились значительного прогресса по каждому из этих приоритетов. Мы обеспечили дополнительную ликвидность с помощью новой приоритетной обеспеченной кредитной линии на миллиард долларов, мы продолжили продвигать наши продажи в соответствии с планом, и с увеличением поставок по предприятиям мы по-прежнему стремимся к безубыточному свободному денежному потоку во второй половине года, если предположить, что пандемия не прервет операции».

НАМ ДОВЕРЯЮТ



 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## В Embraer отчитались о поставках в третьем квартале

Бразильский авиапроизводитель Embraer в третьем квартале текущего года передал заказчикам 21 бизнес-джет, что на шесть самолетов меньше, чем годом ранее, и на четыре меньше, чем в 2018 году, следует из релиза производителя. На сегодняшний день портфель заказов компании оценен в \$15,1 млрд.

Доля выручки от продаж бизнес-джетов снизилась с 30,9% в третьем квартале прошлого года до 28,0% в третьем квартале текущего года, поскольку выручка сегмента упала на 41,5% из-за сокращения квартальных поставок. Однако за первые девять месяцев 2020 года на долю бизнес-джетов пришлось 25,5% общей выручки.

Скорректированная EBIT и EBITDA составила \$45,3 млн и \$0,6 млн соответственно. Embraer отметили, что на эти цифры негативно повлияли слабые результаты коммерческой авиации (в последнем квартале производитель передал всего семь самолетов), которые привели к скорректированной марже EBIT на уровне -6,0% и скорректированной марже EBITDA на уровне -0,1%. Для сравнения: в третьем квартале

2019 года Embraer сообщила о марже EBIT на уровне -1,8% и марже EBITDA на уровне 1,5%. На рентабельность повлияло выделение сегмента коммерческой авиации после того, как в феврале 2019 года было согласовано партнерство с Boeing.

Напомним, что 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.

Как ранее сообщал BizavNews, Embraer незаметно консолидировал свою линейку бизнес-джетов, прекратив выпуск нескольких моделей. Портфолио 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 Legacy 450 и Legacy 500.



ALL-AROUND LUXURY,  
POWER-PACKED  
PERFORMANCE

Rethink Convention. **EMBRAER**  
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com



## FAI получил «медицинский Оскар»

Немецкий оператор FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Group) получил престижную награду International Travel & Health Insurance Journal (ITIJ) в номинации «Компания года – санитарная авиация». Победители были объявлены на церемонии вручения премии ITIJ Awards 5 ноября. В финале компания обошла своих давних «партнеров» – Air Ambulance Worldwide и Jet Rescue. Это вторая награда, полученная FAI. Первый раз победа была в 2012 году. Премия ITIJ, которой уже 18 лет, присуждается компаниям, которые внесли выдающийся вклад в мировую индустрию страхования путешествий и медицины за последний год.

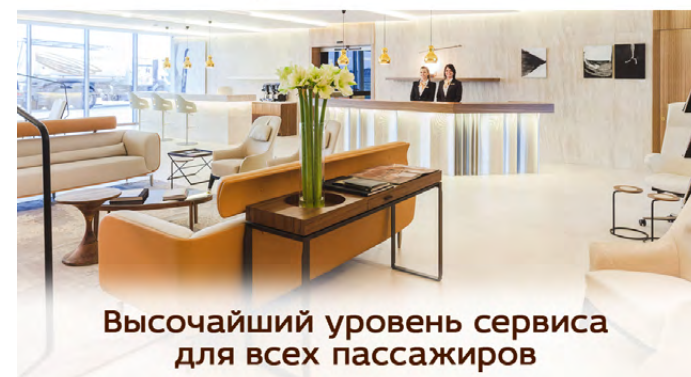
Принимая награду, Фолькер Лемке, руководитель подразделения санитарной авиации FAI, отметил:

«От имени подразделения я рад и горжусь тем, что получил эту важную награду. Победа особенно приятна, учитывая невероятно сложный и необычный год, который нам приходится переживать во время пандемии. Я хотел бы поблагодарить всю команду, которая продемонстрировала преданность делу, профессионализм и невероятную стойкость, особенно в течение последних девяти месяцев. Без них наша работа была бы невозможна».

В текущем году FAI пережила самый загруженный период за свою 30-летнюю историю из-за пандемии коронавируса. Только за апрель воздушные суда компании (три Bombardier Challenger и Bombardier Global) провели почти 800 часов в воздухе в рамках миссий по медицинской эвакуации.



**Пассажирский лаунж  
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса  
для всех пассажиров**

## ABS Jets назначила нового технического директора

Крупнейший чешский провайдер услуг бизнес-авиации ABS Jets, базирующийся в Праге и Братиславе, назначил Владимира Сипа своим новым техническим директором. Г-н Сип будет отвечать за рост и развитие сегмента ТОиР.

До этого момента Владимир Сип работал менеджером по техническому обслуживанию в ABS Jets. Говоря о своей новой роли и будущем команды, г-н Сип с оптимизмом отмечает: «Для меня большая честь быть частью команды стратегического управ-

ления и возглавить сегмент ТОиР. Я горжусь тем, что на протяжении более пятнадцати лет работаю в ABS Jets и новое назначение придает мне дополнительный импульс для реализации новых задач. Мы будем искать новые решения, чтобы расширить наши возможности ТОиР и дополнить наше портфолио новыми типами воздушных судов. Я также хочу сосредоточиться на эффективности производства и поддержании наилучшего качества работы для обеспечения бесперебойного и быстрого технического обслуживания».

Ян Кралик, ответственный менеджер и главный операционный директор ABS Jets, прокомментировал этот тактический шаг: «Владимир был естественным выбором для продолжения и ускорения роста департамента ТОиР. Он имеет глубокое понимание нашей организации и обладает отличными техническими знаниями. Владимир известен рынку, и поэтому я убежден, что он создаст для нас новые возможности».

ABS Jets является одним из крупнейших операторов бизнес-джетов в Центральной и Восточной Европе и ведущей компанией на чешском и словацком рынках. ABS Jets управляет крупной организацией по техническому обслуживанию и капитальному ремонту и имеет одобрения EASA Part-145. Компания является уполномоченным сервисным центром Embraer, предоставляющий поддержку AOG по всему миру. ABS Jets специализируется на управлении крупными и сверхтяжелыми бизнес-джетами и предлагает широкий спектр услуг по всему миру, включая менеджмент воздушных судов, CAMO, планирование полетов, чартеры и брокерские/туристические услуги.



**ABS JETS**

Ваш **единственный Embraer авторизованный сервисный центр (EASC)** по плановому ТО между Москвой и Прагой.

Ваш единственный EASC с опытом работы уже **500000 человеко-часов** именно на Легаси 600/650

Ваш **предпочтительный партнер** для любого вида ТО Вашего самолета



[www.absjets.ru](http://www.absjets.ru)

[pavel.hrdlicka@absjets.com](mailto:pavel.hrdlicka@absjets.com)

Горячая линия 24/7 **+420 725 529 489**



## Global Jet Capital привлекла \$0,5 млрд

Компания Global Jet Capital завершила свою четвертую секьюритизацию активов (asset-backed securitization – ABS), VJETS 2020-1, в результате которой привлекла \$522 млн. Таким образом, общий объем секьюритизированных активов Global Jet Capital превышает \$2,8 млрд, а объем выпущенных облигаций – более \$2,3 млрд.

Эта последняя ABS включает ссуды и лизинг воздушных судов, представляющих более 30 различных моделей самолетов – в основном бизнес-джетов среднего и большого размера – используемых в более чем 30 различных отраслях промышленности, таких как медицинские услуги и товары длительного пользования. Генеральный директор Global Jet Шон Вик сказал, что секьюритизация активов послужила дальнейшему расширению базы инвесторов компании и продемонстрировала их доверие к рынку бизнес-авиации, несмотря на то что отрасль находится в

агонии глобальной пандемии. Global Jet продолжит использовать рынок ABS в качестве ключевого в своей стратегии финансирования.

«Наш постоянный успех на рынке секьюритизации активов и растущая сила нашего профиля ликвидности свидетельствуют о нашей дисциплине андеррайтинга и, как следствие, стабильности нашего портфеля, не говоря уже о жизнеспособности сегмента деловой авиации в целом», - пояснил Вик. «Ценностное предложение, поддерживающее бизнес-авиацию, – неограниченный доступ, производительность и безопасность – никогда не было настолько важно для корпораций и руководителей бизнеса во всем мире. Свидетельство этого можно увидеть в показателях операций и транзакций деловых самолетов, которые вернулись примерно к уровням 2019 года после первоначального падения в начале пандемии COVID-19».



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW





## Pilatus выводит на рынок 10-местную версию PC-24

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft получил сертификат типа EASA и FAA на 10-местную версию своего флагмана PC-24. Первый самолет в «commuter configuration» будет поставлен американскому заказчику в конце текущего года. Как сообщает производитель, конструктивных изменений внесено не было, но дальность полета с полной загрузкой (10 пассажиров) на крейсерской скорости снижается до 1400 морских миль (2590 км). Напомним, что с шестью пассажирами самолет летает на расстояние 3334 км, а с четырьмя пассажирами – 3704 км. На сегодняшний день восьмиместная версия является самой популярной у клиентов.

Появление 10-местного PC-24 обусловлено растущим спросом на корпоративные перевозки, особенно в

США. Не исключено, что «commuter configuration» будет востребован и на европейском рынке не только среди крупных корпораций, но и операторов авиатакси. В настоящее время производитель не раскрывает портфель заказов на новую версию.

Pilatus Aircraft в первом полугодии текущего года передал заказчикам 45 самолетов: 29 PC-12 и 16 PC-24. Суммарная стоимость всех переданных воздушных судов составила \$301,9 млн. Как ранее сообщал BizavNews, швейцарский авиапроизводитель за 12 месяцев прошлого года поставил заказчикам 123 самолета (без учета самолетов PC-21). Суммарная стоимость всех самолетов составила \$795,745 млн. Поставки распределились следующим образом: PC-12 (83 самолета) и PC-24 (40 самолетов).



**САМЫЙ ЛУЧШИЙ ТУРБОПРОП  
В МИРЕ СТАЛ ЕЩЕ ЛУЧШЕ –  
PC-12 NGX!**

**СТАНЬТЕ ВЛАДЕЛЬЦЕМ  
САМОЛЕТА PILATUS!**

**PC-24 –  
ЕДИНСТВЕННЫЙ ДЖЕТ,  
КОТОРЫЙ САДИТСЯ НА ГРУНТ**

**NESTEROV**  
AVIATION

Авторизованный центр  
Pilatus в России

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



## Женский футбол в тренде

Чартерный брокер Air Charter Service (ACS) отмечает растущую тенденцию в бронировании чартерных рейсов для женских футбольных команд. По данным британской компании, их количество увеличилось более чем в три раза за последние два года. По мнению аналитиков компании, рост вызван большим количеством мероприятий, растущей популярностью, дополнительными инвестициями в этот вид спорта и пандемией COVID-19.

«Это свидетельство того, сколько денег было вложено в этот вид спорта за последние два года», - комментирует директор ACS по глобальным продажам Алекс Садат-Шафай. Команды мотивированы премиями ФИФА в размере \$1 млрд в год, а успехи женской сборной США и женской Суперлиги Англии подстегивают интерес к этому виду спорта. За последние два месяца ACS забронировала чартеры

для семи женских футбольных команд. Еще больше чартеров находятся в процессе подготовки, так как команды начинают серию игр в рамках подготовки к матчам Евро-2022. До 2019 года количество бронирований для этих команд составляло пару рейсов в год, сообщает ACS.

COVID-19 также способствует увеличению количества бронирований среди команд. Сейчас эта цифра в три раза больше, чем до начала пандемии коронавируса. «Нельзя считать, что национальные ассоциации, а также правительства, которые они представляют, платят за безопасные чартеры исключительно для мужских команд, отправляя женские команды на регулярные коммерческие рейсы. Нет это не так, и цифры наглядно демонстрируют это», - пояснил Садат-Шафай.



  
**JET CATERING**  
 Искусство вкусных полётов

Организация бортового питания премиум-класса для бизнес-авиации  
 Приём заказов 24/7  
 Круглосуточная доставка в любой аэропорт Москвы и Подмосковья  
 Полный спектр дополнительных услуг  
 Наличие сертификатов стандарта менеджмента ISO 22000:2005, HACCP

+7 495 991 55 11  
 info@jet-catering.ru  
 www.jet-catering.ru

## ХО увеличивает провозные мощности

Цифровая платформа чартеров по запросу ХО (входит в Vista Global Holding) добавляет 15 легких самолетов Cessna Citation V Ultra, увеличив парк на 30%, в ответ на увеличение запросов рейсов на короткие расстояния в нехабовые аэропорты. В результате парк самолетов ХО скоро вырастет до 58 машин.

«Это важная глава в росте ХО и немедленная выгода для ее клиентов, предоставляющая членам ХО доступ к новому гибкому сервису в соответствии с высокими стандартами, которыми славится Vista Global, как на земле, так и в воздухе», - сказал Томас Флор, основатель и председатель Vista Global, материнской компании ХО.

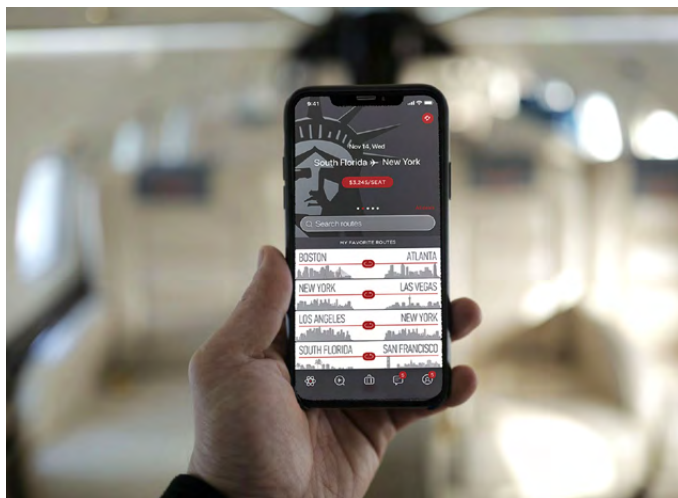
ХО также планирует добавить дополнительные Citation Ultra, а также еще один вариант модели 560 – Citation Encore, сообщила AIN пресс-секретарь компании. Они присоединятся к флоту, который включает Citation X и Bombardier Challenger 300, которыми управляет дочерняя компания XOJet Aviation. Кроме того, члены ХО имеют доступ к парку Vista Global, состоящему из 130 Challenger и

Bombardier Global, а также к управляемому флоту из более чем 2100 самолетов.

Ранее компания представила новый годовой тарифный план стоимостью \$595, который, как она надеется, привлечет в частную авиацию больше деловых людей и туристов. План называется Rise и предназначен для тех, кто летает до 15 часов в год. Преимущества новой программы членства, которая ограничена одним авторизованным пользователем для каждой учетной записи, включают в себя мгновенное бронирование рейса, начиная от полного чартера до индивидуальных мест, возможность инициализировать или присоединиться к общим чартерам, скидки на пустые перегоны и отсутствие комиссионных сборов. Она также включает прозрачность с точ-



ки зрения самолета, на котором будет летать участник Rise, будь то новый или старый турбовинтовой самолет или бизнес-джет, а также размер самолета и наличие таких опций, как Wi-Fi. Участники Rise также оплачивают «динамический» частный чартер и/или плату за место на рейсе, согласно веб-сайту ХО.

«Открытие в ХО программы Rise является значительным шагом вперед в нашей миссии, направленной на то, чтобы сделать преимущества частной авиации более доступными для деловых людей и туристов», - комментирует Томас Флор. «Мы считаем, что сочетание инновационных вариантов членства, а также широты и разнообразия самолетов в нашем парке – более 1600 по всем классам нашего обслуживания – расширит наше лидерство».



## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

Стань совладельцем бизнеса  
и войди в новый период развития  
бизнес-авиации вместе с JetUnity.



## Airbus Helicopters по-новому смотрит на шум

Airbus Helicopters продолжает изучать способы снижения шума вертолетов как с помощью технологий, так и с помощью новых методов работы, с прицелом на будущую городскую воздушную мобильность.

Хотя хвостовой винт Fenestron и лопасти несущего винта Blue Edge могут снизить общую шумовую характеристику вертолета, компания продолжает изучать способы минимизации других факторов, которые могут раздражать человеческий слух, включая импульсные, тональные и высокочастотные звуки, а также продолжительность звукового воздействия. Пример импульсного звука включает в себя обычный «хлопок лопасти», генерируемый пересечением вихревых следов лопастей, движущимися друг за другом.

Возможные решения по дальнейшему снижению шума винтокрылых машин включают «улучшение

Fenestron, работу над профилем лопастей, снижение скорости вращения несущего винта, интеграцию гибридизации, изучение процедур полета с низким уровнем шума и изобретение очень конкретных решений для уменьшения воспринимаемого звукового воздействия вертолета в городских районах», - сказал Жюльен Кайе, специалист по звуку в Airbus Helicopters.

Исследования вертолетного шума используются для оценки потенциальных проектов eVTOL. Ранее в этом году команды Airbus Helicopters по инновациям и акустике при поддержке французского управления гражданской авиации DGAC провели исследование по измерению уровней шума вертолетов Airbus, воспринимаемых городскими жителями, чтобы положительно повлиять на конструкцию будущих eVTOL. Целью проекта было измерить, как здания могут фильтровать или усиливать звук.



**BUSINESS  
AND  
PRIVATE  
JETS**

[www.bpjets.ru](http://www.bpjets.ru)

## Hi Fly отказывается от A380

Португальская компания Hi Fly, которая специализируется на мокром лизинге, чартерных и VIP перелетах, объявила, что по окончании срока аренды она откажется от использования своего единственного самолета Airbus A380. По мнению экспертов, это убивает и без того хрупкий рынок подержанных двухпалубных самолетов. Hi Fly получила свой первый и единственный Super Jumbo в июле 2018 года. Ранее этот самолет принадлежал Singapore Airlines и был третьим Airbus A380 который авиакомпания вывела из эксплуатации.

«Решение не продлевать первоначально согласованный период аренды было принято в результате пандемии COVID-19, которая резко снизила спрос на очень большие самолеты», - говорится в заявлении авиакомпании, опубликованном 3 ноября 2020 года. Компания планирует заменить самолет Airbus A380 дополнительным Airbus A330, который «меньше по

размеру и более подходящий для текущих рыночных условий», - прокомментировали в Hi Fly.

Оператор был одной из 15 авиакомпаний, которые когда-либо использовали Super Jumbo. Однако в результате вспышки коронавируса и последующие за этим прекращение международных поездок многие свернули использование этого типа самолета, в том числе многие авиакомпании, которые навсегда вывели двухпалубный самолет из эксплуатации.

Зарегистрированный как 9H-MIP, двухпалубный самолет был предназначен для выполнения чартерных рейсов или обеспечения дополнительных возможностей для различных авиакомпаний по договорам аренды с обслуживанием. Ранее в этом году самолет был переоборудован для перевозки грузов в пассажирском салоне.



**FBOEXPERIENCE.COM**

PROMOTING FBO EXCELLENCE



## Первый тренажер HondaJet в Европе

Компания FlightSafety International сообщает о вводе в эксплуатацию первого в Европе авиасимулятора HondaJet (Level D) в лондонском Фарнборо. Британский центр предлагает начальное обучение пилотов, переподготовку, а также другие курсы.



«Поскольку наш флот продолжает увеличиваться в различных регионах мира, необходимо расширять сеть обслуживания, поддержки и обучения на HondaJet», - сказал президент и генеральный директор Honda Aircraft Мичимаса Фуджино. «Мы рады сообщить, что завершили установку первого в Европе авиасимулятора HondaJet в Фарнборо, который начал свою работу на этой неделе».

На данный момент обучение специалистов по техническому обслуживанию предлагается только в учебном центре FlightSafety HondaJet в Гринсборо, Северная Каролина. Обучение соответствует требованиям EASA (B1 и B2) и FAA с курсами, позволяющими подготовить специалистов с нуля. Также предлагается дополнительное обучение работе с двигателем GE Honda HF120 и авионикой Garmin G3000.

FlightSafety также предлагает курсы для пилотов и техников по техническому обслуживанию в режиме онлайн через свои системы обучения LiveLearning и eLearning под руководством инструктора.

## Gulfstream расширяет географию поставок G600

Gulfstream Aerospace передал первый G600 частному клиенту из Мексики. В настоящее время американский производитель поставил около 30-ти новейших джетов G600, большая часть из которых «остались» в США. Несколько самолетов зарегистрированы на острове Мэн, Каймановых островах и в Сан-Марино.

В мае текущего года Gulfstream G600 получил одобрение от Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA), что позволило начать поставки самолетов для клиентов из ЕС. В текущем месяце Gulfstream Aerospace сообщил, что увеличил

дальность полета G500 и G600, которая применима как к высокой крейсерской скорости 0,90 Маха, так и к крейсерской скорости на большой дальности, равной 0,85 Маха. Теперь G500 может пролететь 5300 морских миль/9816 километров при скорости 0,85 Маха и 4500 миль/8334 км при скорости 0,90 Маха. Дальность полета G600 при 0,85 Маха увеличилась до 6600 миль/12223 км и 5600 миль/10371 км при 0,90 Маха.

Поставки нового самолета начались в августе прошлого года.



## Abu Dhabi Aviation получила IS-BAO III Сотый Pilatus PC-24 будет эксплуатировать Jetfly

Крупнейшая вертолетная компания ОАЭ Abu Dhabi Aviation получила сертификат IS-BAO Stage III (Международный стандарт операторов деловой авиации), говорится в сообщении пресс-службы перевозчика.

«Мы очень гордимся тем, что присоединились к избранной группе компаний по всему миру, которая достигла IS-BAO Stage III. Благодаря приверженности, самоотверженности и культуре безопасности всех наших сотрудников нам потребовалось всего четыре года, чтобы пройти путь от IS-BAO Stage I к IS-BAO Stage III. Это одобрение демонстрирует превосходный уровень безопасности и профессионализм в нашей повседневной деятельности», - комментируют в Abu Dhabi Aviation.



Также в Abu Dhabi Aviation сообщили, что в ноябре 2020 года компания получила два новых вертолета Leonardo AW169 и один Leonardo AW139 в VIP конфигурации. В прошлом году Abu Dhabi Aviation заключил контракт на поставку трех вертолетов AW139 и двух AW169. После завершения поставок парк Abu Dhabi Aviation будет насчитывать 16 AW139. Что же касается AW169, то этот тип стал новым для оператора. Стоит добавить, что совместное предприятие ADA/Leonardo AgustaWestland Aviation Services будет оказывать поддержку новым AW169, а также продолжат работать и с AW139.

Pilatus Aircraft готовится к передаче юбилейного флагманского PC-24. Бизнес-джет, который в настоящее время проходит тестовые испытания перед передачей заказчику (S/N 200, LX-PCE), вскоре будет передан люксембургскому бизнес-оператору Jetfly. Для люксембургской компании это уже шестой бизнес-джет PC-24, что делает ее крупнейшим оператором данного типа. Компания первой в Европе вывела швейцарский бизнес-джет на чартерные направления. Jetfly решила сохранить существующую модель бизнеса и, начиная с октября 2018 года, когда первый самолет прибыл в распоряжение Jetfly, предлагает PC-24 своим клиентам в качестве «долевого» самолета. Сейчас, помимо PC-24, Jetfly эксплуатирует 23 турбовинтовых PC-12NG/NGX.

В январе 2019 года JetFly и швейцарский оператор Fly7 официально объявили о своем слиянии. Обе компании специализируются на управлении самолетами Pilatus PC-12: JetFly предлагает долевое владение самолетами, а Fly7 занимается управлением самолетами в интересах частных владельцев и выполнением чартерных рейсов.

Ожидается, что в текущем году Pilatus Aircraft передаст клиентам порядка 50 PC-24, количество PC-12 будет варьироваться в пределах 80-90 самолетов. Тем не менее, в Pilatus поясняют, что максимальный темп производства PC-24 на заводе в Штансе, составляет 60 самолетов в год. Спрос на PC-24 намного превышает возможности компании.





## В Украину отправился пятый Bell 505

Bell Textron увеличивает поставки новых вертолетов Bell 505 Jet Ranger X в Украину. На этой неделе в страну отправилась пятая машина. Вертолет будет эксплуатироваться в интересах частной компании. Согласно данным Transport Canada, воздушное судно с заводским номером 65220 было передано клиенту. Скорее всего, доставка нового вертолета будет осуществляться морским путем. Ранее в страну поставлены четыре вертолета: UR-HBV (2018 год), UR-HOT (2019 год), UR-KEK (2019 год), UR-HOT (2020 год). Владельцами воздушных судов являются «Укривит Агро», Heli Club Ukraine, «Свитодень» и концерн «Галнафтогаз», соответственно.



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

## Kopter представил медицинскую версию SH09

Kopter вместе со своей материнской компанией Leonardo принял участие в онлайн конференции AMTC 2020 (Air Medical Transport Conference), где был представлен EMS вариант однодвигательного вертолета SH09.

Как сообщает компания, операторы проявляют большой интерес к вертолету из-за больших распашных дверей, объема салона, скорости, дальности и мощности. Несмотря на большую кабину, «вертолет очень компактный, и он может эффективно работать на необорудованных местах посадки. А пространство в кабине дает больше места для работы врача или быстрее подключить пациента к сложному медицинскому оборудованию», - комментируют в компании, отметив, что в кабине могут разместиться до двух пациентов или пациент, нуждающийся в двойной кислородной терапии.

В компании также подчеркнули, что SH09 будет оснащен четырехосевым автопилотом и иметь возможность использовать подходы WAAS до шести градусов, предоставляя больницам большую гибкость и возможность использовать собственные подходы.

На прошлой неделе Kopter полностью возобновил испытания легкого однодвигательного вертолета SH09, прерванные 10 марта в связи с пандемией COVID-19.

SH09 стоимостью \$3,5 млн оснащен одним двигателем Honeywell HTS900 мощностью 1020 л.с. и цифровой авионикой с четырехосевым автопилотом. Максимальная крейсерская скорость вертолета составит 140 узлов, а дальность полета – 430 морских миль.



## ExecuJet MRO Services Australia отмечает двадцатилетие

В этом году исполняется 20 лет ExecuJet MRO Services Australia, компании, которая процветает благодаря работе с широким кругом производителей самолетов, поддержке лояльных клиентов по всей Австралии и расширению услуг по техническому обслуживанию в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

ExecuJet MRO Services Australia был основан в Сиднее в октябре 2000 года, как авторизованный сервисный центр бизнес-джетов Gulfstream и Bombardier. С тех пор компания постоянно росла, открыв в 2008 году новые центры по техническому обслуживанию в Мельбурне, Веллингтоне (Новая Зеландия) в 2010

году и в Перте в 2012 году. Последний центр ТОиР, открывшийся в 2019 году в Брисбене, недавно обеспечил успешную поставку и ввод в эксплуатацию нового Dassault Falcon 7X.

С годами ExecuJet расширила свои возможности ТОиР, чтобы предоставлять профессиональные и качественные услуги для нужд местного рынка, и сыграла важную роль во внедрении многих новых типов самолетов в регионе. С 2010 года она является авторизованным сервисным центром (ASC) для самолетов Embraer, а в настоящее время авторизована Dassault Falcon (с марта 2019 года полностью принад-

лежит Dassault Aviation). Кроме того, компания является ASC для Honeywell, Rolls Royce и GE Engines и также сертифицирована для работы на большинстве других типов деловых самолетов, включая различные модели самолетов Beechcraft, Cessna и Hawker.

Австралийские объекты ExecuJet MRO Services Australia сертифицированы семью регулирующими органами гражданской авиации. Сюда входят регуляторы ряда стран в Юго-Восточной Азии, регионе, где насчитывается около 220 бизнес-джетов.

Штат компании постоянно увеличивался, и в настоящее время в ней работает более 70 штатных сотрудников, 40 из которых являются лицензированными инженерами по техническому обслуживанию самолетов.

С момента приобретения Dassault Aviation, компания расширяла возможности по техническому обслуживанию самолетов Falcon и к концу 2020 года будет иметь максимальное портфолио услуг в регионе для всех серийных самолетов и большинства снятых с производства типов.

«Помимо поддержки местных операторов, ExecuJet MRO Services Australia также является важной частью международной сети поддержки различных производителей, которых мы представляем. Мы предлагаем надежную поддержку международным операторам, находящимся далеко от дома, и регулярно отправляем мобильные ремонтные бригады по всему региону для поддержки наземных мероприятий (AOG)», - говорит Грант Ингалл, региональный вице-президент по Австралии в ExecuJet MRO Services, который руководил бизнесом с момента его основания в Австралии.





## Fly Blade India запускает вертолетный шаттл на виллы YOO Villas

Крупнейший индийский девелопер Panchshil Realty и вертолетный оператор Fly Blade India подписали соглашение о начале регулярных вертолетных перевозок между Пуной и Мумбаи с вертолетной площадки YOO Villas. YOO Villas – это эксклюзивный анклав фирменных вилл, спроектированный всемирно известным дизайнером Келли Хоппен и расположенный недалеко от оживленного делового района Харади в Восточной Пуне. В настоящее время

этот вертолетный сервис является единственным вариантом воздушного сообщения, поскольку между Пуной и Мумбаи нет коммерческих рейсов. Отправляющиеся и прибывающие пассажиры, которым требуется быстрое воздушное сообщение с Мумбаи, теперь имеют оптимальный вариант путешествия.

Новая услуга партнеров представляет собой автономное решение, при котором пользователи платят

только за необходимое количество мест, как если бы они летели любой коммерческой авиакомпанией. Fly Blade India в настоящее время предлагает два рейса в день от вертолетной площадки YOO Villas, Пуна, до Мумбаи, и два рейса в обратном направлении.

«С запуском этого первого в своем роде вертолетного сервиса с вертолетной площадки YOO Villas время в пути между Пуной и Мумбаи сократится до минимума. Наши гости и постояльцы теперь могут совершать однодневные поездки, тогда, как ранее на это требовалось достаточно большое время», - комментирует Сагар Чордия, директор Panchshil Realty. «Владельцы домов Panchshil и наши корпоративные арендаторы в соседнем Харади теперь имеют возможность быстро и удобно добираться на работу. Поскольку наша вертолетная площадка совмещена с виллами YOO, владельцы за пределами Пуны теперь смогут приземлиться, практически, у порога своего дома. У потенциальных покупателей теперь будет еще одна веская причина для инвестиций и покупки недвижимости в Panchshil Realty».

Каранпал Сингх, основатель и управляющий директор Hunch Ventures & Investments Pvt. Ltd. заявил: «Blade India – компания, занимающаяся городской воздушной мобильностью, которая сосредоточена на предоставлении индивидуальных мобильных решений своим пользователям и партнерам. В будущем безопасный и удобный доступ станет ключом к качественному балансу между работой и личной жизнью. Мы рады сотрудничать с Panchshil Realty и начать полеты, которые обеспечит бесперебойную связь между Мумбаи и Пуной. Теперь у людей будет возможность вместо того, чтобы часами добираться на работу по дороге, приятно провести время на борту комфортабельного вертолета».



## Global AVX начала подготовку к своему первому онлайн-аукциону самолетов

Global AVX, платформа цифровых аукционов для прозрачных сделок с самолетами, начала подготовку к своему первому онлайн-аукциону самолетов, который пройдет 10 декабря 2020 года. Созданная для поддержки международных продаж самолетов, она является детищем корпоративного юриста Роберта Бурка. Концепция была задумана для того, чтобы позволить специалистам по банкротству адекватно выполнять свои обязательства и обязанности по реализации воздушных судов, обеспечивая получение проблемных авиационных активов по справедливой рыночной цене.

Платформа удовлетворяет эту критическую потребность путем установления независимой рыночной цены на глобальном аукционе. В сочетании с первым в отрасли отчетом о полной прозрачности Global AVX, специалисты по банкротству теперь могут обеспечить полную отчетность для всех участников своих транзакций. Онлайн-механизм Global AVX поддерживает транзакции с самолетами между заинтересованными брокерами, а также прямыми продавцами и международными покупателями в прозрачной, подотчетной и заслуживающей доверия онлайн-среде. В связи с ограничениями на поездки, ограничивающими переговоры о физических продажах, Global AVX отмечает повышенный интерес к крупным сделкам, заключаемым в интернете, и в настоящее время выступает в качестве движущей силы рынка, стимулирующей продажи самолетов на международном уровне.

Эта технология призвана дополнить и улучшить традиционную брокерскую деятельность и уже привлекает профессионалов, ищущих новые и инновационные способы продвижения, маркетинга и продажи авиационных активов на рынке, на котором в результате пандемии резко возрос интерес к владе-

нию самолетами со стороны бизнеса и корпораций. Чтобы избежать потерь времени, Global AVX проверяет всех потенциальных участников торгов, а также ищет квалифицированных консультантов по приобретению от имени предполагаемых покупателей. Эта предварительная квалификация дополняется анализом подтверждения адекватного финансирования и отсутствием «криминального следа». Каждый потенциальный покупатель также должен поместить определенный процент от минимальной резервной цены на счет условного депонирования, прежде чем стать квалифицированным участником торгов. Участникам торгов и/или их консультантам по приобретению затем предоставляется доступ к защищенным «комнатам данных» Global AVX, где им предлагается изучить технические характеристики самолета и соответствующую документацию, включая информацию о прохождении технического обслуживания, состоянию салона и техническую информацию о двигателях, которые предоставляет брокер. Покупатели остаются анонимными, аукцион автоматизирован для обеспечения справедливых ставок и длится в течение двух дней, чтобы обеспечить возможность участия всех подлинных глобальных участников торгов. Продажа должна быть завершена в течение двух месяцев с момента проведения аукциона.

«Мы хотим, чтобы брокеры, владельцы или операторы видели в этом жизнеспособную среду, которая расширяет их глобальные возможности для операций с воздушными судами. Мы сосредоточены на том, чтобы помочь им достичь сделки независимо от того, где припаркован самолет. Наша цель – беспрепятственно интегрироваться в сообщество бизнес-авиации с помощью нашей инновационной технологической платформы», - поясняет директор по глобальным продажам Стивен Келли. «Наш процесс обеспечивает соответствие выставленных на

продажу самолетов профессиональным отчетам. По сути, мы являемся платформой «Программное обеспечение, как услуга», позволяющей осуществлять авиационные транзакции между покупателями и продавцами по ценам, определяемым одноранговым взаимодействием».

Компания Global AVX, базирующаяся в Дублине, состоит из 12 опытных профессиональных авиационных экспертов, которые определяют, совершенствуют и развивают платформу.

«Мы чрезвычайно воодушевлены потенциалом Global AVX сейчас и в будущем. Мы предоставляем независимую глобальную среду, в которой транзакции с самолетами могут проводиться эффективным и прозрачным способом. Мы в Global AVX все приспосабливаемся к нашим новым нормам, и одна из наших амбиций – упростить покупку и продажу самолетов, поскольку чем больше транзакций мы можем провести, тем лучше для отрасли в целом», - заключает Келли.





## PrivateFly усиливает команду

Британская PrivateFly усиливает международную команду по мере того, как компания расширяет свой глобальный охват. Основываясь на сильном спросе, который наблюдался на протяжении всей пандемии COVID-19, PrivateFly инвестировала в новых сотрудников, как изнутри, так и за пределами авиационного сектора, чтобы развивать бизнес для удовлетворения текущего и ожидаемого спроса в 2021 году, комментируют в PrivateFly.

Среди ключевых назначений – Аннелис Гарсия, которая присоединилась в начале года в качестве коммерческого директора, чтобы усилить команду топ-менеджеров PrivateFly. Имея обширный опыт управления продажами в частном образовании и здравоохранении в Sommet Education, она теперь курирует глобальные продажи и операции PrivateFly.

Стивен Уорнер-Гулд также недавно присоединился к команде в качестве директора по продажам Jet Card. Ранее возглавлявший направление частных самолетов в Air Partner, с 10-летним опытом продаж карточных продуктов, он «возглавит» амбициозные планы продаж PrivateFly на 2021 год по новой программе Jet Card, которая была запущена в августе. В новую команду продаж Jet Card также входит Анатолий Демонсо, который был назначен в октябре и ранее работал в NetJets по аналогичным проектам.

За последние две недели в PrivateFly сделали новые назначения в своей международной команде продаж и обслуживания клиентов, включая Дебору Сан, которая сосредоточится на увеличении продаж для клиентов в Китае и Азии, и Софию Эйнон, имеющую опыт частных чартерных продаж на российском рынке в бутик-брокере по путешествиям класса люкс QuantumVia.

Адам Твиделл, генеральный директор PrivateFly, сказал: «Это был год, похожий на американские горки, но поскольку мы приближаемся к концу 2020 пора подвести предварительные итоги: компания по-прежнему опережает прошлогодние продажи, мы опережали рынок в Европе, и продажи наших Jet Card сильно выросли с момента запуска в августе новой программы».

«Наша фантастическая команда – ключ к этому успеху. Хотя технологии и инновации являются важными составляющими предложения PrivateFly, мы знаем,

что увлеченные, позитивные люди с нужными навыками всегда выделяли нас на рынке. Мы рады, что смогли создать новые роли в опытной команде PrivateFly в то время, когда рабочие места в более широкой авиационной отрасли и других секторах находятся под серьезной угрозой. 2021 год обещает быть захватывающим для нас, поскольку мы продолжаем расширять наше присутствие на международных рынках и ускорять предложение продуктов Jet Card и Jet Account. По мере того, как наш рост продолжается, мы будем продолжать искать новых профессионалов, которые присоединятся к нам».



## «Larchenkov.ru» – всё только начинается

*В октябре этого года на рынок российского авиационного консалтинга вышел новый игрок – проект «Larchenkov.ru», предоставляющий организациям авиационной отрасли аутсорсинговые и консалтинговые услуги в построении и сопровождении систем управления безопасностью полетов, систем менеджмента качества и охраны труда. Мы встретились с руководителем проекта Юрием Алексеевичем Ларченковым.*

*Юрий Ларченков – основатель и руководитель проекта, сертифицированный аудитор Премии Правительства Российской Федерации в области качества, эксперт по системам управления безопасностью полетов, аудитор систем менеджмента по международным стандартам ISO 9001,*



*14001, 45001, обладающий более чем 15-летним опытом построения и развития интегрированных систем менеджмента в российских аэропортах и авиакомпаниях.*

**Расскажите, что представляет собой проект, какие услуги предлагаются и чем Ваш продукт будет интересен именно сегменту бизнес-авиации?**

Данный проект изначально создавался под организации, осуществляющие свою деятельность в авиационной отрасли – авиакомпании, аэропорты, авиационные учебные центры, хэндлинговые организации, а также предприятия-поставщики в секторе авиационных перевозок.

Наша основная услуга – это квалифицированная и профессиональная помощь авиапредприятиям в построении и развитии систем управления безопасностью полетов, систем менеджмента качества и охраны труда, в формировании культуры безопасности в организациях и во внедрении и использовании лучших мировых практик ICAO и IATA в их повседневной работе.

Как известно, в Российской Федерации требования по наличию у авиапредприятий систем управления безопасностью полетов и систем менеджмента качества закреплены на законодательном уровне уже много лет, как в Воздушном Кодексе, так и в ряде Федеральных авиационных правил. Но, к сожалению, до настоящего момента нет государственных требований к «наполнению» этих систем внятным и применимым в каждодневной работе функционалом, порядку их взаимодействия между собой. Более того, зачастую СУБП и СМК «конфликтуют» и дублируют требования друг друга, заставляя руководителей

тратить имеющиеся человеческие, временные и материальные ресурсы крайне неэффективно.

Наша задача – заполнить этот законодательный пробел и помочь организациям правильным образом выстроить эти жизненно важные системы, наладить их совместную работу наиболее результативно, обеспечить устойчивый и непрерывный эффект синергии от их взаимодействия.

Что касается вопроса о том, чем мы можем быть полезны сегменту бизнес-авиации, отвечу так. В нашей «копилке» знаний и компетенций – практический опыт создания интегрированной системы менеджмента на основе международных стандартов IS-BAO & ISO от Stage I до Stage III включительно, успешный опыт подготовки персонала по вопросам функционирования СУБП, СМК, охраны труда, по применению международного стандарта IS-BAO; значительный опыт внедрения элементов «бережливого производства» и серьезный набор решений по управлению рисками, связанными как с безопасностью полетов, так и с вопросами управления качеством.

**Какие услуги на Ваш взгляд будут наиболее востребованы на рынке деловой авиации?**

Мы выходим на рынок имея сразу несколько интересных и уникальных предложений. Остановлюсь на наиболее перспективных для бизнес-авиации.

Услуга аутсорсинга систем управления – наиболее эффективное решение для небольших авиационных организаций, в том числе для компаний сегмента АОН. В этом случае все вопросы, связанные с построением и развитием СУБП, СМК и ОТ мы берем на себя, позволяя организации сконцентрировать свое



внимание на своих производственных процессах и предоставляя возможность направлять высвобождаемые ресурсы на дальнейшее развитие бизнеса.

Услуга по внутрикорпоративной подготовке персонала. Наиболее актуальная и востребованная в нынешних реалиях услуга – это внедрение системы дистанционной подготовки работников. У нас есть сетевая платформа, на которой мы организуем проведение занятий по СУБП, СМК и охране труда. Также есть возможность разработки отдельного корпоративного информационно-обучающего ресурса «под Заказчика». Наше выгодное отличие от других игроков на рынке – по окончании подготовки все обучающие материалы (презентационно-обучающий материал, видеозаписи занятий и проч.) мы передаем нашим клиентам, предоставляя им возможность дальнейшего самостоятельного использования. Также есть возможность проведения занятий в очном формате, как на территории Заказчика, так и в месте нашего базирования – Инновационном центре Технопарк «Сколково».

Отдельно хотел бы остановиться на нашей «изюминке» – программе поддержки бизнеса «Нелишние руки». Не секрет, что в условиях пандемии и тотального сокращения авиаперевозок, авиакомпании и аэропорты начали активно сокращать свои расходы, в том числе и на подбор нового персонала. Многие переходят на четырехдневный формат работы с соответствующим снижением заработной платы. «Обратная сторона медали» таких решений – замедление темпа реализации текущих проектов, уход «ключевых» работников и, как следствие – рост нагрузки на оставшийся персонал. Другая проблема, обозначаемая руководителями авиапредприятий – сложность в найме высококвалифицированного работника на относительно непродолжительный срок,

например для реализации разового, но важного проекта. Именно для решения этих проблем нами была разработана программа «Нелишние руки». Ее суть я бы отразил следующим обращением к бизнесу: «Делегируйте нам задачи – мы усилим Вашу службу качества, возьмем на себя решение задач любой сложности, от рутинной работы до внедрения инноваций и улучшений. Привлекайте нас к реализации своих проектов – мы поделимся идеями, лучшими мировыми практиками и обеспечим выполнение поставленных задач точно в срок и с высоким качеством».

К сожалению, в формате интервью невозможно детально рассказать обо всех наших продуктах. С полным спектром наших услуг можно ознакомиться в экосистеме проекта. «[Larchenkov.ru](http://Larchenkov.ru)» — это главный сайт экосистемы, с которого Вы сможете перейти к услугам, которые интересны именно Вам. В настоящее время в орбиту экосистемы включены ресурсы: «[Safety-Quality.ru](http://Safety-Quality.ru)», «Нелишние-руки.рф», «[Partnership-pro.ru](http://Partnership-pro.ru)», «[Education-course.ru](http://Education-course.ru)», «[ISO45001.ru](http://ISO45001.ru)», «[Aviaconsulting.ru](http://Aviaconsulting.ru)».

***При разработке стратегии реализации проекта Вы учитывали наличие других игроков на этом рынке? И в целом, Ваше отношение к конкуренции?***

Еще на этапе формирования плана стратегического развития проекта, мною был взят курс на использование концепции «Win-Win». Концепция открытости к сотрудничеству позволяет нам рассматривать каждую организацию, каждого игрока на рынке в качестве нашего потенциального партнера. Это наиболее успешная стратегия, позволяющая каждому участнику выигрывать от совместной деятельности, появляется эффект синергии, в разы увеличивающий возможности каждого партнера.

В проекте все настроено на одну цель – предлагать нашим клиентам услуги наилучшего, наивысшего качества и формируемая нами партнерская среда активно этому способствует.

Еще на самой начальной стадии реализации проекта мы выделили ресурсы на создание и продвижение отдельного информационного портала «[Partnership-Pro.ru](http://Partnership-Pro.ru)». На нем вы сможете найти информацию о наших партнерах, получить доступ к актуальным новостям наших коллег, ознакомиться с новинками их продукции. Мы открыты к сотрудничеству и постоянно работаем над расширением нашей партнерской среды.

***Какие у Вас планы на дальнейшее развитие проекта?***

Если говорить о ближнесрочной перспективе – до конца этого года мы закончим разработку услуги по производственному моделированию основных бизнес-процессов, предложим рынку услугу по индивидуальному консультированию Safety manager и Quality Manager авиакомпаний и аэропортов, очень рассчитываю, что завершим формирование программы внутрикорпоративной подготовки по противообладевательной обработке ВС.

К апрелю-маю следующего года запланировано завершение разработки двух новых продуктов, специально формируемых для сегмента деловой авиации. Уверен, что они вызовут живой интерес у наших клиентов. Мы пришли на этот рынок надолго и будем постоянно расширять область предоставления наших услуг. Так что позвольте закончить нашу встречу словами – все только начинается!

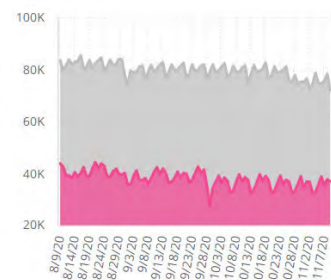
## Падение ускоряется на фоне ужесточения ограничений

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, в ноябре снижение мирового трафика деловой авиации составило 20%, при том, что в октябре тренд был на 13% ниже по сравнению с прошлым годом. Это отражает возобновление распространения заражений коронавирусом и последующие за этим ограничения на поездки в Европе и большей части США. При этом бизнес-авиация продолжает оставаться гораздо более устойчивой, чем регулярные авиакомпании, трафик которых во всем мире застрял на уровне примерно 50% от нормы, и еще хуже дела обстоят в Европе. В сегменте специализированных грузовых перевозок по-прежнему наблюдается рост активности в годовом исчислении, на 20% в этом месяце. В ноябре средняя активность за 7 дней составила чуть более 10300 рейсов реактивных и винтовых самолетов на 10 ноября, что на 10% ниже постмартового максимума в середине октября.

Global Views

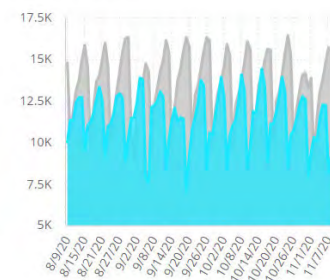
Sector View	Departures	% of total	PTD: growth (Departures)	PTD: growth (hours)
Scheduled Operation	3,538,652	70%	-52.3%	-55.8%
Business Aviation	1,053,787	21%	-15.7%	-15.9%
Other	241,838	5%	-35.3%	-38.9%
Cargo	241,469	5%	5.7%	10.8%
Grand Total	5,070,746	100%	-45.3%	-49.7%

Scheduled Aviation



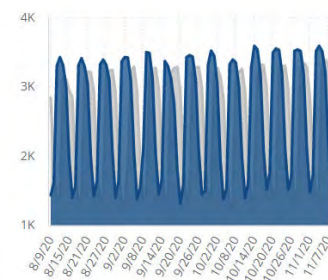
Previous Year: Departures  
Current Year: Departures

Business Aviation



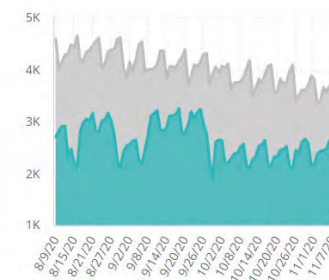
Previous Year: Departures  
Current Year: Departures

Cargo



Previous Year: Departures  
Current Year: Departures

Hybrid / Other



Previous Year: Departures  
Current Year: Departures

### Европа

В Европе наблюдается самый большой рецидив постмартового восстановления. Тренд скользящей активности снижается каждый день с середины октября, при этом количество ежедневных рейсов сократилось вдвое по сравнению с постмартовым максимумом в конце лета. Ранее крепкий рынок Германии в этом месяце рухнул, количество рейсов снизилось на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

И без того слабый рынок Великобритании упал на 34%, и Италия также вернулась к этому уровню. В Испании наблюдается некоторое восстановление недавних тенденций, количество рейсов на 12% ниже прошлого года. Норвегия, Швеция, Австрия и Португалия достаточно устойчивы, на 10% ниже нормы. В ноябре бизнес-трафик в России несколько вырос по

сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а объем полетов в/из Греции, Турции и Украины показывает двузначное улучшение по сравнению с ноябрем прошлого года. По всей Европе чартерный рынок более устойчив, чем частный флот, с заметным ростом в годовом исчислении чартерных рейсов на Citation Mustang и Hawker Nextant.

### Северная Америка

В США устойчивое восстановление трафика в октябре, достигшее постмартового максимума в 8465 рейсов в день в середине месяца, в период выборов в США резко замедлилось и с тех пор снизилось на 16%, а в ноябре активность была на 23% меньше, чем годом ранее. Чартерный трафик снизился на 18%, хотя полеты государственных органов, скорой помощи и челночного сообщения остаются устойчивыми. Больше всего пострадали частные и корпоративные летные отделы: в ноябре в этих сегментах выполнено на 30% меньше рейсов. Phenom 300 по-прежнему остается лучшим джетом со снижением в ноябре на 8%, и у него же увеличился налет на чартерах, а также и у Citation X, Lear 60 и Nextant. Популярность более крупных самолетов снижается: Challenger 300 летает меньше на 18%, а Legacy 600 – на 30%.

Во всех регионах США в этом месяце наблюдается рецидив тенденции к восстановлению, и даже во Флориде, где с июля наблюдается почти непрерывный рост, количество рейсов сократилось на 9% по сравнению с прошлым годом. Аналогичным образом падает количество рейсов деловой авиации в Колорадо, хотя Аризона и Орегон по-прежнему остаются популярными направлениями. Следующими по загруженности после Флориды являются Техас и Калифорния с падением на 20% в годовом исчислении, то же самое в Джорджии и Северной



Каролине. Северо-Восток снова в упадке: Нью-Йорк в этом месяце снизился на 23%, а Нью-Джерси – более чем на 50%. На уровне аэропортов рецидив очевиден в бывшем хабе бизнес-авиации Тетерборо, где активность полетов упала более чем на 60%. В некоторых аэропортах по-прежнему наблюдается устойчивая активность бизнес-авиации, причем за последние 10 дней этого месяца в аэропортах Неаполя и Скотсдейла рост выражается двузначными числами.

### Остальной мир

За пределами США и Европы тенденции трафика деловой авиации несколько сильнее, всего на 14% меньше, чем в ноябре 2019 года, хотя налет почти на 20% меньше, и наиболее серьезно пострадавшими являются дальние рейсы, которые сократились на 40%. Турбовинтовые самолеты довольно устойчивы, особенно в Канаде и Австралии. В ноябре трафик бизнес-джетов увеличился в Китае, Индии, Бразилии, ОАЭ, Нигерии и Индонезии. В настоящее время наблюдается значительный спад активности бизнес-джетов в Канаде, Мексике, Саудовской Аравии и Багамах.

Самыми загруженными в этих странах являются бизнес-джеты с большими салонами, в том числе Challenger 600 и Global Express, оба летают на 20% ниже от нормальной активности. При этом рейсы на Legacy 600 выросли на 30%. Напротив, активность Phenom 300 снизилась на 30%.

### Аэропорты

На уровне аэропортов наиболее загруженные хабы в ноябре испытают наибольший спад: активность в Ле Бурже, упала на 53%, в Лутоне – на 47%, а в Гер-

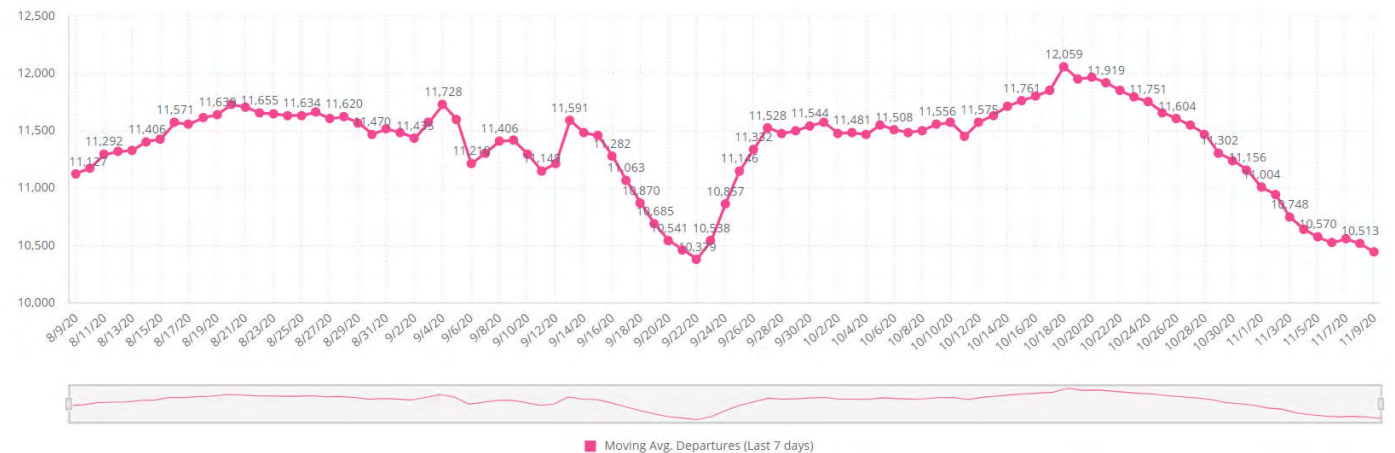
мании, крепкий тренд Мюнхена с марта снизился на 34%. Ницца устойчива – на 10% ниже прошлого года, аналогично ведет себя Биггин Хилл, а Вена – только на 4% ниже. Внуково – самый загруженный аэропорт в Европе, с 10%-ным ростом активности в годовом исчислении, в то время как в Турции активность аэропорта Ататюрк в ноябре выросла на 50%. И Майорка, и Афины также выросли.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Активность деловой авиации снижается, поскольку в третьем квартале локдаун 2.0 подавляет восстановление. В связи с остановкой корпоративных поездок и не сезоном для рынка отдыха в США и Европе предстоящий месяц выглядит мрачно. Новости о вакцинах могут помочь прояснить долгосрочные перспективы, и отрасль бизнес-авиации может найти большие возможности в предоставлении специального грузового сообщения для распространения вакцин».



DAILY DEPARTURES | SECTOR LENGTH | ACTIVE AIRCRAFT | OPERATOR TYPE | 7 DAY TREND

Moving Averages / Daily Departures



## Отрасль не хочет карантина для прилетающих

Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA) совместно с Международной федерацией транспортных рабочих (ITF) призывают правительства открыть границы для авиаперелетов. В условиях существующих ограничений авиакомпаниям хватит средств только на 8,5 месяца, и около 4,8 млн работников отрасли могут потерять рабочие места. По мнению IATA, в условиях карантина для прилетающих отрасль не восстановится, и необходимо создать единую систему тестирования пассажиров до вылета.

IATA и ITF призывают правительства к отмене ограничений на трансграничные перелеты. По оценкам Air Transport Action Group (ATAG, независимой коалиции экспертов авиационной индустрии, в совет директоров которой входят представители международных отраслевых организаций и авиапроизводителей), около 4,8 млн работников авиаотрасли находятся под угрозой потери рабочих мест из-за падения спроса — в августе этот сегмент перевозок сократился более чем на 75%. Ограничения переме-

щения через границы и карантинные меры привели к тому, что авиасообщение почти остановилось, а самолеты, инфраструктура и производственные мощности оказались невостребованными.

В конце октября IATA обновила прогноз и теперь ожидает падения пассажирских перевозок на 66% в 2020 году.

Это худший прогноз ассоциации с начала пандемии: так, в апреле IATA говорила о падении на 46%, летом — на 55%, а потом — на 63%. В ассоциации неоднократно заявляли, что мировой рынок поддерживают внутренние перевозки в России и Китае. При этом в РФ перевозки внутри страны традиционно менее рентабельны. 10 ноября СФО «Аэрофлота» Андрей Чиханчин сказал, что цены на авиабилеты в России в этом году упали на 20-30%: «Конечно, в высокий сезон компаниям заработать не удалось. Конечно же будут убытки и в этом году, и, возможно, в следующем — все будет зависеть от того, что будет происходить с пандемией».

Гендиректор IATA Александр де Жюньяк отмечает, что авиакомпании существенно сократили расходы, но в текущих условиях им хватит денежных средств лишь на 8,5 месяца. «Правительства должны работать вместе, чтобы снова открыть границы,— сказал он.— Это означает внедрение глобальной схемы тестирования пассажиров на COVID-19. Благодаря этому карантин может быть отменен, и пассажиры снова смогут летать».

В IATA и ITF подчеркивают, что возобновление международных перелетов должно осуществляться без введения карантина для прибывающих, для чего необходимо создать глобальную синхронизированную систему тестирования на коронавирусы до вылета.

О необходимости систематизации тестирования «всех международных путешественников до их отправления» господин де Жюньяк уже говорил в сентябре. Причем он подчеркивал, что IATA «было нелегко прийти к такому решению», поскольку обязательное тестирование всех вылетающих за рубеж пассажиров потребует существенных операционных и логистических издержек, а также единого согласованного решения правительств. В то же время господин де Жюньяк подчеркивал, что «карантинные меры убивают восстановление индустрии».

Гендиректор IATA приводил данные, что 83% путешественников не намерены куда-то ехать, если существует риск того, что их поместят в карантин в месте их назначения. «Это очень ясный сигнал того, что индустрия не восстановится, если мы не найдем альтернативы карантинам»,— говорил он.

Отметим, что с тех пор — в конце октября—начале ноября — карантинные ограничения в ряде стран только усиливались. Они в основном не затрагивали сами воздушные перевозки, но коснулись передвижений граждан.

Глава Infomost Борис Рыбак полагает, что эти меры запоздали: отрасль оказалась беззащитна перед пандемией, которая охватила правительства, и это схлопывание перевозок погубило авиапром и воздушный транспорт. При этом лучше поздно развернуть систематизированное тестирование, чем никогда, говорит он: «Эта работа займет месяц-полтора, не меньше, работу можно провести через ICAO. Ситуация может несколько стабилизироваться».

Также в организациях призывают обеспечить постоянную финансовую поддержку авиаотрасли.

*Источник: Коммерсантъ*





## CAE прогнозирует рост спроса на пилотов

Несмотря на то, что пандемия COVID-19 нанесла ущерб текущему рынку гражданской авиации, канадская компания CAE, специализирующаяся на авиационном обучении, прогнозирует в течение следующего десятилетия глобальный спрос на 260 000 новых пилотов. Выпуская прогноз спроса на пилотов на период 2020–2029 годы, компания заявила, что ее анализ показывает возвращение в 2022 году численности активных пилотов к уровню 2019 года. Но выход на пенсию или текучесть кадров создаст «острый спрос» с краткосрочной потребностью на конец 2021 года примерно 27000 новых пилотов и ростом спроса до 260 000 специалистов за 10-летний период.

В одной только бизнес-авиации CAE прогнозирует, что в течение следующего десятилетия потребуется 41000 новых пилотов, чтобы компенсировать ожидаемый выход на пенсию и уход из профессии. Такой прогноз делается, так как CAE отмечает, что рынок бизнес-авиации столкнется с «массовым выходом на пенсию», поскольку «процент пилотов старше 50 лет продолжает расти по сравнению с общим числом пилотов в отрасли гражданской авиации. В настоящее время такой возраст пилотов в бизнес-авиации представляет собой непропорционально высокий показатель».

Кроме того, регулярные авиакомпании забирают часть пилотов бизнес-авиации. Вдобавок к этому, CAE прогнозирует потребность в еще 4000 пилотах, чтобы обеспечить рост общей потребности в 45000 новых профессиональных пилотов бизнес-авиации в течение прогнозируемого периода. Тем временем авиакомпаниям необходимо 126000 новых пилотов для компенсации текучки и выхода на пенсию и еще 93 000 пилотов для обеспечения роста.

В CAE признали, что внезапное падение спроса на авиаперевозки препятствовало развитию отрасли. «Авиакомпании и операторы по всему миру скорректировали свою деятельность в соответствии с более низким спросом. За последние месяцы уволены тысячи пилотов», - отметили в компании. Но она задается вопросом, может ли это в конечном итоге сыграть в будущем на более сильной потребности в пилотах.

«Многие из них ушли в другие профессии и, возможно, не захотят возобновлять свою летную карьеру», - сказал CAE. «С одной стороны, авиакомпании и операторы сократили штат пилотов, чтобы компенсировать финансовые последствия пандемии. С другой стороны, данные показывают, что в ближайшие годы отрасль столкнется с серьезными проблемами, связанными с удовлетворением спроса на пилотов».

CAE также подчеркивает, что фундаментальные факторы, определявшие спрос на пилотов до пандемии, сохраняются. «Выход на пенсию по возрасту в сочетании с ростом флота были и остаются основными драйверами спроса на пилотов», - заявили в компании. «Сторонний анализ показывает, что, по прогнозам, рынки коммерческой и деловой авиации в течение следующего десятилетия продолжат рост – ожидается, что в течение этого периода к действующему мировому флоту добавится более 11 000 деловых и коммерческих самолетов». CAE ожидает, что из этого числа 3600 дополнительных самолетов поступят на рынок бизнес-авиации.

Ожидаемый спрос окажет давление на отрасль обучения, сообщает CAE. «Отрасль переживает неожиданное изменение курса и сталкивается с

беспрецедентными вызовами, что заставляет нас пересмотреть то, как мы можем развивать и обучать лучших пилотов», - говорится в сообщении. «Один из разумных подходов к объединению отрасли для удовлетворения спроса на пилотов и инструкторов – это налаживание партнерских отношений в сфере обучения».

Компания добавляет, что и до пандемии поиск подходящих инструкторов был проблемой. «По мере возобновления роста отрасли наличие высококлассных инструкторов станет проблемой на долгие годы».

CAE также выразила обеспокоенность по поводу нехватки финансирования для будущих студентов, отметив, что менее 10% потенциальных пилотов имеют доступ к прямому финансированию. «Вместо того, чтобы оставлять таланты на скамейке запасных из-за финансирования, мы можем работать в качестве координаторов для доступа к прямому финансированию, рассказывая финансовой отрасли о перспективах трудоустройства пилотов и реальности обучения».

«С прогнозом спроса на пилотов CAE на 2020–2029 годы мы надеемся вооружить отрасль знаниями, которые помогут мировому авиационному сообществу понять, переосмыслить и узнать о том, как продолжать создавать и расширять предложение высококвалифицированных пилотов по мере выхода отрасли из экономического спада», - сказал Ник Леонтидис, президент группы CAE Civil Aviation Training Solutions. «Кризисные события – это возможности для инноваций и сотрудничества».

[\*\*\*2020-2029 CAE Pilot Demand Outlook\*\*\*](#)

## BySky: культура бизнес-авиации в Беларуси

Белорусский рынок деловой авиации молод и полон амбиций. Ему еще только предстоит пройти множество испытаний кризисами, конкуренцией, но уже сейчас отчетливо виден стержень. А самая главная битва – за клиента – похоже выигрывается. Сегодня мы расскажем о белорусском бизнес-операторе BySky, которого, несмотря на достаточно юный по меркам рынка возраст, прекрасно знают не только на Родине, но и в сопредельных государствах. В России BySky знаком многочисленной армии бро-

керов, на нашу страну приходится более половины трафика оператора, а один из своих самолетов Pilatus PC-12NG компания базирует в московском «Шереметьево». В середине октября редакция BizavNews отправилась в Минск, где мы пообщались со своими старинными друзьями. О последних новостях компании расскажет Елена Веснячок, коммерческий директор BySky, и просто очаровательная девушка.

Предыдущий раз мы с Еленой встречались год назад

в рамках московской выставки RUBAE, поэтому нам было интересно узнать, как компания «провела» этот сложный, полный вызовов год.

В начале 2020 года BySky получил третий самолет Pilatus PC-12NG, что позволило существенно увеличить провозные мощности и стать одним из крупнейших коммерческих операторов данного типа в Восточной Европе с самым молодым парком. Новый самолет полностью идентичен машинам, поставленным в 2018 году. Но уже в следующем году BySky перейдет и на «реактивную тягу», в парке компании появится первый бизнес-джет – Bombardier Learjet 60XR, но об этом чуть позже.

По словам Елены Веснячок, главным достижением по праву можно считать вовсе не цифры по трафику и налету, а своего рода переосмысление белорусами роли деловой авиации в повседневной жизни.

«В первый год своего существования BySky активно продвигался, данная услуга была непонятна белорусам, считалась дорогой и ненужной. Понадобилось время, чтобы выстроить диалог и составить портрет нашего потенциального пассажира. С 2018 года мы работаем с нашими клиентами и, кажется, уже достучались до их сердец, убедили, что деловая авиация может быть полезной и доступной. Как мы часто говорим, мы создаем культуру бизнес-авиации в Беларуси и хотим, чтобы как можно больше наших соотечественников пользовались частным воздушным транспортом для решения своих жизненных задач», - рассказывает г-жа Веснячок.

Если говорить о 2020 годе, то ситуация начинает меняться. Стало появляться много белорусских клиентов, которые арендуют самолеты для деловых командировок и речь идет не только о вылетах из





Минска. На территории страны есть пять областных центров с прекрасными аэропортами, хорошими функционирующими полосами – это Брест, Гродно, Витебск, Могилев, Гомель, там есть местный бизнес и люди, которые могут позволить себе эту услугу.

«Наши пассажиры уже знают, что BySky может прилететь в их город и дальше следовать по заданному маршруту, больше не нужны утомительные поездки в столицу, клиенты начинают ценить свое время. А нынешняя ситуация с пандемией только доказала ценность деловых перелетов».

Еще один новый сегмент в структуре продаж компании, белорусский IT сектор – особая гордость страны. Молодые ребята оценили скорость и универсальность деловой авиации, объем полетов в интересах «айтишников» заметно растет.

BySky также активно работает со спортивной индустрией: конечно же, это не команды, а скорее небольшие группы, но самолеты все равно востребованы. Конфигурация Pilatus PC-12NG позволяет установку двух дополнительных кресел в салон, что превращает его в восьмиместный VIP-турбопроп.



Еще одна важная группа клиентов, которую компания обязательно постарается сохранить в будущем, это «новички рынка», то есть клиенты, которые впервые воспользовались услугами деловой авиации на фоне COVID-19.

«Радует, что наша клиентская база дополнилась новыми именами в этом году. Очень много новичков. Ситуация с COVID-19 изменила мир и наших пассажиров в том числе. Жизнь не остановилась, остаются актуальными разные задачи (бизнес, медицина, личные поездки), которые нужно решать здесь и сейчас. Наши новые клиенты готовы платить за аренду самолета ради безопасности собственного здоровья, в свою очередь мы соблюдаем все необходимые меры предосторожности в условиях COVID-19 на наших бортах».

Один из главных вопросов к Елене касался гибкости в ценообразовании.

«Мы гибкие, но мы и упрямые, конечно же, ориентируемся на рынок и спрос. Когда начинался кризис на фоне COVID-19, и мы обсуждали с коллегами разные сценарии развития ситуации, никто не понимал, к чему это приведет, но все допускали, что возможно «будем летать, чтобы летать», по себестоимости, чтобы удержаться. Но спрос вернулся и остался на хорошем уровне. Мы очень ценим наших московских партнеров – брокеров. На старте они поверили в нас и грамотно отработали со своими клиентами все возражения касательно специфичности нашего турбопропного флота. Всегда говорим нашим клиентам, не нужно сравнивать наши борты с реактивными, мы другая история, но не менее красивая. Сейчас с уверенностью могу сказать, что наконец-то у BySky появился свой клуб любителей Pilatus PC-12NG».

### «Ковидная пора»

С началом пандемии VySky оказался в аналогичной ситуации, как и все деловые операторы.

«Мы были в жутком замешательстве, так как были вынуждены приостановить свои полеты. Ситуация немного стабилизировалась к весне, первыми активизировались клиенты из России. Префикс EW очень помогает нам, это обусловлено нашей возможностью совершения легитимных коммерческих перевозок по территории РФ и внутри Таможенного

союза, благодаря белорусской регистрации флота, избегая каботажа.

Что касается ситуации с COVID-19, мы часто получаем запросы на выполнение медицинских рейсов, но пока, к сожалению, их не осуществляем, у нас нет медицинской лицензии. VySky абсолютно прозрачная компания, наше кредо – работать без нарушений».

И еще один важный аспект – несмотря на вызовы рынка, компания полностью сохранила весь персонал.

В текущем году самыми популярными направлениями VySky были Москва, Киев, Рига, а также внутри-российские перелеты.

«Мы летаем по всей России, Pilatus PC-12NG может садиться на короткие полосы, опять же это наше большое преимущество по сравнению с реактивными самолетами, которые зачастую не могут приземлиться в каком-то маленьком городе. Брокеры об этом знают, и априори делают предложения клиенту, ориентируясь на нас. Очень горячим направлением этим летом было Москва-Рига, полеты в Украину. К сожалению, по политическим причинам прямым рейсом из Москвы в Киев улететь невозможно, поэтому мы летаем с техстопом в Гомеле, эта схема весьма востребована».

Из наиболее запоминающихся пассажиров VySky, Елена отметила активных туристов.

«Часто возим охотников и рыбаков, но такие рейсы всегда требуют тщательной проработки, ограничения по размеру и весу негабаритных снастей, специальные условия оформления и перевозки оружия, нужно проследить каждый шаг, чтобы избежать проблем. Летают активные туристы из России чаще всего в Финляндию и Беларусь, где много заповедников».

Как мы отмечали выше, один из самолетов компании базируется в московском Шереметьево. В VySky признаются, что это весьма эффективно, так как подавляющее число запросов приходит с вылетом из Москвы.

«Базироваться в Шереметьево нам удобно, это исключает подлет из Минска, который напрямую влияет на конечную стоимость перелета, а также по-





зволяет нам оперативно реагировать на запросы».

### **Про Pilatus PC-12NG**

Сейчас BySky эксплуатирует три самолета, воздушные суда были получены прямо с завода производителя в швейцарском Штансе. Весь персонал перучивался на данный тип непосредственно в Pilatus Aircraft в Швейцарии.

«Возражения клиентов по поводу специфичности турбопропа мы отработали «на отлично». Появились настоящие ценители Pilatus PC-12NG, хотя изначально у большинства было предвзятое отношение к данному типу. Я – не исключение. Помню свой первый полет в Женеву, когда обещанных 4:15 часа в воздухе мне казались «mission incompleted», но мы это сделали. Как говорят бизнес-тренеры – сначала продай себе – золотое правило сработало, с тех пор продаю Pilatus PC-12NG с неподдельным энтузиазмом».

В настоящее время работы по техническому обслуживанию самолетов BySky выполняет российская компания Nesterov Aviation на своей базе в Доброграде. Рейсы компании выполняются без стюардесс. На бортах Pilatus PC-12NG предлагают только холодный кейтеринг.

«Сейчас в FBO MINSK прекрасный шеф-повар, который разработал специальное авиационное меню, пассажиры довольны и отмечают высокое качество нашего кейтеринга».

### **Про конкуренцию**

BySky – молодая амбициозная команда, готовая защитить свой бизнес.

«Мы готовы к приходу конкурентов. Откровенно говоря, белорусский рынок очень специфический и белорусский клиент очень сложный. В данный момент, после обретения нового дома (home base BySky – FBO MINSK) мы приходим к созданию полноценного бренда со своей материальной базой, со своим пулом постоянных клиентов и пониманием, что время нашего присутствия на рынке не прошло зря. Но конкуренция в любом случае полезна, поэтому добро пожаловать, дорогие партнеры-конкуренты!»

«Клиенты и брокеры ждут появления в нашем флоте нового реактивного борта, который позволит летать на более дальние расстояния и говорят, что желателен принцип «одного окна» для закрытия разных задач».

«Куда развиваться, куда идти? Политика монофлота нам близка и удобна для коммерции, наличие идентичных бортов во флоте сводит возможность технического форс-мажора к минимуму, но возможно пришло время ее корректировать новыми типами ВС. Авиация – дорогой бизнес-сегмент, это повлечет за собой серьезные инвестиции не только на приобретение, но также на обучение технического персонала. Время подскажет, что нужно рынку. Все это в стадии обсуждения», - резюмирует Елена Веснячок.

Наша встреча с BySky проходила в новейшем Центре Бизнес Авиации FBO MINSK, который был введен в эксплуатацию осенью текущего года. Новому ЦБА мы посветим отдельный подробный рассказ.





## Самолет недели

Оператор/владелец: **Jet Aviation Business Jets**

Тип: **Bombardier Global 5000**

Год выпуска: **2008 г.**

Место съемки: **октябрь 2019 года, Geneva Int'l – LSGG, Switzerland**



Фото: Дмитрий Петрович