



Хорошей иллюстрацией текущей недели служит статистика WINGX Global Market Tracker. Согласно еженедельному обзору, в течение последних трех недель количество полетов деловой авиации в мире сократилось всего на 3% по сравнению с тем же периодом в январе 2020 года: с начала года на бизнес-джетах и винтовых самолетах выполнено почти 200 000 полетов. Эта тенденция резко контрастирует с регулярными авиаперевозками, их активность остается на уровне примерно на 50% ниже нормы. Бизнес-авиация в значительной степени стимулируется развитием рынка отдыха и, по-видимому, продолжительного периода отпусков в этом году. Даже на прошлой неделе, намного позже, чем обычно заканчиваются праздники, активность бизнес-джетов была примерно на 10% ниже нормы. Существуют значительные географические различия: США тащат рынок вверх, а Европа – вниз.

А вот в 10-м полугодовом обзоре рынка бизнес-джетов Jefferies Equity Research говорится, что на фоне улучшения общих рыночных настроений поставки новых самолетов в этом году вырастут всего на 3,7%, что является ухудшением по сравнению с прогнозом о росте на 6% в середине 2020 года. Исследование, основанное на ответах 102 брокеров со всего мира, показывает, что индекс настроений вырос на 1,7 пункта, до 6,6 по 10-балльной шкале, по сравнению с 4,9 в июне и 5,7 – год назад. Наибольший интерес у клиентов вызвали бизнес-джеты Cessna/Textron Aviation и Gulfstream – так ответили 34% и 28% респондентов соответственно. Участники опроса были неоднозначны по поводу суперсреднего Cessna Citation Longitude из-за высокой цены относительно конкурентов, но в основном положительно оценили средние бизнес-джеты семейства Embraer Praetor.



Деловая авиация переживает зимнюю хандру

WINGX: В течение последних трех недель количество полетов деловой авиации в мире сократилось всего на 3% по сравнению с тем же периодом в январе 2020 года

стр. 20



Рынок США с высоты Airbus Helicopters

Выдержки из интервью гендиректора Airbus Helicopters North America Марка Паганини (Marc Paganini), которое он дал Aero Asset

стр. 22



Новых клиентов привлечет цифровизация

Компания Sirius Aero запустила собственную программу джет-шеринга в разгар пандемии и делится опытом того, как справиться с трудностями и обернуть сложные условия работы в свою пользу

стр. 24



Bizav – рекордсмен

Бизнес-авиация в пандемию коронавируса: почему количество рейсов увеличилось вдвое?

стр. 26

Gulfstream

G280



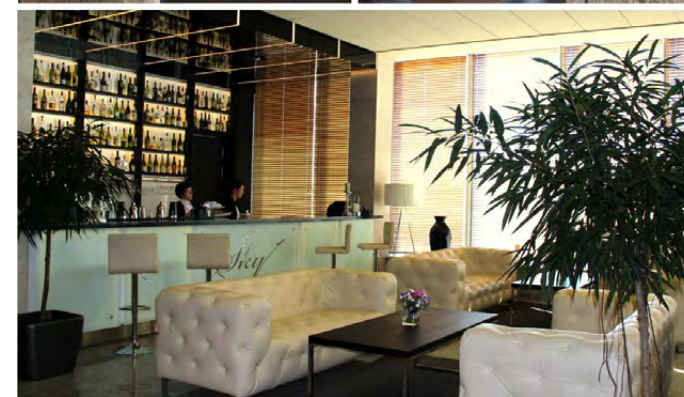
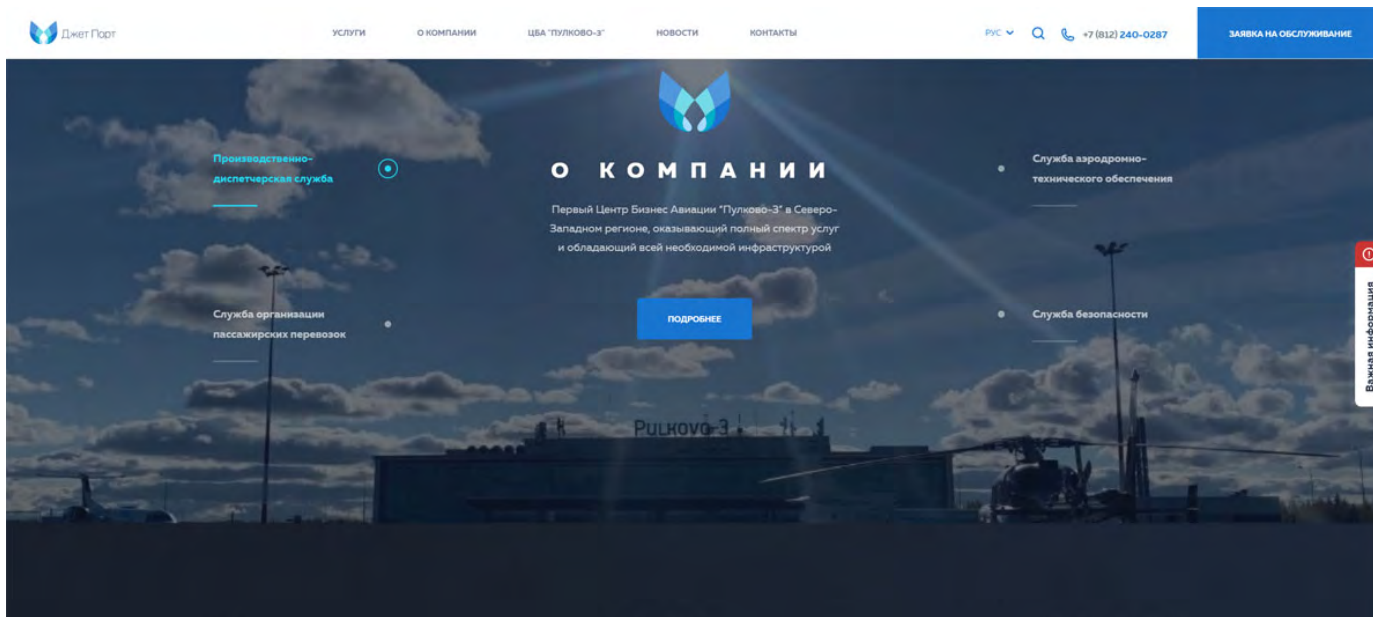
В Новый год с новым сайтом

Компания «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес Авиации «Пулково-3») закончила работы по модернизации своего сайта www.jetport.ru. В рамках ребрендинга для удобства клиентов ИТ-специалисты компании, разработали новое интерактивное меню с различными разделами, включающими полную информацию о «ДжетПорт СПб», услугах и подробной картой с детализацией VIP-терминала.

Информационные разделы содержат подробную информацию о прохождении предполетных формальностей, регистрации пассажиров и багажа, а также о дополнительных возможностях для проведения деловых встреч. Для оперативной связи с клиентами, полностью обновлен раздел «обратная связь». Отдельный раздел посвящен обслуживанию воздушных судов и экипажей.

«Чтобы сделать новый качественный продукт, мы творили, придумывали, вдохновлялись. Нам важно было сделать что-то, что будет особенно полезно для наших клиентов. Очень трудно придумать что-то новое в таком люксовом сегменте как бизнес-авиация, но мы постарались и внесли новую веху, поработав над эргономикой сайта», – прокомментировали BizavNews в компании.

«ДжетПорт СПб» был основан 21 мая 2009 г. В процессе создания структуры, а также подбора персонала, был учтен опыт ведущих российских и иностранных компаний, специализирующихся на организации наземного обслуживания рейсов бизнес (деловой, частной) авиации, благодаря чему в компании имеется ряд структурных подразделений, обеспечивающих непрерывный круглосуточный процесс обслуживания клиентов.



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

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

Поставки в 2021 году вырастут незначительно

В 10-м полугодием обзоре рынка бизнес-джетов Jefferies Equity Research говорится, что на фоне улучшения общих рыночных настроений поставки новых самолетов в этом году вырастут всего на 3,7%, что является ухудшением по сравнению с прогнозом о росте на 6% в середине 2020 года. Исследование, основанное на ответах 102 брокеров со всего мира, показывает, что индекс настроений вырос на 1,7 пункта, до 6,6 по 10-балльной шкале, по сравнению с 4,9 в июне и 5,7 – год назад.

Наибольший интерес у клиентов вызвали бизнес-джеты Cessna/Textron Aviation и Gulfstream – так ответили 34% и 28% респондентов соответственно. Участники опроса были неоднозначны по поводу суперсреднего Cessna Citation Longitude из-за высокой цены относительно конкурентов, но в основном положительно оценили средние бизнес-джеты семейства Embraer Praetor.

Что касается самолетов более высокого уровня, то респонденты разделились между Bombardier Global 7500 и Gulfstream G650, при этом половина полагала, что бренд и характеристики последнего будут преобладать при выборе. Между тем, 23% участников опроса считают, что среди новых моделей самым успешным будет G700.

Исследование ожидаемо отметило положительную сторону пандемии: продолжающийся повышенный интерес к полетам на деловых самолетах. Фактически, 45% опрошенных полагают, что после COVID интерес к долевному владению и авиационному чартеру будет расти. Однако в краткосрочной перспективе они ожидают, что из-за глобального макроэкономического воздействия пандемии сделки упадут на 11%, а остаточная стоимость – на 14%. 40% респондентов считают, что больше всего выиграют легкие бизнес-джеты, за ними следуют самолеты среднего размера (31%) и джеты с большим салоном (18%).



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛетаМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE

Волваздел и Сблв 2009 лалалелл горувалл марлелл компалл Волваздел лс. лл лел десерлнл струкчур лБолваздел лс. Вол лрала ллаллелл.



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

Трафик в США упал на 14%

Согласно данным, опубликованным Argus в своем последнем отчете [TraqPak Aircraft Activity Report](#), несмотря на то что отрасль деловой авиации в США была усилена сильным сезоном праздников, в декабре она по-прежнему была на 14,3% ниже, по сравнению с декабрем 2019. В то же время компания отметила, что за период с 21 декабря до конца года количество рейсов фактически превысило на 5,8% уровень декабря 2019 года.

По итогам декабря все операционные категории показали снижение, при этом трафик по Part 91 показал наибольшее снижение, более чем на 23% по сравнению с предыдущим годом, в то время как активность долевого оператора снизилась на 12,2%. Рейсы по Part 135 были ниже уровня 2019 года всего на 3,8%. По категориям самолетов полеты крупно-размерных бизнес-джетов снизились более чем на

25%, за ними следуют средние (-15%), турбовинтовые (-11,5%) и легкие бизнес-джеты (-9,8%).

Однако по сравнению с ноябрем в декабре показан рост на 3,8%, причем все категории самолетов продемонстрировали улучшение, во главе с крупно-размерными джетами, которые показали увеличение трафика на 8,6% по сравнению с предыдущим месяцем, в том числе почти 20-процентный рост полетов по Part 135. Трафик по Part 91 в предыдущем месяце снизился, за исключением категории средних бизнес-джетов, где улучшение было незначительным.

В своем последнем отчете компания прогнозирует в текущем месяце снижение на более чем 11% от нормальной активности, что соответствует ее предыдущим долгосрочным прогнозам на ноябрь, декабрь и январь.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Garmin получает награду от Embraer

На виртуальной церемонии компания Embraer вручила Garmin International свою 11-ю награду в номинации «Поставщик года» в категории «Электрические и электронные системы» за сенсорную систему Prodigy Touch Flight Deck на основе платформы Garmin G3000, которая устанавливается на бизнес-джетах Phenom 100EV и Phenom 300E.

«Для нас большая честь получить награду «Поставщик года» от Embraer», - говорит Карл Вольф, вице-президент Garmin по продажам и маркетингу. «Эти награды выходят за рамки продукта, они олицетворяют тесное сотрудничество между Garmin и Embraer, в результате чего наши общие клиенты получают потрясающие впечатления от полета. Получение 11-ти наград «Поставщик года» за 10-летний

период для наших сотрудников поистине приятно и мотивирует».

Embraer наградила избранную группу элитных поставщиков за их выдающиеся результаты в различных категориях. Премия «Электрические и электронные системы» 2019 года отмечает новаторский дизайн, простоту использования и общую архитектуру системы, а также выдающиеся достижения в области поддержки производственных линий, качества и своевременной надежности цепочки поставок. Эта награда также свидетельствует о стремлении Garmin разрабатывать и производить самые современные системы кабины экипажа, реагируя на потребности и предпочтения рынка, отметили в Embraer.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

AERO Friedrichshafen перенесли на лето

Оргкомитет выставки AERO Friedrichshafen сообщает о переносе выставки с апреля на июль 2021 года. Новые даты: 14-17 июля.

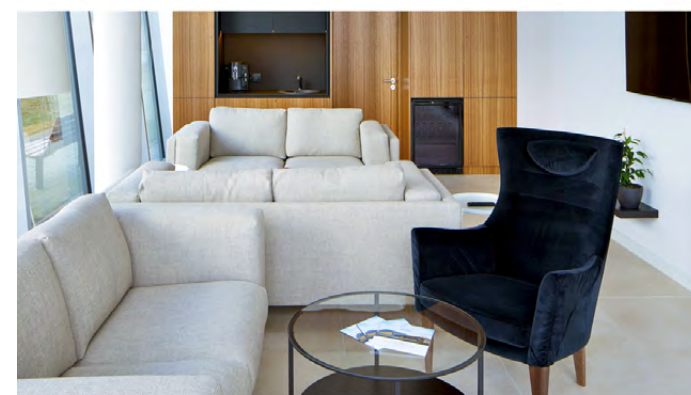
«После отмены мероприятия в прошлом году, неопределенность, связанная с пандемией, в сочетании с продлением карантина в текущем году, к сожалению означает, что AERO Friedrichshafen придется отложить. С целью создания четких параметров для всех наших клиентов и партнеров мы на этом относительно раннем этапе решили провести наш предстоящий AERO летом с 14 по 17 июля 2021 года во Фридрихсхафене», - заявил генеральный директор Messe Friedrichshafen Клаус. Веллманн.

В конце декабря оргкомитет крупнейшей в Европе выставки авиации общего назначения AERO

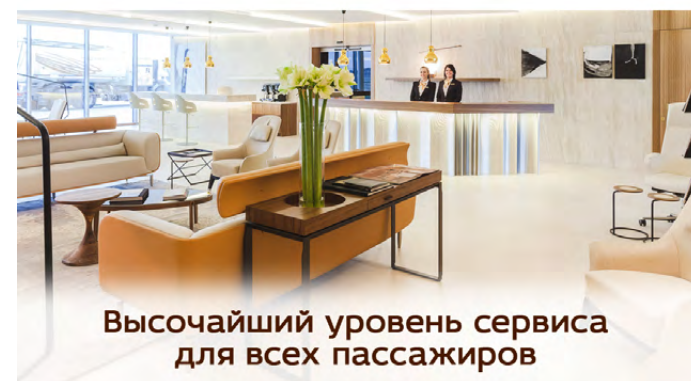
Friedrichshafen заявил планирует провести мероприятие в 2021 году в полном объеме.

Важные игроки отрасли, такие как Diamond, Tecnam, Piper, Junkers, Textron и Rheinland Air Service (DAHER, HondaJet, Bell), тогда уже подтвердили свое участие и «рады воспользоваться возможностью, предоставленной AERO Friedrichshafen, в качестве крупнейшей площадки АОН в Европе», - комментировали в оргкомитете.

Менеджер проекта AERO Тобиас Бретцель уверен, что выставка пройдет со строжайшим соблюдением всех медицинских протоколов, таких как обязательные маски и обязательная онлайн-продажа билетов. По состоянию на середину декабря 2020 года команда AERO сообщала, что около 60% зарегистрированных экспонентов прибывают из-за границы.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Exim Bank вручил Gulfstream Aerospace награду «Сделка года»

Экспортно-импортный банк США Exim на этой неделе вручил компании Gulfstream Aerospace награду «Сделка года», за сделку с разделением рисков, которая поддержала экспорт Gulfstream G650 клиенту в Чешской Республике. В рамках партнерства государственного и частного финансирования также участвовали Apple Bank for Savings, AirFinance, Marsh's Aircraft Finance Insurance Consortium и AXIS Insurance. Часть Exim включила в себя гарантию по среднесрочному кредиту на \$10 млн в рамках сделки, одобренной в феврале 2019 года посредством делегированных полномочий до того, как Exim восстановил свой кворум правительством США в мае 2019 года. Кворум требуется для более крупных ссуд.

Apple Bank for Savings в Нью-Йорке предоставил финансирование в евро, инициированное через AirFinance, квалифицированного консультанта Exim. Страховой консорциум Aircraft Finance (AFIC) орга-

низовал снижение рисков с AXIS Insurance. Apple Bank предоставил два кредита для финансируемой части контракта, один при поддержке страхового полиса от AXIS, а второй под гарантию Exim. Покупатель оплатил остаток наличными.

Exim подсчитал, что сделка помогла поддержать сотни рабочих мест в США в компании Gulfstream, расположенной в Саванне, штат Джорджия, и ее поставщиках.

Председатель Exim Кимберли Рид вручила награду Ире Берман, старшему вице-президенту компании Gulfstream по административным вопросам и генеральному юрисконсульту, на церемонии 13 января. «Многочисленные люди, которые работали вместе над достижением инновационного решения для облегчения этой сделки, вместе с нашими исключительными сотрудниками Exim, заслуживают однозначной похвалы», - отметил Рид.



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**

Гигиену привели к стандартам

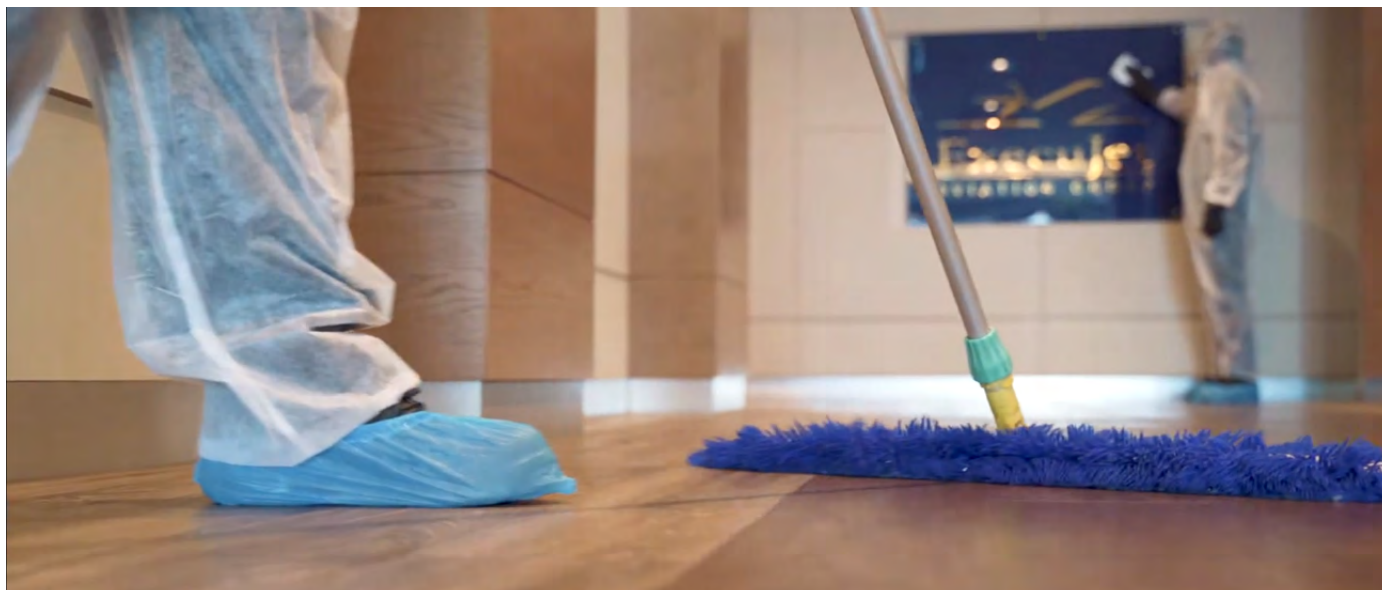
Luxaviation активно внедряет более высокие стандарты безопасных путешествий, обеспечивая для региональных операторов Группы, а также для FBO, которыми управляет ExecuJet, сертификацию FlySkills Hygiene Certification (FHC) совместно с подразделением по оценке рисков и сертификации Socotec.

Программа FHC позволяет FBO, владельцам и эксплуатантам самолетов демонстрировать высокие стандарты гигиены, которые подлежат регулярному аудиту соответствия. Новые стандарты будут утверждены Socotec и позволят любому участвующему FBO, эксплуатанту или владельцу воздушного судна быть внесенными в базу данных сертификации FlySkills. Список будет доступен для чартерных брокеров и диспетчерских отделов, а также для платформ по онлайн бронированию, что позволит выбирать поставщиков, отвечающих требованиям гигиенических протоколов.

В настоящее время сертификаты FHC получили FBO в Мельбурне и Сиднее (Австралия), на Бали (Индонезия), Дубае (Объединенные Арабские Эмираты), Кейптауне и Лансерии/Йоханнесбурге (Южная Африка), Барселоне, Жероне, Ибице и Валенсии (Испания), Брюсселе (Бельгия), Стамбуле (Турция) и Цюрихе (Швейцария).

Помимо FBO, многие операторы чартерных самолетов Luxaviation Group по всему миру теперь также сертифицированы программой FlySkills Hygiene Program.

Роберт Фиш, сопредседатель Aviation Services, Luxaviation Group, говорит: «Поскольку мы надеемся и планируем, что спрос на частные самолеты снова вырастет в 2021 году, мы делаем все возможное, чтобы гарантировать нашим клиентам максимально безопасное путешествие в воздухе и через наши FBO».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Польский Jet Story – новый оператор Pilatus PC-24

Польский бизнес-оператор Jet Story приступил к эксплуатации нового типа воздушного судна - Pilatus PC-24. С большей долей вероятности новый самолет (SP-MIX) будет эксплуатироваться исключительно в интересах владельца. Среди самолетов, доступных для выполнения чартерных рейсов, он отсутствует.

Сейчас парк Jet Story включает: Bombardier Global Express, Global 5000, Challenger 350, Challenger 300; Embraer Legacy 600; Cessna Citation Sovereign, Citation XLS, Citation CJ2; Hawker 750, Hawker Beechcraft Premier 1A и Honda Jet. SP-MIX стал вторым PC-24 в Польше. Первый самолет SP-AGA был поставлен частному клиенту осенью 2019 года.

Напомним, что в январе 2021 года, менее чем через

три года после первой поставки, новому владельцу передан 100-й бизнес-джет Pilatus PC-24. 100-й суперуниверсальный джет поставлен компании Jetfly Aviation. Эта передача знаменует собой еще одну веху в молодой истории первого швейцарского бизнес-джета: на данный момент всемирный флот налетал более 33500 часов, из которых более 2375 часов накоплено лидером флота. В настоящее время Pilatus принимает заказы на поставки примерно с начала 2022 года.

А в декабре прошлого года Росавиация сертифицировала Pilatus PC-24 и двигатель FJ44-4A. Первые поставки PC-24 в Россию начнутся уже в 2021 году. Напомним, что авторизованный центр продаж и сервисного обслуживания Pilatus в России – компания Nesterov Aviation.



Фото Michal Raczynski

**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

Cabri G2 сертифицирован в России

Федеральное агентство воздушного транспорта России (Росавиация) сертифицировало в РФ легкий коммерческий вертолет Cabri G2 производства Helicopteres Guimbal.

«Эта важная сертификация является завершением процесса, начатого в 2019 году, который включал обширный технический обмен и тщательную летную оценку. Этот успех открывает для Cabri G2 самый большой неизведанный рынок. Россия стала 40-й страной, сертифицировавшей Cabri G2. На вертолеты уже есть два покупателя из России», - комментируют в компании.

В 2020 году Helicopteres Guimbal поставила 16 новых вертолетов (без учета программы БПЛА VSR 700), что на 20% меньше, чем в 2019 году. Тем не менее, по словам генерального директора и владельца Бруно Гимбала, «компания вступит в 2021 год в хорошей

форме, с целой командой и навыками, а также с интересными проектами на будущее».

Cabri G2 – легкий коммерческий вертолет. Этот вертолет разработал Бруно Гимбаль (Bruno Guimbal), бывший инженер компании Eurocopter. Прототип вертолета взлетел впервые 31 марта 2005 года. В конструкции вертолета применяются, в основном, композиционные материалы. Снабжен трехлопастным несущим винтом и рулевым винтом типа «фенестрон».

Вертолет разработан для максимально безопасного полета, сертифицирован по программам EASA CS-27 и FAR-27. В основной своей части изготовлен из композитных материалов. Имеет богатое оснащение в базовой комплектации и удобные посадочные места для двух человек.



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

Европейцы задумались о сокращении экипажей пассажирских самолетов

Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) рассматривает возможность сокращения экипажей пассажирских самолетов. Как пишет Flightglobal, специалисты рассматривают несколько вариантов, один из которых предусматривает возможность управления самолетом только одним пилотом на крейсерском участке маршрута. По другому варианту, один пилот сможет вести самолет полностью самостоятельно от взлета до посадки.

Сегодня на большинстве пассажирских лайнеров за управление самолетом отвечают два пилота, которые должны находиться в кабине постоянно. Один из пилотов в полете может выйти из кабины, если это требуется для выполнения каких-либо летных операций или по нужде. При этом на время отлучки второго пилота в кабину приглашается бортпроводник.

По словам исполнительного директора EASA Патрика Кая, эти правила безопасности полетов можно несколько смягчить, разрешив одному из пилотов во время крейсерского полета покидать кабину, например, для отдыха, оставляя ведение самолета на второго летчика. При этом, как отметил Кай, само-

лет все же должен иметь дополнительные системы безопасности на случай возникновения какой-либо нестандартной ситуации во время отлучки одного из пилотов.

В отдаленной перспективе EASA рассматривает возможность сокращения экипажей пассажирских самолетов до одного пилота. По словам Кая, это станет возможно только после того, как лайнеры получат надежные системы автономного полета, которые в случае нештатной ситуации позволят самолету продолжать полет в полностью беспилотном режиме.

В 2016 году NASA объявило, что в перспективе доверить управление пассажирским самолетом можно будет одному пилоту. При этом самолеты должны

быть оснащены системами автономного ведения, а в наземных диспетчерских пунктах должны быть введены должности «супердиспетчеров». Предполагается, что при любой нештатной ситуации «супердиспетчер» на земле сможет брать управление лайнером на себя.

Возможность сокращения экипажей рассматривается авиационными властями нескольких стран на протяжении последнего десятка лет. Основной причиной этого является растущий дефицит пилотов. Этот дефицит вызван несколькими факторами. Во-первых, пилоты старой подготовки начинают уходить на пенсию, в то время как объем подготовки новых летчиков недостаточен. Кроме того, в последние годы быстро росли объемы авиационных перевозок.



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

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

JET
UNITY



Honda Aircraft открыла новый завод по производству крыльев

Компания Honda Aircraft объявила о начале работы на недавно открытом заводе по производству и обслуживанию крыльев для бизнес-джетов HondaJet Elite, расположенном в штаб-квартире компании в международном аэропорту Пьемонт-Триада в Гринсборо, Северная Каролина.

Новый завод площадью 7600 кв.м. является последним дополнением к собственному производственному комплексу Honda Aircraft, который расположен на площади в 54 га. Компания начала строительство нового объекта в конце июля 2019 года и завершила строительство в сентябре 2020 года. Инвестиции в завод по производству крыльев составили \$24,3 млн, в результате чего общий объем капитальных вложений в объекты в Северной Каролине превысили \$245 млн.

«Крылья HondaJet состоят из внешней обшивки, изготовленной из цельного алюминиевого сплава с

механической обработкой, поддерживаемой ребрами из сплава, что обеспечивает очень гладкую поверхность для снижения аэродинамического сопротивления и жесткую конструкцию. Новое производство позволит одновременно собирать больше крыльев, что приведет к значительному повышению эффективности производства», - поясняют в компании.

«Honda – компания, специализирующаяся на мобильных технологиях, и наше новейшее предприятие еще больше повышает эффективность сборки. В нем также будет размещено больше запасных частей для поддержки быстро растущего парка HondaJet», - сказал Мичимаса Фуджино, президент и генеральный директор Honda Aircraft Company. «С момента выхода на рынок пять лет назад HondaJet получил огромный отклик со стороны клиентов. Этот объект позволит нам продолжать обеспечивать нашу растущую глобальную клиентскую базу с высочайшим уровнем поддержки».



*Когда выбирают,
выбирают нас*



Коммерческая эксплуатация воздушных судов
Эксплуатация воздушных судов в частных интересах
Менеджмент воздушных судов
Поддержание летной годности воздушных судов
Организационное обеспечение полетов воздушных судов
Организация наземного обслуживания воздушных судов и пассажиров
Авиационный консалтинг

comm@meridian-avia.com
+7(495) 500 3221
www.meridian-avia.com



Airbus Helicopters отказались от участия в Heli-Expo 2021

Airbus Helicopters отказалась от участия в выставке Heli-Expo 2021, проводимой Международной вертолетной ассоциацией (НАИ).

«Airbus Helicopters с гордостью представляет свои продукты и услуги на Heli Expo, крупнейшей отраслевой выставке, и с нетерпением ждет этого случая каждый год. Как бы мы ни хотели в текущем году вновь принять участие, этого не произойдет – мы не чувствуем, что нынешнее ситуация с COVID-19 позволит нам полностью обеспечить здоровье и безопасность наших сотрудников, партнеров, клиентов и гостей. По этой причине Airbus Helicopters не будет участвовать в выставке Heli Expo, которая в настоящее время запланирована на 22-25 марта. Мы по-прежнему привержены безопасной поддержке НАИ и всего авиационного сообщества», - сообщили Helihub.com официальные представители компании.

Как ранее сообщал BizavNews в условиях пандемии перед НАИ стоит сложнейшая задача – как (и нужно ли) проводить Heli-Expo 2021, запланированную на 22-25 марта в Новом Орлеане. За десять недель до открытия выставки невозможно предсказать, какая будет ситуация с поездками, карантином, изоляцией и т. д., притом, что мероприятие зависит от международных посетителей со всего мира. В настоящее время воздушные перевозки сильно ограничены. В некоторых странах требуется отрицательный результат теста на COVID-19 перед поездкой, в других – обязательный двухнедельный карантин по прибытии.

По имеющейся у BizavNews информации от участия в выставке также отказались Bell Helicopter и Leonardo.



Медицинский модуль для Airbus H135

Швейцарская компания Bucher Leichtbau получила сертификат EASA на свой быстросъемный медицинский модуль AC67 для Airbus H135.



Как поясняют в компании, до недавнего времени только специализированные операторы HEMS могли воспользоваться преимуществами высококачественных комплектов Bucher HEMS. Теперь клиенты, такие как полиция, транспортные компании или военные операторы, получают возможность примерно за 30 минут превратить с помощью AC67 свой H135 в полнофункциональный спасательный вертолет. Короткое время монтажа стало возможным благодаря системе быстрого снятия от Bucher Leichtbau.

Генеральный директор Bucher Group Бит Бурлет комментирует: «Все больше и больше операторов вертолетов хотят иметь возможность использовать их круглосуточно. С нашим оборудованием мы решили именно эту потребность и сделали возможным оборудовать вертолет для операций HEMS за считанные минуты с помощью быстрой и гибкой системы монтажа. Нам очень приятно, что у нас уже есть клиенты для этого нового продукта. После успешной сертификации AC67 теперь мы можем поставить первые комплекты в этом году».

В 2020 году РВС эвакуировала более 3600 пациентов

В 2020 году медицинские эскадрильи компании «Русские Вертолетные Системы», в рамках реализации национального проекта «Здравоохранение», эвакуировали 3632 пациента. Это на 56 процентов больше, чем в 2019 году, когда компанией было эвакуировано 2317 человек.

В течение 2020 года медицинская эвакуация осуществлялась новыми воздушными судами отечественного производства Ми-8АМТ/МТВ и «Ансат» в 18 субъектах Российской Федерации.

Все воздушные суда компании оснащены современным отечественным медицинским модулем

производства Казанского агрегатного завода. Высокотехнологичное оборудование модуля позволяет не прерывать лечебный процесс даже во время транспортировки пациента. Пострадавший фактически находится в реанимационном отделении многопрофильного крупного стационара уровня областной больницы.

АО «РВС» стала первой компанией, приступившей к выполнению авиаработ в рамках национального проекта здравоохранение в июне 2017 года. В 2021 году компания планирует продолжить расширение регионов присутствия и собственного парка воздушных судов.



«ПСБ Лизинг» поставит 66 вертолетов Отчет Aero Asset Reports за четвертый квартал

Группа компаний «ПСБ Лизинг» и Национальная служба санитарной авиации подписали договор на поставку в лизинг 66 вертолетов российского производства: 29 воздушных судов Ми-8МТВ-1 и 37 «Ансат». Общая стоимость сделки составляет 28 млрд рублей. Срок лизинга – 15 лет.



В зависимости от сроков изготовления вертолетов начало поставок запланировано на июнь 2021 года и завершится в сентябре 2022 года. Вертолеты будут выполнять услуги санитарной эвакуации для пациентов, которым требуется незамедлительное оказание специализированного лечения.

Генеральный директор ООО «ПСБ Лизинг» Сергей Огиенко отметил: «Мы считаем это соглашение одним из важнейших для «ПСБ Лизинг», поскольку поддержка реализации высокотехнологичной продукции отечественного производства является приоритетом компании. Нельзя переоценить и социальную составляющую сделки: вертолеты Национальной службы санитарной авиации несут круглосуточное дежурство в самых труднодоступных регионах России, ежедневно спасая жизни людей. Благодаря подписанному договору, клиент увеличит парк авиационной техники и сможет расширить географию своего присутствия, что будет способствовать развитию всей системы санитарной авиации страны».

По данным Aero Asset, несмотря на то, что вторичный рынок двухдвигательных вертолетов в четвертом квартале 2020 года продолжил восстановление, объем продаж оставался ниже уровня 2019 года, на что в значительной степени повлиял экономический спад, вызванный COVID-19. Канадская компания по продаже вертолетов опубликовала отчет Heli Market Trends за четвертый квартал 2020 года и планирует выпустить годовой отчет за 2020 год до конца первого квартала 2021 года.

«Объем продаж в четвертом квартале 2020 года вырос на 22% по сравнению с третьим кварталом, но остался на 25% ниже четвертого квартала 2019 года», – сказал директор по продажам Aero Asset Эммануэль Дююи. «В четвертом квартале предложение двухдвигательных вертолетов на вторичном рынке оставалось стабильными, но по-прежнему на 10% выше, чем в прошлом году».

Уровень поглощения (как долго воздушное судно находится на рынке) в четвертом квартале продолжил улучшаться, но остался на 50% выше по сравнению с прошлым годом. В последнем квартале 2020 года количество сделок подскочило, превысив уровень четвертого квартала 2019 года.

Рынок легких двухдвигательных машин в четвертом квартале был стабильным после сильного подъема в предыдущем квартале. Ухудшение ситуации на рынке среднего класса завершилось ростом объема продаж и стабильным уровнем предложения, в то время как рынок тяжелых вертолетов после приличного третьего квартала 2020 года в четвертом квартале остановился.

VIP-сегмент вторичного рынка в четвертом квартале был стабильным по сравнению с третьим, но объ-

ем продаж остался на 15% ниже четвертого квартала 2019 года. На VIP-продажах пришлось 64% всей торговой активности, остальное – на конфигурации для авиаработ и EMS.

Самыми ликвидными на вторичном рынке в четвертом квартале 2020 года были вертолеты Airbus Helicopters H135 и H145, которые заняли первое место. В двух из 12 типов вертолетов, рассматриваемых экспертами, в четвертом квартале сделок не было, и оба – в тяжелом классе. Наименее ликвидным рынком с торговой активностью был Bell 412EP, который продолжил страдать из-за отсутствия спроса.

После четырех кварталов подряд снижения количества незавершенных сделок на различных стадиях, в четвертом квартале портфель сделок увеличился. Он вернулся к уровню четвертого квартала 2019 года.

Получить отчет [Heli Market Trends](#)



В Китае появится выставка АОН

Организатор европейской выставки AERO, компания Messe Friedrichshafen, анонсирует выставку в Китае, которая станет крупнейшим мероприятием АОН в регионе. Первый саммит AERO ASIA Zhuhai пройдет уже 28-31 октября 2021 года в Zhuhai International Airshow Center. Примечательно, что AERO ASIA Zhuhai и Airshow China теперь будут проходить попеременно.

«Эта выставка отличается от Airshow China позиционированием на рынке. AERO ASIA – это совершенно новое и идеальное дополнение к нашему портфелю авиационных выставок, которая будет обслуживать быстрорастущие отрасли авиации общего назначения в Китае и Азии в целом», - говорит Сунь Цзефэн, председатель Zhuhai Airshow Co., Ltd.

«Это сотрудничество подчеркивает всемирную репутацию нашего бренда и наш обширный опыт в этом секторе», - продолжает Клаус Веллманн, генеральный директор Messe Friedrichshafen.

У новой выставки AERO ASIA есть четкая стратегическая цель: стать ведущей выставкой деловой авиации и АОН в Китае и Юго-Восточной Азии. Для этого объединились два самых успешных и опытных шоу: AERO и Airshow China. AERO, изначально проходящая во Фридрихсхафене (Германия), является ведущей мировой бизнес-выставкой в области авиации общего назначения с более чем 40-летним опытом. Airshow China – крупнейшее авиашоу Китая и одно из ведущих авиашоу в мире.

«Этот шаг – еще одна веха в нашей семье AERO», - говорит Роланд Бош, глава AERO. «После AERO SOUTH AFRICA в 2019 году мы расширили бренд до Китая – самого интересного рынка авиации общего назначения в будущем».

Daher поставляет Kodiak 100 первому французскому заказчику

Производитель Daher передал первый Kodiak 100 французскому заказчику – компании Héli-Béarn, которая специализируется на авиационных работах. Kodiak 100, доставленный Héli-Béarn, в первую очередь предназначен для парашютистов. В этой конфигурации Kodiak 100 имеет раздвижную дверь и скамейки, на которых могут разместиться до 15 парашютистов. Он способен подниматься на высоту 3000 м (12 000 футов) за 9:30, что дает в среднем 4 оборота в час.

«Мы хотели бы поблагодарить Héli-Béarn и его главу Жан-Люка Дартя, уровень требований которых нам хорошо известен, за их доверие к нашим самолетам», - прокомментировал Николя Шаббер, директор авиационного подразделения Daher и управляющий директор Kodiak Aircraft. «До сих пор Kodiak был малоизвестным самолетом за пределами Северной Америки и Азии. Мы надеемся, что эта первая поставка Kodiak французскому заказчику изменит ситуацию».

«Мы смогли испытать его в различных эксплуатационных условиях и быстро убедились, что это идеальный самолет, особенно для парашютистов. Это современное, безопасное, простое в обслуживании и эффективное воздушное судно. Поскольку эксплуатационные расходы у него на 25% ниже, чем у аналогов, это кажется нам идеальным решением для замены стареющего парка парашютных центров», - комментируют в Héli-Béarn.

Kodiak 100 Series II, который был анонсирован осенью 2018 года, получил авионику Garmin G1000NXi, а также около 200 обновлений по сравнению с первой моделью, которая появилась на рынке 12 лет назад. Новая авионика расширила список доступного оборудования. Также в кабине добавлены два новых

боксы для хранения, улучшенные солнцезащитные козырьки Rosen для лучшей защиты от ультрафиолетового излучения и эргономики, а разъемы LEMO для гарнитур Bose. Другие улучшения включили переработанный грузовой порог, который уменьшал вес и улучшил уплотнение фюзеляжа, что улучшило звукоизоляцию и вентиляцию салона. Десятиместный самолет, оснащенный двигателем Pratt & Whitney PT6, особенно ценится за «внедорожные» возможности. Он способен взлететь с максимальным взлетным весом 3286 кг после 300-метрового разбега и набирать высоту с вертикальной скоростью более 6,5 м/с.

В России самолет Kodiak Series II открыт для продаж с 2018 года, а заказы на универсальный воздушный внедорожник принимает компания Aim of Emperor.



Coptersafety обучит на AW169

Финской компанией Coptersafety в марте текущего года введен в эксплуатацию новый полнопилотажный тренажер (FFS) вертолета Leonardo AW169 уровня D. Симулятор будет установлен в Хельсинки и вскоре будет доступен для абитуриентов.

Coptersafety приступила к установке полнопилотажного тренажера уровня D в начале лета прошлого года. Монтажные работы проводились в сотрудничестве с TRU Simulation + Training и Rockwell Collins, которые также отвечали за поставку предыдущих симуляторов Coptersafety. После завершения установки и серии летных испытаний будет проведена оценка и одобрение соответствующими органами EASA.

«Несмотря на то, что это относительно новый тип вертолета, на авиационном рынке уже есть значительное количество операторов AW169. Однако обучение на симуляторе для этой модели отстает, и на данный момент в мире существует только один авиатренажер», - комментируют в компании.

Руководитель отдела обучения Микко Каллио добавляет: «С новым полнопилотажным тренажером AW169 уровня D Coptersafety может расширить свое предложение сценариев обучения и эксплуатационного обучения работе с двухдвигательными вертолетами для еще одного типа. Я считаю, что к настоящему времени мы уже известны качеством наших услуг по обучению, и с AW169 мы также стремимся достичь такого же уровня профессионализма и совершенства. Когда обучение не ограничивается набором аварийных ситуаций, оно становится более эффективным и реалистичным и, следовательно, может лучше подготовить пилотов к предстоящим миссиям».

eVtol развивается несмотря на пандемию

Сообщество вертикального полета (Vertical Flight Society – VFS), ведущая в мире некоммерческая организация, работающая над продвижением вертикального полета, сообщает, что несмотря на глобальную пандемию рост мировых разработок электрических воздушных судов вертикального взлета и посадки (eVTOL) продолжается быстрыми темпами.

«В прошлом году продолжился рост и прогресс в развитии eVTOL», - сказал Майк Хиршберг, исполнительный директор VFS. «Наши члены из отрасли, академических кругов и государственных учреждений по всему миру решают самые сложные задачи вертикального полета, доказывая перспективность этого нового подхода к воздушной мобильности».

Несмотря на то, что коммерческая авиация ощутила огромные экономические последствия, инвестиции в eVTOL продолжались с темпом около 1 миллиарда

долларов в год. На сегодняшний день в разработку воздушных судов и систем eVTOL было инвестировано около \$5 млрд, при этом большая часть финансирования поступает не из традиционной аэрокосмической отрасли. Индустрия eVTOL росла экспоненциальными темпами, тысячи инженеров, программистов и технологов сейчас наняты разработчиками eVTOL по всему миру.

Около 250 компаний и новаторов изучали перспективы и проблемы, связанные с eVTOL, и более 400 концепций eVTOL в настоящее время каталогизированы VFS. Сейчас известно, что два десятка компаний летают на полномасштабных или крупномасштабных многоместных воздушных судах eVTOL. В прошлом году было совершено несколько первых полетов, а также значительно увеличился объем летных испытаний – продемонстрированы возможности электрических VTOL и расширены характеристики летательных аппаратов.

26–28 января 2021 VFS будет проводить онлайн 8-й ежегодный симпозиум eVTOL. Как и в предыдущие годы, на мероприятии будут представлены последние идеи, тенденции и прогресс в развитии eVTOL. Симпозиум включает основные доклады руководителей правительств, NASA, армии США, ВВС США и FAA, а также отраслевые доклады руководителей компаний Boeing, Joby Aviation и Honeywell.

VFS была основана как Американское вертолетное общество в 1943 году пионерами вертолетной отрасли, которые считали, что технологическое сотрудничество и взаимодействие необходимы для поддержки этого нового типа воздушных судов. Сегодня история повторяется, и VFS играет аналогичную роль, помогая продвигать революционные летательные аппараты eVTOL.



Gama Aviation приобрела крупнейшую американскую сеть по ТОиР

Британская Gama Aviation закрыла сделку по приобретению американской сети Jet East, которая специализируется на оказании услуг ТОиР. Новый актив британской компании обеспечивает покрытие 65 городов США с интенсивным трафиком, предлагая операторам деловой авиации комплексное техническое обслуживание «от побережья до побережья». Новая компания получила название «Jet East, a Gama Aviation company» для сохранения «сильного капитала брендов обеих компаний», поясняют в Gama Aviation.

Стивен Мэйден, имеющий обширный управленческий опыт в сфере ТОиР и присоединившийся к Jet East в марте 2020 года, возглавит объединенные компании в качестве генерального директора. Он возглавит команду руководителей, состоящую из топ-менеджеров обеих организаций.

Под руководством Мэйдена бизнес сосредоточится на консолидации компании в рамках «одного окна», одновременно вводя обширную зону покрытия, которая обеспечит эффективность закупок и операций для клиентов.

Новая компания:

- Около 400 сотрудников
- Более 90 технических специалистов AOG размещены по всей стране для поддержки всех регионов США
- Покрытие примерно 65 крупных городов с интенсивным движением деловой авиации по всей территории США
- Более 10-и линейных станций и мощные объекты планового ремонта
- Специализация на композитах, ремонте конструктивных элементов, окраске и неразрушающем контроле

- Поставки запчастей и логистики по всей стране
- Покраска и интерьер

Марван Халек, генеральный директор Gama Aviation Group, отметил: «Мы очень рады завершить эту сделку. За последние шесть лет мы расширили масштабное присутствие от побережья до побережья, обслуживая некоторые из наиболее уважаемых брендов деловой авиации. Благодаря объединению сильных сторон обеих компаний мы повышаем уровень обслуживания, предлагая нашим клиентам больше мест, услуг и, самое главное, удобство. Наша конечная цель – работать со всеми операторами, чтобы получить преимущество за счет сокращения времени простоя и повышения доступности самолетов, и эта сделка является неотъемлемой частью нашей способности достичь именно этого».

Фрэнсис Джон, председатель совета директоров Jet East Aviation, сказал: «Я очень рад сегодняшнему событию и возможностям, которые у нас появятся после объединения. Синергия между двумя компаниями обеспечивает более глубокий уровень предоставления услуг, расширенный портфель возможностей

и более сложную сеть членов команды для обслуживания нашей клиентской базы. Jet East и Gama Aviation имеют уникальные истории, построенные на тяжелой работе. Я с нетерпением жду возможности продолжать руководить объединенной командой лидеров в моей роли исполнительного председателя».

Детали сделки не раскрываются, однако источники в компании сообщают, что Gama Aviation заплатит \$7,7 млн наличными и еще \$1 млн с отсрочкой платежа. В Jet East 200 сотрудников. В 2019 году объем продаж составил \$29,5 млн., а прибыль - \$1,2 млн. (включая амортизационные отчисления в размере \$300 000). На конец декабря 2019 года его чистые активы составляли \$6,7 млн. Jet East будет объединен с существующим бизнесом Gama Aviation по техническому обслуживанию в США. В первой половине 2020 года Gama провела ремонтные (или наземные) работы в США, оцененные на сумму \$20,5 млн. с прибылью \$1,1 млн.

Jet East имеет базы в Нью-Йорке, Бостоне, Филадельфии, Кливленде и Цинциннати, что является новыми локациями для Gama Aviation.



ЕАРС – из Бельгии в города Европы

Второй по величине гражданский оператор PC-12 в Европе, ЕАРС, начал свою деятельность в 2012 году с одного небольшого самолета, обеспечивающего транспортировку нескольких бельгийских клиентов. Сегодня семь самолетов Pilatus доставляют пассажиров ЕАРС к месту назначения с «экономичным комфортом». В октябре прошлого года компания получила второй бизнес-джет PC-24.

Будучи страстным энтузиастом авиации, нынешний генеральный директор ЕАРС (European Aircraft Private Club) Дени Петитфрер в 2010 году вместе с деловыми партнерами приобрел летную школу «New CAG» в аэропорту Брюссель-Шарлеруа (Brussels-Charleroi). Примерно в то время, когда летная школа сменила владельца, небольшая группа людей, ищущие экономичное решение для частных и деловых поездок по Европе, связалась с Дени Петитфрером, который впоследствии разработал бизнес-модель, вдохновленную идеями NetJets и Jetfly. Он провел анализ рынка, чтобы определить, какой самолет лучше всего соответствует потребностям группы. PC-12 был в шорт-листе с самого начала. Однако летом 2012 года проект был запущен, но с меньшим по размеру однодвигательным турбовинтовым самолетом.

После того, как пользователи одобрили новую бизнес-модель, Денис начал искать самолет большего размера с более высокими характеристиками и более просторным салоном. Частные владельцы стремились получить больше комфорта и больше места для багажа. Решающим фактором стал демонстрационный полет с PC-12 NG в июле 2013 года: PC-12 NG с серийным номером 1380 был заказан и поступил в эксплуатацию в июне 2014 года. Это стало началом тесного сотрудничества между Pilatus и ЕАРС. С тех

пор количество долевых собственников неуклонно росло, и ЕАРС почти каждый год пополняет свой парк новым PC-12 NG.

ЕАРС предлагает своим членам программу долевого владения: членство приобретается путем покупки доли самолета, которая может быть больше или меньше в зависимости от потребностей клиента. Дени Петитфрер объясняет: «Долевое владение идеально для тех владельцев, которые заботятся обо всем: организации, эксплуатации, техническом обслуживании и доступности. Кроме того, расходы на покупку и эксплуатацию распределяются между всеми участниками, что делает эту бизнес-модель очень привлекательной».

ЕАРС с самого начала с большим интересом следила за программой PC-24, и когда бельгийцы добавили в парк свой первый PC-24 летом 2019 года, было не-

мало ажиотажа. Появление первого самолета дало новый импульс развитию ЕАРС и усилило компанию. «В настоящее время у ЕАРС 35 сотрудников, работающих в воздухе, в офисах или в ангаре аэропорта Шарлеруа, и в их обязанности также входит забота о втором PC-24, который присоединился к флоту в октябре этого года», - добавляет Денис.

Все самолеты ЕАРС летают часто – каждый PC-12 набирает около 1000 часов в год – поэтому надежность самолета чрезвычайно важна, как и качество и гибкость операций по техническому обслуживанию. С самого начала ЕАРС всегда доверяла техническое обслуживание своих самолетов авторизованному сервисному центру Pilatus JG Aviation в Грей (Франция). «Мы очень довольны их работой. «Грей» идеален с точки зрения местоположения, поскольку многие наши самолеты летают между Бельгией и Швейцарией», - объясняет Денис Петитфрер.



Деловая авиация переживает зимнюю хандру

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, в течение последних трех недель количество полетов деловой авиации в мире сократилось всего на 3% по сравнению с тем же периодом в январе 2020 года: с начала года на бизнес-джетах и винтовых самолетах выполнено почти 200000 полетов. Эта тенденция резко контрастирует с регулярными авиаперевозками, их активность остается на уровне примерно на 50% ниже нормы. Бизнес-авиация в значительной степени стимулируется развитием рынка отдыха и, по-видимому, продолжительного периода отпусков в этом году. Даже на прошлой неделе, намного позже, чем обычно заканчиваются праздники, активность бизнес-джетов была примерно на 10% ниже нормы. Существуют значительные

географические различия: США тащат рынок вверх, а Европа – вниз.

Устойчивость американского рынка, который сейчас всего на 1% ниже нормы, в основном связана с чартерным рынком. Количество чартерных рейсов увеличилось на 4%, а налет на 10% выше, чем за первые три недели января 2020 года. Даже за последнюю неделю налет чартерных рейсов сократился всего на 1,5%.

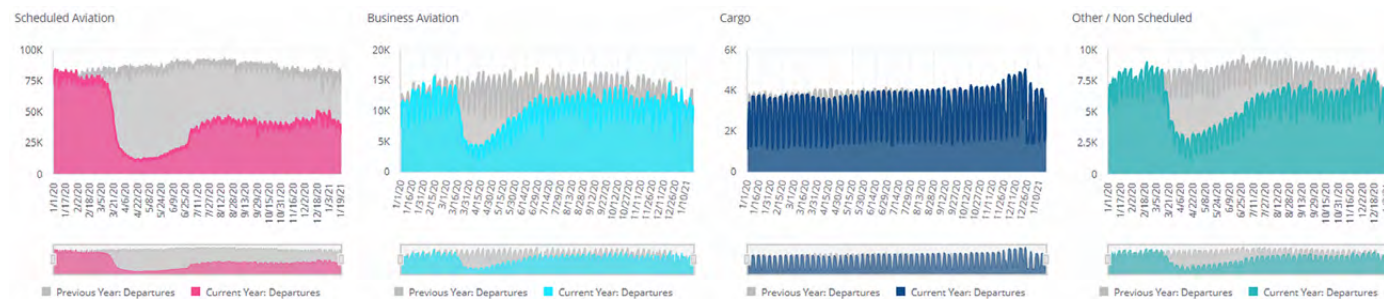
Чартеры из Флориды показали рост на 26%, Колорадо также является центром активности, за январь чартерный трафик здесь вырос почти на 40%. В то же время из Калифорнии чартеры летают по-прежнему на 33% меньше, а даже в Нью-Йорке сейчас наблюда-

ется большой спрос на чартеры, чем в тот же период января 2020 года. Чартерные рейсы из США по солнечным направлениям в Коста-Рику, Сент-Китс, Доминиканскую Республику, Теркс и Кайкос показывают хорошую активность для этого времени года.

Европейский рынок находится в тяжелом состоянии, поскольку для борьбы с зимним вирусом вводятся всё более жесткие ограничения. Активность полетов деловой авиации в регионе упала на 23%, причем заметным фактором является Великобритания. Здесь количество рейсов бизнес-авиации сократилось на 50% по сравнению с январем 2020 года, а рейсы регулярных авиакомпаний упали на 80%. Поскольку на прошлой неделе международные границы подверглись более жестким ограничениям, все полеты снизились, а количество рейсов бизнес-джетов сократилось на две трети. Несомненно, Брексит усложнил и без того непростой рынок для британских операторов, поскольку бюрократическая волокита в отношении разрешений на перевозки существенно ограничивает бронирование чартеров. Наиболее явно затронут рынок досуга: количество чартеров на горнолыжные курорты из Великобритании упало на 80%.

В других европейских странах дела обстоят несколько лучше: чартерные перевозки держатся на 14% ниже нормы, что намного лучше, чем у частных и корпоративных летных отделов, где налет сократился на 28%. В отличие от этого трафик специальных грузовых перевозок по Европе вырос на 90%. Государственное использование самолетов деловой авиации в этом месяце также немного увеличилось. Западная Европа больше всего пострадала от спада активности, особенно в Германии, где в январе активность бизнес-джетов снизилась на 44%. Трафик

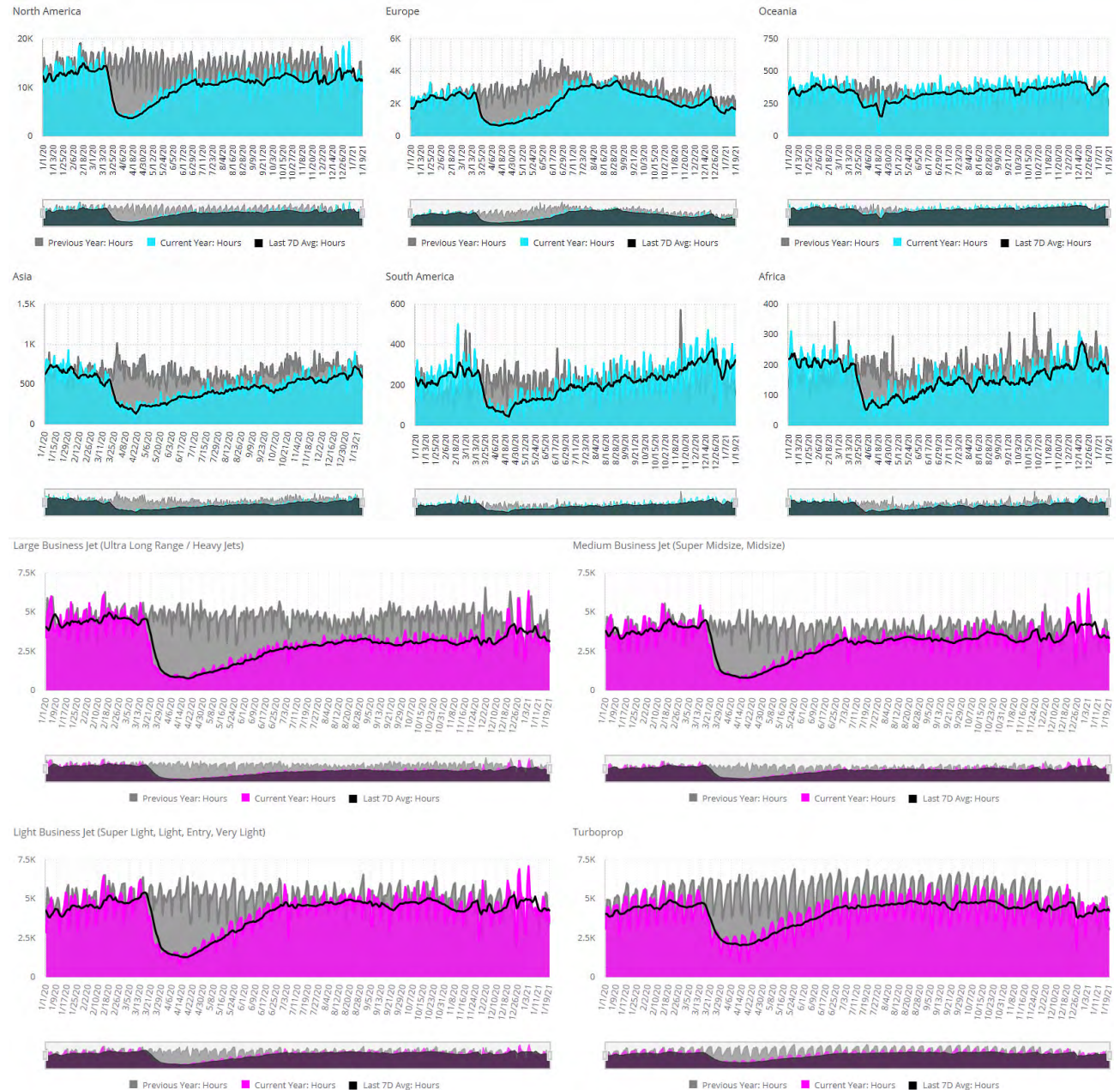
Market Sector (1.Jan - 19.Jan)	Departures	% of total	PTD: growth (Departures)	PTD: growth (hours)
Scheduled Operation	787,859	68%	-47.4%	-50.8%
Business Aviation	197,126	17%	-2.9%	-3.0%
Other	116,500	10%	-10.4%	-11.9%
Cargo	53,369	5%	7.0%	11.7%
Grand Total	1,154,854	100%	-38.6%	-43.2%



бизнес-джетов, вылетающих из Швейцарии, сократился более чем на треть, что отражает завершение лыжного сезона. Активность из Франции и Испании снизилась примерно на 15%, и напротив, количество рейсов бизнес-джетов в Португалии увеличилось на 15%.

На периферии Европы в январе 2021 года трафик был заметно больше, чем в январе 2020 года. Полеты бизнес-джетов из России, Турции, Кипра, Балкан, Венгрии и Румынии значительно увеличились. В ОАЭ активность выросла почти вдвое по сравнению с январем 2020 года. На прошлой неделе трафик из Израиля увеличился на 3%, а количество рейсов на Мальдивы и обратно – в три раза. Активность бизнес-джетов в Бразилии выше, чем в прошлом году, но все еще остается на низком уровне в Мексике и Канаде. В Китае наблюдается рост с начала года, но снижение на прошлой неделе. Для всех этих рынков за пределами США и Европы самый загруженный сегмент самолетов – сверхдальние бизнес-джеты, налет которых сократился на 25%, тогда как самолеты среднего размера летают на 3% больше, чем в прошлом году.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В целом активность бизнес-джетов снизилась не так сильно, как ожидалось, учитывая, что праздники должны были закончиться, ограничения возобновиться, а сотрудники работают из дома. Европа отражает эту логику, поскольку с декабря активность в Великобритании почти прекратилась. Но гораздо более крупный рынок США оказался намного более устойчивым, и, по крайней мере, на данный момент кажется, что более высокий спрос на чартерные перевозки будет поддерживать устойчивое восстановление в феврале».



Североамериканский рынок вертолетов с высоты Airbus Helicopters

Выдержки из интервью гендиректора Airbus Helicopters North America Марка Паганини (Marc Paganini), которое он дал Aero Asset.

Аэрокосмическая промышленность отличается высокой цикличностью и следует экономическим переменам. За последние 50 лет аэрокосмические циклы обычно имели среднюю продолжительность 7 лет. Уникальность нынешнего кризиса заключается в том, что его основной движущей силой является не экономика, а фундаментальный фактор, связанный со способностью или готовностью клиентов летать

в условиях пандемии. До некоторой степени этот кризис имеет некоторое сходство с кризисом, следовавшим за событиями 11 сентября.

Путь к выздоровлению зависит не от восстановления экономической активности, а скорее от возвращения уверенности отдыхающих и деловых путешественников в том, что летать снова безопасно. Это совершенно новая ситуация для отрасли, поскольку речь идет о фундаментальных движущих силах туристической деятельности. Здесь важно отметить, что исторически государственные рынки, включая воен-

ные рынки, не полностью отражали циклы коммерческого рынка. Это верно и в отношении пандемии COVID-19. Военная активность, включая вертолеты, остается очень сильной по нескольким причинам. Уровень угроз в мире не изменился и, возможно, даже возрос с появлением COVID-19, а также некоторых правительств увеличили свои военные заказы.

Влияние на вертолетную промышленность, по сравнению с рынками коммерческих и бизнес-джетов, было менее радикальным. Некоторые из причин этого заключаются в том, что эта отрасль уже несколько лет находилась в состоянии стагнации, вызванной главным образом значительным снижением активности в нефтегазовой отрасли. Некоторые сегменты были менее подвержены влиянию ситуации COVID-19, такие как корпоративный и частный сегменты, государственный и медицинский рынки. В целом влияние на продажи новых вертолетов находится в диапазоне от 20% до 30% (по объему), не сильно отличаясь от того, что произошло в 2009 году. На средние и крупные вертолеты это влияет больше, чем на продажи легких однодвигательных и легких двухдвигательных.

Большинство игроков отрасли прогнозируют некоторый рост еще в 2021 году в основном на рынке туристических услуг (на отдых), а в 2022 году – на рынке деловых поездок. Но в целом рынки, как ожидается, не вернуться к доковидному состоянию до 2023 года. Некоторые даже считают, что этот кризис может оказать некоторое структурное воздействие на отрасль, такое как постоянное сокращение потребности в деловых поездках после более широкого использования новых коммуникационных инструментов. Кроме того, потребуется некоторое время, прежде чем производители решат увеличить темпы производства, обычно требуется от 12 до 18 месяцев,



чтобы увидеть эффект на фактические объемы производства. С другой стороны, нефтегазовый рынок, безусловно, останется неизменным в ближайшем будущем. Тем не менее, государственный и рынок коммунальных/воздушных работ должны снова вырасти из-за наличия значительного государственного финансирования для поддержания экономической активности. Спрос на корпоративные и частные вертолеты, а также небольшие бизнес-джеты должен оставаться высоким, поскольку они представляют собой способ для богатых клиентов избежать коммерческих рейсов и улететь от пандемических блокировок. Как следствие, рынок вертолетов, скорее всего, вернется к доковидовым уровням до 2023 года.

Очевидно, что наиболее ликвидными сегментами будут легкие однодвигательные и легкие двухдвигательные вертолеты из-за их универсальности, в то время как сегменты средних и тяжелых вертолетов будут продолжать страдать от снижения нефтегазовой активности. В этих весовых категориях основная часть спроса будет исходить от правительственных и военных заказчиков. Корпоративный и частный рынок является наиболее активным рынком по причинам, о которых я упоминал ранее, а также государственный рынок (полиция, пожаротушение, поиск и спасение...), который выигрывает от экономического стимулирования. Туристический бизнес, который эксплуатирует большие парки однодвигательных вертолетов, находится в полном беспорядке, поскольку его налет сократился почти до нуля. Это обеспечит рынок б/у дополнительными однодвигательными вертолетами, хотя и с большими сроками эксплуатации. Нефтегазовый рынок будет стагнировать из-за сокращения парка и низкого уровня новых заказов. В этом сегменте есть и будет много вертолетов для продажи с низкой остаточной стоимостью, поскольку эти активы трудно перепрофили-

ровать. Рынок скорой медицинской помощи должен быть устойчивым и продолжать эксплуатировать большие парки легких однодвигательных и легких двухдвигательных вертолетов с перспективным ростом на развивающихся рынках. Для операторов, столкнувшихся с такими меняющимися условиями, роль лизинговых компаний будет продолжать расти, поскольку они обеспечивают столь необходимые гибкость, как это уже произошло в авиационной отрасли.

Я не ожидаю существенных системных изменений в краткосрочной и среднесрочной перспективе в вертолетостроении. Вот уже несколько лет вертолетостроительная отрасль сталкивается со стагнацией рынка поставок новых вертолетов. COVID-19 только что еще больше ухудшил эту ситуацию. Эксплуатируемый парк вертолетов не должен существенно уменьшаться, так как на рынок не выходит новый технологический прорыв. Воздушные суда должны оставаться в эксплуатации при условии, что их расходы на техническое обслуживание остаются приемлемыми. Следовательно, общая остаточная стоимость вертолетов должна оставаться стабильной.

Рынок вертолетов явно недостаточно велик, чтобы выдержать такое количество производителей, и нынешний кризис может спровоцировать долгожданную консолидацию отрасли в Европе и США. В этом контексте определяющим фактором будет сила или слабость каждого игрока на военном рынке. Наконец, несколько новых технологий могут повлиять на вертолетную промышленность:

Появление нового поколения военных вертолетов, ориентированных на высокую скорость и эксплуатационную готовность, определит будущие конструкции вертолетов.

Развитие БПЛА может повлиять на некоторые традиционные вертолетные рынки.

Рост городской мобильности воздуха произведет революцию в том, как мы летаем и используем транспорт. Это привлечет новых игроков в отрасль, а также новых клиентов, и это может повлиять на привлекательность вертолетов. Новые двигательные технологии, гибридные, электрические или водородные, также изменят индустрию и ее игроков. Но это горизонт 2030-2035 гг. Тем временем все еще будет много традиционной вертолетной деятельности и хорошего бизнеса для ее ведения.

Североамериканский рынок – это ключевая половина мирового рынка вертолетов. Каким он будет, такими будут тенденции и у остальных. На примере его можно судить о поведении остальных...

Источник: Вертолетные заметки Евгения Матвеева



Новых пассажиров привлекут только те, кто максимально диджитализировался

Пандемия коронавируса значительно перекроила рынок авиаперевозок. Несмотря на все негативные эффекты, у деловой авиации появилось множество преимуществ перед регулярными компаниями. Однако успех в привлечении новых аудиторий клиентов за счет этих преимуществ зависит только от того, насколько компания смогла наладить коммуникацию с помощью диджитал-инструментов и цифровизации, считает Николай Уланов, председатель совета директоров Sirius Aero. Компания запустила собственную программу джет-шеринга в разгар пандемии и делится опытом того, как справиться с трудностями и обернуть сложные условия работы в свою пользу.

Запуск программы джет-шеринга и негативные эффекты пандемии

Весной 2020 года, в разгар пандемии, Sirius Aero создала собственную программу покресельной аренды бизнес-джетов – Shuttle Up. Мы хотели, чтобы пассажир авиакомпании по программе джет-шеринга получил все преимущества, которыми отличается бизнес-авиация – удобство, скорость, безопасность и высококлассный сервис. Sirius Aero на протяжении долгих лет обеспечивала максимальный комфорт на частных рейсах, и весь этот опыт позволяет сделать перелеты по шеринговой программе незабываемым

для новых пассажиров. Главная задача – показать все это новым категориям пассажиров и постараться сделать опыт путешествия с Sirius Aero настолько уникальным, чтобы пассажир захотел вернуться. Но, конечно же, учитывая время запуска программы, мы не могли избежать трудностей. Это ограничения на перелет, закрытые границы, и, конечно, постоянные изменения и неопределенность. В этом году как никогда было сложно получать разрешения, следить за изменениями в законодательствах стран, эпидемиологическими протоколами. Формирование маршрутов перелетов (промежуточные города, перебазирование, изменение времени) – еще одна трудность.

В такой непростой период мы понимали, что для достижения наших целей важны не только процесс организации рейса и сервис на борту, но и узнаваемость компании, а также слаженный процесс коммуникации как с брокерами, так и с пассажирами. Запуск услуги Shuttle Up стал драйвером более широкого использования диджитал-инструментов.

Курс на цифровизацию: CRM, мобильное приложение и digital-каналы коммуникации

Сегодня у нас есть собственная CRM-система, которая позволила автоматизировать каждый процесс в компании. Ведение клиентских баз, брокеров, информация о самолетах, рейсах, времени, отчетах – все это автоматизировано. Система помогает нам максимально быстро и эффективно выстраивать коммуникацию с брокерами и с клиентами, увеличивать эффективность процессов, и, непосредственно, бизнес-результаты компании. Благодаря более автоматизированным процессам мы можем как никогда оперативно общаться с брокерами и клиентами, делаясь самой важной информацией об органи-



зации рейсов, специальных предложениях, срочных перелетах.

Мы разработали собственное мобильное приложение для того, чтобы брокерам и пассажирам было легче посмотреть расписание актуальных рейсов по программе Shuttle Up, забронировать чартерный перелет, выкупить возвратный рейс по минимальной цене, получить подробную консультацию у специалистов нашей компании. С момента запуска у нас на сегодня около 1500 пользователей приложения, и мы рассчитываем, что оно продолжит расти.

Помимо приложения, стратегия продвижения авиакомпании Sirius Aero охватывает новые каналы продвижения онлайн. Мы следим за трендами и идем в ногу со временем, поэтому пробуем появляющиеся инструменты. Интерактивные материалы, рекламные кампании в социальных сетях, продвижение в поисковых системах. Одно из главных преимуществ – максимально оперативная коммуникация. Качественное уменьшение времени расчета возможного перелета, мгновенная обработка поступаемых данных, моментальная обратная связь в любой точке земного шара. Современные технологии и средства массовой коммуникации позволяют организовать рейс и улететь практически куда угодно всего за несколько часов с момента первичного обращения.

Одним из перспективных каналов коммуникации для нас стал Telegram. В нем мы размещаем актуальное расписание рейсов по джет-шеринговой программе. На сегодня в нем более 1000 подписчиков, и их количество растет органически.

Первые итоги программы, прогнозы и планы на будущее

Реализация задуманной программы оказалась

сверхуспешной. Результатом стало значительное увеличение пассажиров авиакомпании, более 500 человек стали прямыми клиентами Sirius Aero. Нам удалось сделать целый ряд рейсов регулярными (Москва-Ницца-Москва и другие) и увеличить частоту выполнения этих рейсов. Показательно и открытие новых направлений – Мале, Дубай и Шамбери, результатом перелетов по которым мы ждем еще большее увеличение количества перелетов и пассажиров соответственно. С открытием границ для широкого круга пассажиров появится возможность летать по программе Shuttle Up в самые популярные направления земного шара. Актуальность предложений можно будет наблюдать в режиме реального времени, и забронировать необходимый рейс практически мгновенно.

Несмотря на довольно сложное время для авиации в целом и постоянно меняющиеся условия, сегодня – самое благоприятное время для популяризации биз-

нес-авиации. Никогда у нас не было таких широких возможностей продемонстрировать преимущества частной авиации перед бизнес-классом регулярных рейсов, как сейчас. Благодаря все более широкому использованию диджитал-инструментов мы во время пандемии смогли обратить внимание новых групп пассажиров на джет-шеринг, а значит и заложить фундамент для привлечения новых пассажиров на борт бизнес-джетов и увеличения пассажиропотока в будущем.

Популяризация бизнес-авиации – общая задача авиакомпаний и брокеров. И в наших силах сделать так, чтобы в момент, когда границы стран начнут открываться и путешествия станут возможными, у бизнес-авиации появилось больше клиентов. Насколько эффективно каждому из участников рынка удастся этого достигнуть зависит от степени цифровизации и использования возможностей диджитал. Кто больше цифровизировался, тот заберет больше клиентов.



Bizav – рекордсмен

Вы заметили, что каждый год является символом чего-то? Мы встречали год любви, удачи, богатства. Но «год коронавируса» случился без предупреждения и по внештатному расписанию, перевернув все планы, разрушив цели и внося свои коррективы в мир бизнеса и авиации, в том числе.

Распространенное мнение, что клиентами частной авиации могут быть только деловые люди. Ведь деловые отношения строятся, в основном, на бесконечных перелетах. Но коронавирус доказал обрат-

ное. Частная авиация стала заветным спасением для многих пассажиров. Пока тысячи коммерческих рейсов были запрещены, границы закрыты, бизнес-авиация продолжала свой тернистый путь к небосводу. Самолеты очень любят, когда ими восторгаются – а нам и в радость, ведь бизнес-авиация действительно выручила тысячи желающих вылететь за границу, или же попасть домой.

Мир начал оживать от пандемии – время проанализировать, как повлиял злосчастный вирус на авиа-

цию и почему спрос на аренду бизнес-джетов вырос в разы.

Почему бизнес-авиация стала рекордсменом?

2020 год должен был стать годом путешествий. Проверенные источники вторят друг другу – 2020-й действительно начался для авиации более, чем удачно. Тысячи запланированных рейсов, бронирования в самые разные уголки земли, глобальные планы и прогнозируемый рост авиаперелетов разбились о стену, которую построил COVID-19.

Вернемся к истокам. Информация о непонятном вирусе, который, словно чума из средневековья, сметает всех и вся на своем пути, разлетелась очень быстро в начале марта. В мгновение ока стали сыпаться громкие заголовки СМИ о том, что страны закрываются на карантин и ограничивают въезд. То, что казалось ситуацией из фильма про апокалипсис, стало реальностью. Закрытые границы в буквальном смысле заблокировали тысячи людей, которые в панике пытались вернуться домой. И уже тогда на помощь пришла бизнес-авиация. В конце марта можно было говорить о том, что спрос на бизнес-рейсы вырос практически на 40% - внушительные цифры, правда? Представьте ситуацию: у кого-то в иностранной школе учатся дети, а для кого-то единственный шанс вернуться с отдыха – это арендовать бизнес-джет. Благодаря частным самолетам, людей успешно эвакуировали домой. Кроме того, возможность заразиться была чрезвычайно мала – пассажиров на борту крайне мало.

До нынешней ситуации, к аренде частных авиалайнеров, в основном, склонялись деловые люди и те, кто любит путешествовать с комфортом. Сегодня же



число клиентов бизнес-авиации растет, появляются новые пользователи, которые влюбляются в безупречный сервис и уровень обслуживания. Авиакомпании утверждают, что число новых лиц среди клиентов возросло практически на 80%. Бизнес-авиация стала отличным и, порой, единственным решением для всех. Например, к услугам частного джета обратилась целая команда по деактивации, которая не могла найти себе средство передвижения в Азии. В это же время семейная пара решила улететь с отдыха частным самолетом, чтобы минимизировать контакты с посторонними людьми на рядовом рейсе. Актеры, политики, деловые люди, любители путе-

шествий и просто те, кто заботятся о здоровье – частная авиация приняла всех.

Бизнес-авиация стала своеобразной палочкой-выручалочкой для тех, чья работа завязана на перелетах. Международные авиаперелеты стали недоступны, однако воздушные границы можно было пересекать, как и прежде. Аэропорты Москвы стали свидетелями того, как количество рейсов на бизнес-джетах выросло чуть больше, чем в два раза. Если до вспышки коронавируса, частные авиалайнеры совершали до 400 перелетов в месяц, то с середины апреля их стало почти 900. Самый популярный столичный бизнес-

терминал «Внуково-3» принял сотни пассажиров. Одно из главных преимуществ частных перелетов, которое было всегда и вне эпохи коронавируса – возможность с комфортом вылететь из отдельного терминала. Здесь нет ни толпы народа, ни бесконечной очереди. Как создаются те самые лучшие условия? На входе вежливый портень собственноручно примет ваш багаж и доставит к самолету. Вы можете прислать багаж отдельной машиной заранее – персональный менеджер с легкостью позаботится о его регистрации. Ваша задача – просто приехать и пройти на борт. Кстати, мало кто знает, но существует и «Внуково-2» – это терминал, который принимает исключительно высокопоставленных гостей и президента.

Конечно, карантин несколько усложнил процедуру вылета даже на частном бизнес-джете. Но, главное, что не отменил вовсе. Например, ввели дополнительное разрешение, которое необходимо получить у Росавиации. Но так как все рейсы частной авиации регистрируются в качестве чартерных, стать обладателем заветной бумаги не так сложно. Небольшая подсказка: в заявлении обязательно написать цель для вашего вылета. Уход за больными, рабочая поездка, получение медицинской помощи, учеба – всё это уважительная причина для вылета.

Отметим, что тот самый заветный положительный ответ от Росавиации зависит, прежде всего, от страны, которую вы захотели посетить в карантин. Например, Европа согласна принимать только тех гостей, которые прячут в кармане заветный козырь – вид на жительство. А вот для того, чтобы приземлиться на славной турецкой земле, или в США и Британии, всего лишь нужна обычная виза.

К апрелю стало очевидно, что коронавирус не оста-



вил без своего пагубного влияния ни один бизнес. Пожалуй, нет той спасенной отрасли, которая бы пострадала от лап COVID-19, будь то огромный завод, или маленькая булочная, или же коммерческая авиация.

Что будет с бизнес-авиацией дальше?

Замечая экстренный рост частных перелетов в начале вспышки вируса, многие наблюдающие, потирая руки, делали ставки. Кто-то утверждал, что как только туристы вернуться на родину, наступит то

самое страшное затишье. Ведь все добрались до безопасных мест, планировать отдых в эпоху пандемии – затея не из радостных. Но массовые возвращения из теплых стран давно закончились, эвакуационные мероприятия тоже, а бизнес-авиация так и продолжает уверенно держаться на лету. Почему?

Международные эксперты уверены, что те пассажиры, которые в эпоху пандемии были вынуждены обратиться к частной авиации, скорее всего, останутся её клиентами. Не могут оставить равнодушным особые привилегии при регистрации, невероятный

комфорт на борту самолета. Забыть, что такое многочасовые очереди, неудобные ночные перелеты, стыковки рейса – звучит, как праздник.

Конечно же, нельзя оставить без внимания и вопрос безопасности. Еще в конце весны стало понятно, что коронавирус оформил себе постоянную прописку и про COVID-19 мы забудем нескоро. Тема здоровья и социальной дистанции еще долго будет витать в воздухе. Частная авиация – это своеобразный вакуум. Приобретая билет на заветный частный рейс, вы точно можете быть уверены в том, что контакта с зараженными не будет. Кроме того, продезинфицировать небольшие бизнес-джеты гораздо проще, чем широкофюзеляжных гигантов. Бизнес-авиация станет лучшей альтернативой для тех, кто готов позаботиться о своем здоровье. Особенно это касается пожилых пассажиров, для которых бизнес-перелеты могут стать настоящим спасением и гарантом безопасного перелета. Если перенести полет нельзя, вы абсолютно точно знаете, что ваше здоровье в надежных руках частной авиации.

Бизнес-авиация всегда была своеобразным гарантом для экономии времени. В этом году это правило работает с повышенной скоростью. Вам не нужно приезжать в аэропорт за несколько часов до вылета, а сам бизнес-джет летит со скоростью звука. Нет ни пересадок, ни бесполезного времени ожидания. Несколько часов вашего драгоценного времени будут сэкономлены.

Проблемы при организации частного перелета в эпоху коронавируса

Главный неприятный момент в том, что весь процесс мониторинга информации, новые ограничения по перелетам в разные уголки мира происходят в



режиме онлайн. Ситуация меняется каждую минуту – сегодня вылет есть, а завтра эта страна может стать недоступной. Для тех, кто любит планировать заранее, это жуткое испытание и проверка нервной системы на прочность.

Потеря нервных клеток у авиаперевозчиков связана и с тем, что страны требуют карантин по прилету для всех пассажиров – команды бортпроводников это тоже касается. В Москве случилась крайне неприятная ситуация, когда экипаж одного из бизнес-джетов был обязан подписать бумагу о самоизоляции и в течение нескольких недель оставаться дома. И если у самолета нет дополнительного экипажа, он

получает незавидный статус «невъездного» на этот срок. Всё это влечет за собой ограничение выбора среди частных самолетов и к росту стоимости перелета. Вопрос о комфорте всегда был приоритетным в бизнес-авиации, теперь же ключевыми стали другие параметры – быстро и безопасно. Каждое сообщение от клиента на аренду частного самолета превратилось в квест. Но команды профессиональных менеджеров частных операторов готовы работать без перерывов, чтобы обеспечить достойный сервис своим гостям.

Коронавирус спровоцировал джет-шеринг?



Год выдался, действительно, интересным. И кто бы мог подумать, что блокировка границ, вынужденная пауза в мировом туризме станет хорошим толчком для роста популярности такой услуги, как джет-шеринг. Если коротко – это авиатакси и аренда места в бизнес-джете. Идеальный вариант для тех, кого не смущают посторонние люди в самолете. Если вам необходимо срочно вылететь из страны, получить удовольствие от полета и вас не беспокоит то, что рядом будут другие пассажиры – это действительно тот самый случай, когда нужно бронировать и не задумываться. Стоимость такого перелета сравнима с бизнес-классом, а вот «плюшки» и уровень обслуживания значительно выше. Во-первых, у вас есть однозначная гарантия того, что вылет состоится. Во-вторых, вы познакомитесь практически со всеми благостями частного перелета. К тому же, это хороший способ начать тесные отношения с бизнес-авиацией и посмотреть всю кухню изнутри. Как правило, пассажиров на подобном «такси» совсем немного – до 13 человек.

Есть еще один вариант для перелета – Smart transit. Эта услуга означает следующее: вы летите бизнес-джетом до определенного места назначения, где сможете воспользоваться обычным коммерческим рейсом.

Пока мир бизнеса старается подняться на ноги, эксперты прогнозируют вторую волну злосчастного вируса – расслабляться, действительно рано. Но вы однозначно можете быть уверены в том, что бизнес-авиация всегда сделает ваш перелет возможным. Приятным бонусом – невероятный комфорт на борту, команда профессионалов и незабываемые впечатления. Бизнес-авиация на страже вашей безопасности.

По материалам Air Charter Service

Самолет недели

Оператор/владелец: **private (Crocus Group, Араз Агаларов)**

Тип: **Gulfstream G550**

Год выпуска: **2010 г.**

Место съемки: **январь 2021 года, Moscow Sheremetyevo - UUEE, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко