

О бизнес-авиации. Еженедельно. www.bizavnews.ru № 7 (562) 20 февраля 2021 г.

На этой неделе Gulfstream отпраздновал годовщину первого полета новейшего G700. Цифры впечатляют — в течение первого года программы налет прототипов превысил 1100 часов. После своего первого полета 14 февраля 2020 года G700 успешно завершил несколько критических этапов летных испытаний, включая тесты при низкой температуре, на флаттер, аэродинамическое сваливание, испытание авионики и расширенные режимы полета. Поздравляем и желаем скорой и успешной сертификации.

Компания Bombardier отчиталась о результатах работы в четвертом квартале и за весь 2020 год, а также представила ориентиры на 2021 год и наметила ряд действий по повышению прибыльности и производительности, так как сейчас сосредоточена исключительно на проектировании, производстве и обслуживании бизнес-джетов. Все подробности уже в этом номере.

И в заключении традиционная статистика. В первой половине февраля мировой трафик деловой авиации по сравнению с февралем прошлого года снизился на 11%, или на 14 тысяч рейсов. Спрос на корпоративную авиацию оставался стабильным, в то время как активность регулярных авиакомпаний продолжает ухудшаться, и сейчас на 53% ниже, чем в феврале 2020 года. Грузовой трафик растет в годовом исчислении. В Европе активность самая слабая: трафик коммерческих авиакомпаний в феврале упал на 68%, а количество рейсов деловой авиации — на 22%. Тенденции деловой авиации по-прежнему сильно различаются от региона к региону: Северная Америка на 10% ниже, чем в прошлом году, Азия всего на 1%, полеты в Африке снизились на 8%, а активность в Южной Америке и Океании выросла.



Процветание Флориды и застой в Европе

WINGX: Хотя в Западной Европе продолжается рецидив, большие внутренние рынки в России и Турции, Нигерии и Бразилии, несомненно, имеют высокий спрос на бизнес-авиацию

стр. 19



Коронавирус в пролете

Почему для бизнес-авиации пандемия стала стимулом роста, объясняет основатель альянса SKYPRO Евгений Окладников

CTD. 21



Биткойн набирает обороты

Британская компания PrivateFly сообщает, что каждый десятый рейс в прошлом месяце был оплачен в биткойнах, что составляет 19% ее продаж

стр. 23



Тренды – отделка в PC-24 и PC-12 NGX

Пандемия оказала заметное влияние на тренды в области отделочных материалов и интерьеров самолетов. Мы наблюдаем тенденцию к использованию материалов, которые легко чистить и дезинфицировать стр. 24

Gulfstream 6280



Бизнес-авиация США готовится к росту

По оценкам аналитиков Argus International, в первые шесть месяцев 2021 года количество полетов деловых самолетов в Северной Америке увеличится на 25,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, но по-прежнему будет ниже на 13,2% по сравнению с 2019 годом. «По мере продвижения в 2021 год мы видим много причин для осторожного оптимизма в отношении нашей гибкой отрасли», - сказал вице-президент Argus по анализу рынка Трэвис Кун.

Ожидается, что после снижения на 10,4% в январе по сравнению с прошлым годом (-10,8% по сравнению с январем 2019 года) и предполагаемого падения примерно на 15% в этом месяце как по сравнению с февралем 2020 года, так и 2019 годом, в следующем

месяце полеты вырастут в годовом исчислении. А в апреле прогнозируется рост на колоссальные 196% по сравнению с годом ранее, когда активность полетов резко упала, так как большая часть США была заблокирована пандемией. Тем не менее, по данным Argus, по сравнению с апрелем 2019 года эта цифра все равно будет на 15,5% ниже.

Июнь может ознаменовать возвращение отрасли к более нормальному (до пандемиическому) уровню, примерно на 6,5% ниже, чем в 2019 году. Трэвис Кун оптимистично смотрит на вторую половину года, хотя Argus не может точно прогнозировать так далеко. «Поскольку мы внимательно следим за внедрением вакцинации, мы будем смотреть, как будет развиваться бизнес-авиация», - отметил он.





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

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

Аэропорты Сочи и Екатеринбурга попали в январский рейтинг Avinode

Международный аэропорт «Сочи» и екатеринбургский аэропорт «Кольцово» по итогам января вошли в ТОП-25 по версии Avinode (наиболее востребованные аэропорты для полетов деловой авиации). Лидером неизменно остается ЦБА «Внуково-3».

Так сочинский аэропорт стал 25-м в символическом рейтинге (месяцем ранее он занимал 42 позицию), а его «коллега» из Екатеринбурга поднялся с 51 места на 15-е. Еще один российский аэропорт «прибавил» в рейтинге: «Пулково-3» поднялся с 9-й на 5-ю позицию.

Традиционную пятерку возглавляют и замыкают российские аэропорты, второе место занимает лондонский Лутон, далее идут аэропорт Ниццы и парижский Ле-Бурже.

Система Avinode запущена в 2002 году. Сейчас в системе Avinode зарегистрировано более 300 операторов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по 3500 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. При помощи Avinode брокеры могут взаимодействовать с эксплуатантами в реальном времени. Информация от операторов обновляется в системе Avinode каждые 5 минут. Еженедельно компания составляет символический рейтинг по 25 наиболее востребованным аэропортам Европы.

Согласно данным компании, за прошлый год было получено 4.071.839 запросов от более 930 компаний. Общее количество поисков, выполненных на Avinode Marketplace в течение 2020 года составило 5.684.496. 16 марта компания получала рекорд запросов в день за всё время работы — 58745.







МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ

Доверьте Ваш Джет в наши надёжные руки

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







BOMBARDIER

VI практический семинар «Безопасность полетов. Безопасность топливообеспечения»

6 апреля 2021 года в Москве пройдет VI практический семинар «Безопасность полетов. Безопасность топливообеспечния». Семинар проводится под эгидой Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации.

За годы проведения мероприятие заслужило высокую репутацию и пользуется вниманием представителей авиационной отрасли. В работе семинара принимали участие до 200 человек, в их числе представители ведущих авиакомпаний – линейных перевозчиков и операторов деловой авиации, аэропортов, компаний наземного обслуживания, ТЗК.

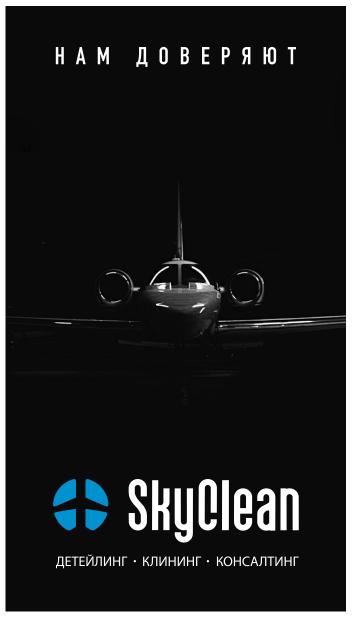
Большой интерес семинар вызывает и у образовательных и научно-исследовательских организаций гражданской авиации из России и стран СНГ. В свою очередь оргкомитет приветствует участие в семинаре, профессорско-преподавательского состава, студентов, аспирантов.

К сожалению, 2020 год внес свои коррективы в формат мероприятия. В связи с принимаемыми санитарными мерами оргкомитет был вынужден существенно ограничить число участников мероприятия, однако постарался компенсировать это записью и публикацией видео выступлений экспертов.

В этом году, в связи как с возможными ограничениями по количеству участников, так и с ограниченными возможностями командировок, семинар будет транслировать онлайн, а после его проведения записи также будут опубликованы на сайте проекта. Трансляция будет вестись на русском и английском языках, что позволит существенно расширить аудиторию.

В ближайшее время начнется публикация программы семинара, а регистрация участников уже открыта на сайте <u>www.bizavsafety.aero</u>.





Jetcraft продает первый на вторичном рынке Praetor 600

Компания Jetcraft, мировой лидер по купле-продаже бизнес-джетов, сообщает о первой в мире сделке по приобретению подержанного Embraer Praetor 600. Продажа суперсреднего джета завершила знаковую тройную веху для Jetcraft после того, как компания вскоре после сертификации участвовала в сделке по покупке первого подержанного Gulfstream G500 и одного из первых подержанных Bombardier Global 7500.

Чад Андерсон, президент Jetcraft, говорит: «Praetor 600 — один из новейших и наиболее прорывных частных самолетов в мире, способный летать дальше, чем любой другой суперсредний джет — между Лондоном и Нью-Йорком или Осло и Дубай».

«По мере того как мы продолжаем видеть свежие инновации от производителей, мы становимся свидетелями постепенного изменения структуры собственности. Некоторые покупатели стремятся быстро обновить свои самолеты до последней модели, а это означает, что подержанный самолет теперь может быть доступен через год или два после его первоначальной сертификации».

Сделка с Praetor 600 дает компании положительный импульс. Продажи Jetcraft в 2020 году соответствовали показателям предыдущих лет, несмотря на сложные обстоятельства пандемии COVID-19, в результате которой продажи самолетов во втором квартале значительно упали.

Андерсон добавляет: «Мы наблюдаем сдержанный спрос на путешествия, при этом уже в текущем году наблюдается значительное количество запросов на приобретение и трейд-ин, подкрепленных растущим доверием рынка».

«Поскольку использование бизнес-авиации в настоящее время максимально приближено к уровню до COVID-19, мы в равной степени воодушевлены перспективой появления новых участников в нашей отрасли, которые начинают свой путь к владению самолетами, впервые попробовав чартерные самолеты, карточные продукты или долевые решения. Мы готовы поддержать их, когда они захотят сделать следующий шаг к приобретению собственного самолета».





NBAA из-за COVID отменяет мероприятия до июня 2021 года

Национальная ассоциация деловой авиации (NBAA) отменяет свои мероприятия до 30 июня 2021 года из-за продолжающегося кризиса COVID-19, добавляя, что организация рассмотрит варианты виртуальных встреч.

«Мы разочарованы тем, что не сможем предложить обширный список мероприятий в первой половине 2021 года», - сказал президент и генеральный директор NBAA Эд Болен. «Тем не менее, безопасность участников наших мероприятий всегда была основ-



ной ценностью для ассоциации, и это стало главным фактором в нашем решении. Как и в 2020 году, мы изучаем возможности собрать сообщество бизнесавиации с помощью различных онлайн-инициатив, и мы предоставим подробности, как только они появятся».

Что отменили:

- Азиатская конференция и выставка деловой авиации 2021 года (АВАСЕ), которая была запланирована на 13-15 апреля в Шанхае (мероприятие 2022 года запланировано на 12-14 апреля);
- Конференция по техническому обслуживанию NBAA 2021, запланированная на 11-13 мая (мероприятие 2022 года запланировано на 3-5 мая, в Сан-Антонио, Texac);
- Региональный форум NBAA White Plains 2021, запланированный на 9 июня.
- Ранее на прошлой неделе NBAA и Европейская ассоциация деловой авиации (EBAA) совместно объявили об отмене Европейской конвенции и выставки деловой авиации (EBACE), запланированной на 18-20 мая в Женеве. Позже партнеры объявили о запуске «EBACE Connect» новой серии виртуальных программ, в которой соберутся самые авторитетные спикеры, чтобы вовлечь отрасль в жизненно важный диалог вокруг проблем и тенденций, формирующих будущее деловой авиации.

«Сейчас как никогда важно, чтобы у сообщества бизнес-авиации была возможность собраться вместе для обсуждения инноваций и возможностей, которые продвинут отрасль вперед», - сказал президент и генеральный директор NBAA Эд Болен. «ЕВАСЕ Соппест послужит тем диалогом, который поможет участникам продумать свои планы на вторую половину года».





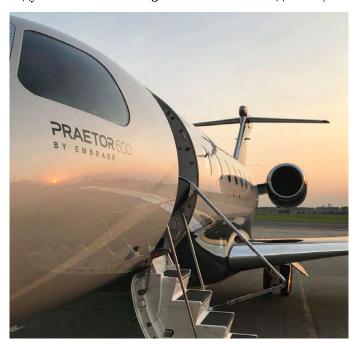
Пассажирский лаунж в транзитной зоне



Embraer сообщил о итогах года

В пятницу 12 февраля бразильский производитель Embraer сообщил о поставках в 2020 году. В прошлом году компания сократила поставки на 35%, при этом клиентам было передано 130 самолетов: 44 коммерческих и 86 деловых. Это показывает относительную силу сегмента деловой авиации над коммерческой во время пандемии COVID-19. Тем не менее, этот результат является снижением, по сравнению со 109 деловыми самолетами, поставленными в 2019 году. Поставки коммерческих лайнеров составили менее половины от уровня предыдущего года (89 в 2019 году).

Из числа поставленных деловых самолетов 56 составили легкие (50 Phenom 300 и шесть Phenom 100), что меньше, чем 62 джета годом ранее. В прошлом году было поставлено 30 больших бизнес-джетов,



что значительно меньше, чем в 2019 году (47 самолетов). Praetor 600 был лидером по поставкам больших джетов — 18 самолетов в 2020 году, 13 из которых — в четвертом квартале. Фактически, две трети поставок больших деловых самолетов Embraer пришлось на четвертый квартал, и также 41% поставок Phenom за весь 2020 год.

В 2020 году Embraer не поставлял Legacy 450 (в 2019 году было поставлено 15). Тем не менее, бразильский производитель передал 10 Praetor 500, который является дальнейшей модификацией Legacy 450. Между тем, в 2020 году поставлен один Legacy 500, и это произошло в четвертом квартале. Embraer также выпустил один Legacy 650, по сравнению с пятью годом ранее.

В тот же день компания объявила, что суперсредний бизнес-джет Embraer Praetor 600 получил сертификат типа от Transport Canada, расширив присутствие на рынке Северной Америки.

Ргаеtor 600, анонсированный в октябре 2018 года и являющийся продолжением Legacy 500, был сначала одобрен в Бразилии в апреле 2019 года, а затем через месяц в США и Европе. Способный пролететь 4000 морских миль в экономичном режиме или более 3700 морских миль со скоростью 0,8 Маха, Praetor 600 может соединять Торонто с Лондоном, Монреаль с Парижем или Калгари с Гонолулу.

«Сертификация Transport Canada Civil Aviation усиливает значительный импульс Praetor 600 на мировом рынке», - сказал президент и генеральный директор Embraer Executive Jets Майкл Амальфитано. «Канада является важным рынком для Embraer, и мы рады продолжать обслуживать этот рынок, предлагая лучшие в отрасли продукты».



Signature Aviation продала бизнес по ремонту двигателей за \$230 млн

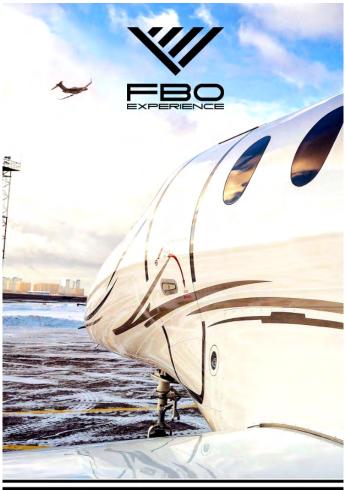
Signature Aviation продала свой бизнес по ремонту двигателей за \$230 млн американской компании StandardAero, сообщили в среду представители Signature Aviation. Signature Aviation стремилась избавиться от подразделения по ремонту силовых установок с 2018 года.

Марк Джонстон, генеральный директор Signature Aviation, сказал: «Мы рады, что достигли соглашения со StandardAero о продаже нашего подразделения по ремонту двигателей, где, как мы полагаем, бизнес продолжит процветать. Мы стремимся обеспечить долгосрочную устойчивую ценность для акционеров, и эта сделка сосредоточит наше внимание на Signature Aviation и нашем сильном бизнесе по генерированию денежных средств».

Signature Aviation и ее сеть FBO Signature Flight

Support, присутствующая в более 200 аэропортах по всему миру, могут быть приобретены частной инвестиционной компанией Blackstone Infrastructure Advisors и Blackstone Core Equity Management Associates примерно за \$4 млрд. Под управлением Blackstone находятся активы на сумму более \$580 млрд. В Signature Aviation достаточно быстро прокомментировали инсайдерскую информацию, которая появилась в конце декабря. «Рассмотрев условия предложения Blackstone, Cobet Signature Aviation указал Blackstone, что в настоящее время он намерен рекомендовать Совету Директоров Signature указанные в предложении цены». Blackstone планирует выкупить все оставшиеся акции Signature Aviation по цене \$5,17 за акцию. Как утверждают аналитики, начиная с февраля 2020 года Blackstone последовательно скупал акции Signature Aviation, однако каким объемом они обладают в настоящее время не известно.





FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Airbus Helicopters продал в России первый вертолет АСН145 с пятилопастным несущим винтом

Компания Airbus Helicopters заключила первый твердый контракт с российским заказчиком на поставку новейшего вертолета ACH145 с пятилопастным несущим винтом (в сертификате типа EASA модель обозначается MBB-BK117 D-3). Обновление российского сертификата запланировано на вторую половину 2021 года. Этот заказ в очередной раз подтверждает лидирующие позиции Airbus Helicopters на российском вертолетном рынке в сегменте VIP и корпоративных перевозок.

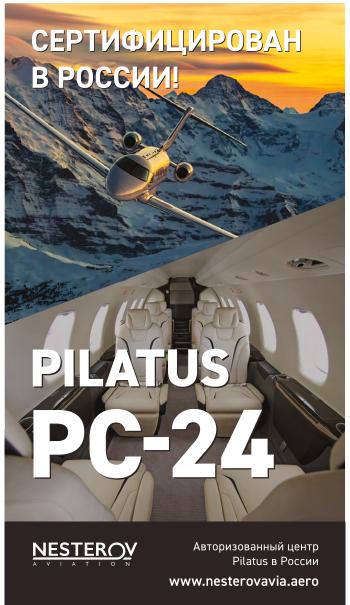
ACH145 — VIP-версия H145, представителя популярнейшего семейства двухдвигательных вертолетов Airbus. Благодаря новой конструкции несущего винта были значительно снижены вибрации, что позволило избавиться от активной системы виброгашения, в результате чего полезная нагрузка выросла на 150 кг по сравнению с предшественником.

Заказанный вертолет будет оснащен салоном ACH Line, который отличается от стандартного исполне-

ния инновационным дизайном с улучшенной эргономикой и дополнительной шумоизоляцией. АСН145 рассчитан на комфортное размещение до девяти пассажиров, при этом модульная конструкция позволяет с легкостью менять конфигурацию.

На сегодняшний день компания Airbus Helicopters поставила заказчикам по всему миру свыше 1400 вертолетов семейства Н145. Налет этих машин превысил пять миллионов часов. Вертолеты семейства Н145 отличаются непревзойденной универсальностью и многофункциональностью. Благодаря компактным размерам, вместительному салону, самым низким эксплуатационным расходам в своем классе, а также мощным двигателям Safran и новейшей авионике Helionix с 4-осевым автопилотом, вертолеты семейства Н145 подходят для решения целого спектра задач. Это наилучший выбор для выполнения VIP-перелетов, решения задач медицинской авиации, проведения авиационных работ, осуществления военных и правоохранительных операций.





Успешный год для Elit'Avia

Словенский оператор Elit'Avia объявил, что с 2020 год стал вторым по загруженности годом для компании с момента основания в 2006 году, а общий налет составил 6615 часов.

По сообщению компании, чартерные услуги выросли благодаря новым клиентам, которые ранее летали коммерческим бизнес-классом, но сделали выбор в пользу дополнительной безопасности частной авиации.

Спрос на управление воздушными судами увеличился, поскольку компании и частные инвесторы решили использовать воздушные суда исключительно для управленческих команд, семей и других небольших групп.

Специализированные грузоперевозки, в частности медикаментов, стали новой услугой для Elit'Avia. Деловые самолеты оказались хорошо подходящими для перевозок небольших легких грузов, таких как лицевые маски, с возможностью приземления на более

Словенский оператор Elit'Avia объявил, что с 2020 год коротких взлетно-посадочных полосах, недоступных стал вторым по загруженности годом для компании с для полноразмерных грузовых самолетов.

«Самолет, экипаж, техническое обслуживание и страхование (ACMI)» расширилась как услуга «под ключ» для эксплуатантов воздушных судов, которым требуются немедленные дополнительные возможности флота.

Генеральный директор компании Мишель Кулон говорит: «Наиболее очевидные преимущества частной авиации во время пандемии включают возможность подбирать себе попутчиков и значительно уменьшить количество точек соприкосновения на типичном частном рейсе по сравнению с коммерческим. Менее очевидным было увеличение числа специализированных грузовых миссий, включая доставку предметов медицинского назначения, что является стоящей работой, поскольку позволяет нам вносить непосредственный вклад в борьбу с вирусом. 2020 год был трудным, и мы благодарны за то, что нам удалось добиться определенного успеха перед лицом непреодолимых проблем».





Программа летных испытаний G700: за год 1100 часов в воздухе

Gulfstream Aerospace объявила о значительном прогрессе в программе летных испытаний G700: в течение первого года программы налет превысил 1100 часов.

После своего первого полета 14 февраля 2020 года G700 успешно завершил несколько критических этапов летных испытаний, включая тесты при низкой температуре на базе BBC Эглин во Флориде, на флаттер, аэродинамическое сваливание, испытание авионики и расширенные режимы полета. Самолет также превысил максимальную эксплуатационную скорость и крейсерскую высоту, достигнув 0,99 Маха и высоты 54 000 футов/16 459 м. При обычных операциях максимальная рабочая скорость G700 составляет 0,925 Маха, а максимальная крейсерская высота — 51 000 футов / 15 545 м.

Сейчас в программе летных испытаний принимают участие пять прототипов. Вскоре к ним присо-

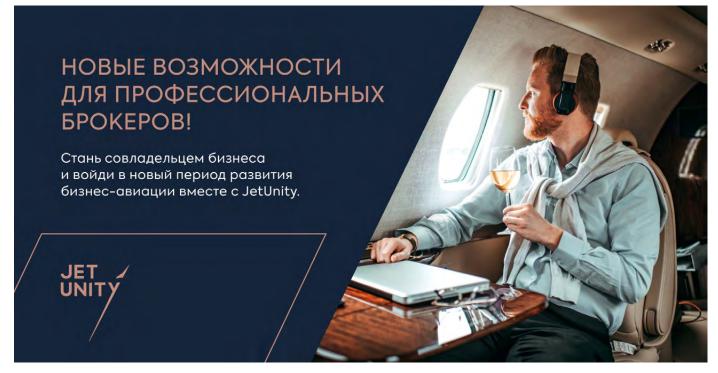


единится первый серийный самолет для оценки элементов интерьера. Напомним, что G700, может быть сконфигурирован для размещения до пяти жилых зон, включая обеденную или конференцзону на шесть мест и мастер-люкс. Gulfstream Cabin Experience на G700 включает 20 панорамных окон, 100% свежий воздух, самую низкую высоту в салоне и сверхнизкий уровень шума.

Компания Gulfstream также тестирует Symmetry Flight Deck. Кабина пилотов Symmetry Flight Deck повышает безопасность благодаря активным боковым джойстикам управления полетом. Интуитивная авионика на основе сенсорных экранов в сочетании с системой интеллектуального анализа Phase-of-Flight снижает нагрузку на пилотов и ускоряет запуск само-

лета. Эксплуатанты могут расширить свой доступ к аэропортам, используя при посадке улучшенную систему технического видения (EFVS) с двумя прозрачными выдвижными экранами. Еще одним ключевым фактором безопасности является предиктивная посадочная система.

«Программа летных испытаний G700 продвигается исключительно хорошо», - сказал Марк Бернс, президент компании Gulfstream. «С каждым днем мы приближаемся к своей цели – поставке этого революционного самолета нашим клиентам. Мы неуклонно увеличиваем количество полетов, количество летных часов и завершаем многочисленные испытания, еще выше поднимая планку деловой авиации во всем мире».



Planet Nine Private Air увеличила парк ультрадальних джетов

Калифорнийский чартерный оператор Planet Nine Private Air (Р9РА), базирующейся в Ван-Найсе (Калифорния), добавил в свой управляемый флот Bombardier Global Express (N926PN) и Dassault Falcon 7X (N685AB). В январе текущего года парк компании пополнился Bombardier Global Express BD-700 (N551SW). Все самолеты доступны для чартерных перевозок.

«Наша работа с различными моделями самолетов позволила нам в этом году поддержать более широкий спектр чартеров и репатриационных рейсов, часто в короткие сроки. Мы летали через чартерных брокеров по обе стороны Атлантики, а также помогали со срочными медицинскими рейсами», - сказал Мэтт Уолтер, соучредитель Planet 9 и директор по развитию бизнеса. «Поскольку границы США по-прежнему закрыты для пассажиров из Шенгенского региона и наоборот, туристические и деловые поездки между Северной Америкой и Европой попрежнему очень ограничены», - добавил он.

Ожидается, что популярность путешествий по Карибскому региону из США сохранится до конца марта, предположил Мэтт, отметив, что еще одна

тенденция в настоящее время доминирует – уведомление о поездке «в последнюю минуту» за 72 часа. «Сейчас у нас есть ряд самолетов сверхбольшой дальности, поэтому мы можем быстрее выполнять эти краткосрочные запросы».

Последний Global Express от Planet 9 рассчитан на 14 мест в трехзонном салоне. Дальность полета составляет 5830 миль или 12 часов полета. Как и другие высокотехнологичные самолеты в парке Planet 9, этот бизнес-джет предлагает Wi-Fi в диапазоне KU, доступный через восемь iPad, что позволяет клиентам быть на связи и получать развлекательный контент во время путешествия. В кабине можно перевозить до 15 чемоданов среднего размера.

Dassault Falcon 7X смогут перевозить от 11 до 16 пассажиров (в зависимости от дальности перелета, прим. ред.). Салон оборудован шестью полноценными спальными местами. Как отмечают в Р9, эксплуатационные расходы 7X на 30% ниже, чем у самолетов Gulfstream G550 и Bombardier Global 6000. На всех машинах установлены Wi-Fi и IFE от Gogo/Swift Broadband. На всех внутренних перелетах в США Wi-Fi будет бесплатным.





NAJET представляет свой софт

В рамках первого в 2021 заседания Правления RUBAA, состоявшегося 17 февраля 2020г. компания НАДЖЕТ (NAJET - первый в России онлайн агрегатор по продаже рейсов деловой авиации) рассказала участникам о разработанном программном обеспечении.

ДОСТУПНОСТЬ**NAJET:**КОМПЬЮТЕРНАЯ И МОБИЛЬНАЯ ВЕРСИИ



Программное обеспечение НАДЖЕТ позволяет операторам (авиакомпаниям) деловой авиации автоматизировать и оптимизировать процессы управления, в том числе вести расписание полетов всех эксплуатируемых самолетов, формировать график занятости экипажей, учитывая требования ФАП 139. На финальной стадии разработки находится билетный модуль, создаваемый совместно с авиакомпанией.

Программное обеспечение НАДЖЕТ альтернатива западного LEON, который сейчас использует ряд авиакомпаний. С учетом постоянно вводимых Западом санкций использование российского программного обеспечения (импортозамещение) становится крайне актуальным.

Кроме операторов софтом НАДЖЕТ могут пользоваться российские компаниям, которые осуществляют менеджмент (управление) воздушных судов, брокеры.

Airbus и Air Methods подписывают контракт на HCare для 80 EC135

Корпорация Air Methods (США), крупнейший в мире медицинский вертолетный оператор, и Airbus подписали пятилетний контракт на обслуживание 80 вертолетов H135 в рамках программы HCare. Это второй контракт Air Methods на HCare с Airbus, в прошлом году партнеры подписали пятилетний контракт на обслуживание 31 вертолета H145 в рамках программы HCare Smart. В настоящее время ведутся переговоры о расширении аналогичной поддержки для других моделей вертолетов Air Methods: H125 и H130.

В программе HCare существует три уровня: Easy, Smart и Infinite. Основные цели программы: повышение уровня клиентоориентированности, улучшение эффективности, качества послепродажного обслуживания и повышение экономической эффективности посредством более плотной работы с партнерами.

Три уровня предлагают клиентам разные преимущества. Начальный уровень, Easy, тот, на котором

сейчас находятся в принципе все эксплуатанты вертолетов Airbus по всему миру, подразумевает сотрудничество по поставкам запчастей, компонентов для ремонта и стандартную замену запчастей по запросу с четкими обязательствами по поставке. HCare Smart подразумевает заключение так называемых почасовых контрактов: клиент перечисляет платежи за каждый летный час в течение действия договора и в обмен ремонтирует, обменивает и получает необходимые запчасти как в плановом, так и в срочном порядке.

Infinite – самый продвинутый пакет, это комбинация двух предыдущих вариантов. Клиенты, с которыми Airbus работает по Infinite-контрактам, могут сосредоточиться на операционной деятельности, компания же берет на себя все обязательства по поддержанию эксплуатационной готовности парка, включая техническое обслуживание, логистику и другие сервисы.



Cutter получила еще три HondaJet

Американский оператор Cutter Aviation ввел в эксплуатацию три новых бизнес-джета HondaJet, доведя общее количество машин в парке до семи. Это делает Cutter Aviation крупнейшим оператором HondaJet. Два новых самолета HondaJet базируются в Фениксе, штат Аризона, и один — в Аддисоне, штат Техас. Cutter Aviation начала эксплуатировать HondaJet в 2015 году.



Cutter Aviation (является авторизованным сервисным центром для Honda Aircraft) недавно завершила установку группы модификаций улучшения производительности (APMG) на бизнес-джете HondaJet. Работы проведены сервисном центре компании в аэропорту Phoenix Sky Harbor. Honda Aircraft представила модификацию APMG на NBAA 2018, предложив пакет, который позволит операторам оригинальной HondaJet улучшить характеристики своего самолета и использовать новейшие технологии. Пакет APMG включает в себя небольшое увеличение размаха горизонтального стабилизатора, размещение вихревых генераторов и на хвосте и винглетах, и удаление аэродинамических гребней. Также произведено обновление программного обеспечения бортового оборудования Garmin G3000, которое повышает безопасность и ситуационную осведомленность.

Royal Flying Doctor Service подписал контракт на четыре King Air 360CHW

Австралийский медицинский оператор Royal Flying Doctor Service (RFDS) подписал контракт с Textron Aviation на поставку четырех турбовинтовых самолетов Beechcraft King Air 360CHW с опционом еще на два самолета. Ожидается, что поставки начнутся в 2021 году и продолжатся до 2023 года.

Шесть самолетов, сконфигурированных для работы с многорамочными носилками, будут оснащены установленной на заводе кормовой грузовой дверью. В настоящее время RFDS эксплуатирует 20 самолетов американского производителя на восьми операционных базах, расположенных в Брисбене, Кэрнсе, Таунсвилле, Рокгемптоне, Бандаберге, Шарлевиле, Маунт-Айзе и Роме.

Самолет King Air 360СНW является версией двухдвигательного турбовинтового King Air 360, который оснащен дополнительным грузовым люком, что обеспечивает повышенную гибкость миссии. В августе прошлого 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. King Air 360/360ER получил автомат тяги ThrustSense от компании Innovative Solutions & Support (IS&S), который снижает рабочую нагрузку пилота за счет автоматического управления мощностью двигателя при разбеге, на этапах набора высоты, крейсерского полета, снижения, ухода на второй круг и посадке. 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.



«АэроГео» приходит в Казахстан

Авиакомпания «АэроГео» прошла согласование и получила возможность осуществлять техническое обслуживание воздушных судов в Казахстане. В феврале 2021 года АО «Авиационная Администрация Казахстана» признала Сертификат ООО «АэроГео» по техническому обслуживанию действительным на территории Республики.



Теперь специалисты авиакомпании «АэроГео» могут выполнять техническое обслуживание для легких воздушных судов, таких как вертолеты Robinson и Airbus Helicopters, а также для самолетов производства Cessna Aircraft и Pilatus Aircraft.

В рамках данного сотрудничества специалисты авиакомпании в феврале 2021 года выполнили работы по установке медицинского модуля на самолет Pilatus PC-12/47E, принадлежащего казахской авиакомпании «AEROPRAKT.KZ».

Shell выбирает РНІ для эксплуатации Н160 в Мексиканском заливе

Международная энергетическая группа Shell выбрала ложной медицинской помощи на всей территории ведущего американского вертолетного оператора РНІ для эксплуатации четырех вертолетов Airbus H160 для обслуживания контракта на техническую поддержку в Мексиканском заливе.

Три компании – Airbus, PHI и Shell – сотрудничают в рамках уникального партнерства. В качестве новаторского шага Airbus предоставит один H160 перед окончательной поставкой РНІ и Shell для опытной эксплуатации, чтобы позволит оператору и конечному заказчику ознакомиться с расширенными функциями вертолета и смягчить обычные проблемы, связанные с выходом на рынок нового типа воздушного судна.

Вертолет будет базироваться в Хоуме (штат Луизиана), и присоединиться к флоту РНІ, состоящему из Airbus H125 и H135, развернутым в службах неотСоединенных Штатов, а также к двум Н145, эксплуатируемым Shell для обследования трубопроводов в Луизиане.

Исполнительный вице-президент Airbus Helicopters по глобальному бизнесу Бен Бридж сказал: «Мы высоко ценим новаторское мышление наших клиентов при формировании этого партнерства вокруг Н160, которое положит начало новой эре безопасности, надежности и экологических характеристик в среднем классе морских операций».

Управляющий директор PHI Aviation Кейт Мюлетт отметил: «Мы гордимся тем, что играем ключевую роль в вводе в эксплуатацию высокотехнологичного Н160 в оффшорном секторе, и мы с нетерпением ждем возможности кардинального изменения операционных стандартов на пути укрепления доверия с нашими партнерами Airbus и Shell».



Bombardier подвела итоги года

Компания Bombardier отчиталась о результатах работы в четвертом квартале и за весь 2020 год, а также представила ориентиры на 2021 год и наметила ряд действий по повышению прибыльности и производительности, так как сейчас сосредоточена исключительно на проектировании, производстве и обслуживании бизнес-джетов.

В конце прошлого года Bombardier заявила о планах объявить об агрессивных шагах по погашению долга, как только она станет чистой компанией бизнесавиации после продажи своего железнодорожного бизнеса — ее последнего подразделения, не связанного с деловой авиацией — французской Alstom. После продажи Bombardier осталась с долговым бременем в \$4,7 млрд, что немного больше, чем предполагалось в прошлом году в \$4,5 млрд, и значительно больше, чем ожидалось первоначально — \$2,5 млрд. Скачок долга случился из-за потери заказов и снижения поставок, реструктуризации и других расходов, связанных с пандемией COVID-19.

Bombardier уже заявила, что не планирует инвестировать в программы создания новых самолетов в ближайшие несколько лет. Меры, которые компания объявила, позволят к 2023 году обеспечить ежегодную экономию в размере \$400 млн. Ожидается, что в этом году экономия составит \$100 млн. Но компания возьмет на себя расходы в размере \$50 млн для реструктуризации.

В числе мер — сокращение 1600 рабочих мест, что к концу года снизит численность штата Bombardier до 13000 сотрудников. Помимо перевода и консолидации работ по окончательной сборке самолетов Global в Монреале, компания изучает варианты применения неиспользуемых ангаров и промышленных площадей в Квебеке и продает производство систем электропроводки в Керетаро, Мексика.

«Сократить персонал всегда очень сложно, и мы сожалеем о том, что талантливые и целеустремленные сотрудники покидают компанию по любой при-



чине», - сказал президент и генеральный директор Bombardier Эрик Мартель. «Но эти сокращения абсолютно необходимы для восстановления нашей компании, пока мы продолжаем преодолевать пандемию».

Фактически, Мартель отметил, что услуги – это одна из областей, в которую компания по-прежнему будет инвестировать, и указал на рост деятельности в Сингапуре, Лондоне, Мельбурне и Майами.

Что касается итогов года, то в 2020 году Bombardier поставила 114 самолетов по сравнению со 142-ю годом ранее. Но выручка выросла, так как в 2020 году увеличились поставки Global 7500, в том числе 16 поставок только в четвертом квартале. Всего за год компания поставила 59 бизнес-джетов Global по сравнению с 54-мя в 2019 году; 44 Challenger по сравнению с 76-ю в 2019 году; и 11 Learjet по сравнению с 12-ю в 2019 году.

Благодаря сильным поставкам Global 7500 только производственные операции в 2020 году дали 11-процентный прирост выручки, что компенсировало 21-процентное падение в сегменте сервиса. На доходы от сервиса в размере \$988 млн повлияло снижение использования бизнес-джетов из-за пандемии COVID-19.

Эрик Мартель был воодушевлен продажами в четвертом квартале и сказал, что он был одним из самых высоких за последние годы, с валовым уровнем в 43 заказа. Он также отметил, что ценообразование движется в правильном направлении. Кроме того, он был воодушевлен новыми клиентами на рынке и сказал, что компания внимательно следит за тем, как это повлияет на спрос в будущем. Несмотря на это, он ожидает, что в 2021 году поставки будут примерно такими же, как в 2020 году, от 110 до 120 самолетов, и отметил, что отрасли потребуется несколько лет, чтобы вернуться к уровню 2019 года.

Cessna Denali стал ближе к первому полету

GE Aviation сообщает о начале летных испытаний двигателя Catalyst. На фоне этого Textron Aviation ожидает, что первый полет турбовинтового однодвигательного Cessna Denali состоится позже в этом году. В GE сообщили, что в рамках подготовки к наземным испытаниям европейская команда инженеров по летным испытаниям запустила двигатель Catalyst, установленный на летающем стенде Beechcraft King Air 350.

«Двигатель безупречно запустился с первой попытки», - сказал руководитель линейки продуктов Catalyst Дэвид Кимбалл. «Он выходил на заданные обороты стабильно и предсказуемо, а полностью интегрированная система управления двигателем и винтами работала без сбоев. Это не только демонстрирует прогресс в рамках программы, но также демонстрирует универсальность двигателя. Catalyst может быть установлен на различных типах воздушных судов с самой разной технической архитектурой».

«Следующим этапом будет запуск различных сценариев управления питанием. Это поможет определить характеристики двигателя, работоспособность и отзывчивость к полностью управляемому цифровому двигателю Catalyst и действиям пилота с функциями управления воздушным винтом», - пояснил инженериспытатель GE Aviation Иржи Печинка.

Основные этапы испытаний Catalyst включают более 1000 циклов работы двигателя с горячим и холодным запуском при температурах от -53 до +52 градусов по Цельсию. Он также достиг высоты FL410 в высотной камере, и пошел первые сертификационные испытания — потеря нагрузки турбины, которые были завершены в начале этого месяца. Также были пройдены

два сертификационных испытания компонентов: превышение оборотов GGT и HPC.

На наземном тестовом стенде Denali продолжается тестирование системы Fadec и подключений двигателя, функциональности авионики и характеристик обслуживания самолета. По словам Textron, сейчас опытный самолет готовится к первому полету. В общей сложности компания будет испытывать три летных и три наземных прототипа, последние из которых будут использоваться для статических и усталостных испытаний планера, а также для разработки и тестирования салона.

С ожидаемой дальностью 1600 морских миль, максимальной крейсерской скоростью 285 узлов и полной загрузкой топлива в 1100 фунтов, самолет может применяться как для пассажирских, так и для грузовых миссий. Denali имеет заднюю грузовую дверь размером 53 на 59 дюймов, а также такие функции, как цифровая система наддува, которая поддерживает давление в кабине до высоты полета 31 000 футов, и дополнительный туалет, обслуживаемый снаружи. Большие пассажирские окна, внутреннее светодиодное освещение, опциональный холодильник и багажное отделение, доступное в полете, дополняют возможности Denali.

Denali предлагает конфигурации с шестью отдельными креслами с откидной спинкой, места в конфигурации клуба и отсек для отдыха в представительской конфигурации, а также девять кресел в конфигурации регионального самолета.

«Это самолет, который может оказать большое влияние на рынок, и мы продолжаем двигаться вперед», - сказал старший вице-президент Textron по продажам и маркетингу Роб Шолл.



Swiss Air-Ambulance Rega: 31 пациент в день

Швейцарская компания Swiss Air-Ambulance Rega опубликовала производственные итоги за прошлый год. Согласно сообщению компании, в 2020 году было выполнено в общей сложности 16273 полета (на 3% меньше, чем в 2019 году). По подсчетам аналитиков Rega, в среднем компания оказывала помощь 31 пациенту в день, и каждые 30 минут в воздух поднимался вертолет или самолет. Всего за этот период было перевезено 11 134 пациента (-0,3% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года). На долю вертолетов пришлось 13 253 вылета (+8,1%). Также увеличилось количество спасательных операций на месте происшествия (7774, +5,6%) и количество рейсов из одной больницы в другую (2614, +9,8%). 61% пациентов помощь была оказана на месте, 39% доставлялись в больницы. Благодаря наличию 12 вертолетных баз по всей стране, удалось существенно уменьшить время подлета и оказания помощи. Также оператор выполнял и необычные миссии, например доставку животных фермерам в отдаленные селения, а также исследовательские полеты, которые осуществлялись без транспортировки пациентов.

В 2020 году пандемия коронавируса практически остановила международные поездки. В результате Rega репатриировала из-за границы значительно меньше пациентов, чем в 2019 году: из 758 пациентов (-43,6%) 647 были доставлены на самолетах скорой помощи Rega (-33,4%) и 111 на борту рейсового самолета (-70,2%). Хотя три самолета Bombardier Challenger 650 выполнили меньше вылетов, в целом они провели в воздухе больше времени, чем в прошлом году. Причина большего количества летных часов (4589, +3,2%) заключалась в том, что миссии выполнялись в более отдаленные страны.

Во время пандемии коронавируса Rega круглосуточно оказывала услуги по спасению в Швейцарии

и репатриациям из-за границы. 11 марта 2020 года подтвержденный пациент с COVID-19 впервые был доставлен вертолетом Rega в Тичино. К концу 2020 года Rega перевезла в общей сложности 456 пациентов, инфицированных COVID-19, на борту воздушных судов, из них 316 — на спасательном вертолете и 140 — на самолете. Кроме того, Rega выполняет дополнительные задачи во время пандемии: например, своим опытом и инфраструктурой она помогает швейцарскому правительству, кантональным властям и населению Швейцарии различными способами справиться с пандемией. Среди прочего, по запросу правительства Операционный центр Rega

действует, как национальный координационный центр и организует распределение пациентов по отделениям интенсивной терапии и, таким образом, поддерживает швейцарские больницы.

Также компания закончила модернизацию самолетного парка, получив три Bombardier Challenger 650 в медицинской конфигурации. Самолеты заменили Challenger 604. Новые воздушные суда оператора оснащены оборудованием для интенсивной терапии. Медицинское оборудование на Challenger 650 было установлено на производственных мощностях канадской компании Flying Colours.



Спрос на Карибах, процветание Флориды и застой в Европе

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, в первой половине февраля мировой трафик деловой авиации по сравнению с февралем прошлого года снизился на 11%, или на 14 тысяч рейсов. Спрос на корпоративную авиацию оставался стабильным, в то время как активность регулярных авиакомпаний продолжает ухудшаться, и сейчас на 53% ниже, чем в феврале 2020 года. Грузовой трафик растет в годовом исчислении.

В Европе активность самая слабая: трафик коммерческих авиакомпаний в феврале упал на 68%, а количество рейсов деловой авиации — на 22%. Тенденции деловой авиации по-прежнему сильно различаются от региона к региону: Северная Америка на 10% ниже, чем в прошлом году, Азия — всего на 1%, полеты в Африке снизились на 8%, а активность в Южной Америке и Океании выросла.

Северная Америка

В Северной Америке в преддверии Дня Святого Валентина средняя 7-дневная активность увеличилась до 8600 рейсов в день, что является самым высоким показателем с Нового года и выше, чем в любой период с апреля по август прошлого года. Частные полеты в феврале упали больше всего, на 15% ниже нормы. Авиапарк операторов по управлению воздушными судами летает на 4% ниже нормы, при этом объем операций чартерных авиакомпаний наиболее высок, всего на 1% ниже прошлого года. Активные полеты наблюдались в Карибском бассейне, при этом рост активности на Виргинских островах США, Антигуа, Барбуда и Гваделупе выражался двузначными числами. Напротив, в других местах региона было намного спокойнее, гораздо меньше активности на Синт-Мартене и Сен-Бартелеми. По сравнению с США, где

активность снизилась всего на 8%, активность бизнес-авиации в Канаде упала более чем на 40%.

Флорида является драйвером рынка в США: трафик на 10% выше, чем в феврале прошлого года. Другие штаты, в которых в феврале наблюдался значительный рост деловой авиации, включают Колорадо, Аризону и Южную Каролину. Напротив, активность бизнес-джетов в Калифорнии и Техасе снижается на двузначные цифры. Рейсы из Нью-Йорка упали всего на 5%, но в Нью-Джерси произошел рецидив – количество рейсов деловой авиации в феврале снизилось на 41%.

Самое загруженное направление между штатами – Флорида и Джорджия, где активность на 18% больше по сравнению с прошлым годом. Структура загруженных аэропортов не сильно изменилась за последние 12 месяцев: Вест-Палм-Бич, Майами-Опа-Лока и Неаполь бьют рекорды активности, Скоттсдейл и Сентенниал – лучше, чем до пандемии, тогда как Тетерборо, Маккарран и Хобби Хьюстон – значительно ниже нормы.

Европа

Перекрытие границ и непредсказуемые ограничения в Европе сдерживают восстановление активности. Больше всего пострадала Великобритания, где в феврале трафик снизился на 60%, что является самым значительным спадом с момента разгара пандемии в прошлом году. Лутон, Фарнборо и Биггин-Хилл — три самых загруженных аэропорта, но все они имеют активность на две трети ниже обычного. Борнмут — единственный ведущий аэропорт бизнес-авиации, который в этом месяце продемонстрировал рост.



Чартерный рынок Великобритании на 62% менее активен, чем в феврале 2020 года, с 247 рейсами из Великобритании в остальную Европу. В то же время в этом месяце количество рейсов в Литве, Латвии и Венгрии увеличилось в годовом исчислении. Снижение также было во Франции и Германии, а количество прибывающих бизнес-джетов в Швейцарию сократилось более чем наполовину. Примечательно, что внутренний трафик во Франции и Италии находятся на нормальном уровне.

Остальной мир

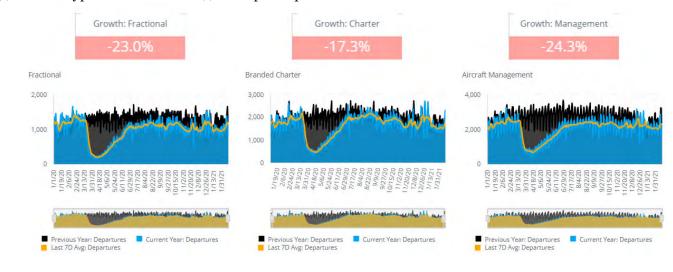
За пределами Европы наблюдается значительный рост активности бизнес-джетов в России и Турции, причем большинство рейсов являются внутренними, сохраняя в этом году нормальные тенденции. На более широком европейском рынке наблюдается рост активности самолетов Hawker 700-950 и King Air 200. Активность Falcon 2000 и Global 6500 упала более чем на 40%. За пределами Европы и США самым загруженным бизнес-джетом в мире является семейство Challenger 600, в феврале снижение лишь на 1%. Legacy 600 летает на 14% больше, чем обычно, а также Learjet 45 — еще один тип самолета с возросшим использованием.

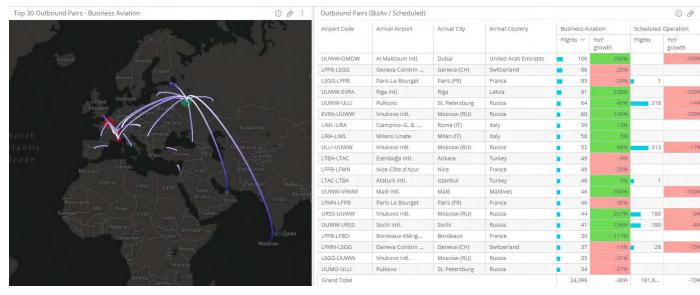
В Китае, Бразилии и Нигерии наблюдается большая активность бизнес-джетов, чем в прошлом году. В Саудовской Аравии по-прежнему наблюдается заметное снижение трафика, тогда как количество рейсов в ОАЭ в этом месяце увеличилось, в основном в направлении России, Турции, а также Германии и Мальдивских островов.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В 2021 году рынок США по-прежнему выглядит достаточно устойчивым в плане спроса на

бизнес-авиацию, при этом Флорида — центральный штат, а Калифорния и Техас — всё еще отстают. В Карибском бассейне также наблюдается интенсивное движение туристов. Хотя в Западной Европе про-

должается рецидив, большие внутренние рынки в России и Турции, Нигерии и Бразилии, несомненно, имеют высокий спрос на бизнес-авиацию».





Коронавирус в пролете

В 2020 году легкие вертолеты налетали в полторадва раза больше, чем за то же время 2019-го. Почему для бизнес-авиации пандемия стала стимулом роста, объясняет основатель альянса SKYPRO Евгений Окладников.

Удар по авиационной отрасли в целом оказался очень сильным: авиакомпании, аэропорты и другие игроки рынка понесли огромные потери. Однако для рынка деловой авиации ситуация, сложившаяся в секторе гражданской авиации весной 2020 года,

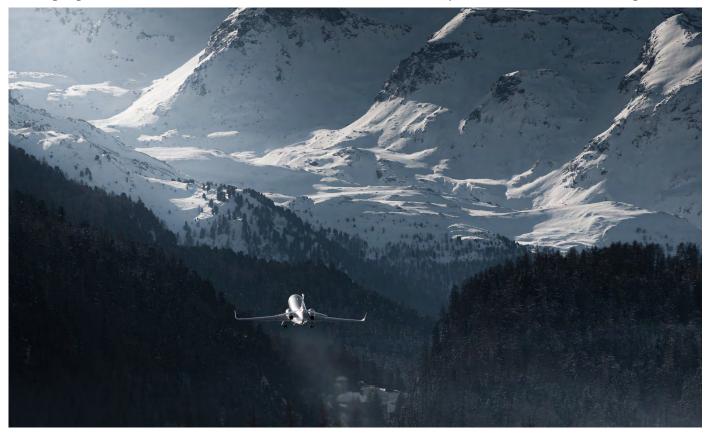
когда ведущие авиакомпании теряли. по некоторым оценкам, 95% пассажиропотока, а количество международных рейсов упало на 90%, оказалась неоднозначной. Одни участники рынка, как Capital Jets, закрыли свои представительства в России, другие, как Jet Suite в Америке, — и вовсе объявили о банкротстве в связи со спадом спроса на свои услуги. Однако уже на первом этапе, очень нервном из-за вводившихся ограничительных мер, бизнес-авиация в целом обнаружила и смогла заполнить новую для себя нишу. Компании стали активно предлагать

услуги по эвакуации резидентов и граждан в страны их проживания, перевозить пациентов и медикаменты в труднодоступные районы.

Когда ситуация немного стабилизировалась, но прежний объем авиаперевозок не восстановился, актуальность услуг деловой авиации только возросла. Если раньше формат туристических чартеров и покресельных продаж (реализация мест в бизнесджете по отдельности) продвигался робко и трудно, то в 2020 году он неожиданно приобрел особую востребованность: теперь клиенты выбирают частную авиацию для турпоездок и видят выгоду в перелетах на отдых в самолетах деловой авиации.

В случае если клиент не готов оплатить полностью перелет на частном самолете, ему предлагают возможность приобрести только кресло, что обойдется в зависимости от направления и дальности от €5000 до €10 000. Конечно, в отличие от аренды всего самолета, цена на которую только начинается с €10 000 и растет в зависимости от типа судна и расстояния, при покресельной продаже есть опасность, что нужное количество пассажиров не наберется и самолет не вылетит вовремя. Зато клиенты существенно экономят в сравнении со стандартной стоимостью услуг бизнес-авиации.

С весны до осени 2020 года рынок серьезно поменялся. Если раньше клиентами были только довольно крупные бизнесмены и политики, желающие сэкономить время в деловых поездках, то теперь пассажирами бизнес-авиации стали еще и состоятельные люди, имеющие возможность позволить себе эту услугу. Из-за закрытия неба для «большой авиации» бизнес-джеты стали в некоторых случаях единственными перевозчиками на дальние расстояния.



Летний сезон показал, что изменился и внутренний туризм. Не имея возможности вылететь на привычные морские курорты за рубежом, семьи с доходами верхнего среднего класса стали активно пользоваться в путешествиях по России малыми самолетами и вертолетами. Как показывает наша внутренняя статистика, в 2020 году легкие вертолеты налетали в полтора-два раза больше, чем за то же время 2019 года.

Произошли изменения не только на рынке аренды, но и у производителей крупных бизнес-джетов

— этот сегмент, обычно менее подверженный воздействию экономических колебаний, не выдержал ковидной атаки. Упали продажи таких компаний, как Bombardier, Gulfstream и Falcon. Это вынудило их снизить производство и пересмотреть в сторону уменьшения планы на ближайшее будущее.

Мы видим, что в связи со спадом деловой активности крупные мировые корпорации решили продать свои самолеты и вертолеты. В начале прошлого года они выставили свои борты на продажу, это привело к росту предложения и, соответственно, падению

цен на вторичном рынке, что можно видеть из отчета Asset Insight AI2 Market Report.

Те, кто планировал купить самолет или вертолет на вторичном рынке, смогли это сделать по более выгодным ценам. Поэтому в конце года было зафиксировано большое количество сделок на покупку вторичной авиационной техники — и самолетов, и вертолетов, что подтверждено статистикой International Aircraft Dealer's Association. В общей сложности в период с апреля по декабрь 2020 года дилеры IADA совершили 1011 сделок, не считая прямых продаж подержанных самолетов членами-производителями ассоциации.

В России повышенный спрос на самолеты и вертолеты деловой авиации объясняется не только пандемией, но и отменой с 1 января 2020 года уплаты НДС при ввозе воздушного судна в страну для его регистрации в Российском реестре воздушных судов. Это тоже сказалось на росте отечественного парка. По неподтвержденной пока информации, за прошлый год в России было закрыто вдвое больше сделок на поставку новых самолетов и вертолетов, чем в предыдущем. Рост числа ввозимых воздушных судов спровоцировало открытие новых авиакомпаний (например, Sky Light) и сервисных центров, таких как как SKYPRO TECHNICS в Доброграде Владимирской области. Прошедший год стал переломным, заставив игроков пересмотреть стратегии и кардинально поменять подход к своей деятельности, а также открыл новые возможности для развития бизнеса: уже упомянутую покресельную продажу рейсов, внутренний туризм на бизнес-джетах или полеты в интересах санитарной авиации. Российская бизнесавиация не просто пережила этот кризисный год, но и получила ощутимые стимулы для развития.

Источник: Forbes.ru



Биткойн набирает обороты

Британская компания PrivateFly (входит в Directional Aviation) сообщает, что каждый десятый рейс в прошлом месяце был оплачен в биткойнах, что составляет 19% ее продаж.

Популярность покупки рейсов за криптовалюту в компании резко возросла за последние несколько месяцев, увеличившись с 1-2% рейсов в месяц в последние годы до 12% в декабре и 13% в январе.

Что касается доходов, то скачок еще больше: платежи в биткойнах составляют 19% от продаж PrivateFly в



декабре и январе, поскольку те, кто использует биткойны, тратят на свои рейсы в среднем больше.

PrivateFly стал пионером в 2014 году в качестве глобальной чартерной компании, которая принимала платежи в биткойнах, когда цифровые валюты только зарождались. С тех пор компания предложила клиентам возможность платить биткойнами (или другими криптовалютами) через BitPay за разовые полеты или членство, но сразу же конвертировал платеж в евро, фунты или доллары, чтобы устранить риск волатильности.

Но новая программа компании Bitcoin Jet теперь позволяет клиентам сохранять свои биткойны, открыв членство и храня средства на своем счете в криптовалюте.

Адам Твиделл, генеральный директор PrivateFly, отметил: «Хотя мы принимаем платежи в биткойнах уже много лет, транзакции с криптовалютой в последние месяцы действительно стали популярными. Это соответствует росту стоимости Биткойна – до такой степени, что в прошлом месяце 13% наших рейсов были оплачены таким образом. Раньше мы видели всего 1-2% в месяц. Кто же эти клиенты? Клиенты, которые стремятся реализовать свою прибыль, в то время как другие хотят сохранить свою криптовалюту в ожидании роста в будущем. Итак, помимо оплаты членства биткойном и конвертации средств на счете в традиционную валюту (как мы предлагали некоторое время), теперь мы предлагаем программу членства, которая позволяет средствам на счете оставаться в биткойнах».

Учетная запись PrivateFly Bitcoin Jet позволяет участникам размещать средства на счете в биткойне, а затем взимать с них плату за будущие полеты в со-

ответствии со стоимостью криптовалюты на момент бронирования – также, как и в любой другой валюте.

В качестве альтернативы те, кто хочет оставить свой биткойн нетронутым, могут выбрать оплату каждого полета в другой валюте, при этом средства на счету биткойнов действуют в качестве гарантийного депозита, чтобы дать им преимущества членства, которые включают более быстрое бронирование, предпочтительные условия отмены.

Твиделл продолжил: «PrivateFly всегда стремился упростить бронирование перелетов на частных самолетах, сочетая инновационные технологии с глубоким отраслевым опытом и надежной поддержкой одной из крупнейших в мире групп частных авиационных компаний с годовым доходом более \$2 млрд (Directional Aviation). Многие из наших клиентов — технически подкованные и предприимчивые люди, поэтому мы начали принимать платежи в биткойнах за разовые полеты в 2014 году, впервые в мире на тот момент. Теперь мы первые, кто предлагает программу членства в программах, основанную на биткойнах».

Семь лет назад бельгийский предприниматель Оливье Янссенс стал первым в истории биткойнклиентом PrivateFly, когда в 2014 году он вылетел из Брюсселя на Ниццу, забронировав и оплатив рейс в тот же день. После рейса Янсенс сказал: «Я твердый сторонник биткойна и той эффективности, которую он предлагает по сравнению с другими валютами в качестве способа оплаты и инвестиций. Этот рейс был самой крупной транзакцией по оплате биткойнов, которую я совершил, но он был очень простым и эффективным, особенно потому, что я хотел лететь в очень короткие сроки. Это был идеальный способ заплатить».

Тренды – отделочные материалы в PC-24 и PC-12 NGX

Внезапная вспышка коронавируса менее года назад существенно изменила нашу жизнь. Пандемия также оказала заметное влияние на тренды в области отделочных материалов и интерьеров самолетов.

Что касается интерьеров самолетов, мы наблюдаем тенденцию к использованию материалов, которые легко чистить и дезинфицировать — синтетика и полиэстер заменяют ткани из натуральных волокон. И в цветовой гамме возникает новая тенденция: популярные ранее теплые оттенки коричневого и бежевого уступают место более экстремальной и контрастной гамме. Теперь заказчики просят яркие цвета, на которых любая грязь будет сразу же видна, и ее можно будет быстро удалить. В сочетании с этими яркими цветами в коврах и поручнях используются более темные оттенки черного и дополнительные цвета.

Легко чистится и обладает антибактериальным действием

Синтетическую кожу намного легче чистить, чем ткань из натуральных волокон или натуральную



кожу. Это важный фактор для самолетов санитарной авиации, хотя многие частные владельцы самолетов Pilatus также предпочитают синтетическую кожу, особенно те, у кого есть животные для перевозки или повышенные требования к дезинфекции. Технология с ионами серебра встроена в верхние слои материала и предотвращает образование пятен и появление микроорганизмов, создавая таким образом безопасную среду для пассажиров.

Конечно, некоторые заказчики по-прежнему предпочитают натуральные материалы. Для них Pilatus предлагает пигментированную определенным образом кожу, которая может выдержать частую чистку, оставаясь при этом эластичной и естественной. Такая обработка кожи также способствует антибактериальному эффекту. В ответ на коронавирус были разработаны специальные чистящие средства, которые можно использовать настолько часто, насколько необходимо, без повреждения внешнего вида кожи. Они разработаны для дезинфекции 99,5% бактерий на поверхности.

Натуральные и экологичные

Большинство тканей, используемых Pilatus сегодня, изготовлены из синтетических волокон. Они легко чистятся и сохраняют форму после стирки. В качестве бонуса они требуют значительно меньше воды и чистящего средства во время стирки. Короткое время сушки также означает меньшее потребление энергии. Кроме того, эти материалы можно перерабатывать. Помимо экологически чистых тканей, Pilatus предлагает варианты отделки внутренних шкафов из восстановленного натурального дерева.

Ковры во всех коллекциях сделаны из 100% новозеландской шерсти. Это волокно восстанавливается

и биоразлагается, а также считается одним из самых экологически чистых напольных покрытий в мире. А для еще более экологически сознательных клиентов Pilatus предлагает коллекцию ковров без искусственных красителей. Красивые оттенки яркого серого, белого и коричневого цветов достигаются путем смешивания шерсти овец разных пород, что устраняет необходимость в красителях на химической основе. Эта шерсть также естественно устойчива к грязи и пятнам.

Прочный и чистый

Более половины заказчиков РС-24 предпочитают каменный пол для входной зоны вместо традиционного ковра. Логичный выбор, потому что, хоть у камня есть недостатки по весу и стоимости по сравнению с ковром, входная зона подвергается гораздо более интенсивному использованию, чем пассажирская часть, поэтому требует более частой и тщательной уборки. Pilatus также представляет вариант напольного покрытия из прочной плитки для входной зоны. Багажный отсек — еще одна зона, которая требует постоянной уборки. С учетом этого разработчики создали прочный виниловый пол, который можно легко заменить ковром в зависимости от задач полета.

Таким образом, тенденции, безусловно, изменились в последние месяцы, несомненно, из-за пандемии, но также и из-за того, что международное сообщество уделяет больше внимания окружающей среде. Во всем мире отношение изменилось к созданию более ориентированного на пользователя и ответственного дизайна. Pilatus всегда основывал свое развитие на отзывах клиентов и эко-мышлении. Это помогло компании оказаться на шаг впереди реальных потребностей, предлагая заказчикам обычный высокий стандарт обслуживания.

Самолет недели

Оператор/владелец: **Premier Avia** Тип: **Embraer Legacy 650**

Год выпуска: **2013 г.**

Место съемки: февраль 2021 года, Sochi – URSS, Russia



Фото: Дмитрий Петроченко