



На минувшей неделе сразу два отчета привлекли наше повышенное внимание. Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и стоимости воздушных судов авиации общего назначения за третий квартал 2020 года. В течение первых девяти месяцев 2020 года поставки поршневых самолетов немного увеличились, в то время как турбовинтовых самолетов, бизнес-джетов и вертолетов снизились по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

Jetcraft опубликовал 5-летний прогноз вторичного рынка бизнес-авиации, который впервые включает тенденции на основе собственных данных и потребительских предпочтений. Согласно этому прогнозу, в течение пятилетнего периода объем и стоимость сделок с подержанными бизнес-джетами вернуться к устойчивому росту, несмотря на проблемы этого года, и к 2024 году достигнут уровня 2271 сделки в год на сумму \$11,1 млрд. Прогноз Jetcraft подчеркивает тенденции в международной торговой активности, которые служат хорошим предзнаменованием для роста отрасли. Несмотря на временное снижение активности в 2020 году, Всемирная Торговая Организация прогнозирует, что объем торговли восстановится в 2021 году.

И традиционно статистика от WINGX: в первой половине ноября было выполнено менее 150 тысяч рейсов бизнес-авиации, что на 20% меньше, чем за аналогичный период ноября 2019 года. После восстановления летом активности до 85% от нормы спрос на рейсы снизился из-за новых опасений по поводу распространения вируса и ограничений на поездки.



Чартеры востребованы на легких джетах

WINGX: После восстановления летом активности до 85% от нормы спрос на рейсы снизился из-за новых опасений по поводу распространения вируса и ограничений на поездки

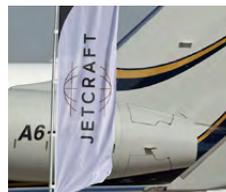
стр. 20



Отрасль демонстрирует стойкость

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и стоимости воздушных судов авиации общего назначения за третий квартал 2020 года

стр. 22



Jetcraft публикует прогноз вторичного рынка

Jetcraft публикует 5-летний прогноз вторичного рынка бизнес-авиации, который впервые включает тенденции на основе собственных данных и потребительских предпочтений

стр. 23



АОН в режиме «COVID»

Генеральный директор Jet Transfer, представитель Cessna Aircraft, Beechcraft и Bell Helicopter в России, Александр Евдокимов рассказывает, как в эти сложные времена себя чувствует в нашей стране АОН

стр. 24

Gulfstream

G280



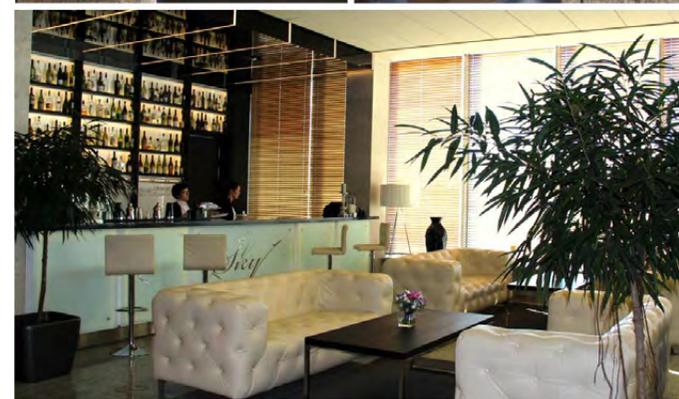
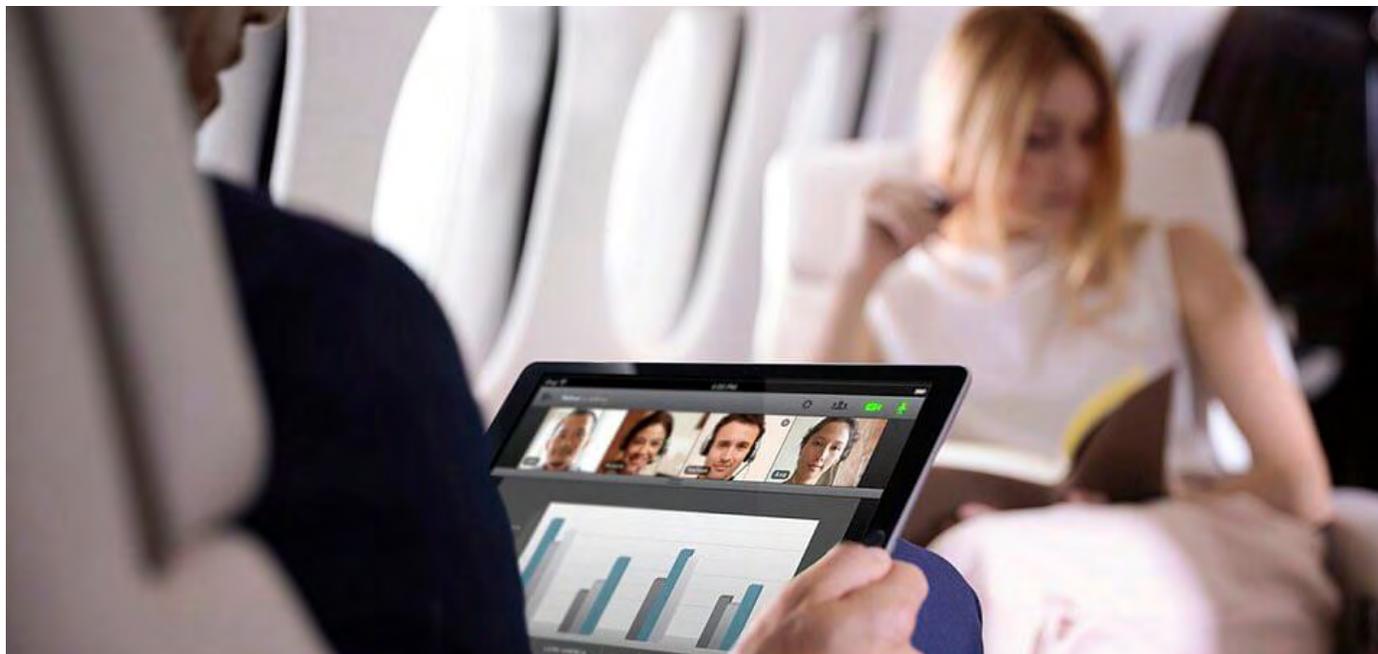
Honeywell представляет новую платформу Dassault FalconConnect

Компания Honeywell Aerospace трансформировала портал FalconConnect для владельцев и операторов бизнес-джетов Dassault Aviation, который теперь включает новую панель управления, объединяющую в одной платформе возможности связи в полете, планирование и оптимизацию полетов, а также базу данных полетов. На основе аналитической платформы Honeywell Forge новый портал включает в себя высокоскоростной интернет на борту, усиленную авиационную кибербезопасность, данные и предупреждения в реальном времени, отслеживание и мониторинг самолетов, планирование полетов и инструменты повышения эффективности.

«Новый портал FalconConnect обеспечит такое качество услуг, которое нравится клиентам, и теперь у клиентов будет единое окно для доступа к сервисам

FalconConnect», - сказал Жан Каянакис, старший вице-президент Dassault по всемирной сети обслуживания клиентов и сервисных центров Falcon. «Включены все предложения FalconConnect, такие как планирование полетов, база данных полетов и программное обеспечение, услуги и приложения для связи в кабине, и в ближайшие месяцы мы продолжим добавлять новые функции».

Вице-президент компании Honeywell по программному обеспечению и услугам и генеральный менеджер Джон Петерсон сказал, что это позволит клиентам Falcon улучшить операционную эффективность за счет внедрения инструментов связи и повышения производительности, которые улучшают летный опыт владельцев и операторов. Новая платформа доступна с действующей подпиской FalconConnect.



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

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

Новый Gulfstream G650ER зашел под флаг Emperor Aviation

Европейский оператор Emperor Aviation, входящий в международную группу компаний Aim of Emperor, расширяет флот новым дальнемагистральным бизнес-джетом Gulfstream G650ER с увеличенной дальностью полета. Это уже четвертый G650 под управлением авиакомпании, парк которой на 80% состоит из вместительных машин класса Ultra Long Range Jets. Узкопрофильные специалисты группы Aim of Emperor провели полное сопровождение строительства самолета на заводе в Саванне, США.

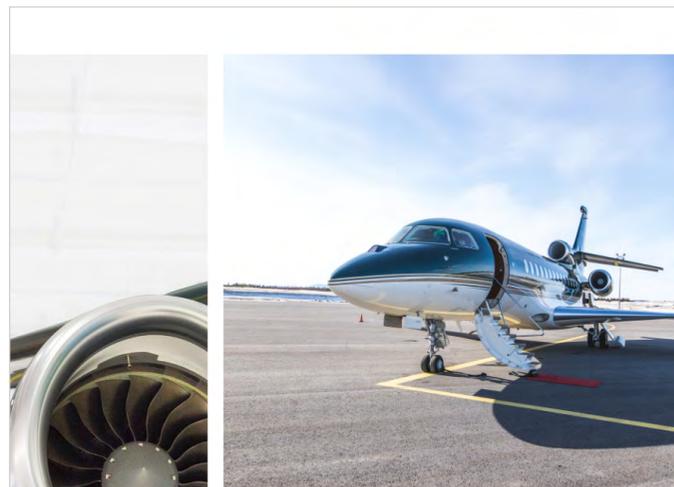
«Оператор Emperor Aviation рад пополнению флота флагманским Gulfstream G650, который по праву считается идеальным балансом технологий будущего и беспрецедентного качества. Мы благодарим производителя Gulfstream Aerospace, Транспортное управление гражданской авиации Мальты и команду Emperor Aviation за поддержку, оказанную в эти непростые времена», – рассказывает исполнительный директор Emperor Aviation Разван Стефан.

Новый Gulfstream G650ER будет эксплуатироваться под европейским сертификатом эксплуатанта (АОС) авиакомпании Emperor Aviation и включен в программу АОЕ Capital. Вступая в программу, клиент мо-

жет приобрести необходимое количество блок-часов и летать, рассчитываясь ими. С АОЕ Capital пассажиры могут выбрать самолет под свои цели. В коммерческой эксплуатации находятся 4 борта: дальнемагистральный Gulfstream G650ER, джет среднего класса Cessna Citation XLS+, легкий самолет HondaJet и дальнемагистральный Bombardier Global 5000, брендированный в ливрею сети отелей класса люкс Aman Resorts. Все четыре машины доступны для бронирования как через блок-часы, так и для единичного чартерного рейса.

Благодаря однотипному парку бизнес-джетов Gulfstream, а также самолетов типа Bombardier Global, оператор Emperor Aviation эффективно применяет систему оптимизации затрат при эксплуатации воздушных судов. Это достигается благодаря уже созданной и работающей инфраструктуре менеджмента, которая, в частности, включает собственную Организацию по управлению поддержанием летной годности (САМО). Наличие САМО позволяет авиакомпании самой выполнять все процессы контроля технического состояния и не отдавать их на аутсорсинг, как это делает большинство европейских авиакомпаний.

Emperor Aviation регулярно проводит внутренние аудиты бизнес-процессов. Эти меры способствуют оптимизации расходов при управлении и эксплуатации воздушных судов. В авиакомпании также действует формат единого окна, который позволяет клиентам коммуницировать, координировать и отслеживать любые действия с бизнес-джетом через персонального менеджера. Каждый клиент имеет персональный счет в банке, раз в месяц он получает отчет, в котором детально прописаны все статьи расходов на эксплуатацию бизнес-джета. Также Emperor Aviation проводит финансовый аудит и предлагает рекомендации по оптимизации расходов для конкретного борта.

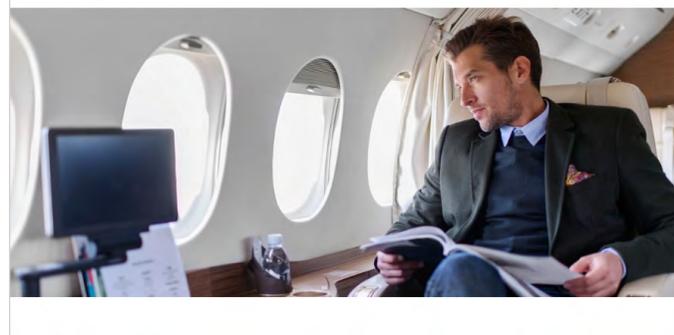


МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



Волваздел и Сблв 2009 лалалел горсавлн ларелн комалн Волваздел лс. лн лел десернн структур лБолваздел лс. Все права защлленн.



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

Пандемия в помощь

Хорватский чартерный оператор Jung Sky завершил самый успешный финансовый квартал за свою почти 12-летнюю историю, превзойдя свой предыдущий рекорд в третьем квартале 2019 года на 11,5% по доходам и 21% по полетам. С июля по сентябрь компания из Загреба выполнила рейсы в 115 аэропортов 28 стран.

По словам совладельца и члена совета директоров Jung Sky Ведрана Юнга, третий квартал «не только дал нам передышку после жесткого периода изоляции в апреле и мае, но и вернул нас в правильное русло с точки зрения наших бизнес-планов». Он добавил, что с разницей в 0,7 процента 2020 год стал лучшим за первые девять месяцев любого года с момента создания компании.

Несмотря на положительные результаты в бизнесе, компания отложила планы по добавлению третьего бизнес-джета в свой флот в этом году. «Мы по-прежнему полны решимости сделать это весной следующего года, но мы продолжим оценивать ситуацию, чтобы найти наилучший момент», - пояснил AIN Юнг. «Третий самолет – определенно следующий шаг для Jung Sky, и речь идет не только о добавлении новых членов экипажа. Третий самолет сделает наши полеты более гибкими и адаптируемыми и поставит компанию на курс примерно 50-процентного роста доходов».

В настоящее время флот Jung Sky состоит из двух шестиместных самолетов Cessna Citation CJ2.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

London Biggin Hill Airport первым в Европе открыл собственный центр тестирования COVID-19

В связи с тем, что для обуздания распространения пандемии Великобритании находится в условиях национального карантина, London Biggin Hill Airport стал первым в Европе аэропортом бизнес-авиации, предлагающим услуги собственного центра тестирования на COVID-19. Названный в честь доктора Джо Манси, врача, который рисковал своей жизнью, спасая жертв бомбардировок во время Второй мировой войны, центр будет предлагать тестирование всем прилетающим и вылетающим пассажирам и членам экипажей, а также предприятиям аэропорта и местным жителям ежедневно с 8:00 до 16:00.

Центр, открывшийся на этой неделе, оборудован для проведения четырех различных тестов на COVID с разными временными рамками и ценами, включая антиген (15 минут, £85), антитела (15 минут, £75), тест LAMP (один час, £140) и RT-PCR (48 часов, £140). По-

лучателям экспресс-тестов выдается документация для предъявления властям, а документы для последних доставляются в электронном виде. Во вторник, в первый день работы центра, было проведено 37 анализов. Если получен положительный результат теста, человек должен быть изолирован в соответствии с инструкциями правительства Великобритании.

«Пакет Mansi Testing Suite является продолжением нашей инициативы «Бесконтактные путешествия», предоставляя пассажирам и членам экипажа удобный способ пройти тестирование, чтобы они могли спокойно продолжить свое путешествие», - сказал Энди Патсалидес, руководитель отдела маркетинга аэропорта. «Пассажиры могут пройти тестирование в Mansi Suite, либо врачи придут в чистую зону, чтобы провести тесты на борту самолета или в здании аэровокзала».



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

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

[EmbraerExecutiveJets.com](https://www.embraer.com/ExecutiveJets)

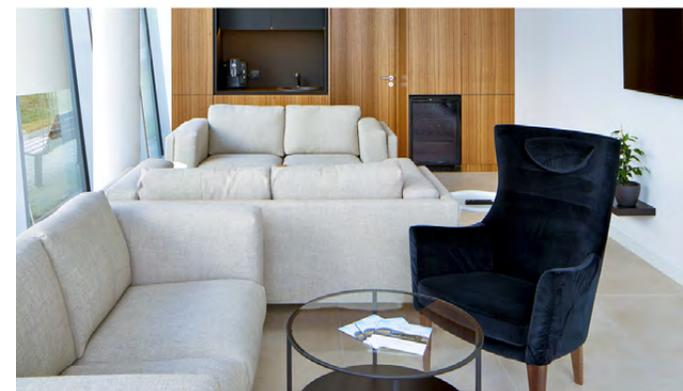
Sparfell Aviation приобретает второго оператора

Швейцарская Sparfell Aviation Group сообщает о приобретении второго перевозчика – компанию Speedwings (Speedwings Executive Jet), которая в настоящее время имеет три действующих сертификата эксплуатанта (Швейцария, Австрия и Франция). Ранее группа приобрела австрийского бизнес-оператора LaudaMotion Executive (ранее принадлежала Ники Лауде). Как отмечалось тогда в релизе швейцарской компании, основатель LaudaMotion Executive Ники Лауда изначально стремился стать партнером Sparfell Aviation Group для получения капитала, но, учитывая его несвоевременную кончину, было принято решение, что Sparfell Aviation Group возьмет на себя управление LaudaMotion Executive.

В наследство Sparfell Aviation Group достался парк

из 27 самолетов от легких реактивных (Phenom 100) и среднего класса (Praetor 600), до самолетов сверхбольшой дальности (Gulfstream 650ER). Покупка компании вписывается в стратегию Sparfell по предложению комплексных услуг своим клиентам. Более того, это приобретение превращает группу в крупного многопрофильного игрока на европейском рынке деловой авиации за счет новых сегментов.

Сейчас в состав Sparfell Aviation Group входит ряд компаний: Sparfell Airways (частные самолеты), Sparfell & Partners (продажа и приобретение самолетов), Sparfell Leasing (государственный и корпоративный лизинг), Sparfell Design (дизайн интерьера и аксессуары для самолетов) и Sparfell Defense (аэрокосмическая промышленность и оборонный консалтинг).



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Компания «Капитал АвиаНефть» вошла в Рейтинг надежных партнеров

ООО «Капитал АвиаНефть» принимает участие в международных проектах развития направления деловой авиации с 2014 года.

На основании достижений, быстрого внедрения инновационных решений в бизнес-процессы и динамики развития в отрасли компания ООО «Капитал АвиаНефть» заняла 3-е место среди надежных партнеров Центрального федерального округа и 1-е место среди предприятий города Москвы. Генеральный директор организации представлен к награждению

сертификатом «Руководитель года 2019», а компании присвоен статус «Лучшее предприятие 2019».

В сентябре 2020 года Центром аналитических исследований по итогу экспертной оценки финансово-экономических показателей:

- рентабельности активов;
- рентабельности капитала;
- рентабельности продаж;
- коэффициента абсолютной ликвидности

ООО «Капитал АвиаНефть» вошло в Рейтинг надежных партнеров согласно ОКВЭД 52.23.1: «Деятельность вспомогательная, связанная с воздушным транспортом» и отнесена к числу рекомендованных к сотрудничеству. Ключевые показатели экспертного анализа: рентабельность продаж — 12%, рентабельность активов (ROA) — 7%, рентабельность капитала (ROE) — 1%, коэффициент абсолютной ликвидности — 11%. Расчет проводился на основании отчетности за 2017–2018 годы.

ООО «Капитал АвиаНефть» является динамично развивающейся компанией, которая специализируется на полном обслуживании корпоративных, чартерных, коммерческих и грузовых рейсов авиации на территории России и стран СНГ. В ходе своей работы компания постоянно развивает и поддерживает взаимовыгодные условия сотрудничества со службами аэропортов, топливозаправочными компаниями, гостиницами, обслуживающими организациями, поставщиками кейтеринговых и транспортных услуг. Это дает возможность предприятию ООО «Капитал АвиаНефть» сделать своим клиентам наиболее выгодное ценовое предложение и обеспечить обслуживание на высшем уровне.



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

pavel.hrdlicka@absjets.com

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

Авиакомпания «Меридиан» – лауреат Национальной премии «Транспортная безопасность России-2020»

В конце минувшей недели состоялась церемония награждения победителей Национальной премии «Транспортная безопасность России-2020», где авиакомпания «Меридиан» стала лауреатом в номинации «Лучший перевозчик воздушного транспорта, реализовавший требования в области обеспечения транспортной безопасности».

Премия учреждена ассоциацией «Транспортная безопасность» и фондом при поддержке Министерства транспорта Российской Федерации и Комитета по транспорту Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации. Основная цель премии – выделить достижения, передовые методы и решения в области транспортной безопасности.

Награждение проходило в рамках IX Всероссийской конференции «Транспортная безопасность и технологии противодействия терроризму — 2020».

Отбирает и определяет лауреатов премии экспертный совет. В процессе конкурсного отбора экспертный со-

вет, функционирующий на базе ассоциации «Транспортная безопасность», оценивал полноту выполнения требований в области обеспечения транспортной безопасности, количество замечаний контролирующих органов, количество устраненных замечаний, передовые методы и решения в области обеспечения транспортной безопасности, а также достижения авиапредприятий, руководителей и специалистов.

«Аэропорты, учебные центры, государственные органы безопасности, личная служба безопасности пассажиров, которых мы перевозим – это все элементы одной системы управления безопасностью», – прокомментировал Генеральный директор авиакомпании «Меридиан» В.А. Лапинский. «Очень важно наладить взаимодействие, направленное на эффективное функционирование этой системы. Особенно это касается перевозок в нашем сегменте. Безопасность пассажиров и работников является безусловным приоритетом деятельности нашей авиакомпании. И мы благодарны экспертному сообществу за высокую оценку нашей работы».



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Pilatus назначил TAG Maintenance Services авторизованным сервисным центром для PC-24

Pilatus назначил TAG Maintenance Services авторизованным сервисным центром для комплексного базового и линейного обслуживания в Женеве, Швейцария, бизнес-джета Pilatus PC-24. TAG Maintenance Services также предлагает услуги ТОиР для турбовинтового PC-12.

С добавлением PC-24 компания TAG Maintenance Services теперь предоставляет услуги по техническому обслуживанию для всех гражданских самолетов Pilatus в женевском центре в режиме «одного окна».

Игнац Гретенер, вице-президент Pilatus по АОН, говорит: «Поскольку продолжает расти мировой парк самолетов PC-24, мы постоянно укрепляем нашу сеть поддержки. Женева – популярное направление для многих наших клиентов, поэтому мы рады расширению наших отношений с TAG Maintenance Services, благодаря ее безупречной репутации».

«И PC-12, и PC-24 стали популярными частными, корпоративными и чартерными самолетами в Европе. Мы рады развивать наши давние и тесные отношения с Pilatus, чтобы заботиться об этих великолепных самолетах», – добавляет Франк Мадинье, генеральный директор TAG Maintenance Services.

Летом этого года в независимом опросе, проведенном журналом Professional Pilot, 19-й год подряд операторы назвали Pilatus лидером в сфере клиентской поддержки турбовинтовых самолетов. Руководство Pilatus приписывает эту честь тому, что компания уделяет особое внимание послепродажной поддержке через свою глобальную сервисную сеть. Клиенты обслуживаются на местном уровне благодаря прочным личным отношениям с авторизованным сервисным центром Pilatus, подкрепленным заводским опытом и технической поддержкой.



**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

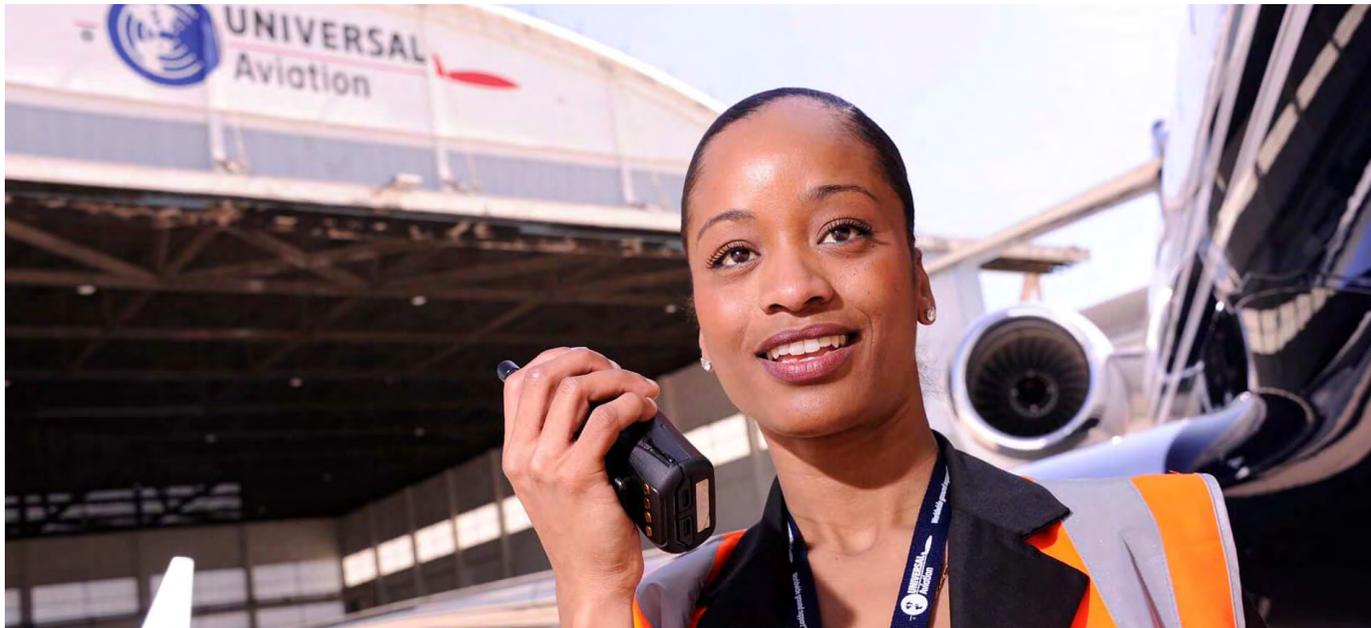
Northolt Airport получил единого провайдера услуг деловой авиации

В соответствии с подписанным соглашением между лондонским Northolt Airport (RAF / EGWU) и Universal Aviation (входит в Universal Weather and Aviation, Inc.), последняя с 1 января 2021 года становится эксклюзивным провайдером услуг по обслуживанию рейсов деловой авиации в старейшем аэропорту столицы Великобритании, который был открыт в 1915 году. Для Universal Aviation эта вторая локация в Великобритании, сейчас компания управляет FBO в лондонском аэропорту Stansted.

«Благодаря близости к центру Лондона – всего 35 минут на машине до Гайд-парка – аэропорт Northolt может быть отличным вариантом для операторов деловых самолетов», - сказал Шон Рэфтери, управляющий директор Universal Aviation UK & Ireland. «Поскольку это военный аэропорт, для некоторых операторов исторически было немного сложно рабо-

тать в нем. Сотрудничая с Royal Air Force и расширяя наши наземные операции поддержки в Northolt, мы собираемся сосредоточиться на том, чтобы сделать этот вариант более простым и доступным, который эксплуатанты бизнес-джетов захотят использовать в качестве альтернативы другим более загруженным аэропортам вблизи от столицы».

Universal Aviation станет единственным поставщиком наземного обслуживания и будет управлять Терминалом авиации общего назначения (GAT). «Несмотря на глобальную пандемию, мы по-прежнему настроены оптимистично в отношении деловой авиации и продолжаем искать возможности для расширения нашей сети по всему миру там, где мы нужны нашим клиентам», - сказал Грег Эванс, глава материнской Universal.



BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА

✈ JET SHARING

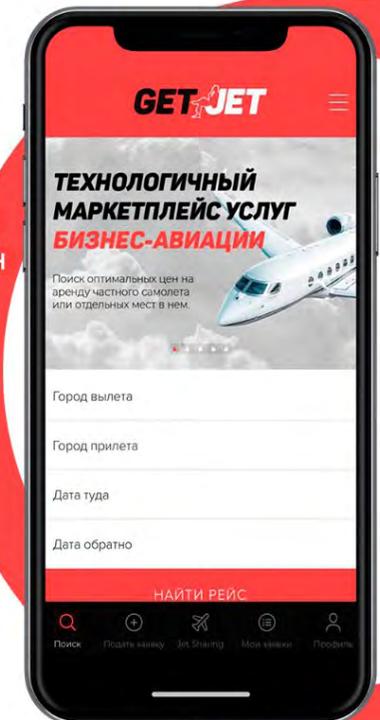
✈ SHUTTLES

✈ DEALS

А ТАКЖЕ

ПОИСК EMPTY LEGS

ПОИСК ЛУЧШИХ ЦЕН
НА ЧАРТЕР



+7 495 120 04 47

WWW.GETJET.COM

Textron поставил три Cessna Citation Sovereign+

Компания Textron Aviation и чартерный оператор из Лас-Вегаса Thrive Aviation объявили о поставке трех бизнес-джетов Cessna Citation Sovereign+. Все самолеты заказчик получил со вторичного рынка.

Бизнес-джеты присоединятся к существующей линейке воздушных судов компании, которая включает два Cessna Citation M2, четыре легких Cessna Citation CJ3+ и один средний Cessna Citation XLS+.

Thrive Aviation один из крупнейших операторов в районе Вегаса, со штаб-квартирой в Henderson Executive Airport (деловой аэропорт Лас-Вегаса). Оператор также имеет и собственный ангар в Las Vegas McCarran International Airport, откуда выполняется подавляющее количество, так называемых «туристических рейсов».

«Поставка этих бизнес-джетов Citation является важной вехой для Thrive, которая теперь может обслуживать более широкий круг клиентов и удовлетворять все их потребности в авиации – видение, которое мы разделяем в Textron Aviation», - сказал Роб Шолль, старший вице-президент по продажам Textron Aviation. «Мы ценим работу, которую выполняет Thrive, и нам приятно наблюдать за их постоянным ростом, поскольку они предоставляют решения для различных сегментов пассажиров, от бизнесменов до частных путешественников».

В «относительно свежем» Sovereign+ производитель делает акцент именно на «плюсе». Самолет имеет дальность полета 3000 морских миль (приблизительно 5500 км) и рассчитан на 12 пассажиров. Он

оснащен усовершенствованной системой кондиционирования салона, авионикой Garmin G5000, автоматами тяги и новой системой управления пассажирского салона. Sovereign+ имеет законцовки крыла, которые способствуют увеличению дальности полета и дают самолету возможность набирать высоту в 45000 футов. Максимальная крейсерская скорость Citation Sovereign+ составит 848 км/ч. Гарантия на пять лет, о которой Cessna недавно объявила клиентам, делает обновленный самолет еще более ценным предложением для покупателей. По словам представителей производителя, Sovereign+ оптимален при эксплуатации в условиях высоких температур и относительно коротких взлетно-посадочных полос, что является ключевым преимуществом данной модели в регионе.



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

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

JET
UNITY



«АэроГео» выиграла 12 аукционов по аренде земельных участков под посадочные площадки

Развитие малой авиации и транспортной доступности отдельных регионов Красноярского края является одной из приоритетных задач авиакомпании «АэроГео». Так, для качественного выполнения межмуниципальных полетов в Енисейском районе Красноярского края, авиапредприятие приняло участие в аукционах по аренде земельных участков под посадочные площадки в 12 населенных пунктах района и выиграло их.

Площадки находятся в следующих населенных пунктах Енисейского района: Усть-Пит, Шишмарево, Колмогорова, Назимово, Новый Городок, Майское, Кривляк, Александровский Шлюз, Безымянка, Луговатка, Айдара. Специалисты «АэроГео» осмотрели земельные участки, определили необходимость в оборудовании для функционирования площадки и приема-выпуска вертолетов, установили ветроуказатели, промаркировали соответствующими флажками. Все начальники площадок приняты в штат и

имеют все необходимое для обслуживания объектов. Это и многое другое позволит качественно и оперативно выполнять пассажирские перевозки, санитарные задания, осуществлять лесопатрулирование, что безусловно позитивно скажется на повышении транспортной доступности района, который в этом нуждается.

Напомним, что авиакомпания «АэроГео» имеет большой опыт строительства и эксплуатации посадочных площадок в Красноярском крае. Основным местом базирования авиакомпании является посадочная площадка «Красноярск (Северный)». Также возведены и успешно эксплуатируются площадка «Татышев плюс» на одноименном острове в центре города, площадка при Краевой клинической больнице, посадочная площадка «Ярки» в Богучанском районе. В этом году при поддержке специалистов авиакомпании «АэроГео» построена вертолетная площадка в Новоселово, которая предназначена для санитарной авиации.



Поставлен первый Beechcraft King Air 360

Компания Textron Aviation начала поставки своего нового усовершенствованного турбовинтового самолета Beechcraft King Air 360. На прошлой неделе турбопроп был передан стартовому заказчику – калифорнийской компании Stamoules Produce Company, которая выбрала King Air 360 в качестве своего первого самолета.

Это событие знаменует собой еще одну важную веху для легендарной линейки турбовинтовых двигателей King Air, которые летают по всему миру уже более 50 лет. 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 ThrustSense от компании Innovative Solutions & Support,

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.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Sheltair расширяется в Fort Lauderdale

Крупнейший американский оператор FBO Sheltair открыл в аэропорту Fort Lauderdale Executive Airport (FXE) новый ангарный комплекс. Проект стоимостью \$30 млн, который был начат в 2018 году, включает восемь ангаров площадью до 2100 кв.м. каждый. Ангары оборудованы девятиметровыми раздвижными дверями в высоту, которые были разработаны для размещения новейших сверхдальних бизнес-джетов.

Комплекс площадью почти два гектара также имеет 2900 кв.м. офисных площадей и частную подъездную дорогу для своих арендаторов. Sheltair предоставляет потенциальным арендаторам возможность выбора между частным или общественным ангаром, а также возможность строительства модульных ангаров. Новый комплекс соединен с новым FBO Banyan, площадью 900 кв.м.

В сентябре здесь же Sheltair открыл новый ультрасовременный покрасочный цех. Главным арендатором цеха станет Atlantic Jet Refinishing, который специализируется на покраске воздушных судов. Ангар для покраски воздушных судов площадью 1500 кв.м. первый в своем классе, построенный в Южной Флориде. Цех оснащен современными системами, созданными в соответствии с последними экологическими требованиями и требованиями пожаротушения. Компания Atlantic Jet Refinishing сможет принимать такие самолеты, как Gulfstream G650 и Bombardier Global Express. Atlantic Jet Refinishing предлагает индивидуальные услуги по окраске (и повторной окраске), а также создание эксклюзивных ливрей, которые постоянно привлекает клиентов со всего мира. Близость нового цеха к Banyan Air Services позволяет клиентам найти универсальный магазин для всего комплексного обслуживания, включая авионики, интерьера, а теперь и покраски.

FBO Sky Valet вошел в сеть Paragon Aviation Group

FBO Sky Valet (дочерняя компания Aéroports de la Côte d'Azur, которая является второй по величине группой управления бизнес-авиацией в Европе) присоединился к сети Paragon Network. Sky Valet представлена во Франции, Португалии, Испании, Италии и Болгарии в 30 ведущих аэропортах Европы, включая популярные направления, такие как Мадрид, Барселона и Канны. Sky Valet обслуживает более 40 000 рейсов бизнес-джетов в год, что делает ее лидером в Европе.

С появлением Sky Valet в сети Paragon Network, общее количество локаций американского провайдера превысило отметку в 100 FBO в 24 странах. На международном уровне, с помощью коммерческих

офисов в Барселоне, Мадриде, Брюсселе, Цюрихе, Монтеррее, Кейптауне, Дубае, Сиднее, Каннах, Лиссабоне и Париже, охватывается большая часть преобладающих деловых регионов. В США компания работает в Лос-Анджелесе, Хьюстоне, Детройте, Далласе, Остине, Майами, Чикаго, Бостоне, Сиэтле, Вашингтоне, округ Колумбия, и Нью-Йорке.

«Мы особенно рады объявить об этом партнерстве с престижной Paragon Aviation Group, которое знаменует собой еще один важный шаг в развитии нашей деятельности в сфере FBO, предлагая нашим клиентам еще больше привилегий и безопасность», - прокомментировал BizavNews Франк Голднадел, председатель правления Aéroports. de la Côte d'Azur.



Первый капремонт Atlas Air Service

Немецкая компания Atlas Air Service (авторизованный торговый представитель Embraer Executive Jets в Германии, Австрии и Швейцарии) выполнила свой первый капитальный ремонт воздушного судна. Речь идет о частном Embraer Legacy 600, построенного в 2006 году. Как поясняют в компании, интерьер и внешний вид кабины Legacy 600 были частью капитального ремонта. Проект реализовывался в тесном сотрудничестве с FTI Engineering Network GmbH, Satys Sealing & Painting, Ingenio Aerospace и AeroVisto Group.

«Этот проект стал для нас важной вехой! Успешные партнерские отношения стимулируют изменения, влияние и возможности для всех участников. Это позволяет нам расширять наши услуги и предлагать профессиональный ремонт интерьера с высочайшим уровнем качества и обслуживания», - говорит Серкан Акин, директор по продажам услуг ТОиР Atlas Air Service. «Благодаря тесному и эффективному сотрудничеству с нашими партнерами мы смогли успешно реализовать этот проект качественно и в срок».

Группа компаний AeroVisto, специалист по авиационным интерьерам, внесла свой вклад в создание нового интерьера самолета. Цветовая концепция «Crystal White & Piano Black» соответствует видению владельца самолета и последовательно используется по всем салону. Все внутренние компоненты Piano Black защищены от царапин запатентованной технологией обработки поверхности AeroVisto.

На перекраску, планирование, изготовление и доставку отремонтированного самолета было потрачено более 10 000 человеко-часов.

В Daher отчитались о поставках в текущем году

Французская компания Daher сообщает о производственных показателях работы за девять месяцев 2020 года. Данные представлены с учетом поставок самолетов Kodiak 100. Согласно данным производителя за этот период клиентам передано 28 самолетов на общую сумму в \$115,6 млн. Поставки распределились следующим образом: Kodiak 100 (пять самолетов), ТВМ 910 (один самолет) и ТВМ 940 (22 самолета). Третий квартал текущего года стал самым продуктивным – 13 поставок на \$52,11 млн.

Напомним, что в 2019 году клиенты получили 68 самолетов: 48 ТВМ 910/940 и 20 Kodiak 100 Series II. В 2018 года поставлено 73 самолета: 50 ТВМ 910/930 и 23 Kodiak.

В конце октября прошлого года Daher закрыл сделку

по приобретению Quest Aircraft. Генеральный директор Daher Дидье Каят удивил многих, когда объявил в рамках NBAA 2019, что Quest Aircraft теперь официально является продуктом Daher.

Преимуществом смешивания семейства ТВМ с Kodiak – географическое распределение. В то время как большая часть парка Kodiak (132 самолета) базируется в Северной Америке, 92 самолета эксплуатируются в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Daher видит в этом потенциал для расширения присутствия семейства ТВМ в этих регионах.

В сентябре 2020 года в торжественной обстановке из цеха окончательной сборки в Тарбсе состоялась выкатка юбилейного тысячного турбовинтового самолета Daher ТВМ.



В Казахстан будет поставлен первый PC-12NG

Казахстанский оператор Aeroprakt KZ (ТОО «АЕРОПРАКТ.КЗ») вскоре станет первым в стране оператором турбовинтового самолета Pilatus PC-12NG. Самолет был приобретен на вторичном рынке и будет поставлен в медицинской конфигурации после регистрации в стране и внесению в сертификат эксплуатанта. По данным BizavNews, речь идет о турбопропе 2019 года выпуска, который до последнего момента эксплуатировался в Германии. В настоящее время Aeroprakt KZ эксплуатирует девять воздушных судов, включая Partenavia P.68 Observer, Cessna 182, Robinson R44, Diamond DA-42. Самолеты компании выполняют авиационные работы, медицинские и чартерные рейсы.

Ранее, самолет авиакомпании «АэроГео» Pilatus PC-12/47, оборудованный медицинским модулем, принял участие в презентации для Национального координационного центра экстренной медицины Республики Казахстан.

«Данный вид самолета оснащен современным сертифицированным бортовым медицинским модулем, необходимым для оказания своевременной качественной медицинской помощи пациентам при транспортировке. В ходе презентации представители ТОО «Аеропракт.кз» рассказали об основных летно-технических характеристиках воздушного транспортного средства, продемонстрировали возможности использования медицинского модуля, а также был совершен тестовый полет полете на самолете, который составил 40 минут. Специалистами медиавиации формулируются определенные требования к конструкции и эксплуатационным возможностям медицинского авиационного транспортного средства, которые обеспечивают безопасную медицинскую авиационную транспортировку. Немаловажное внимание обращается на способность выполнять

посадки и взлеты с грунтовых взлетно-посадочных полос (площадок) с учетом слабо развитой аэродромной инфраструктуры в регионах», - комментируют медики РК.

«Причиной большой популярности модели PC-12 является универсальность его использования в различных сферах авиации, включая медицинскую эвакуацию. PC-12 не имеет себе равных по посадке на грунтовые полосы, а также отличается широким температурным диапазоном эксплуатации (от -55 до +50), что делает его надежным и привлекательным для эксплуатации на всей территории страны. Еще

одним бесспорным аргументом в пользу медицинского PC-12NG является наличие грузовой двери и специальных механизмов для погрузки и выгрузки пациентов, на что уходит не более 10 минут, в отличие от классических джетов (в зависимости от типа, это время составляет до получаса). В зависимости от комплектации модуль может весить до 100 кг. Поэтому, даже теряя в крейсерской скорости, медицинский PC-12NG с лихвой компенсирует время, за счет более быстрой подготовки к рейсу. Дальность полета самолета составляет 2900 км, наиболее типичные миссии длятся до 2 часов полета», - поясняют представители «АэроГео».



Сверхзвуковой AS2 продули в «трубе»

Компания Aerion Supersonic закончила испытания своего сверхзвукового бизнес-джета AS2 в высокоскоростной аэродинамической трубе. По словам Aerion, испытания в аэродинамической трубе, проведенные совместно с французским офисом национальных аэрокосмических исследований Onera в Модане, Франция, позволили испытать конструкцию самолета на более чем трехкратной скорости звука. Испытания, наряду с цифровым моделированием, позволили инженерам Aerion оценить более 200000

точек данных, чтобы подтвердить аэродинамическую форму самолета и обеспечить выполнение программы по производству компонентов, которое должно начаться в 2022 году, а сборка AS2 – в 2023 году.

Испытания включали оценку полного рабочего диапазона AS2, включая взлет и посадку, дозвуковой крейсерский полет, сверхзвуковой крейсерский полет и пикирование. Кроме того, конструкция AS2 была испытана в эксплуатационных условиях, включая

выпуск и уборку шасси, и обледенение крыла, а также управляемость.

В ходе этого испытания также оценивалась стабильность и управляемость на околозвуковых и сверхзвуковых скоростях в течение более чем 1000 циклов, что эквивалентно налету в 72000 морских миль.

В сочетании с испытаниями в аэродинамической трубе, Aerion провела цифровое моделирование с использованием инструментов аэродинамической оптимизации, разработанных ее дочерней компанией Aerion Technologies в Пало-Альто, Калифорния.

Назвав цифровое моделирование и тестирование в аэродинамической трубе дополнительными, директор по тестированию и оценке системы Aerion Боб Льюис сказал: «Это тестирование является важным этапом валидации при разработке AS2, позволяя нам собирать большой объем данных за короткое время через полный рабочий диапазон самолета, чтобы гарантировать, что наша конструкция превосходит ожидания по характеристикам».

По словам Aerion, такая комбинация устраняет необходимость в демонстрационном самолете и ускоряет заключительный этап валидации. «Завершение этого этапа программы разработки является важной вехой для Aerion и AS2», - пояснил председатель, президент и генеральный директор Aerion Том Вайс. «В 2023 году, когда мы начнем производство в Aerion Park (в Мельбурне, Флорида), первый AS2, который мы построим, будет серийным самолетом. Этот ключевой этап испытаний подтверждает наши предположения об аэродинамике и говорит нам, что AS2 достигнет всех наших ожиданий по характеристикам и, тем самым, приблизит нас к первому полету».



GlobeAir анонсирует «One Million Jet Card»

Австрийский бизнес оператор GlobeAir анонсирует новый карточный продукт «One Million Jet Card», который предназначен одного пассажира частного самолета или компании. Владелец получит лучшие условия путешествия при аренде одного из 20-ти самолетов GlobeAir (Cessna Citation Mustang), а также эксклюзивные преимущества, предоставленные партнерами GlobeAir, такими, как Sixt, Kate & Kon, Bulgari и другие.

«COVID-19 изменил то, как путешественники на частных самолетах ценят свое время и доступность рейсов. С начала пандемии мы наблюдаем всплеск спроса на карты для частных самолетов. Эта тенденция подтолкнула к идее карты One Million Jet, уникальной возможности летать частным самолетом более удобным способом – будь то для личного или корпоративного использования», - комментирует Бернхард Фрагнер, генеральный директор GlobeAir. С этой недели путешественники могут подписаться на получение всех обновлений и подробной инфор-

мации об эксклюзивной карте «One Million Jet Card». Одна из карт будет разыграна среди подписчиков компании.

Эксклюзивные преимущества

- Карта «One Million Jet Card» дает возможность совершить более 300 полетов на частном самолете за пять лет. Карта One Million Jet Card предназначена для взыскательного путешественника или компании и дает вам невероятную гибкость: 300 рейсов на самолете составляет 454 летных часа, гарантированная доступность рейса за 12 часов;
- Индивидуальная схема ценообразования на поездки в одну сторону;
- Действительно для всех хабов GlobeAir, включая London Biggin Hill, Amsterdam, Paris–Le Bourget, Nice Côte d'Azur, Cannes Mandelieu, Geneva, Zurich, Munich, Milan Linate and Malpensa, Linz; Ibiza, Palma and Olbia с июня по сентябрь;
- Неограниченное количество бесплатных empty legs;

- Один трансфер на лимузине в день, чтобы добраться до центра города из предпочтительного пункта назначения (примерно 30 минут езды максимум);
- Максимальная гибкость за 2 часа до отправления;
- Дополнительные высококлассные товары от GlobeAir;
- Варианты ночевки включены (с вычетом 1/4 летних часов из общего количества часов).

Популярные маршруты

- Амстердам > Лондон: поездка в одну сторону за 3800 евро вместо 4400 евро;
- Лондон > Париж > Лондон: день в оба конца за 4400 евро вместо 5400 евро;
- Женева > Канны > Женева: рейс на выходные за 5500 евро вместо 7900 евро;
- Цюрих > Мюнхен > Париж, включая ночные рейсы за 9400 евро вместо 11400 евро;
- Ницца > Ибица > Ницца: рейс на выходные за 7700 евро вместо 9400 евро.

Условия

- Предназначен только для одного путешественника или одной компании и их высшего руководства, партнеров, сотрудников, инвесторов;
- Действительно для полетов на частных самолетах с 4-местным салоном Cessna Citation Mustang.
- НДС + итальянский налог на роскошь оплачивается дополнительно при необходимости;
- 1 миллион евро запрошен в качестве предоплаты;
- Срок действия пять лет;
- Необязательное приложение для подачи онлайн со всеми реквизитами компании;
- 100% депозит и ежемесячный обзор, предоставляемый клиенту;
- Правовая жалоба исключена.



АСА предупреждает операторов о необходимости подготовиться к Brexit без соглашения

Обеспокоенная количеством вопросов, которые все еще остаются не решенными в последние недели перед окончанием переходного периода Brexit (1 января 2021), Ассоциация авиационных чартеров (Air Charter Association) рекомендует британским операторам предпринять шаги, чтобы убедиться, что у них есть одобрение Европейского Союза как оператора третьей страны, разрешены вопросы регулирования и другие согласования в случае выхода без соглашения (NNE). Великобритания покинула ЕС в конце 2019 года, и продолжающиеся переговоры направлены на урегулирование будущих торговых отношений.

На встрече глав государств ЕС 15 октября не удалось достичь необходимых договоренностей для урегулирования вопросов, связанных с авиационными операциями, что создало угрозу NNE, отмечает АСА. «Мы подошли к последним сорока рабочим дням 2020 года, поэтому определение всего плана выхода и соответствующего законодательства является чрезвычайно сложной задачей».



Были выпущены некоторые рекомендации по основным вопросам, таким как разрешение на работу в Великобритании для сотрудников со всего ЕС и наоборот, но ассоциация добавила: «Мы прекрасно понимаем, что отсутствие согласованного и прозрачного авиационного законодательства делает подготовку к тому, что может возникнуть или не возникнуть 1 января 2021 года, практически невозможной».

«Мы призываем регулирующие органы любой ценой избегать выхода из ЕС без соглашения. Все остальное будет катастрофой для авиационной отрасли Великобритании», - добавил генеральный директор Luxaviation UK Джордж Галанопулос. «Очевидно, что для оператора ЕС менее важно иметь право выполнять полеты внутри Великобритании, чем для британского оператора. У нас есть самолеты, базирующиеся в Европе, и наш британский флот регулярно выполняет рейсы внутри ЕС».

После встречи с Министерством транспорта и гражданской авиации Великобритании в конце прошлой недели по этим вопросам АСА изложила «план действий», охватывающий ряд шагов, которые могут быть предприняты при отсутствии дальнейшей ясности в отношении Brexit.

Он включает в себя напоминание держателям сертификатов эксплуатанта Великобритании (АОС) о том, что они должны иметь действующее разрешение эксплуатанта третьей страны EASA в случае NNE. Такое разрешение не будет предоставлено до 1 января, но, в зависимости от переговоров по Brexit, операторы должны уже подать заявку на получение разрешения на работу в странах-членах ЕС после этой даты.

Кроме того, держатели АОС из Великобритании будут рассматриваться так же, как и операторы из

стран, не входящих в ЕС, с точки зрения требований к разрешениям на чартерные рейсы в страны-члены и из них, добавили в АСА. «Очевидно, что это очень существенное изменение текущего статус-кво, и, хотя мы искренне надеемся, что это не сработает, но все равно призываем держателей АОС Великобритании подготовиться к наихудшему сценарию».

Кроме того, АСА считает крайне маловероятным, что у британских эксплуатантов будут какие-либо автоматические права на выполнение рейсов внутри ЕС без прохождения процедуры отсутствия возражений со стороны стран отправления и прибытия. «Таким образом, полеты по седьмой свободе и выше имеют очень низкие шансы получить одобрение, что, несомненно, существенно повлияет на британских операторов».

Между тем, САА Великобритании заявило, что начиная с 1 января будет выдавать разрешения, позволяющие держателям АОС из ЕС летать в Великобританию. Для этого потребуется заполнение заявки и сбор в размере 80 фунтов стерлингов. Кроме того, в Великобритании аналогичным образом действует система разрешений для операторов, а для операций воздушных судов массой более 10 000 кг владельцы АОС из ЕС также должны будут иметь разрешение по безопасности.

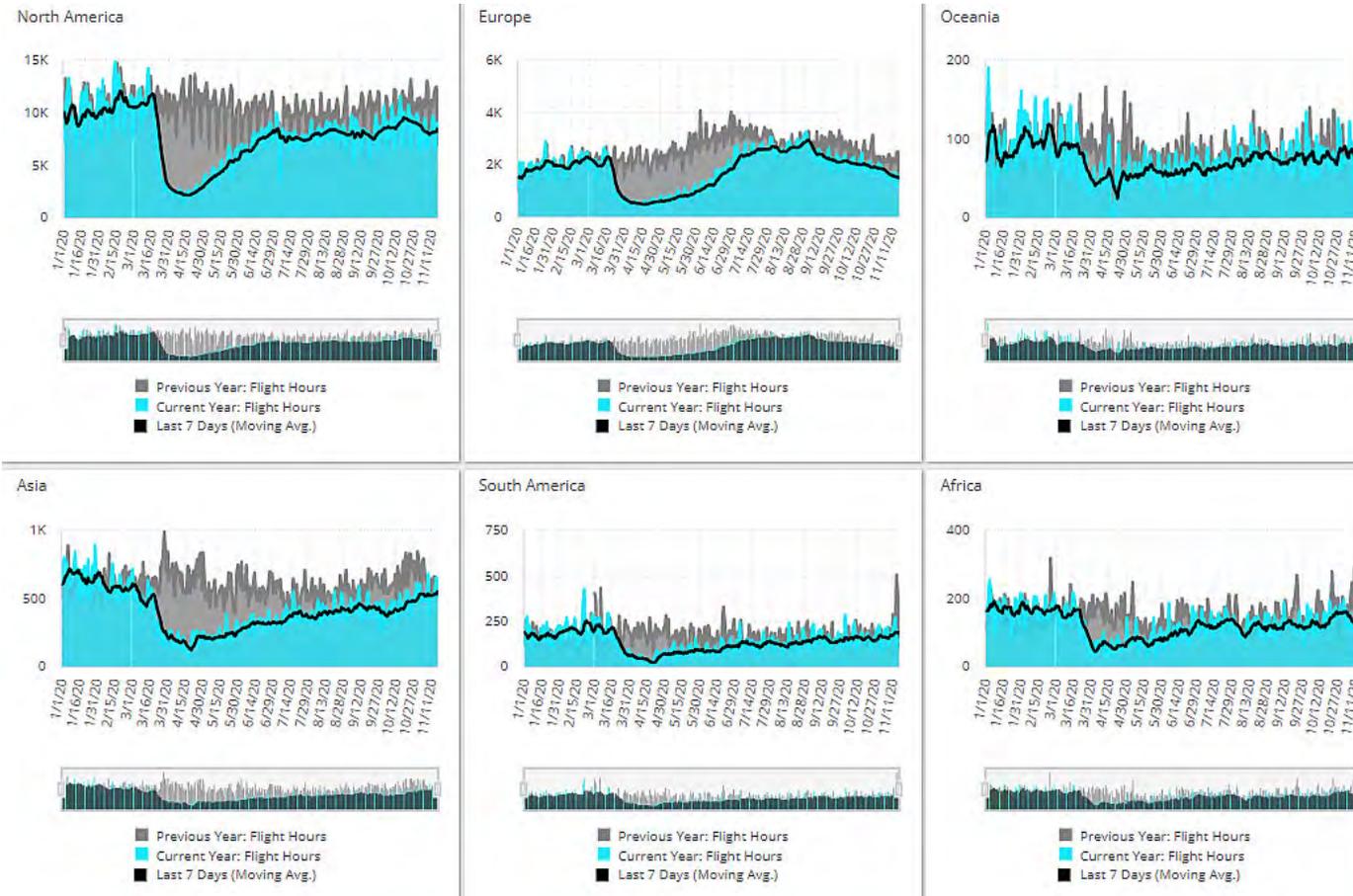
«В настоящее время очень маловероятно, что САА Великобритании предоставит разрешения для выполнения внутренних чартерных рейсов в Великобритании держателями АОС из ЕС, если только государство-член ЕС, в котором находится оператор, не предложит взаимную договоренность», - заявили в АСА. «В настоящее время таких договоренностей нет. Однако они работают над системой блок-разрешений, которая также будет предлагаться на взаимной основе отдельным странам-членам ЕС».

Чартеры востребованы на легких джетах

Согласно еженедельному отчету WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, в первой половине ноября было выполнено менее 150 000 рейсов бизнес-авиации, что на 20% меньше, чем за аналогичный период ноября 2019 года. После восстановления летом трафика до 85% от нормы спрос на рейсы снизился из-за новых опасений по поводу распространения вируса и ограничений на поездки. Скользящая средняя активности за 7 дней на 16%

ниже объемов февраля этого года, и в настоящее время на 12% ниже пиковой точки постмартовского восстановления, на уровне 11515 рейсов в день, что намного выше минимума спроса в 3700 полетов в середине апреля. Кроме того, с весны активность деловой авиации снизилась на 30% по сравнению с 2019 годом, что является существенным, но относительно небольшим по сравнению с более чем 60%-ным снижением трафика мировой регулярной авиации.

Северная Америка, на которую в этом месяце приходится 75% мировых рейсов бизнес-авиации, показала снижение трафика на 23%, что явно является рецидивом негативных тенденций в октябре (-16%). На рынке США дела обстоят немного лучше, снижение на 22% в годовом исчислении, при этом трафик остается стабильным после большого спада после выборов в начале этого месяца. Флорида продолжает оставаться центром активности, а также относительно наиболее устойчивым штатом США: в этом месяце было выполнено 13 000 рейсов, что на 9% меньше, чем в прошлом году. В ноябре активность в Техасе упала на 20%, но с начала месяца улучшилась и значительно превысила минимум этого лета. В Калифорнии дела идут лучше, на 14% ниже уровня прошлого года. В других штатах США в этом месяце, как правило, наблюдается снижение на 20%, за исключением Колорадо и Арканзаса, количество полетов в которых близко к норме.



Чартерный рынок США продолжает обеспечивать устойчивость, при этом активность составляет 83% от нормального спроса. Спад по-прежнему очень серьезен в основных хабах, таких как Тетерборо, Маккарран и Окленд, но Ван-Найс показал снижение всего на 5%, а в ряде аэропортов Флориды наблюдался значительный рост, как в Форт-Лодердейле, так и в Миама-Опа-Локка и в Неаполе. Чартерные рейсы из Скоттсдейла, штат Аризона, выросли более чем на 50% по сравнению с прошлым годом. Самыми загруженными парами аэропортов для чартерных рейсов из Скоттсдейла в этом месяце были Маккарран, Ван-Найс, Джон Уэйн, Сан-Диего, Тусон и Солт-Лейк-Сити. Две трети всех чартерных рейсов были длительностью около 2 часов. Легкие и средние джеты, такие как Eclipse, Hawker Premier и Citation X, были очень загружены, но также и некоторые тяжелые бизнес-джеты, как Challenger 850 и Challenger 600.

В этом месяце активность европейской деловой авиации снижается на 21%, что значительно отличается от почти нормального показателя в августе и небольшого снижения в сентябре и октябре. Действительно, с начала этого месяца средняя активность за 7 дней резко упала, с 1500 до 1200 полетов в день за последнюю неделю.

Великобритания находится в аутсайдерах, количество рейсов сократилось на 41% по сравнению с ноябрем прошлого года, при этом Италия и Бельгия пострадали почти так же. На фоне роста распространения коронавируса трафик в Германии упал на 32%. В меньшей степени пострадали Испания, Норвегия и Швеция. В России, Украине, Греции и Турции наблюдается рост трафика в годовом исчислении. Активность, способствующая этому росту, была в основном сосредоточена внутри стран, но также выросли полеты между Россией и ОАЭ, Латвией, Албанией и Кипром.

Чартерный рынок в Европе относительно устойчив: на 16% меньше по полетам и только на 10% по налету. Между Германией, Великобританией, Испанией и Швейцарией наблюдается значительный рост чартерной активности, хотя самый загруженный внутренний чартерный рынок, Великобритания, по-прежнему падает на 39% в годовом исчислении.

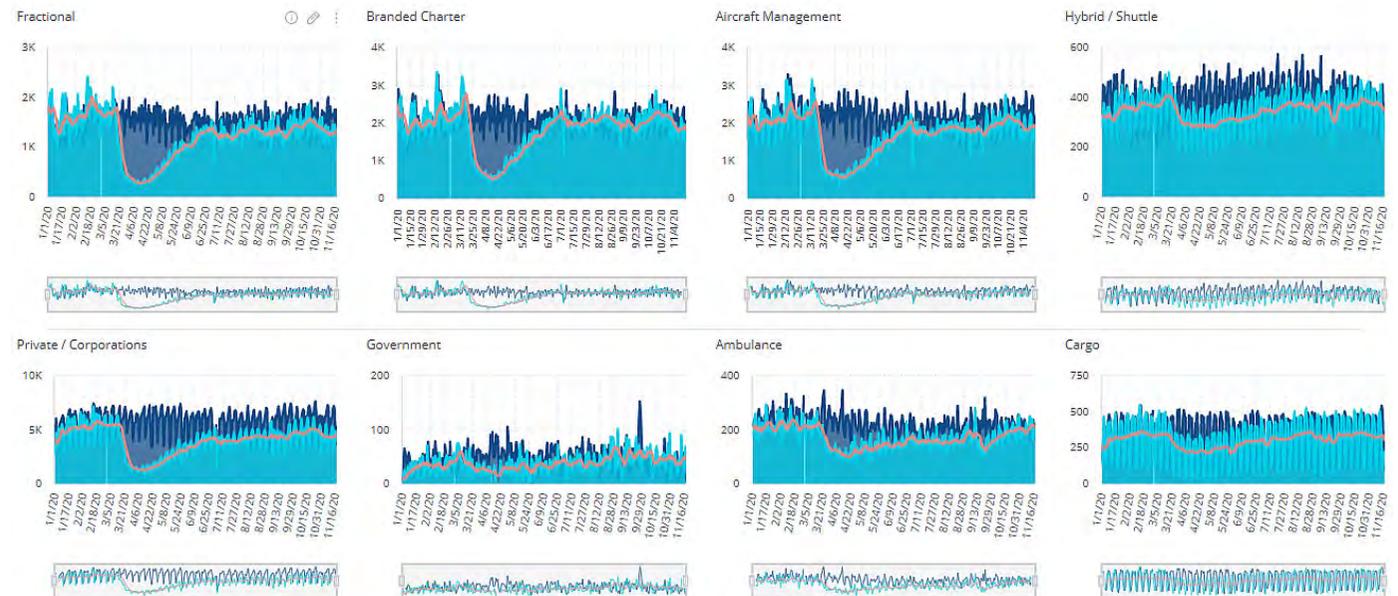
Citation Mustang является вторым по загруженности чартерным типом, его налет увеличился на 5% по сравнению с ноябрем прошлого года. Legacy 600, а также платформы Hawker Beechjet/Nextant и Hawker 700-900, летают немного больше, чем в прошлом году. Четыре из пяти самых загруженных аэропортов для чартерных перевозок в этом месяце демонстрируют рост по сравнению с прошлым годом:

Внуково, Биггин Хилл, Цюрих и Ницца. Чартеры из Фарнборо снизились на 25%.

В Азиатско-Тихоокеанском регионе наблюдается наибольшая стабильность, при этом в Австралии рынок турбовинтовых самолетов вернулся к нормальному уровню. Активность бизнес-джетов во всех остальных регионах мира в этом месяце снизилась на 25%, при этом в Саудовской Аравии, Мексике и Канаде налет сократился на 40% или более, но всего лишь на 16% – в Бразилии, и фактически увеличился в годовом исчислении в Нигерии, Индонезии и ОАЭ. В Китае сегмент бизнес-джетов хорошо растет, но налет по-прежнему отстает от аналогичного периода прошлого года, а полетов на дальние расстояния гораздо меньше. Только 8% всех рейсов

бизнес-джетов в этих регионах были чартерными, и в ноябре их количество сократилось на 20%. Самым загруженным бизнес-джетом в этом месяце стал Challenger 600, трафик которого снизился на 14% по сравнению с прошлым годом.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Под постоянным давлением со стороны ограничений и политики удаленной работы активность деловой авиации снижается, но не ослабевает, с очагами роста и устойчивым спросом на чартерные рейсы, особенно на легких бизнес-джетах. Возможно, по мере того как рынок отдыха будет затухать в начале зимы, часть корпоративного спроса начинает возвращаться».



Отрасль демонстрирует стойкость

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и стоимости воздушных судов авиации общего назначения за третий квартал 2020 года. В течение первых девяти месяцев 2020 года поставки поршневых самолетов немного увеличились, в то время как турбовинтовых самолетов, бизнес-джетов и вертолетов снизились по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

«Этот последний отчет о поставках дает представление о том, как обстоят дела в отрасли после начала пандемии COVID-19. Несмотря на то, что мы все еще отстаем по сравнению с прошлогодними показателями из-за распространения вируса во втором квартале, отрадно видеть, что поставки в определенных сегментах восстановились. Это нашло отражение в том, что авиаторы наблюдали за последние несколько месяцев в аэропортах АОН по обе стороны Атлантики, где активность высока, особенно в летных школах.

Также стоит отметить, что это первый квартал в истории, когда мы сообщаем о поставках сертифицированных электрических воздушных судов. Это предвещает захватывающую эволюцию технологий двигателей и подчеркивает еще один путь в многогранных усилиях нашей отрасли по обеспечению экологической устойчивости», - сказал президент и генеральный директор GAMA Пит Банс. «Несмотря на то, что отрасль продемонстрировала свою стойкость, она, вероятно, снова столкнется с серьезными препятствиями, вызванными возрождающейся пандемией, особенно с учетом того, что многие европейские страны снова перешли в режим изоляции без единой общеевропейской политики, позволяющей совершать полеты деловой авиации и АОН через национальные границы. Несмотря на эти серьезные проблемы, наши преданные своему делу сотрудники по-прежнему позволяют нашей отрасли выстоять в процессе восстановления».

В течение первых девяти месяцев 2020 года по сравнению с тем же периодом 2019 года поставки поршневых самолетов увеличилась на 1,4% до 889 единиц. Поставки турбовинтовых самолетов снизились на 27,0%, до 254 воздушных судов, бизнес-джетов передано заказчикам на 26,7% меньше, всего 378 самолетов. Стоимость поставленных самолетов за три квартала 2020 года составила \$11,9 млрд, снизившись примерно на 20,1%.

Поставки гражданских газотурбинных вертолетов за первые девять месяцев 2020 года по сравнению с тем же периодом 2019 года снизились на 23,3%, до 333 машин, а поршневых вертолетов – на 25,5%, до 105 единиц.

Отчет GAMA по поставкам за три квартала 2020

Поставки самолетов и доходы за три квартала 2020 г.

Сегмент	2019	2020	Изменение
Поршневые	877	889	+1.4%
Турбовинтовые	348	254	-27.0%
Бизнес-джеты	516	378	-26.7%
ВСЕГО	1 741	1 521	-12.6%
СТОИМОСТЬ	\$ 14,9 млрд.	\$ 11,9 млрд.	-20,1%

Поставки вертолетов и доходы за три квартала 2020 г.

Сегмент	2019	2020	Изменение
Поршневые	141	105	-25.5%
Газотурбинные	434	333	-23.3%
ВСЕГО	575	438	-23.8%
СТОИМОСТЬ	\$ 2,2 млрд.	\$ 1,9 млрд.	-16.2%



Jetcraft публикует 5-летний прогноз вторичного рынка

Jetcraft, мировой лидер в сфере продаж и приобретений бизнес-джетов, публикует 5-летний прогноз вторичного рынка бизнес-авиации, который впервые включает тенденции на основе собственных данных и потребительских предпочтений.



Согласно этому прогнозу, в течение пятилетнего периода объем и стоимость сделок с подержанными бизнес-джетами вернуться к устойчивому росту, несмотря на проблемы этого года, и к 2024 году достигнут уровня 2271 сделки в год на сумму \$11,1 млрд.

Джахид Фазал-Карим, владелец и председатель правления Jetcraft, говорит: «COVID-19 затронул многие отрасли, в том числе нашу. Тем не менее, бизнес-авиация начала восстанавливаться, и сокращение числа коммерческих рейсов дает отрасли реальную возможность для дальнейшего расширения своей клиентской базы и обеспечения долгосрочного процветания».

«Для прогноза в этом году мы решили сфокусировать наши расчеты исключительно на вторичном рынке, особенно сильной стороне Jetcraft, которая не часто включается в другие отраслевые отчеты. Наш прогноз показывает, что бизнес-авиация начала стабилизироваться после воздействия пандемии, и в течение следующих пяти лет мы ожидаем увидеть 10183 сделки с подержанными бизнес-джетами на сумму \$48,8 млрд».

Прогноз Jetcraft подчеркивает тенденции в международной торговой активности, которые служат хорошим предзнаменованием для роста отрасли. Несмотря на временное снижение активности в 2020 году, Всемирная Торговая Организация прогнозирует, что объем торговли восстановится в 2021 году. Еще одним ключевым фактором сделок в бизнес-авиации является увеличение числа состоятельных лиц (UHNWI), которое должно расти на 5% в год до 2024 года.

Фазал-Карим продолжает: «Наши предыдущие

прогнозы предсказывали спад. Хотя это произошло раньше, чем мы думали, мы были к этому готовы и, как следствие, находимся в более выгодном положении, чем в 2008 году. Мы видим, как наша отрасль быстро набирает обороты, и я уверен в ее восстановлении, особенно с учетом того, что все больше начинающих покупателей осознают ценность бизнес-авиации, а также влияет выход на рынок новых платформ, которые улучшают доступность».

За почти 60-летний опыт работы в отрасли, это первый год, когда Jetcraft Market Forecast включает прошлые данные по сделкам и потребительские предпочтения, обеспечивая уникальный взгляд на поведение покупателей.

Фазал-Карим заключает: «Мы прогнозируем дальнейший рост сделок с крупногабаритными самолетами, хотя и более медленными темпами, чем в предыдущие годы. Наши данные по сделкам показывают, что на большие самолеты приходится значительная доля покупок у молодых покупателей, и что состоятельные частные покупатели по сравнению с корпоративными или государственными заказчиками с большей вероятностью будут вкладывать деньги в этот сегмент самолетов. Эти тенденции реально демонстрируют потенциал категории больших самолетов, которая по-прежнему готова к долгосрочному росту».

«На фоне нынешней ситуации предсказывать будущее, безусловно, сложнее, и я особенно горжусь тем, что в этом году снова делюсь нашим ожидаемым ежегодным прогнозом развития отрасли».

Полный пятилетний прогноз вторичного рынка деловой авиации Jetcraft на 2020 год доступен для загрузки [по ссылке](#).

АОН в режиме «COVID»

На протяжении всего 2020 года словосочетание «авиация и пандемия» прочно вошли в обиход многочисленной армии журналистов. И это не странно, ведь именно авиационная отрасль пострадала, да и страдает, сильнее всех. Сегодня мы постараемся понять, как в эти сложные времена себя чувствует в нашей стране авиация общего назначения. И в этом нам поможет Генеральный директор Jet Transfer, представитель Cessna Aircraft, Beechcraft и Bell Helicopter в России, **Александр Евдокимов**.

Александр, как COVID-19 повлиял на рынок малой авиации в нашей стране?

Думаю, что он должен был повлиять также, как и на все другие отрасли, секторы бизнеса, направления. Авиация – это часть экономики. Но если говорить предметно, то особого влияния я не заметил. Да, отменены были многие мероприятия, слёты, выставки. Меньше стало встреч. Но глобально негативного влияния не ощущается. Пока во всяком случае.



Летать меньше не стали?

Сложно сказать, меньше или больше. Летают. Летают многие. Да, безусловно, пандемия как-то должна была притормозить процесс, в теории. Но на практике, мне кажется, что чего-то кардинального не случилось. Всё-таки малая авиация, или лучше сказать Авиация Общего Назначения, это именно частная история. Не общественная. Наверное, поэтому и спад особо не ощущается. Мало того, должен заметить, что спрос на приобретение самолётов в последнее время даже вырос.

Есть ли статистика по количеству полётов малой авиации по годам? Как выглядят 2019 и 2020 годы?

Сейчас сложно собирать статистику. Сложно с точки зрения учета всех полётов малой авиации. Инструментов для фиксирования таких цифр просто нет, а те, которыми все пользуются, недостаточно точные. Повторюсь, по моим личным ощущениям летать меньше не стали.

Изменился ли рынок малой авиации за последнее время?

Не сказал бы, что сам рынок сильно изменился. Скорее всего он уже давно пребывает в некоей постоянной стадии, но при этом находится в начале своего изменения. Уверен, что в лучшую сторону. Конечно, это состояние рынка можно назвать и стагнацией, но в последнее время всё больше и больше появляется людей, которые заинтересованы в развитии малой авиации. Именно частной авиации. По разным причинам. Кто-то хочет просто летать на своём самолёте или вертолёте, кто-то хочет иметь свой аэродром, кто-то хочет заниматься техническим обслужива-

нием. Они инвестируют, они строят, они покупают. Это не может не радовать. Да, это не простой процесс. Многие моменты пока не отрегулированы до простых и понятных решений, чтобы таким инвесторам было бы легче, но процесс идёт. Я имею в виду процессы в законодательстве. Очень многое здесь зависит от авиационных властей. Очень важно, чтобы власти также были заинтересованы в развитии, тогда дело пойдёт быстрее.

На чём люди летают в России?

Если вы имеете в виду технику, то ответ простой – на всём. Традиционно, как и во всём мире, самые популярные самолёты у нас – это Цессна, а вертолёты – Робинсон. Но и все другие модели в стране присутствуют. Есть и экзотические экземпляры. Вообще, как кажется, сейчас ввозимый парк воздушных судов малой авиации в России начинает приобретать

всё более понятные очертания – это популярные модели, которые имеют не очень большой возраст (10-20 лет), понятные в плане технического обслуживания и эксплуатации, ликвидные с точки зрения дальнейшей перепродажи или замены.

Очень много говорят в интернете и на форумах о претензиях авиационных властей к пользователям малой авиации и соответственно о недовольствах самих пользователей текущей ситуацией. Это противостояние действительно существует?

Да, разговоров этих много. И они действительно не очень приятные по отношению к властям. Я бы не стал называть это «противостоянием». Скорее всего это недопонимание, причем с обеих сторон. Важно ведь рассматривать две стороны медали. Любые претензии имеют свои причины. Авиационному сообществу всегда хочется, чтобы все решения проблем и вопросов были простыми, понятными и доставляли как можно меньше хлопот. Наверное, так не бывает. Уровень сложности снижать можно. Но это должен быть обоюдовыгодный процесс, чтобы в нем были заинтересованы обе стороны. Часто получается так, что диалога между авиаторами и чиновниками от авиационных властей просто нет. Нет понимания проблемы, не рассматриваются варианты решений. А часто просто друг друга никто не слышит и как следствие никаких шагов навстречу не предполагается. Если когда-то случится так, что желание прислушиваться всё-таки возникнет, то и проблемы начнут решаться быстрее и легче. Нет неразрешимых проблем, не бывает. Здесь важно взаимопонимание и уважение.

От властей вообще помощь малой авиации есть?



По моему мнению есть. Я бы сказал, что не только от авиационных властей, а от государства, в принципе. Если взять последние годы, то можно назвать несколько нововведений, которые очень положительно повлияли на малую авиацию в целом. Конечно, это глобальные решения, которые, возможно, не сильно повлияли на более мелкие проблемы, которые есть у авиаторов, но их пользу сложно переоценить. Я имею в виду прежде всего решение об отмене НДС для ввозимых в Россию воздушных судов. 20% от стоимости самолёта или вертолёт — это не маленькие суммы. Разве это не шаг навстречу авиаторам?

Не буду утверждать, но то, что в последние пару лет в страну ввозится всё больше и больше техники, возможно есть влияние именно этого решения. Второе, чтобы я выделил как совершенно положительный момент, — это возможность регистрировать воздушное судно на основании сертификатов типа FAA или EASA, а не только те, которые имеют сертификат типа AP МАК или Росавиации. То есть появилась возможность приобрести то воздушное судно, которое хочется и получить на него российский Сертификат Лётной Годности без каких-либо проблем. Это безусловно плюс, который моментально решил массу про-

блем и вопросов. Насколько я знаю, сейчас готовится ещё ряд концептуальных решений и изменений, которые должны положительно повлиять на процесс развития Авиации Общего Назначения. Прежде всего это касается изменений в законодательстве. Будем надеяться, что таких решений будет больше.

Что, по Вашему мнению, сейчас является основным барьером для развития малой авиации в России?

Это очень сложный вопрос. Я не смогу назвать ни одного существенного барьера. Все проблемы связаны только с отсутствием диалога между авиаторами и властями. Отсутствие диалога ведет к тому, что имеющиеся сложности можно решить за счёт денег. Любые завышенные требования, которые предъявляются к малой авиации ведут к затратам. Часто они достаточно большие. Вложение этих средств делают малую авиацию менее доступной, менее интересной. Она становится дорогой. Это неправильно. Это и есть тот самый «барьер» — деньги. Многие процессы можно оптимизировать и сделать менее затратными для авиаторов, при этом сохранить необходимый и достаточный уровень безопасности и ответственности. Было бы только желание.

Как Вы можете прокомментировать мнение о том, что в стране не развита инфраструктура для малой авиации?

Мне всегда было не понятно о какой инфраструктуре идёт речь. Что имеется в виду? Наличие аэродромов, наличие топлива, какие-то проблемы с воздушным пространством? Малая авиация — это достаточно неприхотливая отрасль. Ей не нужны какие-то серьёзные аэропорты с бетонными полосами, терминалы, хранилища ГСМ и всё остальное, что требуется для



большой авиации. Если вы сейчас посмотрите на карту авиационных площадок в стране, то увидите, что их огромное количество. Да, не все они работают так как хотелось бы из-за не очень большого трафика, но они существуют. Их много. И они появляются постоянно. И чем больше будут летать маленькие самолёты и вертолёты, тем больше этих площадок будет появляться. Нет проблем с инфраструктурой в малой авиации.

Какие Вы сможете дать прогнозы для малой авиации на ближайшие годы? Что изменится и в каком случае?

Прогнозы дело не благодарное. Многие на протяжении последних лет пытались что-то спрогнозировать, но как-то всё не получается. Лично мне кажется, что хуже точно быть не должно. А если появится надежда на начало диалога с властями и возможное взаимопонимание, то будет становиться только лучше.

Вы считаете, что в малую авиацию можно инвестировать как в бизнес?

Считаю, что да, можно. Но, как и для любого другого бизнеса нужна благодатная почва. Если риск инвестиций будет высокий по любым причинам, то никто не будет вкладывать свои деньги. Сейчас ситуация очень неоднозначная. Я лично знаю многих, кто готов был бы вложить деньги в аэродром или в покупку самолёта, но глядя на то, что происходит вокруг малой авиации они воздерживаются. Наверное, правильно делают. Масса примеров, когда инвестиции в АОН превращались в проблемы и потом в пустое место. Хочется надеяться, что в будущем малая авиация станет более привлекательным местом для вложений и начнет развиваться с большей скоро-

стью. Далеко за хорошими примерами ходить не нужно, возьмите США или Европу. Там в малой авиации всё хорошо. Сотни тысяч самолётов, аэродромов. Миллионы людей работают в малой авиации. Почему это невозможно в России?

Подскажите какие частные инвестиции в российскую малую авиацию можно было бы отметить за последние несколько лет?

Не думаю, что у меня есть точная информация для такого комментария. Знаю, что строятся очень неплохие аэродромы, знаю, что в регионах стало появляться больше частных самолётов и вертолётов, которые выполняют роль транспорта для бизнесменов. Обсуждается много разных авиационных про-

ектов, связанных с малой авиацией, хотя, они всегда обсуждались, просто сейчас их стало больше.

А Вы лично что-то инвестировали?

Моя компания занимается продажей самолётов и вертолётов. В основном инвестиции связаны с различным маркетингом, рекламой. В инфраструктуру мы не вкладываем, хотя в последнее время мы приняли решение сделать центр по техническому обслуживанию самолётов Cessna и Beechcraft. Думаю, что он откроется уже в самое ближайшее время. Хотим показать своим клиентам, что качественное техническое обслуживание — это не дорого. Пусть это будет наш вклад в развитие Авиации Общего Назначения в России.



Вертолет недели

Оператор/владелец: **Витязь-Аэро**

Тип: **Ми-8Т**

Год выпуска: **1986 г.**

Место съемки: **ноябрь 2019 года, Nikolaevka - HE73, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко