BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.
www.bizavnews.ru
№ 25 (580) 26 июня 2021 г.

На минувшей неделе прекрасные новости пришли от оргкомитета NBAA-BACA. Крупнейшая выставка деловой авиации набирает обороты, и на прошлой неделе ассоциация сообщила, что на шоу, которое пройдет с 12 по 14 октября в Лас-Вегасе, осталось менее 100 выставочных мест. Многие из основных экспонентов возвращаются, в том числе производители, такие как Textron Aviation, поставщики, такие как Universal Avionics, и другие крупные компании, такие как World Fuel Services. Кроме того, по словам старшего вице-президента NBAA Криса Стронга, количество регистраций в отелях находится на одном уровне с тем, что было на NBAA-BACE 2019, а места под статику в аэропорту Henderson Executive Airport, похоже, скоро распродадутся полностью. Выставка получила дополнительный импульс, когда в начале июня Лас-Вегас снял все ограничения по Covid.

За первые три недели июня активность деловой авиации в Европе снизилась всего на 1% по сравнению с июнем 2019 года. Это соответствует глобальной тенденции: в июне 2021 года активность деловой авиации во всем мире выросла на 7% по сравнению с июнем 2019 года. Активность регулярных авиакомпаний также набирает обороты, но все еще на 40% отстает по сравнению с 2019 годом.

Коммерческие авиакомпании в США отстают от сопоставимого показателя 2019 года всего на 20%, но значительно уступают темпу роста трафика бизнес-джетов, который на 20% превышает уровень июня 2019 года и на две трети более загружен, чем в июне 2020 года.

В Европе трафик возвращается к уровню 2019

WINGX: В Европе летний сезон продолжается, и во многих VIP местах спрос вырос выше уровня 2019 года. Международные рейсы начинают набирать обороты, особенно это касается Карибского бассейна и Ближнего Востока.

стр. 19

GJC прогнозирует рост рынка бизнес-джетов

Согласно прогнозу, опубликованному Global Jet Capital (GJC), объем рынка новых и бывших в употреблении бизнес-джетов составит $162,1 млрд, а совокупный годовой темп роста до 2025 года составит 7,4%

стр. 21

Встречайте, G-OPS

Сегодня BizavNews хотел бы познакомить вас с компанией G-OPS. И в этом нам поможет Юлия Захаркина (отдел продаж и развития бизнеса G-OPS). С Юлией мы поговорили о истории компании, трендах на рынке и Brexit

стр. 23

Эстетика в частной авиации

Покупка борта – это всегда своеобразное приключение и очень комплексный процесс выбора, начиная от списка технических опций, заканчивая оттенками деталей интерьера.

стр. 26

Air Partner запустил программу для новичков

Чартерный брокер Air Partner представляет JetCard First Flight, программу, доступную новым клиентам бизнес-авиации до 1 сентября, которая позволит им ознакомиться с программами членства Air Partner и ее преимуществами. Программа применима для бронирования в одну сторону или туда и обратно, но минимальное время полета составляет два часа.

Преимущества JetCard First Flight включают фиксированную почасовую ставку без дополнительных затрат, 15% скидку на перелет туда и обратно, бесплатную отмену бронирования за 72 часа до даты полета, повышение класса самолета без дополнительных сборов и отсутствие закрытых дат. Также предоставляется доступ к специальному менеджеру по работе с карточными продуктами и частным терминалам, а также к персонализированному кейтерингу и наземному транспорту от аэропорта до отеля или места, которое указал клиент.

Дэвид МакКаун, президент Air Partner в Северной и Южной Америках, отметил, что рост числа туристов, пользующихся частной авиацией в этом году, привел к развитию программы. «Поскольку этим летом количество путешествий продолжает расти как внутри стран, так и за их пределами, Air Partner хотела представить предложение, которое продемонстрирует впервые путешествующим частным самолетом преимущества нашей программы JetCard», - сказал он.

UTG Private Aviation впервые увеличит количество стоянок воздушных судов в центре деловой авиации Домодедово

UTG Private Aviation, оператор центра деловой авиации, совместно с аэродромной группой аэропорта Домодедово завершил первый этап ремонта искусственных покрытий, прилегающих к терминалу бизнес-авиации.

В рамках масштабной реновации инфраструктуры центра UTG PA на перроне были выполнены работы по ремонту с помощью быстротвердеющего бетонного состава, восстановлена действующая разметка, уложено асфальтовое покрытие на местах стоянок воздушных судов.

Цель работ – улучшение текущих характеристик перронного покрытия в зоне оперирования центра деловой авиации и изменение действующей схемы расстановки для приема воздушных судов больших габаритов. Также увеличится количество действующих стоянок и точек временного размещения воздушных судов, что позволит оптимизировать и уменьшить время наземного обслуживания бизнес-джетов.

До конца лета ремонт покрытия полностью закончится, будет нанесена оставшаяся разметка. Таким образом, впервые будет изменена действующая ранее схема расстановки воздушных судов, увеличится количество мест стоянок и улучшатся возможности наземного маневрирования.

«Ремонт перрона, прилегающего к Центру деловой авиации UTG PA, имеет большое значение для развития инфраструктуры деловой авиации в Домодедово. Совместными усилиями мы увеличиваем привлекательность авиационного узла для операторов воздушных судов, экипажей и пассажиров», - комментирует исполнительный директор UTG PA Елена Жданова.

Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

Bombardier поставил первый Global 7500 в Индонезию

Канадский авиапроизводитель Bombardier сообщает о поставке первого бизнес-джета Global 7500 частному клиенту из Индонезии. Новый самолет будет базироваться в Джакарте.

Как сообщают представители производителя, новый джет набирает популярность в Азиатско-Тихоокеанском регионе: бизнес-джеты Global 7500 теперь базируются во многих странах региона, включая Японию, Австралию, Тайвань и Малайзию.

«Вся линейка Bombardier вызывает большой интерес в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где после пандемии появляется новое поколение пользователей бизнес-джетов. Благодаря обновленному семейству бизнес-джетов с большим салоном Global и самой продаваемой платформе Challenger, Bombardier имеет все возможности для удовлетворения этого растущего спроса», - комментирует Нилеш Паттанаяк, региональный вице-президент Bombardier по продажам в Азиатско-Тихоокеанском регионе. «Сверхдальний самолет Global 7500 открывает мир возможностей для удобных и продуктивных путешествий».

Global 7500 с максимальной дальностью полета 7700 морских миль может без остановок доставить пассажиров из Джакарты в Сиэтл, из Сингапура в Сан-Франциско, из Токио в Нью-Йорк и из Мельбурна в Лос-Анджелес.

Boeing 737-10 успешно выполнил первый полет

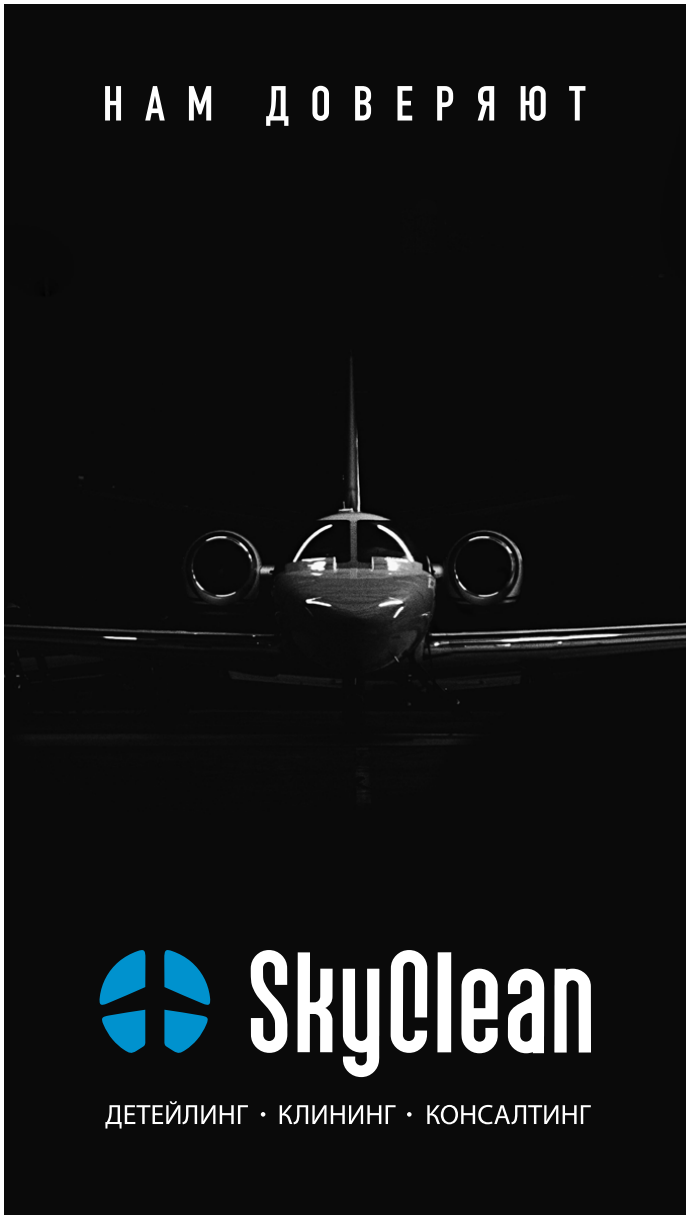
Boeing 737-10, самый вместительный самолет семейства 737 MAX, успешно выполнил первый испытательный полет. Самолет поднялся в воздух с аэродрома Renton Field в Рентоне (штат Вашингтон, США) 18 июня в 20:07 по московскому времени и приземлился в 22:38 по московскому времени на аэродроме Boeing Field в Сиэтле (штат Вашингтон, США).

Шеф-пилот программы 737, капитан Дженифер Хендерсон отметила: «Самолет прекрасно показал себя в ходе первого полета. Объем полетного задания позволил нам проверить работу систем и органов управления, а также оценить летные характеристики воздушного судна. Все прошло так, как и было запланировано».

Первый полет ознаменовал собой начало всесторонней программы летных испытаний воздушного судна Boeing 737-10. Компания Boeing работает с регуляторами на предмет сертификации самолета. Начало коммерческой эксплуатации Boeing 737-10 запланировано на 2023 год.

Президент и главный исполнительный директор подразделения гражданских самолетов Boeing Commercial Airplanes Стэн Дил отметил: «Boeing 737-10 составляет важную часть планов развития парков наших заказчиков. Самолет обеспечит больше провозной емкости, позволит снизить потребление топлива и снизить операционные издержки в расчете на пассажиро-место. Наша команда работает над тем, чтобы вывести на рынок новое качественное и надежное воздушное судно».

Boeing 737-10 способен вместить до 230 пассажиров. Благодаря новым технологическим решениям, уровень шума ниже на 50%, а выбросы CO_2 снижены на 14% по сравнению с самолетами предыдущего поколения Boeing 737NG.



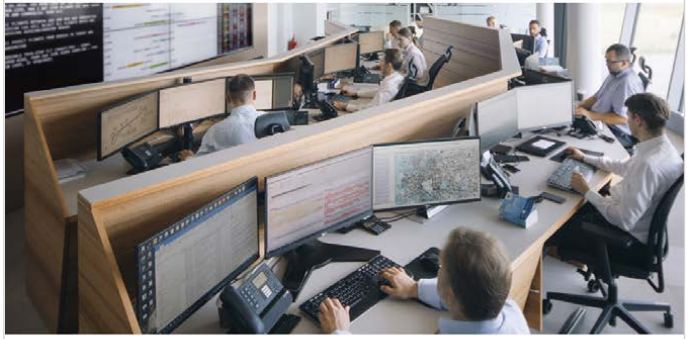
Cessna Citation CJ4 Gen2 сертифицирован в Европе

Спустя пять месяцев после того, как был представлен Cessna Citation CJ4 Gen2, Textron Aviation получил сертификат EASA на легкий бизнес-джет стоимостью $10,75 млн, что позволяет начать поставки в Европу в этом квартале. DALavation Switzerland – первый европейский заказчик этого типа.

«CJ4 Gen2 – идеальный самолет для чартерных операторов, таких как DALaviation Switzerland, которые стремятся предоставить клиентам полный комфорт в салоне, первоклассный полет и гибкость — все это при поддержке самой обширной сервисной сети в отрасли», - сказал Том Перри, вице-президент по продажам в регионе EMEA, Textron Aviation.

В феврале текущего года Textron Aviation анонсировал новейшее обновление в семействе бизнес-джетов Cessna Citation – Citation CJ4 Gen2. Новый самолет получил расширенные функции, включая новый складывающийся трап с более низкой первой ступенькой, подсветку ступеней и поручня, несколько вариантов расположения кресел, новое освещение и камбуз с улучшенными местами для хранения. CJ4 Gen2 получил сертификацию интерьера в соответствии с сертификатом типа FAA для Model 525C. В дополнение к улучшенным местам для хранения новые функции на камбузе включают дополнительную электрическую розетку с выдвижной поверхностью для кофеварки, а также дополнительные выдвижные каменные столешницы.

FCGOPS
A part of Flight Consulting Group



Диспетчерский центр 24/7
Планирование полетов

Полный спектр услуг
Наземное обслуживание

www.fcg.aero

Royal Jet ввел в эксплуатацию «российский» BBJ

Базирующийся в Абу-Даби чартерный оператор Royal Jet летом 2021 года ввел в эксплуатацию на правах управления два самолета BBJ. Таким образом, суммарный парк BBJ в компании достиг 10 единиц, что делает его крупнейшим эксплуатантом данного типа в мире.

Среди двух новых самолетов один принадлежит российской компании, имя которой не разглашается. Как рассказал генеральный директор Роб Дикастри, российский самолет зарегистрирован Бермудских островах, и его владелец позволил Royal Jet реализовать давно задуманный план по получению второго АОС путем создания дочерней компании на Бермудских островах.

Восемь других самолетов BBJ Royal Jet представлены в различных конфигурациях: начиная с традиционной на 19 мест и заканчивая 52-местной. У компании есть несколько самолетов комбинированного типа, и при соответствующем запросе клиента специалисты буквально за три часа могут трансформировать представительский салон до уровня эконом или бизнес-класса. В парке Royal Jet также есть два бизнес-джета Bombardier Global 5000. Четыре BBJ можно скомпоновать для перевозки пострадавших или больных после оказания им первой медицинской помощи.

«Фактически, можно сказать, что у нас четыре BBJ под управлением, потому что два года назад мы продали два наших самолета и взяли их обратно в лизинг у покупателя. Итого четыре находятся под управлением и шесть принадлежат нам».

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***

2000 деловых самолетов летают с Gogo AVANCE L5 и L3

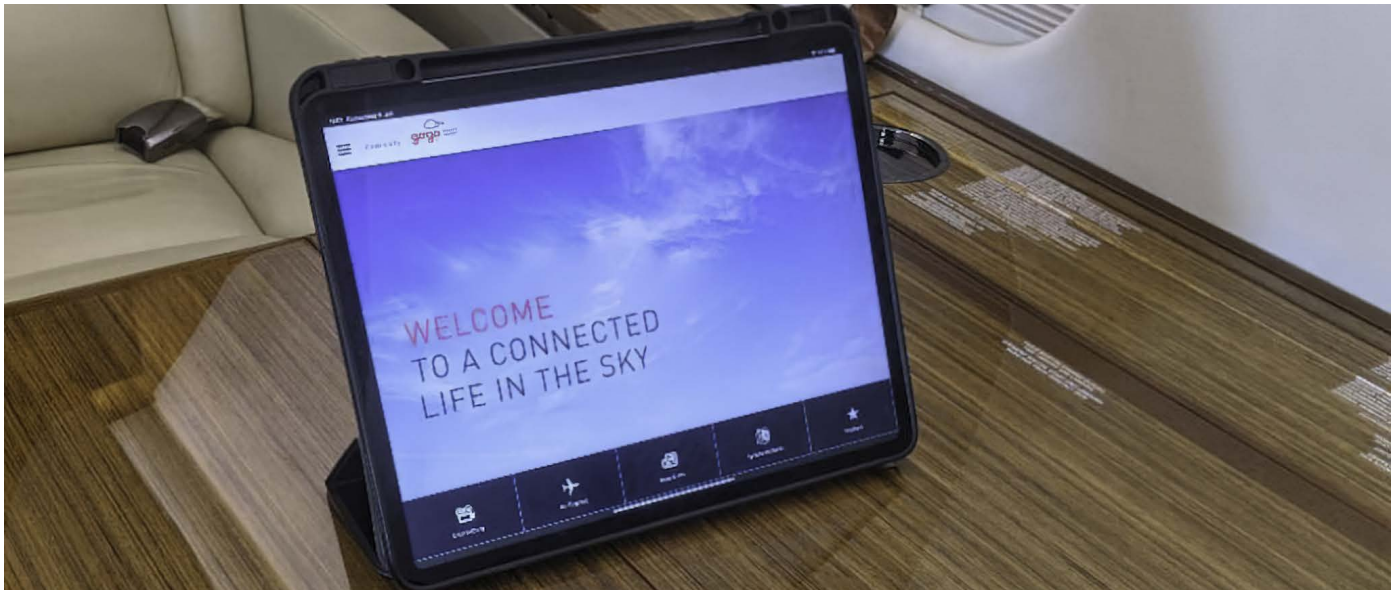
Компания Gogo Business Aviation в очередной раз установила новый стандарт бортовой связи с помощью своих систем AVANCE L5 и L3, которые теперь установлены и летают на 2000 самолетах деловой авиации. Вместе эти две системы совершили около 600 000 рейсов, передав 262,61 терабайта данных.

Gogo достигла этих вех менее чем за четыре года после установки первой AVANCE L5 в октябре 2017 года, подчеркнув лидерство Gogo в области систем связи и развлечений для бизнес-авиации.

«AVANCE L5 и L3 улучшили характеристики и функциональность по сравнению с нашими системами Classic ATG, что продолжает радовать наших клиентов и стимулировать спрос», - сказал Серхио Агирре, президент Gogo Business Aviation. «Потребность в качественной связи никогда не была более важной, чем сегодня, и мы не видим, чтобы это остановилось».

Платформа Gogo AVANCE L5 предоставляет возможности 4G для деловых самолетов всех типов и размеров, от легких самолетов до больших бизнес-джетов, и сможет воспользоваться преимуществами новой сети Gogo 5G, запуск которой запланирован на 2022 год. AVANCE L3, которая была запущена в январе 2018 года, обеспечивает отличное взаимодействие с пользователем, которое настраивается в трех конфигурациях и имеет меньший форм-фактор и вес, чем L5, что делает ее идеальным решением для небольших самолетов, включая турбопропы и легкие джеты.

Сегодня бортовые системы связи AVANCE L5 и L3 сертифицированы практически для всех марок и моделей самолетов – от турбовинтовых до больших тяжелых сверхдальних джетов – с установкой прямо на заводе или монтажом в сервисных центрах.



German Airways выходит на чартерный рынок с PC-12NGX

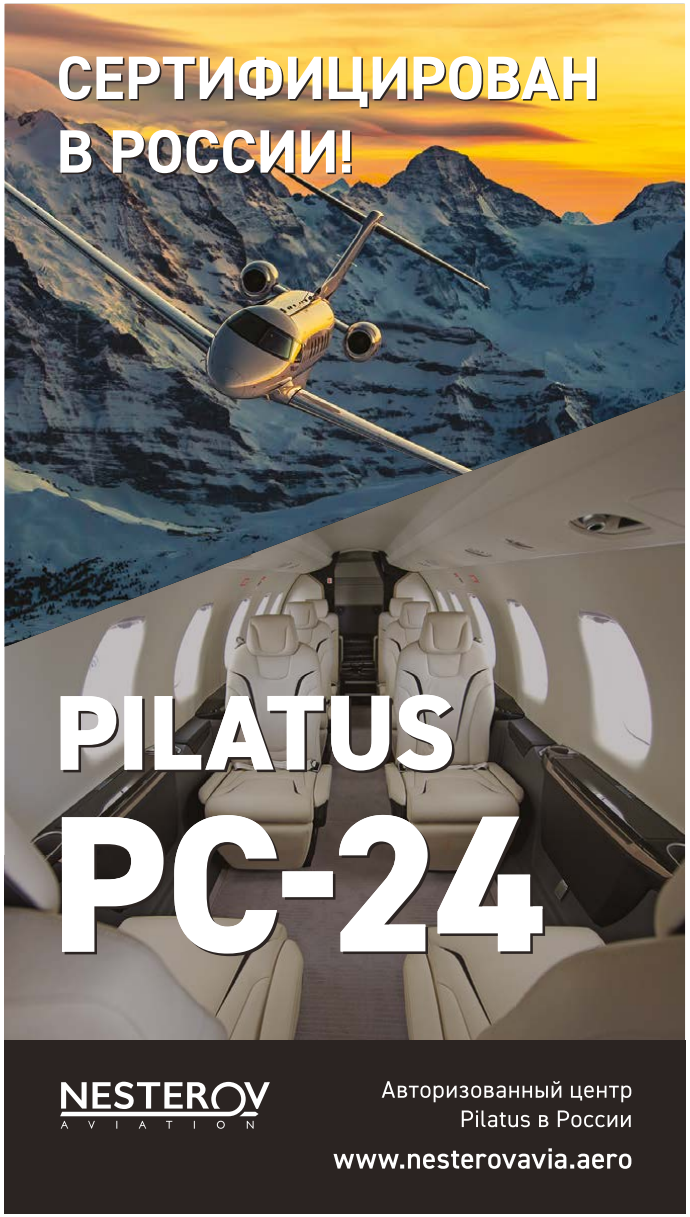
Региональная немецкая компания German Airways летом текущего года запланировала выход на рынок бизнес-авиации. Флот компании уже в ближайшее время пополнит второй самолет Pilatus PC-12NGX.

Соглашение о поставке двух машин было подписано с Air Alliance в весной этого года. Первый самолет уже поступил в распоряжение компании. В настоящее время флот German Airways состоит из пяти самолетов Embraer 190. Новые турбопропы будут предлагаться деловым путешественникам для полетов в Европе.

Pilatus Aircraft начал поставки новых турбовинтовых PC-12 NGX в мае 2020 года. Напомним, что в рамках NBAA 2019 состоялась официальная премьера абсолютно нового Pilatus PC-12 NGX. В первую очередь на самолете модернизировали двигатель: установили систему FADEC с автоматом тяги, а сам двигатель стал мощнее на 5%, что увеличило максимальную скорость и скороподъемность самолета, а также сократило взлетную дистанцию. Двигатель получил новый режим работы – Low Speed Prop, который позволяет за счет небольшого снижения оборотов на эшелоне значительно уменьшить шум двигателя в салоне.

В новом PC-12NGX интервалы планового технического обслуживания были увеличены до 600 летных часов, а межремонтный период – с 4000 до 5000 часов. Эти изменения еще больше снижают стоимость эксплуатации PC-12NGX.

Фото Stephan Widmer



DC Aviation Al-Futtaim и Click Aviation Network объявили о партнерстве

DC Aviation Al-Futtaim (совместное предприятие между группой компаний DC Aviation и Al-Futtaim) и Click Aviation Network объявили о заключении партнерского соглашения.

В рамках соглашения клиенты Click Aviation Network получат специальный лаундж «Click Aviation», доступ к круглосуточной таможне и иммиграционной службе, наземную поддержку, конференц-зал, бизнес-услуги, комнаты отдыха для экипажа и душевые для пассажиров в новом FBO DC Aviation Al-Futtaim, которое расположено в Dubai South.

«Новый VVIP лаундж предлагает высочайший уровень комфорта и уединения, а благодаря его уникальному расположению в Al Maktoum International Airport гостям предоставляется беспрепятственный доступ к своим самолетам, припаркованным перед залом ожидания, что делает посадку и высадку пассажиров чрезвычайно удобной. Кроме того, поскольку FBO расположен близко к взлетно-посадочной полосе, время руления сведено к минимуму», - комментируют партнеры.

Соглашение также предусматривает, что DC Aviation Al-Futtaim будет предлагать услуги линейного технического обслуживания, перевозки пассажиров и экипажа, а также организацию питания, размещение в гостиницах и местный транспорт для самолетов клиентов Click Aviation.

30% посетителей на Dubai Airshow 2021 представляют рынок деловой авиации

Деловая авиация является одним из ключевых секторов, которые будут представлены на Dubai Airshow 2021, причем 30% посетителей приходится на эту часть отрасли, прокомментировали BizavNews в оргкомитете выставки.

Свое участие в мероприятии, которое пройдет с 14 по 18 ноября 2021 года в Dubai World Central (DWC), уже подтвердили Airbus, Boeing, Airports World Company LTD, CAE, Citadel Completions, Comlux, Dassault Aviation, Embraer, Emojet, Gainjet Aviation SA, Gulfstream Aerospace Corporation и Pilatus Aircraft Ltd.

«После COVID-19 бизнес-авиация оказалась более гибким и надежным вариантом полета, обеспечивающим безопасность. Рост отрасли деловой авиации может принести ряд преимуществ аэропортам, крупным операторам, производителям деловых самолетов, пилотам бизнес-авиации, крупным поставщикам услуг и пользователям бизнес-авиации, стимулируя экономическое развитие в будущем. Подобно другим частям авиационного сектора, бизнес-авиация претерпевает цифровую трансформацию, чтобы оптимизировать работу операторов и предоставить путешественникам уникальные возможности для путешествий», - комментируют в пресс-службе Dubai Airshow 2021.

Epic назначил Premier Aircraft авторизованным сервисом для E1000

Техцентр Premier Aircraft Service (PAS) в аэропорту Fort Lauderdale Executive Airport во Флориде был выбран Epic Aircraft в качестве первого авторизованного заводом сервисного центра (ASC) на юго-востоке США для полностью композитных однодвигательных турбовинтовых Epic E1000, E1000GX и экспериментального турбовинтового Epic LT.

PAS, подразделение компании Premier Aircraft Sales, является ремонтной станцией FAA Part 145 и сертифицированным EASA центром технического обслуживания с опытом обслуживания двигателей Pratt & Whitney Canada PT6, поддержки авионики Garmin и выполнения ремонта композитных материалов. Это также авторизованный заводом сервисный центр для Diamond, Beechcraft, Cessna и Mooney Aircraft, а также для бензиновых и дизельных двигателей Austro, Continental Aerospace и Textron Lycoming.

«Репутация Premier в области высококачественного обслуживания и их приверженность поддержке клиентов широко известны во всем регионе», - сказал генеральный директор Epic Дуг Кинг. «Мы уверены, что они предоставят нашим клиентам первоклассный уход и квалифицированные услуги по техническому обслуживанию самолетов».

E1000 является сертифицированной версией кит-комплекта LT, на который в Epic прекратили принимать заказы в 2013 году, после продажи 54 наборов.

«Вертолеты России» передали второй Ансат Республике Сербской

Холдинг «Вертолеты России» передал вертолет Ансат для Министерства внутренних дел Республики Сербской (Босния и Герцеговина). Это вторая машина производства Казанского вертолетного завода, поставленная в рамках контракта на три вертолета с европейским заказчиком.

В вертолете Ансат для нужд полиции Республики Сербской подготовлены места под установку поисковых прожекторов, системы беспарашютного десантирования, лебедки и внешней подвески. Машина оснащена громкоговорителем. В салоне располагаются 6 кресел для перевозки пассажиров. Вертолет оборудован системой активного гашения вибраций.

«Ансат поставлен заказчику в установленный срок, это первый серийный вертолет, на котором предполагается использование лебедки и внешней подвески. Третий вертолет в рамках данного контракта будет поставлен инозаказчику в 2022 году», – сказал управляющий директор Казанского вертолетного завода Алексей Белых.

Также по действующему договору в рамках поэтапного обучения специалистов летного и технического состава пять представителей заказчика прошли подготовку в авиационном учебном центре КВЗ. Программа включала теоретическую, тренажерную и практическую образовательную программу. Все курсанты успешно завершили обучение и получили соответствующие документы.

Многоцелевой вертолет Ми-171А2 сертифицирован во Вьетнаме

Служба гражданской авиации Социалистической Республики Вьетнам (CAAV) валидировала сертификат типа многоцелевого вертолета Ми-171А2, впускаемого на Улан-Удэнском авиационном заводе холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех). Это событие открывает вьетнамский рынок для новейшей модификации вертолетов семейства Ми-8/17.

Ранее, 13 марта 2020 года, Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация) и CAAV подписали рабочее соглашение по вопросам летной годности, нацеленное на поддержку и упрощение валидации российской авиационной техники, экспортируемой во Вьетнам. Данные мероприятия проводятся Росавиацией в поддержку приоритетного плана экспортных поставок перспективной отечественной авиационной техники, сформированного Минпромторгом России и предприятиями российской авиастроительной промышленности.

Первыми зарубежными эксплуатантами Ми-171А2 стали Казахстан и Индия. Сертификат типа вертолета был валидирован авиационными властями Индии, Колумбии, Южной Кореи, а теперь и Вьетнама. Кроме того, валидировать сертификат Ми-171А2 также планируется в КНР, Бразилии, Мексике, Перу и других странах.

Вертолет Ми-171А2 воплотил в себе лучшие характеристики всемирно известных машин типа Ми-8/17. Он оснащен двигателями ВК-2500ПС-03 с цифровой системой управления. Двигатели повышенной мощности и модернизированный комплекс пилотажно-навигационного и радиосвязного оборудования расширили сферу применения вертолета. Они дают Ми-171А2 принципиально новые возможности при эксплуатации в высокогорных районах и районах с жарким климатом. Благодаря более эффективному Х-образному рулевому винту, новому несущему винту с композитными лопастями, а также усовершенствованному аэродинамическому профилю показатели крейсерской и максимальной скорости Ми-171А2 относительно серийно выпускаемых вертолетов типа Ми-8/17 возросли на 10%, а грузоподъемность – на 25% (до 4 тонн груза внутри грузовой кабины или до 5 тонн на внешней подвеске).

Новый центр логистики Leonardo

Leonardo объявил, что в ближайшее время начнутся строительные работы нового центра логистики в британском в Йовиле. Комплексная логистическая база стоимостью 30 млн фунтов стерлингов расположится рядом с заводом Leonardo.

Строительство центра площадью почти 20 000 м², что соответствует 2,7 футбольным полям, планируется завершить в 4 квартале 2022 года.

В рамках проекта восемь существующих складов будут объединены в единый комплексный логистический центр. Этот высокотехнологичный объект позволит сократить эксплуатационные расходы за счет объединения всей логистики под одной крышей и максимизирует потенциал логистики компонентов.

«Новый объект с его передовыми технологиями в значительной степени ориентирован на экологичность. Он будет оборудован резервуарами сбора дождевой воды для технических целей, светодиодное освещение будет использоваться на всей территории объекта, система рекуперации тепла будет использоваться на главном складе, которая будет дополнена современной системой контроля температуры в офисе. Кроме того, появится банк точек зарядки электромобилей. Площадка будет эксплуатироваться в соответствии с новым десятилетним коммерческим контрактом с Kuehne + Nagel, который включает в себя инвестиции в строительство новых заводов и складских помещений. Ожидается, что этот объект будет полностью введен в эксплуатацию в 2023 году», - комментируют в компании.

Новый объект будет обслуживать производственные мощности в Йовиле и предоставлять запасные части для глобального парка вертолетов, построенных в Великобритании.

Jet It и JetClub стали первыми покупателями Bye Aerospace eFlyer 800

Компания Jet It и его европейский филиал JetClub стали первыми покупателями полностью электрического Bye Aerospace eFlyer 800, заявили в компании.

Основатель и генеральный директор Jet It Гленн Гонсалес и основатель и генеральный директор JetClub Вишал Хайтремат в качестве новых клиентов присоединятся к стратегическому консультативному совету Bye Aerospace по eFlyer 800.

Восьмиместный eFlyer 800 будет сертифицирован в 2025 году. Сообщается, что заказы на eFlyer 800 уже принимаются и интерес к нему большой. Bye Aerospace также работает над сертификацией FAA Part 23 для двухместной модели eFlyer 2, которая будет использоваться в основном для летной подготовки. Еще компания разрабатывает четырехместный самолет eFlyer 4, который также может использоваться для авиатакси и грузовых перевозок, и для более продвинутой летной подготовки.

Дальность полета eFlyer 800 на полном заряде аккумуляторов будет достигать 926 км (500 морских миль). Заявленная скороподъемность составит 1036 м/мин, а потолок — 10 668 м.

Новая модель будет конкурировать с существующими турбовинтовыми самолетами, такими как Beechcraft King Air 260 и Daher TBM 910, хотя его дальность будет составлять менее одной трети дальности турбопропов.

Luxaviation расширяет флот

Luxaviation Group расширяет флот компании в Европе и на Ближнем Востоке, став первым оператором, предложившим в Великобритании чартер на Gulfstream G600.

Gulfstream G600 2021 года выпуска будет базироваться в лондонском аэропорту Лутон. Еще один самолет Bombardier Challenger 300 будет эксплуатироваться исключительно в интересах частного клиента из Турции.

Также в компании сообщили, что в парк добавлены два самолета – Embraer Lineage 1000 и Embraer Legacy 600, которые будут выполнять рейсы под АОС Сан-Марино. Оба самолета будут доступны для чартера и будут управляться ближневосточной командой Luxaviation Group.

Джордж Галанопулос, глава отдела чартерных продаж Luxaviation Group в Европе, комментирует: «Поскольку мир с нетерпением и растущим оптимизмом ожидает ослабления ограничений, Ближний Восток и Лондон скоро снова станут процветающими мировыми чартерными направлениями. Новый G600 станет идеальным самолетом для возрождающегося британского туристического рынка, легко соединяя Лондон с ключевыми городами и экономическими центрами, такими как Пекин, Гонконг и Сингапур. Несмотря сложную ситуацию с коронавирусом, Великобритания по-прежнему открыта для бизнеса во многих отношениях, что подтверждается проведением саммита мировых лидеров G7 в Корнуолле в июне. И мы уверены, что международные спортивные команды посетят Великобританию в этом году для участия в классических мероприятиях, таких как текущий чемпионат Европы по футболу и Открытый чемпионат Великобритании по гольфу в июле».

NBAA-BACE 2021 набирает обороты

Крупнейшая выставка деловой авиации NBAA-BACE 2021 набирает обороты, и на прошлой неделе ассоциация сообщила, что шоу, которое пройдет с 12 по 14 октября в Лас-Вегасе, осталось менее 100 мест.

Многие из основных экспонентов возвращаются, в том числе производители, такие как Textron Aviation, поставщики, такие как Universal Avionics, и другие крупные компании, такие как World Fuel Services. Кроме того, по словам старшего вице-президента NBAA Криса Стронга, количество регистраций в отелях находится на одном уровне с тем, что было на NBAA-BACE 2019, а места под статику в аэропорту Henderson Executive Airport, похоже, скоро распродадутся полностью. Выставка получила дополнительный импульс, когда в начале июня Лас-Вегас снял все ограничения по Covid.

Однако на выставочной площадке будет отсутствовать компания Gulfstream Aerospace, которая сообщила, что ее клиенты «поделились своими предпочтениями в отношении небольших мероприятий прямо сейчас, а не столь массовыми, как NBAA-BACE. Мы ожидаем возвращения в будущем».

На прошлой неделе оргкомитет выставки организовал демотур по будущим объектам выставки, все участники были приятно удивлены масштабами выставочных площадей и беспрецедентными мерами безопасности на фоне продолжающейся пандемии.

GlobeAir предупреждает: полеты коммерческими авиакомпаниями - это настоящий стресс

Эксперты австрийского бизнес-оператора GlobeAir уверены, что нынешний летний сезон для пассажиров, которые предпочитают полеты коммерческими авиакомпаниями, будет весьма сложным.

Мечты о плавном летнем путешествии на коммерческих авиаперевозчиках начинают рушиться, поскольку Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA) советует пассажирам опасаться невероятно долгого времени ожидания, которое в среднем составляет три часа для ближнемагистральных рейсов. Коммерческие авиакомпании теперь советуют пассажирам добираться до аэропортов, как минимум за три часа до вылета, поскольку «ковид ситуация» усложняет путешествие своей сложной сетью постоянно меняющихся правил.

Этим летом авиакомпании сталкиваются с целым рядом потенциально «взрывоопасных недостатков». Опять же, вверху списка находятся некоторые нерешенные проблемы, связанные с Covid-19, такие как отсутствие стандартизированных международных подходов к ограничениям на въезд и непредсказуемые эффекты цифрового Covid-сертификата ЕС, который должен упростить процессы проверки с 10 июля.

Однако аэропорты по-прежнему не доукомплектованы, количество рейсов ограничено, а цены в большинстве случаев выше, чем в «доковидную эпоху». С учетом того, что персонал авиакомпаний и диспетчеры, которые, похоже, готовы объявить забастовки, обстоятельства создают смутный сценарий для летних путешествий.

«Этим летом мы, вероятно, увидим настоящий шторм в сфере коммерческих авиаперевозок в Европе: сотни тысяч людей отчаянно хотят снова отправиться в путешествие, и многие рейсы уже добавлены в расписания, в то время как правила Covid-19 и требования к въезду постоянно меняются. Это означает, что путаница со стороны, как пассажиров, так и персонала авиакомпаний весьма вероятна, в купе с длинными очередями и задержками на вылет и прилет – очень мало аэропортов, которые смогут справиться с этой ситуацией», - говорит авиационный эксперт Flightradar24 Габриэль Ли.

С наступлением летнего сезона и успешным развертыванием программ вакцинации по всему миру, толпы туристов, которые не были в отпуске более года, начали лихорадочно заказывать авиабилеты на все наиболее типичные летние направления. Это заставляет аэропорты заполняться снова, но не с той эффективностью, к которой мы привыкли в доковидные времена. Невероятно длительное время ожидания документов, мер биобезопасности и проверок состояния здоровья заставляет разборчивых путешественников обращать внимание на частные самолеты, чтобы избежать хаоса и неэффективности», - говорит вице-президент по продажам и маркетингу GlobeAir Джонатан Бердоз.

Из-за того, что мутации коронавируса угрожают путешественникам во всем мире, все еще существует значительная степень неопределенности в отношении безопасности путешествий через переполненные аэропорты, особенно если контакты с персоналом аэропорта неизбежно станут выше из-за количества необходимых документов.

С другой стороны, деловая авиация уже давно демонстрирует признаки восстановления: WingX сообщает, что по мере снятия региональных европейских ограничений бизнес-авиация продемонстрировала сдерживаемый спрос на летние отпуска. И в Испании, и в Греции больше пассажиров бизнес-авиации, чем до пандемии, при этом количество прилетов на Майорку с мая по июнь 2021 года выросло на 42% по сравнению с 2019 годом, причем больше всего пассажиров прибыло из Франции (+40%) и Швейцарии (+82%).

А вот как описывает ситуацию с полетами на коммерческих авиакомпаниях один из новых клиентов GlobeAir. После общения по телефону со службой поддержки австрийской компании, мисс Мейер решила воспользоваться услугами бизнес-авиации. «Кажется, что авиакомпании все еще не понимают, как работать в новых условиях. Например, онлайн-регистрация больше не работает. Многие перевозчики предоставляют возможность онлайн-регистрации, но просят пройти проверку, например, температуры прямо на стойке регистрации. Там начинается своего рода цирк с оформлением документов, и вы попадаете в очередь сбитых с толку путешественников, разочарование которых нарастает. Как только вы окажетесь на борту, вас попросят заполнить формы, и поделиться ручками с незнакомцами, и много чего другого, а самое главное ненужного – и где же безопасность?».

SD устанавливает хвостовую антенну на Falcon 2000LX

Компания Satcom Direct подтвердила на успех летных испытаний серии антенн Plane Simple установкой хвостовой антенны на втором типе самолета – Dassault Falcon 2000LX.

Антенна уже была установлена на самолете SD Gulfstream G350 и превзошла все ожидания, продемонстрировав способность системы эффективно обеспечить настоящую широкополосную связь в течение более чем 100 полетов. Добавление платформы Dassault к процессу валидации удвоит возможности тестирования, чтобы дать прямые сравнительные отзывы о полных возможностях системы.

«Добавление второй платформы послужит для дальнейшей проверки преимуществ интеграции новой передовой технологии антенн с уже проверенной экосистемой SD, состоящей из оборудования, программного обеспечения и наземной инфраструктуры. Наша миссия состоит в том, чтобы проанализировать производительность и предоставить мощное, надежное, проверенное решение связи для наших текущих клиентов», - сказал Крис Мур, президент подразделения бизнес-авиации SD. «Двойное тестирование на двух совершенно разных платформах демонстрирует нашу приверженность обеспечению бесшовной связи на всех этапах полета для более широкого, чем когда-либо прежде, выбора типов самолетов. В преддверии эксплуатационной оценки клиентами, которая должна начаться в третьем квартале 2021 года, это также дает нам возможность создать наш первый коммерческий дополнительный сертификат типа, который будет поддерживать установку для владельцев Falcon 2000 по всему миру». Дальнейшие STC последуют до конца года.

Установка антенны Plane Simple двух вариантов происходит на предприятии Dassault Falcon Jet в Литл-Роке, штат Арканзас. Валидация антенны для Falcon 2000LX начнется в июле и позволит подтвердить функциональность терминала в сети Intelsat FlexExec нагрузкой системы за счет одновременного использования нескольких приложений с высокой пропускной способностью и проверить ее возможности в широком диапазоне динамики полета.

«Мы сосредоточены на разработке продуктов для сообщества бизнес-авиации, которые были разработаны специально с учетом уникальных требований отрасли. Мы не перепрофилируем существующие технологии, а используем наш опыт в бизнес-авиации, чтобы вывести на рынок серию антенн, которая будет удовлетворять взыскательные потребности наших клиентов из деловой, военной и государственной авиации», - добавляет Мур.

Антенна Plane Simple Ku- диапазона – первая из серии антенных систем, разрабатываемых SD в партнерстве с немецкой компанией QEST Quantenelektronische Systeme GmbH, мировым лидером на рынке инновационных авиационных антенн. После активации терминал будет поддерживать сервис Intelsat FlexExec Ku-диапазона, который был разработан специально для поддержки потребностей операторов деловой авиации.

В Европе трафик возвращается к уровню 2019

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, 21 июня 2021 года в Европе выполнено 2634 рейса бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 95% больше, чем в этот день в прошлом году, и почти точно соответствует уровню 21 июня 2019 года.

За первые три недели июня активность деловой авиации в Европе снизилась всего на 1% по сравнению с июнем 2019 года. Это соответствует глобальной тенденции: в июне 2021 года активность деловой авиации во всем мире выросла на 7% по сравнению с июнем 2019 года. Активность регулярных авиакомпаний набирает обороты, но все еще на 40% отстает по сравнению с 2019 годом.

Коммерческие авиакомпании в США отстают от сопоставимого показателя 2019 года всего на 20%, но значительно уступают темпу роста трафика бизнес-джетов, который на 20% превышает уровень июня 2019 года и на две трети более загружен, чем в июне 2020 года.

Европа

Европа, возможно, отстает от блестящего роста количества рейсов бизнес-джетов за Атлантикой, но по мере снятия ограничений на поездки и начала летнего сезона на многих европейских направлениях наблюдается повышенный спрос. Прибытие бизнес-джетов в Грецию выросло на 51% по сравнению с июнем 2019 года, а в Португалию – на 66%. Вылеты из Австрии увеличились на 17%, из Германии – на 5%. В июне 2021 года в Венгрии, Сербии, Исландии и на Кипре рост выражается двузначными числами по сравнению 2019 годом.

Другим странам еще предстоит увидеть такое сильное восстановление: объем полетов деловой авиации во Франции отстает от июня 2019 года на 14%, а трафик в Великобритании на 27% ниже, чем в июне 2019 года, даже при том, что на 94% выше по сравнению с июнем прошлого года.

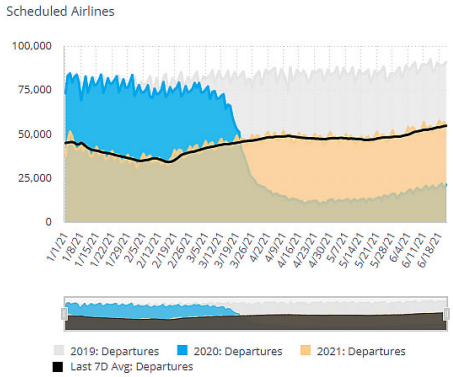
По мере восстановления рынка в Европе, традиционно более загруженные аэропорты пока пытаются восстановить активность деловой авиации на фоне процветания небольших аэропортов. Трафик в Женеве, Ле-Бурже, Ницце и Лутоне по-прежнему значительно ниже нормы, в то время как активность в Вене, Праге и Гамбурге опережает тенденции 2019 года. Накопленный спрос на отдых выражается в росте на классических средиземноморских курортах в Малаге, Ибице, Ольбии, Миконосе.

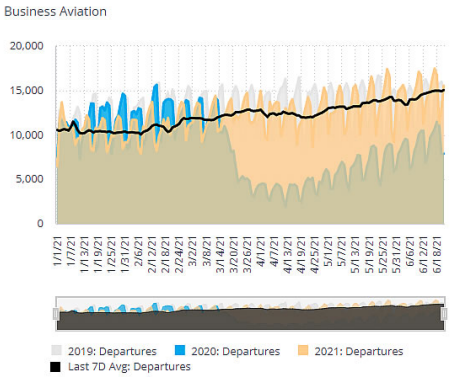
Если взять в качестве примера Малагу, то количество прибытий бизнес-джетов из Швейцарии, Португалии и Германии в этом месяце более чем удвоилось по сравнению с июнем 2019 года. Количество прибытий бизнес-джетов в Малагу из аэропортов России увеличилось в четыре раза по сравнению с двумя годами ранее. Спрос на бизнес-джеты как в России, так и в Турции стремительно растет: количество вылетов из Внуково в этом месяце выросло на 40% по сравнению с июнем 2019 года, из Пулково – на 14%, из Ататюрка – на 28%.

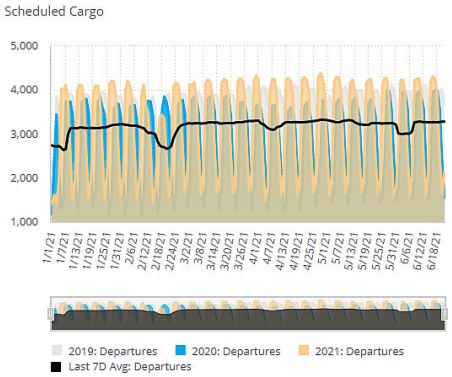
Северная Америка

В США наблюдается оживление спроса на поездки в незаблокированных штатах, и Флорида лидирует с ростом активности деловой авиации на 54% по сравнению с июнем 2019 года.

Из 10-ти самых загруженных штатов только в Иллинойсе и Нью-Джерси трафик ниже, чем в июне







Market Sector	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Business Aviation	2,106,593	18.9%	41.8%	-5.5%
Cargo	536,546	4.8%	12.1%	6.9%
Other	878,526	7.9%	37.9%	-17.7%
Scheduled Operation	7,644,783	68.5%	4.3%	-45.3%

Глобальный трафик регулярной, грузовой и деловой авиации с января по 21 июня 2021 г.

2019 года. Тетерборо, Даллес и Чикаго – одни из немногих ведущих аэропортов, в которых активность ниже по сравнению с июнем 2019 года. В Майами-Опа-Локка в июне 2021 почти вдвое больше рейсов, чем в 2019 году, а в Палм-Бич – на 60%. Маккарран Лас-Вегас резко вырос в этом месяце, трафик на 22% выше, чем в 2019 году.

Крупнейшие аэропорты, такие как Ван-Найс и Вестчестер, имеют на 20% больше трафика, чем до пандемии. Объем международных рейсов из США по-прежнему на 12% ниже по сравнению с июнем 2019 года, но это улучшение относительно 20%-ного дефицита с начала года по сравнению с 2019 годом.

Карибский бассейн

Международные поездки из США в этом месяце благоприятствовали карибским направлениям: количество рейсов в Пуэрто-Рико, на Виргинские острова США, Теркс и Кайкос, в Доминиканскую Республику значительно выше, чем в 2019 году. В этом месяце число прибытий бизнес-джетов на Карибы выросло на 53% по сравнению с июнем 2019 г., с положительной тенденцией в 1% с начала года.

Активность деловой авиации в выходные и будние дни в США в 2021 г. по сравнению с 2020 и 2019 гг.

Остальной мир

Ближний Восток – еще один регион, в котором наблюдается значительный рост трафика бизнес-джетов, на 21% выше, чем два года назад. Саудовская Аравия почти вернулась к допандемическому спросу, в то время как Катар, ОАЭ, Иордания и Бахрейн демонстрируют двузначный прирост по сравнению с 2019 годом. Азиатско-Тихоокеанский рынок также хорошо восстанавливается: количество рейсов бизнес-джетов из Китая увеличилось на 12% по сравнению июнем 2019 года, хотя налет все еще отстает доковидного уровня на 30%, что отражает глубокую эрозию международных связей.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В Европе летний сезон продолжается, и во многих VIP местах спрос вырос выше уровня 2019 года. Европейскому рынку, возможно, придется восстанавливаться гораздо дольше, если он выйдет из пандемии вслед за США, поскольку почти во всех штатах США в настоящее время наблюдается рекордная активность бизнес-джетов. Международные рейсы начинают набирать обороты, особенно это касается Карибского бассейна и Ближнего Востока. Регулярные авиакомпании восстанавливаются быстрее, но достаточно отстают, давая бизнес-авиации возможность заполнить множество пробелов на маршрутах этим летом».

Arrival Country	Flights PTD	2021 vs 2019: % growth (Flights)	2021 vs 2019: % growth (Hours)
Bahamas	19,081	7.3%	2.1%
Puerto Rico	4,667	-7.7%	7.3%
Dominican Republic	3,708	23.3%	29.2%
Costa Rica	3,520	14.5%	32.4%
Saint Barthalemy	2,935	-13.0%	-8.8%
Turks and Caicos Islands	2,757	41.1%	40.9%
Sint Maarten	2,595	-28.0%	-27.3%
U.S. Virgin Islands	1,843	17.0%	38.8%
Antigua and Barbuda	1,219	18.6%	46.8%
Jamaica	910	2.8%	-3.5%
Guatemala	836	8.3%	-1.5%
Guadeloupe	738	18.6%	9.0%
Saint Martin	697	15.2%	13.4%
Anguilla	619	-9.1%	-11.1%
Barbados	525	-42.1%	-55.9%
Saint Vincent and the Grenadines	497	-20.4%	3.0%
Honduras	479	-11.6%	18.9%

Прибытие рейсов деловой авиации в страны Карибского бассейна с начала 2021 года по сравнению с 2019 годом.

GJC прогнозирует рост рынка бизнес-джетов

Согласно прогнозу, опубликованному Global Jet Capital (GJC), объем рынка новых и бывших в употреблении бизнес-джетов составит $162,1 млрд, а совокупный годовой темп роста (CAGR) до 2025 года составит 7,4%. Первый в истории полный прогноз рынка от провайдера финансовых решений для бизнес-авиации, дает представление о сделках с бывшими в употреблении и новыми воздушными судами по географическим сегментам рынка и размерам воздушных судов.

«Наше понимание рынка действительно должно быть целостным», - сказал директор по маркетингу GJC Эндрю Фаррант, добавив, что это включает в себя наличие данных по обе стороны рынка. Фаррант сообщил, что прогноз может казаться более консервативным, поскольку показатели сделок основаны на остаточной стоимости, а не каталожных ценах производителей, которые могут использоваться в некоторых других прогнозах.

Если рассматривать как новые, так и бывшие в употреблении самолеты, прогноз предсказывает, что объем транзакций с 2020 по 2021 год вырастет на 5,5%, а в долларовом выражении – на 15,5%. Ожидается, что за пятилетний период рынок вырастет с 3308 сделок на сумму $29,3 млрд в этом году до 3743 сделок на сумму $36,3 млрд в 2025 году.

«Мы действительно рассматриваем эту отрасль как устойчивую и зрелую, и Covid реально доказал это. Согласно нашему прогнозу, отрасль опирается на эту устойчивость», - сказал аналитик GJC Билл Остров.

Согласно прогнозу, сегмент новых бизнес-джетов в 2021 году восстановится, после того как в 2020 году ограничения, связанные с пандемией, спровоцировали снижение поставок на 24,2% при снижении объема в долларовом выражении на 16,4% по сравнению с 2019 годом. Ожидается, что в 2021 году объем поставок новых бизнес-джетов вырастет на 11,8%, а объем поставок в долларах – на 13,9%. Это увеличение поставок должно стать заметным во второй половине года.

Однако, по мнению GJC, поставки вернутся к уровням 2019 года только в 2023 году, а в 2024 году рынок увидит еще один более значительный скачок. Хотя на это влияют нынешние ограничения, Фаррант также отметил, что производители бизнес-джетов стали более дисциплинированно планировать производство после того, как извлекли уроки из перепроизводства в 2000-х годах и последующего резкого падения рынка. «Это рынок, который за последнее десятилетие прошел значительную стадию созревания».

Увеличение во второй части прогнозного периода произойдет по мере того, как покупатели всё дальше будут удаляться от пандемии Covid-19, и на рынок будет выходить больше новых покупателей и новых моделей. Еще одним фактором станет вторичный рынок, сказал он, отметив, что там «исторически низкие запасы, и большая их часть стареет». По словам Фарранта, это подталкивает покупателей к приобретению новых самолетов.

GJC прогнозирует, что поставки бизнес-джетов до

2025 года будут расти в среднем на 5,4% в год, в то время как объем в долларовом выражении будет расти в среднем на 7,3%.

Билл Остров отметил краткосрочный скачок поставок в легком сегменте, но в более долгосрочной перспективе наибольший рост будет у тяжелых и средних самолетов, поскольку клиенты вернутся к полетам на большие расстояния. Прогнозируется, что среднегодовой темп роста поставок тяжелых самолетов составит 6,2%, а средних – 7,6%.

Между тем, ожидается, что на долю сделок на вторичном рынке будет приходиться 79,4% от всего рынка. Однако, в отличие от рынка новых самолетов, вторичный рынок оставался в 2020 году сильным, а количество сделок относительно 2019 года несколько выросло, в то время как объем в долларовом выражении немного снизился.

«Мы увидели возвращение на рынок людей, которые были традиционными покупателями, и мы также увидели, как на рынок приходят новые люди. Вторичный рынок – отличная точка входа для людей, которые хотят владеть самолетами», - сказал Остров.

Ожидается, что в будущем рынок подержанных самолетов будет иметь непрерывный и устойчивый рост, при этом в 2021 году количество сделок увеличится на 4%, а по мере роста продаж тяжелых самолетов одновременно объем в долларах вырастет на 17,5%.

«Несмотря на низкие запасы, спрос на бывшие в употреблении бизнес-джеты сохраняется», - говорится в прогнозе GJC. «Согласно прогнозам, рынок будет оставаться сильным в течение года по мере ускорения вакцинации, особенно в Северной Америке и Европе, и появления «новой нормальности»».

В течение пятилетнего прогнозируемого периода объем вторичного рынка в количественном выражении, согласно прогнозам, увеличится на 3,2% CAGR, в то время как объем в долларовом эквиваленте вырастет на 7,5% CAGR, за счет роста популярности более крупных самолетов.

По словам Билла Острова, прогноз был составлен на основе различных источников данных за 30 лет в сочетании с внутренним оценочным анализом.

«Несколько лет назад мы начали разработку детальной модели транзакций, которая дает нам более полное представление о рынке новых поставок и сделок на вторичном рынке, чтобы помочь сформировать наш годовой операционный план», - пояснил Эндрю Фаррант в начале прогноза. «По мере того, как эта модель становилась все более сложной и точной, она превратилась из интересного проекта в инструмент, который позволяет нам запускать сценарии, моделировать результаты и определять способ планирования и ведения нашего бизнеса».

Встречайте, G-OPS

Сегодня BizavNews хотел бы познакомить вас с компанией G-OPS. И в этом нам поможет Юлия Захаркина (отдел продаж и развития бизнеса G-OPS). С Юлией мы поговорили о истории компании, трендах на рынке и Brexit.

Юлия, познакомьте, пожалуйста наших читателей с G-OPS. Расскажите об истории вашей компании, ее структуре и рынках, на которых вы работаете.

Компания G-OPS была создана в 2004 году в ответ на возросший спрос со стороны авиационного рынка, который испытывал потребность в качественных услугах и особом обслуживании по высшему разряду.

Новая компания быстро доказала свою эффективность и постепенно превратилась в признанного во всем мире поставщика VIP-услуг. На данный момент G-OPS является крупнейшим провайдером в области поддержки воздушных операций во Франции и обслуживает рейсы на всех континентах, где хотят оказаться наши клиенты. Сейчас у нас несколько отделов, отвечающих за разные задачи. Диспетчерский центр – доступен круглосуточно для любых запросов, специалисты готовы быть рядом с самолетом, куда бы он ни летел, обеспечивая тем самым лучшее взаимодействие между клиентами и лучшую поддержку по всему миру. Мне хотелось бы отдельно упомянуть наших старших диспетчеров, каждый из которых является экспертом в области авиации и готов помочь в организации полетов и наземного обслуживания в аэропорту. Все эти услуги объединяются в отделе под названием «Отдел обслуживания клиентов», который призван обеспечить высочайшее качество на всех уровнях. Главный офис нашей компании расположен в Париже (у нас несколько офисов во Франции и в Марокко), кроме того, у нас несколько партнеров по всему миру, поэтому наши клиенты могут получать одинаковое обслуживание везде, куда бы они ни отправились.

В каких сегментах в последние полгода были отмечены самые значимые улучшения?

Последние несколько месяцев были самым необычным периодом. Крупный бизнес столкнулся с глобальным локдауном, что вынудило наших клиентов изменить географию полетов. Международные ограничения повлияли на выбор самолетов. Мы отметили значительный рост спроса на легкие самолеты, успешно адаптировались к спросу и расширили нашу сеть.

Наша задача сейчас — увеличить количество станций обслуживания, партнеров, новых договоров. Кроме того, не стало сюрпризом то, что вслед за ростом международного грузового рынка мы столкнулись с резким увеличением спроса на обслуживание

грузов. Благодаря нашему обширному опыту, мы готовы обслуживать любой сегмент авиации — от коммерческого до грузового. Мы с легкостью подстраиваемся под колебания рынка.

Последние двенадцать месяцев буквально нокаутировали коммерческую авиацию. В результате этого наблюдается грандиозный рост деловой авиации и грузовых операторов. Многие аналитики сходятся во мнении, что кризис, вызванный пандемией, постепенно сходит на нет, и рынок восстанавливается. Изменился ли объем бизнес-перевозок за последние два месяца? Увеличилось ли количество межконтинентальных рейсов?

Изменилась география бизнес-авиации. Поиск новых возможностей неожиданно привел к открытию новых рынков, которые еще сильнее будут развиваться после отмены ограничений. Кризис сыграл роль множителя секторов и направлений, повысив мировой интерес к неизвестным ранее направлениям и усилив «жажду путешествий». Объемы возвращаются, и прогноз, конечно же, позитивный. Нормативные требования по-прежнему сбивают с толку большинство наших клиентов, но специалисты нашего диспетчерского центра всегда в курсе последних событий, помогая переориентировать или упорядочить требования даже после последних изменений.

Brexit: что изменилось для британских и европейских операторов и владельцев? В чем заключаются основные проблемы?

В G-OPS начали работать над регламентами еще до Brexit. Мы полностью подготовились к оказанию содействия нашим партнерам из Великобритании в этом вопросе во избежание задержек и недопониманий. Мы успешно справились с задачей. В начале изменения вызывали трудности у наших клиентов, но сейчас все стало гораздо проще. Операторы идеально знают порядок работы, и процесс довольно хорошо отточен. Разрешения можно получить довольно легко и быстро с гибкими временными рамками.

На маршрутах Франция — Великобритания и Великобритания — Франция разрешения на полет обычно заменяются разрешением на блочную посадку. От операторов лишь требуется регистрация посредством цифровых технологий.

Что касается рейсов Франция — ЕС, британские операторы проходят процедуру «отсутствия возражений», довольно простую, но не всегда с положительным ответом. Наша команда готова помочь все организовать наилучшим образом.

Вы довольны работой европейских органов авиационного надзора? Что можно сделать еще эффективнее?

Что касается правил, введенных Европейским агентством по авиационной безопасности, все они направлены на обеспечение безопасности полетов за счет введения строгих правил, которые должны соблюдаться всеми операторами, желающими использовать европейское воздушное пространство или аэропорты, следовательно безопасность наших клиентов гарантирована. Поэтому мы высоко оцениваем их работу.

Что касается нормативных требований в отношении прав на пролет и посадку в Европе, правила и процедуры для европейских операторов намного проще, чем где-либо в мире. С другой стороны, для операторов не из Европы процедуры подачи заявки на разрешение на посадку иногда могут быть длительными, и этот аспект можно улучшить.

Наш диспетчерский центр обрабатывает любые запросы на получение разрешений круглосуточно и без выходных.

«Новички в деловой авиации» — это новая категория в этом секторе. Заметили ли вы рост числа клиентов, которые пользуются услугами деловой авиации в первый раз?

Да. Клиентов, обладающих ресурсами, обстоятельства принудили к этому. Если до распространения Covid большинство клиентов коммерческих авиали-

ний рассматривали деловую авиацию как роскошь, то во время пандемии она стала необходимостью. Многих вынудили условия, другим стало интересно попробовать новые бизнес-модели, например, совместное использование самолетов, что сделало путешествия более доступными, особенно впервые. Как мы уже говорили раньше, рост числа легких самолетов привлек новых клиентов, готовых открыть для себя все предложения VIP-услуг. Спрос на VIP-обслуживание «от борта до борта», которое было в числе самых востребованных наших услуг, например, в аэропорту Париж — Шарль-де-Голль, резко увеличился и продолжает расти.

Ни для кого не секрет, что кризис стал испытанием для всех без исключения компаний. Какой опыт приобрела ваша команда?

Изнутри мы стали еще более инновационными и гибкими. Мы воспользовались этим перерывом, чтобы развиваться, анализировать наши сильные и слабые стороны и разработать новую стратегию. Наша ставшая еще более сильной команда позволила вывести новый потенциал на рынок.

Снаружи мы стали еще ближе к нашим клиентам и партнером, постоянно отслеживая нормативные требования для поиска наилучших альтернативных решений.

Какова доля вашей клиентской базы в России?

Мы длительное время сотрудничаем с нашими партнерами и клиентами из России. Россияне очень требовательны к VIP-обслуживанию и гибкости услуг, что мы успешно обеспечиваем. Они составляют около 20% нашего клиентского портфеля, и почти все из них являются нашими лояльными и долгосрочными клиентами.

Планирует ли G-OPS расширять свои предложения услуг? Если да, то о каком сегменте идет речь?

С момента своего создания G-OPS разрабатывает новые предложения в ответ на запросы рынка. Готовность действовать на опережение и предусмотрительность — главные качества нашей команды, которая всегда с энтузиазмом участвует в процессе создания. В дополнение к идеальной организации обслуживания, ежедневной работе с изменениями и преодолением трудностей, мы используем весь свой опыт, чтобы расширить наш список услуг и запустить новую службу диспетчерского обслуживания полетов. Открытие службы диспетчерского обслуживания полетов — захватывающий шаг для нас. Она позволит нам полностью удовлетворять потребности наших клиентов и сделает компанию G-OPS еще более сильной на рынке.

Какие маркетинговые инструменты будет использовать компания G-OPS для поддержания лидерской позиции на рынке?

В дополнение к традиционным маркетинговым методам, почтовым рассылкам, рекламе, мероприятиям и сети контактов, мы используем стратегии цифрового маркетинга. Наши основные векторы — это LinkedIn и Instagram, а также наш обновленный сайт www.g-ops.com. Старое доброе личное взаимодействие также переходит в цифровое пространство: ввиду некоторых сохраняющихся ограничений инструменты видеоконференцсвязи по-прежнему имеют преимущество перед физическими.

Мы с нетерпением ждем возвращения больших выставок. Для тех кто хотел бы обсудить любые бизнес-возможности, мы планируем присутствовать на выставке деловой авиации RUBAE, стенд E106.

Одна из текущих тенденций в деловой авиации — это консолидация. Планирует ли ваша компания приобретать новые активы или вступать в новые стратегические партнерства?

Мы высоко ценим партнерство. Это наш способ работы и причина оказания услуг высочайшего качества, как с точки зрения поставщика, так и с точки зрения клиента. На данный момент наша главная цель — это стратегическое партнерство с поставщиками для расширения географии наших услуг, поддержания качества и сохранения финансовой привлекательности. Мы гордимся тем, что предоставляем услуги одинакового уровня, где бы ни осуществлялся рейс при поддержке G-OPS, и мы непрерывно совершенствуемся в этом направлении.

Во время выставки RUBAE должно быть объявлено о нескольких новых стратегических партнерствах.

G-OPS
GROUND SERVICE SUPPORT

Эстетика в частной авиации

На сегодняшний день российские собственники частных самолетов накопили значительный опыт в приобретении и владении этой сложной техникой. Количество частных бортов и динамика роста флота за последние годы говорит о неплохой перспективе, а регулярный выбор русских клиентов в пользу больших самолетов привлекает внимание производителей.

Покупка борта – это всегда своеобразное приключение и очень комплексный процесс выбора, начиная от списка технических опций, заканчивая оттенками деталей интерьера.

И если здесь сделать паузу, то станет понятно, что именно в этот момент, в самом начале, допускается ключевая ошибка, которая создает напряжение и не позволяет проекту развиваться естественно. Современные исследования показывают, что примерно в 85% случаев наш выбор базируется вовсе не на взвешенном расчете, а на чувствах и эмоциях. Этот тезис был сформулирован родоначальником современного PR еще в 1928 году.

«Люди редко осознают реальные причины своих поступков. Человек может быть уверен, что в выборе автомобиля руководствовался результатами тщательного изучения технических характеристик всех имеющихся на рынке моделей и в результате своей работы выбрал наилучший вариант. Можно сказать почти наверняка, что этот человек обманывает себя. Он купил этот автомобиль потому, что точно такой же купил на прошлой неделе его приятель, отличающийся финансовой сметкой; или потому, что соседи считают, будто такой автомобиль ему не по карману; или же потому, что машина имеет те же цвета, что и флаг его клуба ...», Э.Бернейс «Пропаганда», 1928 г.

Однако если мы посмотрим в брошюры от производителей самолетов, то мы увидим, что современные маркетологи чаще всего предпочитают работать с рациональной оценкой характеристик продукта и его функциональности, делая ставку на цифры, хотя эти соображения влияют на решение о покупке лишь в 15% случаев. То есть основной пласт информации, выдаваемый производителем сложной техники на рынок, бесполезен.

Тогда как же сделать выбор в проекте на десятки миллионов долларов, понимая, что вся информация, которая вам доступна, далека от критериев, по которым должен делаться выбор? А если посмотреть в оперативку, то команда, работающая над проектом, будет давать Принципалу информацию, на основании которой совершенно невозможно выбрать. А сделанный выбор, с высокой долей вероятности, в момент встречи с новинкой будет полнейшим разочарованием. В итоге проект по приобретению самолета, который мог бы принести радость творчества и удовольствие от работы с высококлассным продуктом, становится мучительным процессом, который заканчивается сожалением о потраченных деньгах и времени, и разочарованием от приобретения.

Когда долго работаешь на этом рынке, то по про-

шествии некоторого времени начинаешь замечать эти детали. Призрачные и ускользающие от поверхностного взгляда правила игры. Долгое время мне не удавалось сформулировать и обосновать эту мысль, однако на помощь пришла Полин Браун, которая в течение 25 лет руководила североамериканским подразделением LVMH Moët Hennessy — Louis Vuitton. Именно она предложила понятие «эстетический интеллект» и на примере мировых брендов доказала, что внимание к эстетике помогает не просто достичь условного успеха, а способствует получению настоящего удовольствия от процесса покупки и владения. Первый производитель самолетов, обеспечивший сформулированное и сконструированное положительное проживание опыта покупки, поставки и владения, окажется вне конкуренции.

Хорошая новость – эстетический интеллект – это не врожденный дар, а навык, который можно и нужно тренировать. Практика не так сложна. На первом этапе нужно научиться замечать работу Мастера. Это поможет выделять товары или услуги, которые способны доставить удовольствие. Историк искусства Максвелл Андерсон убежден, что для развития эстетического интеллекта не требуется формальное обучение и не обязательно воспитываться в элегантной и утонченной обстановке, хотя все это определенно не помешало бы. «Умение ценить качество, - пишет Андерсон, - может развить в себе любой». Однако научившись замечать и ценить настоящее качество, не разрешайте себе копировать: повторение вряд ли позволит создать нечто, что надолго сохранит свою ценность. Аутентичность и оригинальность – основа эстетической привлекательности. Листочки Post-It не просто желтые, а канареечно-желтые. Бренд Hermès использует особый оттенок оранжевого с красным отливом. У Louis Vuitton в палитре два оттенка коричневого: «старое бургундское» и «землистый». Фирменный цвет Tiffany не просто голубой, и не синий, и не небесный, и не бирюзовый: это цвет скорлупы яиц дрозда, оттенок номер 1837 в системе цветовой калибровки Pantone.

Хорошая новость для заказчиков – не нужно начинать корпоративное обучение по эстетическому интеллекту, а достаточно пригласить для работы мастеров своего дела. Работа над проектом может быть приятной, а результат продолжит наполнять все 5 чувств в процессе обладания этим произведением искусства, только если критерии для выбора были подобраны верно, и люди, приглашенные для работы над проектом, не просто погружены в детали, а это ремесло является частью их жизни.

Посетите наш новый сайт www.globaljet.aero и получите эстетическое удовольствие!

Евгений Клочков
Партнер Global Jet в России и СНГ

Самолет недели

Оператор/владелец: ***Avcon Jet***
Тип: ***Bombardier Global 6000***
Год выпуска: ***2014 г.***
Место съемки: ***июнь 2021 года, St. Petersburg Pulkovo - ULLI, Russia***

Фото: Дмитрий Петроченко