BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.
www.bizavnews.ru
№ 40 (595) 9 октября 2021 г.

На этой неделе главным ньюсмейкером стал Gulfstream, который представил сразу два новых бизнес-джета: G800, самолет с самой большой дальностью полета в истории Gulfstream, и G400, первый новичок в классе больших салонов за более чем десятилетие. Подробный разбор в этом номере.

И еще одна интересная тема, особенно в преддверии открывающейся на следующей неделе выставки NBAA-BACE 2021. Вереницы частных самолетов сталкиваются с растущими задержками, отменами и отсутствием доступных слотов, поскольку отрасль изо всех сил пытается обслужить рекордное количество новых пассажиров, сталкиваясь с проблемами в цепочке поставок. По данным Argus International, июль был самым загруженным месяцем за всю историю полетов частных самолетов: было совершено более 300 000 рейсов. В то время как осенью трафик бизнес-авиации обычно «охлаждается», в сентябре было совершено около 300 000 рейсов, и Argus прогнозирует, что октябрьские темпы роста побьют июльский рекорд. Поток новых клиентов, вызванный пандемией коронавируса и быстрым ростом благосостояния, теперь требует «больших объемов» от отрасли, ориентированной на более медленный рост.

По словам руководителей отрасли, нехватка новых и подержанных самолетов, задержки с получением запасных частей для самолетов, нехватка экипажей и пилотов, сбои в поставках бортового питания и проблемы со слотами вместе создают растущее число задержек и отмен рейсов. Клиенты, которые заплатили пяти-шестизначные цены за полеты своей мечты, теперь узнают, что даже частные самолеты сталкиваются с задержками и проблемами.

Международный трафик быстро растет

WINGX: Трафик бизнес-джетов продолжает бить рекорды. Использование самолетов чартерными и долевыми операторами достигает максимума, что объясняет возрастающие ограничения на использование опционов, гарантирующих доступность стр. 22

Leonardo возрождает бренд Agusta

Leonardo объявил о запуске новой инициативы по укреплению своих позиций на мировом рынке вертолетов для VIP-персон и корпоративных клиентов

стр. 25

Gulfstream представил два новых бизнес-джета

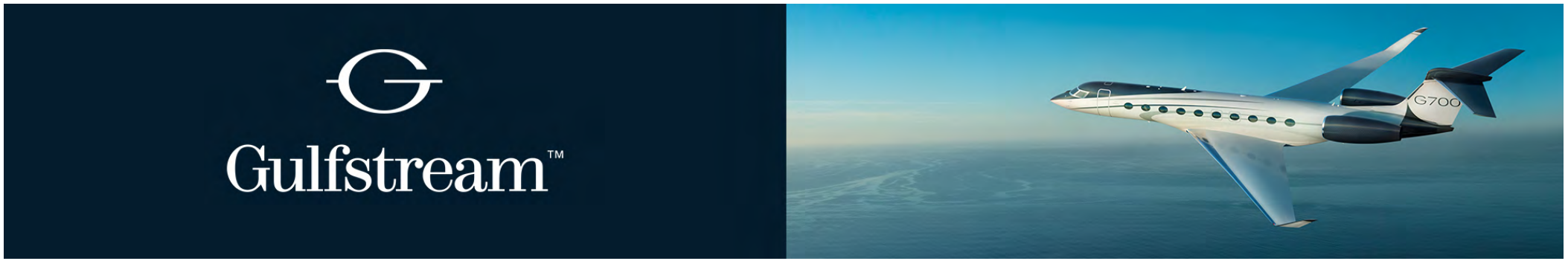
Gulfstream Aerospace представил два совершенно новых бизнес-джета, расширяя свое ультрасовременное высокотехнологичное семейство самолетов: G800 и G400

стр. 26

Бизнес-авиация не может переварить объемы

Вереницы частных самолетов сталкиваются с растущими задержками, отменами и отсутствием доступных слотов, поскольку отрасль изо всех сил пытается обслужить рекордное количество новых пассажиров

стр. 28



Honda выходит на рынок eVTOL

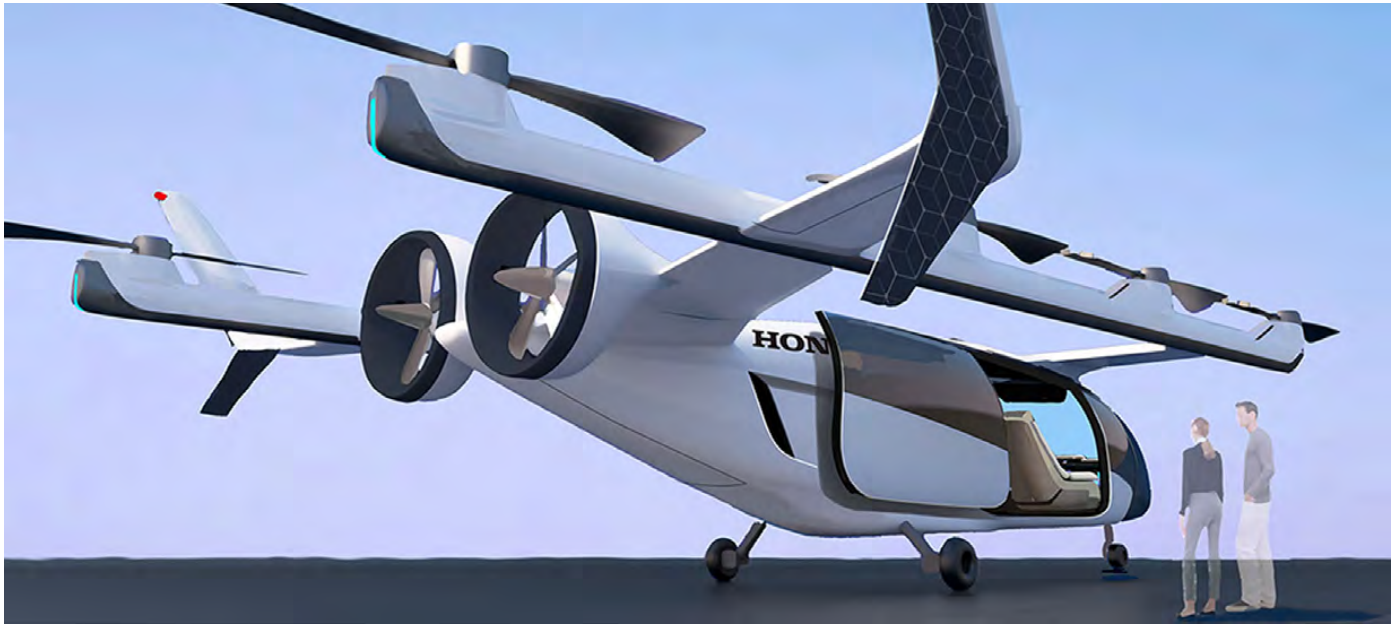
На прошлой неделе японский гигант Honda представил свой новый проект Honda R&D Co., который будет работать в сфере городской воздушной обильности, нацеленной на рынок eVTOL.

В компании заявили, что новое воздушное судно Honda ориентировано на экологически чистую эксплуатацию за счет использования гибридных газотурбинных силовых агрегатов с расчетной дальностью полета 249 миль.

Будущий четырехместный VTOL будет иметь децентрализованную силовую установку и несколько небольших роторов для обеспечения бесшумного полета в городских условиях. В перспективе, когда аккумуляторы станут мощнее, он может стать полностью электрическим. Восемь воздушных винтов будут расположены на двух балках, а еще два толкающих винта, в кольцевых обтекателях, в хвостовой части.

Планируется, что первые прототипы Honda eVTOL будут готовы к 2023 году. Первые летные испытания гибридной модели в японской корпорации рассчитывают провести в 2025 году. В случае успеха этого проекта гибридное воздушное судно Honda может получить летный сертификат к концу текущего десятилетия.

Наряду с проектом eVTOL, Honda обрисовала видение транспортной экосистемы, которая будет включать использование стратегически размещенных «Хабов мобильности Honda» в качестве базовых точек, соединяющих различные города. В компании предполагают, что эта экосистема может включать в себя электрический и автономный наземный транспорт.



London Oxford Airport превышает допандемийные показатели

Администрация London Oxford Airport на прошлой неделе сообщила, что крупнейший бизнес-аэропорт Лондона превысил допандемийные показатели по трафику. Согласно данным компании, по состоянию на сентябрь общее количество взлетно-посадочных операций увеличилось на 30% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

По итогам сентября трафик достиг 7500 операций. До этого август стал самым загруженным месяцем за 15 лет, на него пришлось 7 180 рейсов. Июль также был самым высоким за всю историю по реализации топлива.

«Примечательно, что в процентном отношении наше восстановление было сильнее, чем у других аэропортов в Лондоне, и мы смогли сохранить свои позиции в качестве пятого по загруженности британского аэропорта бизнес-авиации», - сказал глава отдела развития бизнеса Джеймс Диллон-Годфрей.

Подчеркивая широко распространенное мнение, что бизнес-авиация быстрее придет в норму, этим летом London Oxford Airport занял 59-е место среди европейских аэропортов, обслуживая больше рейсов, чем многие столичные аэропорты, включая Копенгаген, Лиссабон и Стокгольм. «В марте, когда британские авиакомпании все еще страдали из-за ограничений, мы оказались в очень необычном статусе – мы стали вторым по загруженности аэропортом в Великобритании», - добавил он.

С начала года Ницца возглавляла топ из 270 зарубежных направлений из аэропорта, за ней следуют Пальма-Майорка, Женева и Париж. Ограничения на полеты в США снимутся с ноября, и аэропорт уже принимает запросы.

Объем профессиональной подготовки пилотов также вырос на 37% по сравнению 2019 годом. В то время как Airways Aviation покинула Великобританию, чтобы сосредоточить свое летное обучение за пределами страны (во Францию и Австралию), Leading Edge Aviation, впервые переехавшая в Оксфорд в начале 2019 года, увеличила прием студентов до 170 с лишним человек. Это была одна из первых школ, вновь открывшихся во время пандемии.

Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

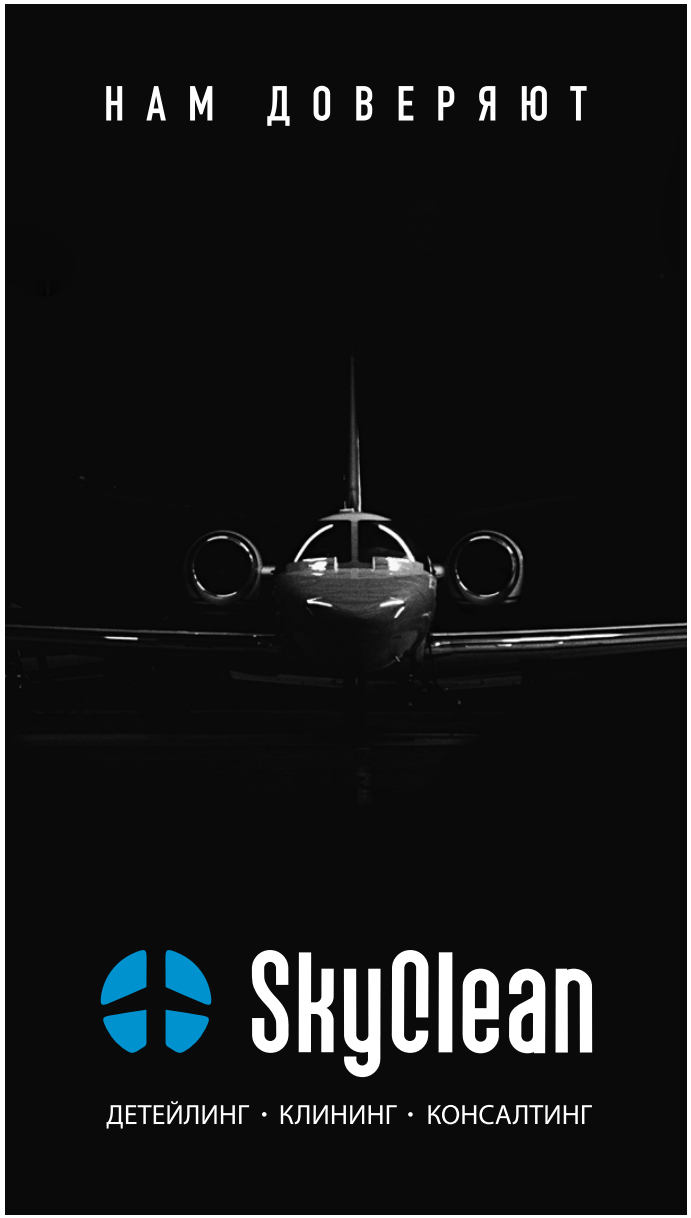
Jetcraft открывает офис в Сингапуре

Jetcraft, мировой лидер в области продаж и приобретений бизнес-джетов, объявляет об открытии офиса в Сингапуре для поддержки роста в Юго-Восточной Азии и во всем регионе. Офис возглавит Тим Юэ, который в настоящее время руководит офисом в Гонконге и имеет более чем десятилетний опыт работы в бизнес-авиации. Тим будет тесно сотрудничать с президентом Jetcraft Asia Дэвидом Диксоном, который будет курировать всю деятельность в регионе.

«Азия остается ключевым рынком для Jetcraft, поэтому расширение нашего присутствия в Сингапуре стало логическим шагом, что является еще одним доказательством долгосрочной приверженности обслуживанию нашей глобальной клиентской базы и уникальному доступу на рынок. В Сингапуре наблюдается значительный рост деловой авиации, а наличие в Seletar Aerospace Park множества объектов технического обслуживания в сочетании с ролью региона в секторе финансовых услуг делают его оптимальным местом. Во всем мире все больше осознается реальная ценность бизнес-авиации, и мы воодушевлены тем, что в нашу отрасль входит значительное количество новых покупателей, хотя совсем недавно и неожиданными путями», - комментирует Дэвид Диксон.

Компания Jetcraft со штаб-квартирой в Великобритании впервые открыла азиатский офис в Гонконге в 2012 году, после чего было открыто дополнительное отделение в Голд-Косте, Австралия.

Тим Юэ (слева) с Дэвидом Диксоном, президентом Jetcraft Asia (справа)



Индия сертифицировала ExecuJet MRO для обслуживания всей линейки Falcon

Главное управление гражданской авиации Индии (DGCA) сертифицировало техцентр ExecuJet MRO Services в Дубае для проведения технического обслуживания всех типов самолетов Dassault Falcon, которые зарегистрированы в Индии.

«Сертификация DGCA включает линейное и тяжелое техническое обслуживание самолетов Falcon 7X и 8X, а также нескольких вариантов самолетов Falcon 2000 и Falcon 900», - говорит Ник Вебер, региональный вице-президент по Ближнему Востоку в ExecuJet MRO Services. «Индия – ключевой рынок для нас, и в Дубай регулярно прибывают многие зарегистрированные в Индии бизнес-джеты. Близость Дубая к Индии в сочетании с прочными деловыми связями между двумя странами означает, что Дубай идеально расположен для обслуживания операторов Falcon из Индии», - добавляет Вебер.

Как техцентр, принадлежащий Dassault, ExecuJet может выполнять работы, предусмотренные гарантийным покрытием и программами производителя, включая популярное комплексное техническое обслуживание FalconCare.

Вебер продолжает: «Все больше и больше владельцев Falcon предпочитают отправлять свои самолеты в принадлежащую Dassault организацию по ТОиР из-за гарантированного уровня знаний».

Первый H130 Aston Martin Edition отправился в Северную Америку

Как сообщает Airbus, канадский предприниматель Чарльз Тремблей стал первым заказчиком в Северной Америке, получившим вертолет H130 Aston Martin Edition. Новый владелец владеет строительной компанией в Гатино, Квебек, и лично будет управлять вертолетом как для личного использования, так и для полетов по бизнесу.

Зимой прошлого года во французском Куршавеле компании Aston Martin и Airbus Corporate Helicopters представили свой первый совместный проект, специальную версию вертолета ACH130 под названием Aston Martin Edition. Для команды дизайнеров Aston Martin сотрудничество с коллегами из Airbus Corporate Helicopters стало первым опытом подобного рода. Проработка стилистики ACH130 Aston Martin Edition заняла более года, но судя по отзывам руководства, и там, и там осталось довольны результатом.

Для фирменного «астоновского» вертолета придумали четыре варианта ливреи и соответствующее им оформление салона. Первый экземпляр выкрасили в оттенок Stirling Green, который в нижней части кабины переходит в черный Jet Black, а на обтекателях двигателя – в Skyfall Silver. Другие доступные колеры – серый Xenon Grey, бронзовый Arizona и черный с синим отливом Ultramarine Black. Салон отделан черной микрофиброй в сочетании с кожей Oxford Tan, Pure Black, Cormorant или Ivory.

JetSupport обслужит Bombardier Challenger 300/350

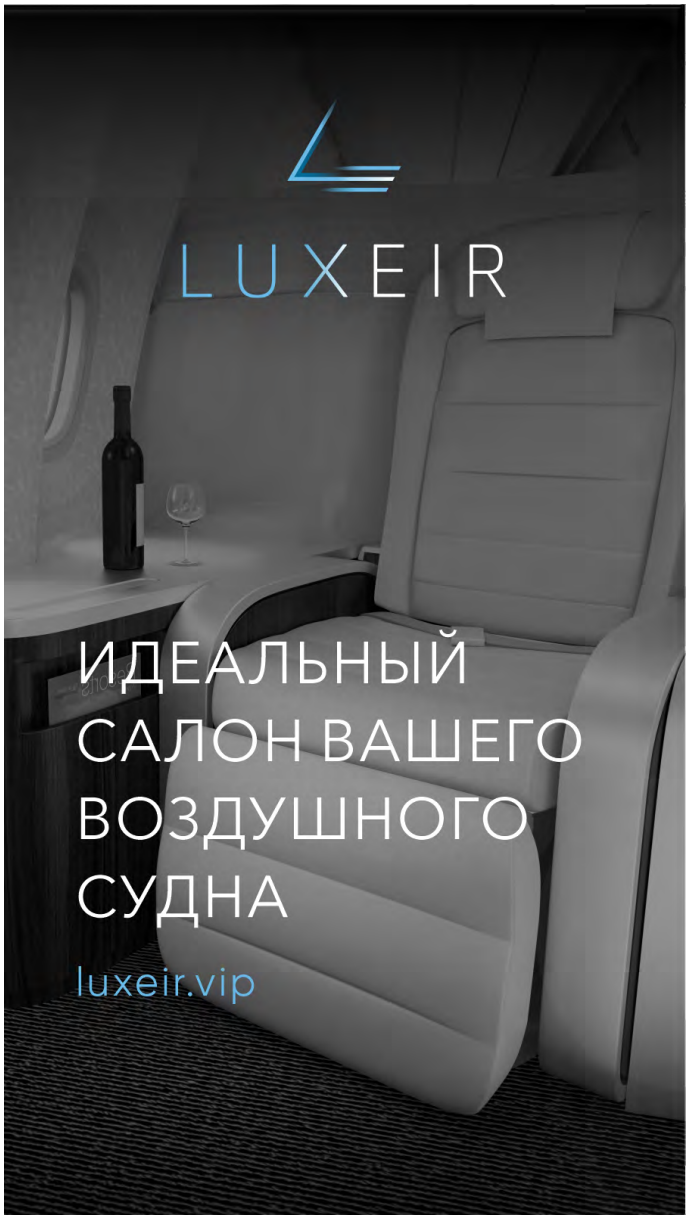
Голландский провайдер услуг TOиP JetSupport получил одобрение на линейное и базовое обслуживание бизнес-джетов Bombardier Challenger 300/350 (PART 145). Одобрение также распространяется на круглосуточную поддержку AOG для бизнес-джетов Bombardier.

В марте текущего года компания открыла новую главу в своей истории, ведя в эксплуатацию новый ангар в Оберпфаффенхофене, Германия. Этот объект сертифицирован EASA/FAA Line Station. Оберпфаффенхофен – особый исторический аэропорт, расположенный в уникальном и привлекательном районе Южной Германии. JetSupport выбрала это место, которое находится недалеко от Мюнхена, для оказания поддержки клиентам по всей Европе.

«Площадь нового объекта составляет 2250 кв.м., и в нем работает специальная местная команда опытных инженеров и вспомогательный персонал. JetSupport сохраняет высокую мотивацию и с нетерпением ждет возможности приветствовать клиентов в Оберпфаффенхофене», - комментируют в компании.

В качестве еще одной важной вехи JetSupport разработала новое предложение по обслуживанию клиентов, которое предусматривает комплексный пакет, который включает услуги по парковке, обслуживанию, уборке и техническому обслуживанию воздушных судов.

JetSupport (базируется в Amsterdam Schiphol Airport) имеет возможность линейного и базового обслуживания самолетов семейств Cessna Citation, Dassault Falcon, Gulfstream и Dornier. Компания имеет одобрения FAA, EASA и Transport Canada.



Летные испытания AW09 продолжаются в швейцарском Моллисе

В течение последних месяцев команда AW09 (ранее Kopter SH09) провела тщательную оценку всех улучшений, установленных в начале 2021 года на третьем прототипе (P3). Были собраны важные данные по управляемости и характеристикам с помощью ряда проверенных аэродинамических модификаций. Кроме того, оценка человеческого фактора подтверждает, что кабина Garmin хорошо подходит для AW09.

Оценка вертолета на высоте 16 000 футов была большим достижением в рамках программы по расширению диапазона высот. Все эти тесты способствуют финальной подготовке PS4 и PS5.

Напомним, что в апреле текущего года Leonardo Helicopters и ее швейцарская дочерняя компания Kopter переименовали однодвигательный вертолет SH09 в Leonardo AW09. Готовясь к первому полету предсерийного прототипа PS4 осенью этого года, компания рассчитывает завершить сертификацию модели примерно к концу 2023 или началу 2024 года. По словам Микеле Риккобоно, технического директора Kopter, строящийся в настоящее время прототип SP4 будет включать некоторые нераскрытые конструктивные изменения по сравнению с существующим P3, который в этом году завершит программу летных испытаний. В прошлом году на P3 производитель предпринял дальнейшие шаги в направлении тестов окончательной конфигурации AW09, а именно новой конструкции несущего винта, включая модифицированную втулку и новые лопасти, а также авионики Garmin G3000H. Все это дает улучшение летных характеристик, производительности и простоты обслуживания. Третий прототип с середины января налетал в Швейцарии более 40 часов в своей новой конфигурации. Ожидается, что в этом году появится следующий прототип AW09, PS4, а за ним – PS5.

Pilatus собрал 150-й PC-24

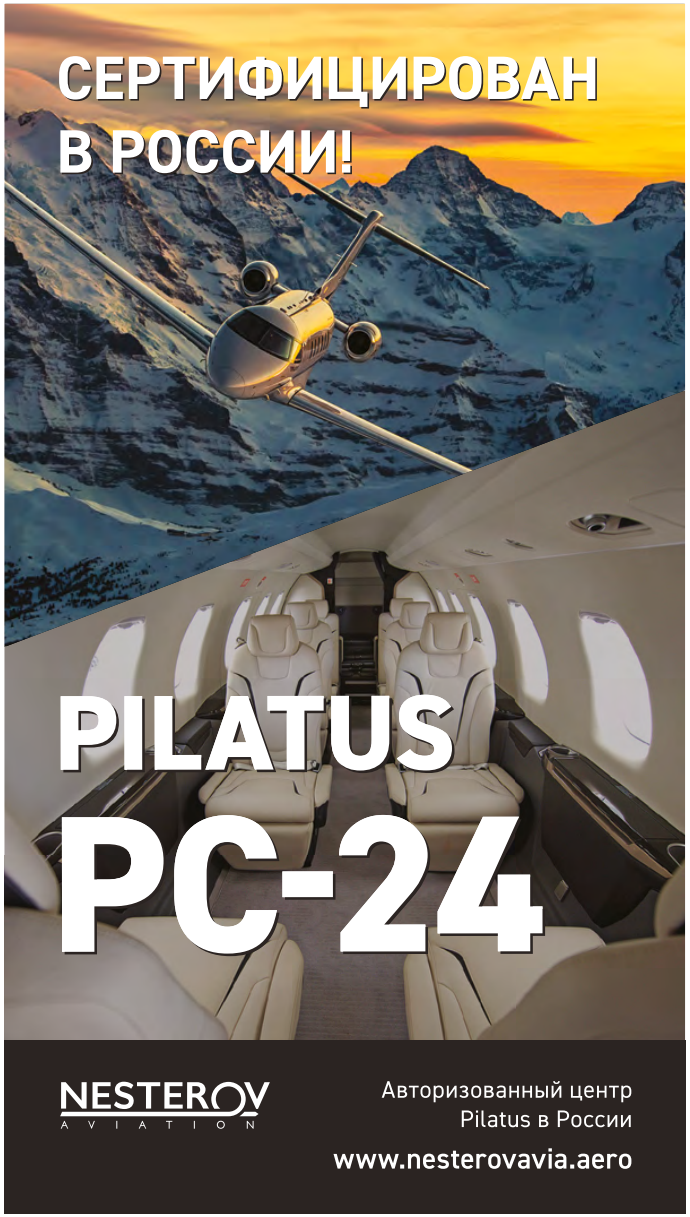
Pilatus Aircraft выкатил из цеха окончательной сборки в Штансе 150-й бизнес-джет PC-24. После проведения летных испытаний новая машина будет передана клиенту.

Напомним, что швейцарский производитель Pilatus Aircraft в первом полугодии текущего года поставил 48 коммерческих самолетов, следует из отчета Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA). Клиенты получили 33 турбовинтовых PC-12NGX и 15 PC-24. Суммарная стоимость всех машин составила $348.9 млн. Поставки разделились следующим образом: 10 самолетов в первом квартале и 18 во втором. В мае текущего года Pilatus перешагнула еще один рубеж, представив 1800-й однодвигательный турбовинтовой самолет PC-12. Согласно отчету GAMA за 2020 год, поставка 82-х Pilatus PC-12 сделала его самой популярной моделью среди всех деловых самолетов с турбинным двигателем.

В январе текущего года, менее чем через три года после первой поставки новому владельцу передан 100-й бизнес-джет Pilatus PC-24.

Напомним, что в России и СНГ авторизованным центром продаж и сервисного обслуживания швейцарских самолетов Pilatus является компания Nesterov Aviation.

Фото Stephan Widmer



Piaggio получил заказ на шесть Avanti EVO

Итальянская Piaggio сообщает о заключении контракта на поставку шести турбовинтовых P.180 Avanti EVO для итальянских вооруженных сил. Сумма сделки оценена в 171 миллион евро. Также в рамках контракта планируется закупить симулятор самолета.

«Выполняя обязательство правительства поддержать реорганизацию Piaggio Aerospace, этот заказ еще больше увеличивает ценность компании, которая сейчас близка к поиску нового владельца», - прокомментировал ситуацию чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace Винченцо Никастро.

Винченцо Никастро в рамках выставки RUBAE 2021 рассказал BizavNews о ходе процесса продажи компании. Он подтвердил, что переговоры вступают в завершающую стадию, и круг потенциальных покупателей сузился до одного претендента.

«Ожидается, что эти переговоры продлятся до конца года и приведут к «безотзывному и обязательному предложению». Перед тем как назвать имя покупателя он должен представить предложение. Оно уже есть, мы его изучаем. Скоро станет известно имя нового владельца Piaggio Aerospace», - комментирует Винченцо Никастро.

Сейчас Piaggio располагает заказами на 20 самолетов Avanti EVO.

Synergy Aviation: Cirrus Jet G2+ изменит правила игры на чартерном рынке

Synergy Aviation, независимый британский чартерный оператор, получил новый самолет Cirrus Jet G2+. Небольшой бизнес-джет присоединится к парку оператора, состоящему из самолетов Cessna CJ, Citation 550 и Citation Mustang.

Владелец компании Глен Хевенс уверен, что самолет изменит правила игры на чартерном рынке по нескольким причинам. «Во-первых, экономия от эксплуатации реактивного самолета с одним двигателем выделяет этот самолет среди конкурирующих чартерных джетов, особенно с крейсерской скоростью более 300 узлов. Во-вторых, дополнительная безопасность в виде парашюта и системы безопасного возврата вселяют в пассажиров уверенность в безопасном перелете. Наконец то, что, вероятно, наиболее важно – воздействие этого самолета на окружающую среду значительно снижено по сравнению со старыми двухдвигательными джетами и турбовинтовыми самолетами. Многие наши пассажиры весьма озадачены вопросами экологии. Летая на SF50 «EcoJet», наши пассажиры продемонстрируют свою приверженность сокращению выбросов углерода и их воздействия на окружающую среду».

SF50 Cirrus Jet является бестселлером и может похвастаться рядом функций, которые обычно встречаются на более крупных самолетах, таких как розетки для пассажиров, климат-контроль в задней части салона и кожаные VIP-сиденья ручной работы.

Несмотря на роскошный интерьер самолета, Synergy также будет использовать его для перевозки органов для трансплантации и срочных грузов. «Летая на реактивных скоростях по цене значительно ниже, чем у King Air, мы будем выполнять задачи наших клиентов быстрее и дешевле, чем наши конкуренты, что сделает этот самолет непревзойденным на этих рынках», - добавляет Хевенс.

Заявка Synergy на добавление самолета в свой АОС была принята Управлением гражданской авиации Великобритании (CAA), которое стремится стать первым национальным авиационным органом в Европе, разрешившим использование самолета с одним двигателем для коммерческого воздушного транспорта.

В июле текущего года Cirrus Aircraft представила обновленный SF50 Vision Jet G2+ с оптимизированными характеристиками двигателя, возможностью подключения Gogo в полете и новыми вариантами окраски фюзеляжа.

РВС инвестирует в летную подготовку

Руководство компании АО «Русские вертолетные системы» проводит переговоры на создание и закупку тренажеров вертолетов Ансат, Ми8-АМТ и Ми8-МТВ для авиационного учебного центра (АУЦ) «РВС». В данный момент в переговоры вовлечены АО ЦНТУ «Динамика» и ООО «ЭСВО». Наличие нового оборудования на базе центра подготовки значительно улучшат качество обучения пилотов и отработки всевозможных ситуаций в полете.

К закупке рассматриваются тренажеры на подвижной платформе. Подобные модели, оснащенные системой подвижности, дают возможность экипажу отрабатывать целый ряд практических задач обучения с большей степенью достоверности, чем при тренировках на неподвижном тренажере. Более того, на новом оборудовании станет возможным смоделировать и отработать любые нештатные ситуации. Инструктор сможет задать определенные условия, в соответствии с которыми будет проходить тренировочный полет.

Одним из основных направлений деятельности АУЦ «РВС» являются первоначальная подготовка пилотов-любителей, переподготовка летного состава, курсы повышения квалификации, подготовка документов для получения свидетельств пилота-любителя и пилота коммерческой авиации, сертификация и регистрация воздушных судов, продление сертификатов летной подготовки. На данный момент в АУЦ «РВС» преподаются 48 программ по подготовке авиационных специалистов.

Компания готова заключить сделку на три модуля (Ансат, Ми8-АМТ и Ми8-МТВ) в ближайшее время и начать подготовку пилотов на новом оборудовании. Кроме того, руководство «РВС» отмечает готовность заказа дополнительного тренажера для модели Ми-38 в перспективе.

Dassault впервые покажет макет салона 10X

В рамках выставки NBAA-BACE, которая пройдет с 12 по 14 октября в Лас-Вегасе, Dassault Aviation впервые покажет макет салона своего новейшего бизнес-джета Falcon 10X.

В мае Dassault официально представила свой новый бизнес-джет Falcon 10X с дальностью полета 7500 морских миль, который станет конкурентом Bombardier Global 7500 и Gulfstream G700. 10X позволит Dassault вступить в клуб производителей ультрадальних самолетов бизнес-класса. Falcon 10X сможет совершать беспосадочные перелеты из Нью-Йорка в Шанхай, из Лос-Анджелеса в Сидней, из Гонконга в Нью-Йорк или из Парижа в Сантьяго. Максимальная скорость составит 0,925 Маха. Ожидается, что новый джет будет сертифицирован и введен в эксплуатацию в 2025 году. Оснащенный двумя турбовентиляторными двигателями Rolls-Royce Pearl 10X, новый бизнес-джет имеет салон объемом 2780 кубических футов (76,5 кубическим метров), что выгодно отличает его от конкурентов, так как он может похвастаться самым большим поперечным сечением среди «одноклассников». Самолет имеет высоту салона 6 футов 8 дюймов (2,03 м) и ширину 9 футов 1 дюйм (2,77 м).

У Falcon 10X будет самый большой и комфортабельный салон на рынке, и он будет предлагать большую модульность, чем любой другой самолет этого класса, с возможностью выбора нескольких внутренних конфигураций. 10X достаточно большой, чтобы вместить четыре зоны равной длины, но владельцы могут настроить свою кабину для создания действительно индивидуального интерьера, включая, например, расширенную обеденную/конференц-зону, специальную развлекательную зону с большим экраном, частную каюту с кроватью размера «queen-size» или большую мастер-каюту с отдельным душем.

Luxaviation начинает коммерческую деятельность на Мальте

Luxaviation Group, один из крупнейших операторов деловых самолетов и вертолетов в мире, получил сертификат коммерческого оператора (AOC), выданный Управлением гражданской авиации Мальты. «Получив мальтийский сертификат эксплуатанта, мы даем владельцам бизнес-джетов еще одну привлекательную возможность для регистрации самолетов, управления активами и коммерческой эксплуатации», - прокомментировала Кароль Гереми, управляющий директор Luxaviation Malta.

«Мы уже открыли офисы на Мальте», - продолжила Гереми, «И сообщаем, что первым самолетом на нашем мальтийском AOC будет самолет Bombardier Global. Мы ожидаем, что до конца 2021 года в состав Luxaviation Malta войдут и другие самолеты. Между Северной Африкой и южной Европой, между Тунисом, Ливией и Италией, Мальта является таким историческим и стратегически важным местом. Мы рады, что можем предложить нашим клиентам весь спектр авиационных услуг, от регистрации до эксплуатации, технического обслуживания и чартера. Как и все подразделения Группы, Luxaviation Malta будет обеспечивать высочайшие стандарты безопасности и открытое общение».

После получения AOC на Мальте, Группа располагает уже 13 сертификатами эксплуатанта: в Бельгии, Дании, Франции, Германии, Люксембурге, Португалии, Сан-Марино и Великобритании.

Luxaviation Malta будет частью пилотной фазы инициативы Европейской ассоциации деловой авиации по стандартам и обучению в области авиационной ответственности и устойчивости (EBAA S.T.A.R.S.). Цель состоит в том, чтобы разработать и внедрить стандарты устойчивого развития и сертификации по всей цепочке создания стоимости деловой авиации – от эксплуатантов самолетов и поставщиков наземного обслуживания до вспомогательных служб, таких как брокеры, службы технического обслуживания и юридические фирмы.

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***

Bombardier собрал сотый Global 7500

Компания Bombardier сообщает об окончании сборки сотого бизнес-джета Global 7500. В ближайшие недели самолет будет отправлен заказчику.

«Самолет Global 7500 не имеет себе равных на рынке», - сказал Эрик Мартель, президент и главный исполнительный директор Bombardier. «Он обеспечивает непревзойденное сочетание скорости, дальности, комфорта и надежности, что делает его одновременно флагманом отрасли и ключевым фактором нашей стратегии роста. Отмечая эту веху в реализации проекта, я хочу поблагодарить многих талантливых сотрудников, которые разработали и запустили этот самолет, а также тех, кто в настоящее время работает над программой и поддерживает наших клиентов на местах. Качество изготовления и технологии мирового класса, используемые в каждом самолете, продолжают обеспечивать высокий рыночный спрос и признание в отрасли».

С момента ввода в эксплуатацию в конце 2018 года Global 7500 зарекомендовал себя как самый эффективный бизнес-джет в отрасли, установив различные ключевые рекорды скорости. Уровень надежности вылетов в настоящее время составляет 99,7%.

В первый год эксплуатации самолет получил множество наград, в том числе премию Aviation Week 2019, награду Robb Report Best of the Best of the Best Business Jet of the Year за 2019 год и награду Red Dot Award 2018 за дизайн.

Flexjet ожидает резкого роста спроса на частные перелеты октябре

Flexjet и PrivateFly, два ведущих поставщика услуг деловой авиации в Европе, сообщают о беспрецедентном спросе на путешествия в сентябре и октябре, при сохранении высокого трафика частных перелетов для отдыха и восстановлении деловых поездок, что подогревает исключительный интерес к частным рейсам.

Обе компании показали, что в сентябре объем операций увеличился по сравнению с августом, что противоречит обычным сезонным тенденциям. Бизнес-оператор Flexjet, предлагающий долевое владение в Европе, в сентябре совершил на 53% больше рейсов, чем в предыдущем месяце, при этом количество бронирований на октябрь также быстро растет. Британский брокер PrivateFly также отметил, что в сентябре очень активно продолжались заказы и запросы.

Марин Эжен, европейский управляющий директор Flexjet & PrivateFly, сказала: «Наша отрасль в Европе традиционно переживает значительный пик в июле и августе, за которым следует спад в сентябре. Но не в этом году. В настоящее время мы испытываем исключительно высокий спрос, поскольку аппетит к частным поездкам еще не утолился после более позднего начала лета из-за ограничений, и теперь бизнес-полеты также набирают обороты. Многие из наших клиентов Flexjet и PrivateFly снова начинают летать по делам, и мы наблюдаем снижение отложенного спроса на личные встречи. У нас есть руководители высшего звена и предприниматели в таких секторах, как финансы и технологии, которые заказывают несколько маршрутов, чтобы увидеть объекты инвестиций, или совершают посещения объектов. Ключевые бизнес-центры, такие как Париж, Цюрих, Мюнхен и Амстердам, теперь снова в нашем текущем списке десяти лучших направлений в Европе, которого мы не видели в течение некоторого времени».

Ослабление с 4 октября правительством Великобритании ограничений на поездки способствовало увеличению количества рейсов по курортным направлениям наряду с деловыми перелетами. В США с ноября снят запрет на въезд в страну путешественников из Великобритании и Европы также усиливает необычно высокий спрос в последнем квартале года.

«Мы наблюдаем фантастически высокий уровень спроса на частную авиацию, которого давно не видели, и он продолжает расти. Здесь играет роль множество факторов, включая возвращение деловых поездок, ослабление ограничений и постоянная привлекательность частной авиации, в качестве безопасного транспорта, как для вашей семьи, так и для ваших сотрудников. В Flexjet мы хорошо подготовлены к такому подъему: в 2021 году мы увеличили наш парк самолетов в Европе на 40%, с дальнейшим пополнением в последнем квартале и еще больше в 2022 году, включая увеличение парка самолетов Gulfstream G650», - резюмирует Эжен.

SD доказывает эффективность антенной системы Plane Simple

Satcom Direct (SD) подтвердила успешное функционирование антенной системы Plane Simple во время серии трансатлантических и европейских проверочных полетов.

За более чем шестнадцать часов испытаний, проведенных в ходе трехдневной миссии, установленная на хвосте система Plane Simple Ku-диапазона продемонстрировала свою совместимость со спутниковой сетью Intelsat FlexExec. Бесперебойная передача данных поддерживалась экосистемой аппаратного и программного обеспечения, а также наземной инфраструктуры SD, обеспечивая согласованную потоковую передачу данных на нескольких устройствах.

Полет самолета Gulfstream G350, который принадлежит SD, подтвердил надежность нового оборудования, которое было специально разработано для деловой авиации. Постоянная передача данных подтвердила функциональность терминала в сети Intelsat FlexExec, нагрузила систему и подтвердила ее возможности в широком диапазоне динамической обработки антенны. Полет проходил между тремя спутниками в сети Intelsat, когда самолет летел вдоль восточного побережья США, через Северную Атлантику и далее в Ирландию, а затем при возвращении на базу в Мельбурне, Флорида.

Направленная радиопередача была безупречной, так как во время летных испытаний было передано более 29 ГБ данных во многоуровневой, избыточной спутниковой сети Intelsat с высокой пропускной способностью. Маршрутизатор SDR Gateway раздавал Wi-Fi на многочисленные персональные электронные устройства в салоне, обеспечивая одновременную работу нескольких потоковых приложений, вызовов видеоконференцсвязи и Live-TV.

«Это знаменует новую эру в бизнес-авиации, поскольку подтверждает, что SD успешно разработала мощную аппаратную систему, которая поддерживает беспрецедентные услуги связи от одного поставщика. Обращение только к одной компании по всем вопросам, связанным с подключением, упрощает процесс владения, расширяет поддержку клиентов и демистифицирует сложность связи в авиации», - говорит президент Satcom Direct Business Aviation Крис Мур. «Результаты доказывают, что SD может одновременно поддерживать поток данных для множества пользователей на борту, и демонстрируют, что мы по-прежнему стремимся оптимизировать возможности, предоставляемые цифровизацией авиации».

Антенная система Plane Simple приносит ряд новинок в отрасль деловой авиации. Она состоит всего из двух быстросъемных блоков – антенны и модема, оба из которых легкодоступны, что обеспечивает возможность беспрепятственного обновления и обслуживания. Модем расположен в негерметичной части самолета, что также дает пассажирам и экипажу больше ценного места для хранения.

SD сейчас работает над получением коммерческих дополнительных сертификатов типа для поддержки установок Plane Simple. Ожидается, что первыми обладателями новой системы станут владельцы Falcon 2000, а к концу года последуют другие типы самолетов из деловой, военной и государственной авиации.

Хвостовая антенна Plane Simple Ku-диапазона является первой из семейства, разработанного SD в партнерстве с немецкой компанией QEST Quantenelektronische Systeme GmbH, мировым лидером на рынке инновационных авиационных антенн. После активации она будет поддерживать сервис Intelsat FlexExec Ku-диапазона, который был разработан как единственная служба, предназначенная исключительно для деловой авиации.

VistaJet празднует середину осени сочетанием чая и лунного пряника

Пассажиры, отправляющиеся из ключевых азиатских аэропортов самолетами VistaJet, получают уникальный шанс погрузится в атмосферу чайной церемонии. Чтобы отпраздновать китайский фестиваль Середины Осени и радость семейных воссоединений, VistaJet представила программу Moonlight Infusions.

VistaJet приглашает клиентов отпраздновать Праздник Середины Осени на борту самолета, приготовив индивидуальный чай и лунный пряник, или как его называют сами китайцы – юэбин, а также насладившись индивидуальной церемонией в полете, наслаждаясь красотой луны.

Как известно, в современном Китае, все события празднуются согласно лунному календарю. Праздник Луны, это день, когда на небе видна полная луна, 15-й день восьмого лунного месяца по китайскому календарю. Следуя обычаям, в этот день зажигаются благовония, которыми местные жители обильно окуривают свои жилища. Непременно красиво одеваются и поклоняются луне, преподносят ей дары, молятся о благополучии и изобилии. С наступлением темноты китайцы семьями выходят на улицу, чтоб побыть в свете полной луны, налюбоваться её великолепной красотой и подарить друг другу мункейк с пожеланием счастья.

Так что же такое юэбин? В Китае, средь богатого изобилия различных блюд, есть самое излюбленное лакомство – пряник юэбин, лунный пряник или мункейк. Так по-разному называют его местные жители. В древнем Китае это традиционное угощение готовили в качестве благодарственных даров Луне за изобильный урожай на Праздник Середины Осени. Эта добрая традиция перешла и в современный мир, но теперь китайские лунные пряники дарят близким родственникам и друзьям в знак признания, почтения и глубокого уважения. При этом непременно желая здоровья, долгих лет жизни и благополучия. Как отмечают в VistaJet к услугам пассажиров на борту бизнес-джета предлагаются эксклюзивные сорта, включая чай Red Dragon, Dragon Well, Iron Buddha, Vintage Imperial Puerh, черную смородину и гибискус без кофеина и цельнолистную перечную мяту.

Клиенты оценят чаи с продуманными парными лунными юэбинами премиум-класса. Например, Red Dragon — это уникальный черный чай с фруктовым вкусом и сливочной ноткой шоколада, который идеально сочетается с густым, насыщенным лунным пирогом из красной фасоли.

Moonlight Infusions также доступна по запросу для клиентов VistaJet как на борту, так и на земле под виртуальным руководством чайных мастеров, которые проведут клиентов в захватывающее путешествие по миру чая и оживят их фирменные сорта.

Исполнительный вице-президент по маркетингу и инновациям Маттео Атти говорит: «Фестиваль середины осени — это возможность качественно провести время с семьей, будь то в воздухе или на земле. Полюбуйтесь полной луной на высоте 45000 футов в безопасной и частной каюте VistaJet с правильным чаем, тщательно сочетающимся с вашими любимыми вкусами лунного пирога, добавит волшебства в этот особый случай. Если вы хотите получить незабываемые впечатления в воздухе или просто ищете самый безопасный способ воссоединиться с семьей, VistaJet здесь, чтобы помочь в любое время и в любом месте и создать для вас одно из самых незабываемых воспоминаний в это особенное время года».

VistaJet также предлагает своим клиентам возможность отправиться в путешествие по чайным плантациям по всему миру, организованное компанией True Story, что позволяет гостям познакомиться с происхождением, людьми и культурой, стоящими за чаями.

GlobeAir увеличила летний трафик и готовится к «большой работе» зимой

Австрийский оператор GlobeAir за три летних месяца текущего года сумел увеличить трафик на 33% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и нарастить клиентский портфель на 52%. Сейчас в компании отмечают рост бронирований на октябрь на 23% и заметный интерес клиентов к отдыху в период рождественских и новогодних праздников.

«Еще в феврале мы заметили повышенный спрос на поездки на частных самолетах, особенно со стороны пассажиров бизнес-класса авиакомпаний», - рассказывает генеральный директор Бернхард Фрагнер. «Помимо неопределенной ситуации с бронированием и частой отменой рейсов авиакомпаниями, причиной этого тренда стал, так называемый биофактор – большое количество точек соприкосновения в аэропортах. Пассажиры все еще не хотят рисковать, независимо от того, насколько успешно проходит вакцинация. Мы ожидали увеличения спроса летом на 5% в годовом исчислении, но смогли увеличить количество выполняемых рейсов более чем на 20%».

Чтобы удовлетворить высокий спрос на легкие бизнес-джеты, монофлот компании недавно был увеличен и теперь состоит из 21 самолета Cessna Citation Mustang. В настоящее время компания рассматривает возможность расширения парка легкими и средними самолетами из-за увеличения спроса клиентов на более дальние направления.

«Сейчас мы изучаем вопросы управления воздушными судами, поскольку число владельцев частных самолетов растет», - объясняет Фрагнер. «В нашей отрасли каждый день это большая проблема, а необычные миссии выполняются каждый час. Самой большой проблемой, безусловно, является новая ситуация после пандемии – эффективное внедрение гибридного сочетания домашнего офиса и гибкого рабочего времени в команде. Поэтому GlobeAir поставила перед собой цель стать еще более современным местом работы, потому что мы знаем, что счастливый сотрудник настоящий подарок для клиентов».

Последовательность и расширенное общение были ключом к выживанию в пандемию. «Наша команда стала еще активнее участвовать в прозрачном общении через различные каналы и социальные сети, при этом самыми эффективными каналами являются LinkedIn, Instagram и Facebook. Наши социальные сети значительно выросли и продолжают расти, регистрируя +300% взаимодействий с профилями в Instagram только по сравнению с этим годом. Данные и информация передаются прозрачно, и все знают, что происходит в компании и на рынке. Это дает нам огромное преимущество и гибкость, необходимые для работы компании в кризисе».

Фрагнер считает, что в разгар пандемии тема устойчивости отошла на второй план. «Мы видим повышенный спрос со стороны клиентов, и начиная с четвертого квартала мы снова придадим этой теме повышенное значение. Помимо снижения влияния пандемии, мы надеемся, что произойдет быстрая общеевропейская унификация и стандартизация правил въезда. Кроме того, в настоящее время мы видим необходимость наверстать упущенное взаимодействие с персоналом аэропортов и службами управления воздушным движением из-за предыдущего сокращения контактов во время пандемии. И последнее, но не менее важное: мы, конечно же, желаем всем сотрудникам крепкого здоровья в будущем».

Г-ну Фрагнеру хорошо известно о влиянии деловой авиации и авиации в целом на окружающую среду, и он видит, что проницательные клиенты все чаще и чаще требуют варианты компенсации выбросов углерода. «В 2019 году мы начали внедрять варианты компенсации выбросов углерода при полетах на чартерных самолетах GlobeAir. Сегодня мы видим более чем в два раза больше запросов на взаимозачет сертификатов по сравнению с 2020 годом. Но, конечно, мы понимаем, что нам предстоит еще многое сделать. Вот почему мы сформировали специальную команду по корпоративной социальной ответственности, которая сейчас готовится разработать дорожную карту устойчивого развития GlobeAir на следующие пять лет. Варианты компенсации выбросов углерода – это только начало. Постоянный взгляд на оптимизацию отходов во всех сферах бизнеса – это то, что мы можем предвидеть в будущем. Команды авиационных экспертов GlobeAir также начинают оценивать варианты SAF (экологически чистое авиационное топливо), рассматривая проблемы, связанные с принятием изменений, включая затраты, экономию на масштабе и характер самого топлива, которое, к сожалению, все еще представляет собой смесь, содержащую обычный авиакеросин».

Bell Textron Canada празднует 35 лет работы в Канаде

Bell Textron Canada (входит в Textron Inc.) отмечает 35-летие своей работы в Мирабеле, Квебек, Канада. Основанный в 1986 году глобальный Центр передового опыта является центром производства, сборки, летных испытаний и логистики для гражданских и коммерческих вертолетов.

Начиная со своего первого вертолета Bell 206B Jet Ranger, выпущенного в 1986 году, до новых программ разработки вертолетов, таких как 429, Bell играет важную роль в вертолетостроении в Канаде. За последние 35 лет компания произвела более 5600 коммерческих вертолетов, эксплуатируемых по всему миру, из которых 1000 находятся сегодня на канадском рынке.

«В течение трех с половиной десятилетий Bell Textron Canada производила и поставляла передовые коммерческие вертолеты для ведущих операторов, компаний, частных клиентов и государственных структур по всему миру. За это время мы создали замечательное наследие в Канаде», - сказал Митч Снайдер, президент и главный исполнительный директор Bell.

Имея признанную репутацию в области безопасности и надежности, Bell Textron Canada на протяжении многих лет сотрудничает с правительствами Канады и Квебека для создания и поддержки флота Griffon Королевских ВВС Канады, береговой охраны Канады и Sûreté du Québec. По данным OMX, с центром снабжения в Калгари, Альберта и Центром коммерческой сборки и доставки в Мирабеле, Квебек, Bell поддерживает более 6200 рабочих мест в Канаде, имеет 550 поставщиков по всей стране и «приносит» $ 848 млн. в ВВП Канады в год.

«35 лет назад сильный интерес Канады к становлению вертолетной индустрии, ее поддержка и финансирование строительства, исследований и развития технологий привлекли Bell в этот регион, и в конечном итоге позволили компании построить надежную линейку коммерческих вертолетов. Сегодня команда Bell является движущей силой аэрокосмических инноваций в Канаде и во всей авиационной отрасли, предлагая безопасные и надежные вертолеты и превосходное качество обслуживания клиентов», - сказал Стив Лавуа, президент Bell Textron Canada.

Bell Textron Canada представлена 1300 высококвалифицированными сотрудниками, занимающимися инновациями, разработкой продукции, дизайном, производством композитных материалов мирового класса, полной интеграцией, сертификацией, обслуживанием клиентов, а также превосходным обслуживанием и поддержкой клиентов в стране и по всему миру.

«В Bell инновации заложены в нашей ДНК. У нас очень яркие умы, которые стремятся раздвинуть границы вертикального полета в том виде, в каком мы его знаем сегодня», - добавил Лавуа.

Airbus Helicopters расширяет возможности поддержки и обслуживания в Китае

В день открытия 13-й выставки China International Aviation & Aerospace в китайском Чжухае Airbus Helicopters подписала Соглашение о стратегическом сотрудничестве и контракт с State Grid General Aviation Company (SGGAC), расширив возможности поддержки и обслуживания за счет более локализованных решений. В рамках сотрудничества также был подписан контракт на программу поддержки клиентов HCare Smart.

Соглашение о стратегическом сотрудничестве позволит SGGAC расширить деятельность своего существующего центра ТОиР, который в октябре 2018 года стал официальным центром обслуживания клиентов Airbus Helicopters, отвечающим за техническое обслуживание однодвигательных вертолетов H125.

SGGAC, являясь одним из важнейших клиентов Airbus Helicopters в Китае, в настоящее время эксплуатирует 15 вертолетов H125, что является крупнейшим в Китае парком вертолетов данного типа. Расширенные полномочия улучшат услуги по повторной сборке для китайских клиентов и улучшат развитие парка H125 в стране. Кроме того, SGGAC становится вторым клиентом программы HCare Smart в Китае, в которую будут включены и H225 и H215.

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. Принципиальный момент в том, что эксплуатант может кастомизировать программу HCare, исходя из своих потребностей. HCare Easy – вполне традиционный формат, в котором производитель рассматривает запросы от эксплуатантов на обмен и ремонт компонентов или единовременные заказы запасных частей. HCare Smart – следующий уровень. Она предлагает четыре опции: repair-, exchange-, parts- и full by the hour. Программы по ремонту и обмену (repair плюс exchange by the hour) формируют parts by the hour и так далее. Стоимость программы зависит от объема включенных блоков услуг. 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.

SGGAC присоединяется к HCare вместе с CITIC Offshore Helicopter Company (COHC), которая стала первым клиентом HCare в Китае в 2019 году. COHC управляет одним из крупнейших парков вертолетов Airbus в Азиатско-Тихоокеанском регионе, насчитывающим почти 50 воздушных судов

Международный трафик быстро растет, особенно в Европе

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, прошедшая неделя стала очередным подтверждением устойчивого роста спроса на бизнес-джеты, который наблюдался на рынках Северной Америки и Европы на протяжении лета и осени.

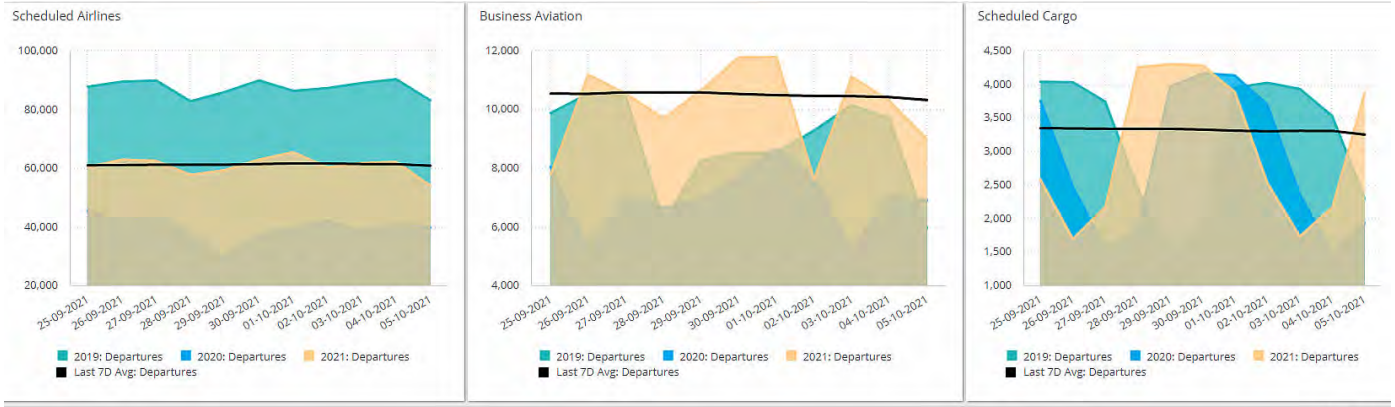
В этих регионах за последние десять дней сегмент бизнес-джетов вырос на 12% по сравнению с аналогичными датами 2019 года. Грузовые авиаперевозки также продолжают превышать доковидные уровни, увеличившись на 8%. Регулярные авиакомпании показали рост на 60% по сравнению с прошлым годом, но все еще на 30% ниже уровня 2019 года.

За девять месяцев текущего года было выполнено 2,5 млн рейсов бизнес-джетов, что на 2,2% больше, чем в сопоставимом периоде 2019 года. Глобальный трафик регулярных коммерческих авиакомпаний все еще отстает на 40%. В Северной Америке активность бизнес-джетов выросла на пару пунктов, а Европа вернулась на прежний уровень. Трафик в Азии вырос на 9%, а в Африке и Южной Америке наблюдаются гораздо более сильные тенденции, но объемы полетов меньше.

Европа

По мере того как пандемия отступает во всем мире, многие страны постепенно смягчают ограничения на поездки, особенно в отношении международного трафика. И это немедленно проявляется в трафике бизнес-джетов, хотя еще не заметно у регулярных авиакомпаний. Например, за последние 10 дней по сравнению с тем же периодом 2019 года вылеты бизнес-джетов из Великобритании во Францию выросли на 8%, из Великобритании в Швейцарию и Италию – на 41%, в Грецию – на 45%, а в Португалию – на 176%.

В целом за последние десять дней количество вылетов бизнес-джетов из Великобритании в страны ЕС



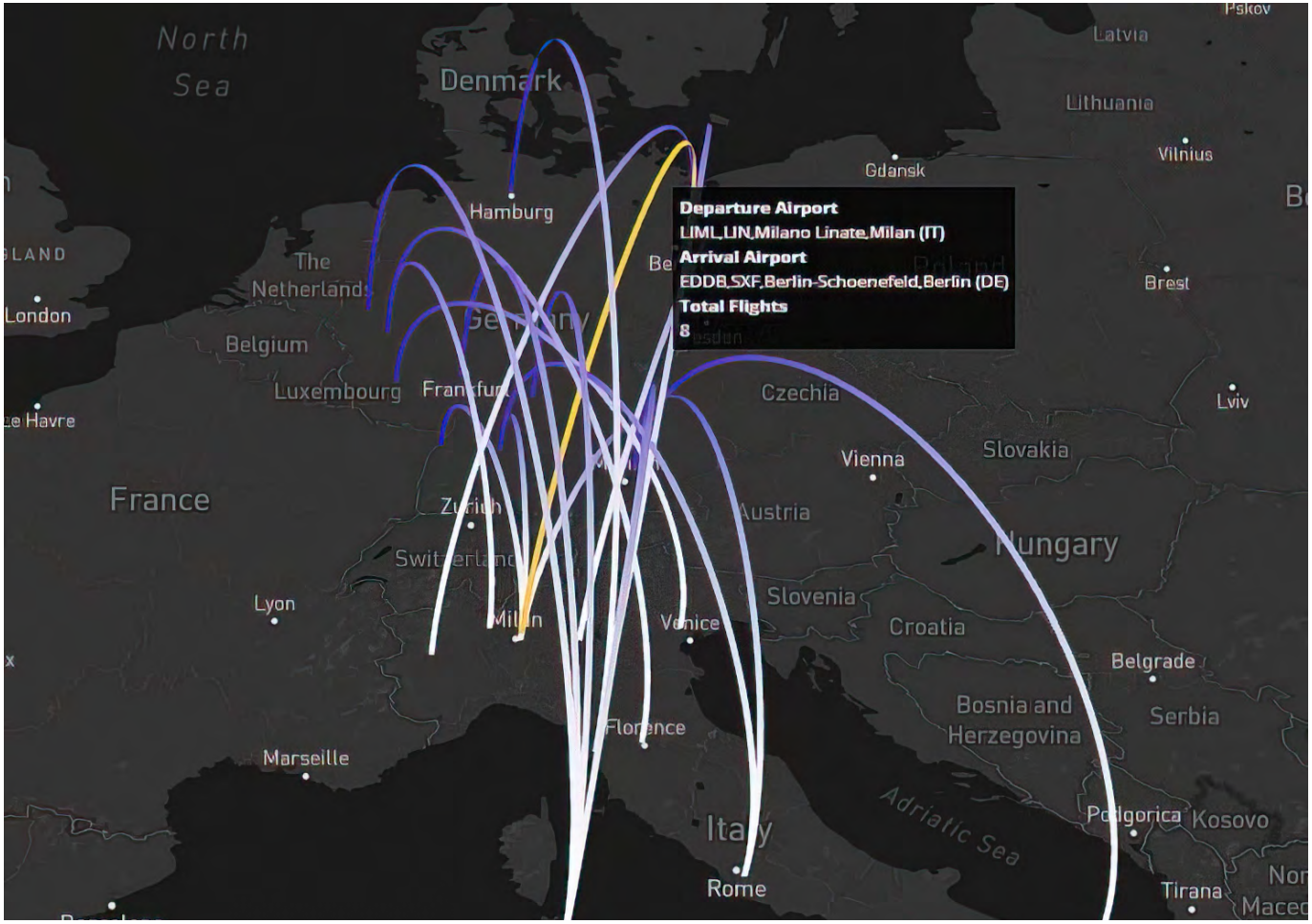
Market Sector	Departures	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Business Aviation	111,443	13.8%	44.5%	14.4%
Cargo	33,090	4.1%	7.6%	-5.4%
Scheduled Operation	665,780	82.2%	53.7%	-30.5%

Объем полетов самолетов в мире: пассажирские, грузовые, бизнес-авиация, сентябрь-октябрь 2021 г. по сравнению с 2019 г.

увеличилось на 80% по сравнению с прошлым годом, и на 7% – по сравнению с 2019 годом, при этом налет вырос на 14%, что указывает на относительно сильный рост трафика в направлении Восточной Европы. Для сравнения рейсы регулярных авиакомпаний из Великобритании в 27 стран ЕС за последние две недели снизились на 51% по сравнению с 2019 годом.

Великобритания – не единственная страна в Европе, где наблюдается высокий спрос на рейсы бизнес-джетов. В целом, страны ЕС могут похвастаться 24%-ным ростом трафика бизнес-джетов за последние десять дней. Ирландия, Финляндия и Болгария – единственные, в которых нет роста по сравнению с 2019 годом. Наиболее загруженные рынки, Франция и Германия, увеличили активность на 20% по сравнению с 2019 годом, Испания – на 25%, Италия – почти на 40%. Направления Франция-Италия, Испания-

Франция, Германия-Испания, Италия-Швейцария – все они демонстрируют большой рост трафика в конце сентября относительно 2019 года. Например, количество вылетов бизнес-джетов из Италии в Германию за последние 10 дней выросло на 34% по сравнению с двумя годами ранее. Наибольший рост наблюдается в чартерных перевозках: налет увеличился на 42% по сравнению с концом сентября 2019 года. Легкие бизнес-джеты, такие как CJ1, CJ2 и Mustang, пользуются наибольшим спросом в полетах между этими странами.



Рейсы бизнес-джетов из Италии в Германию с конца сентября по начало октября 2021 г.

Северная Америка

Трафик бизнес-джетов в США увеличивается, как это обычно бывает в самый загруженный месяц в календарном году. Количество рейсов за последние 10 дней, увеличилось на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Объем чартерных перевозок вырос на 26% по сравнению с периодом до пандемии. Внутренние чартеры в США увеличились на 33% по сравнению с концом сентября 2019 года.

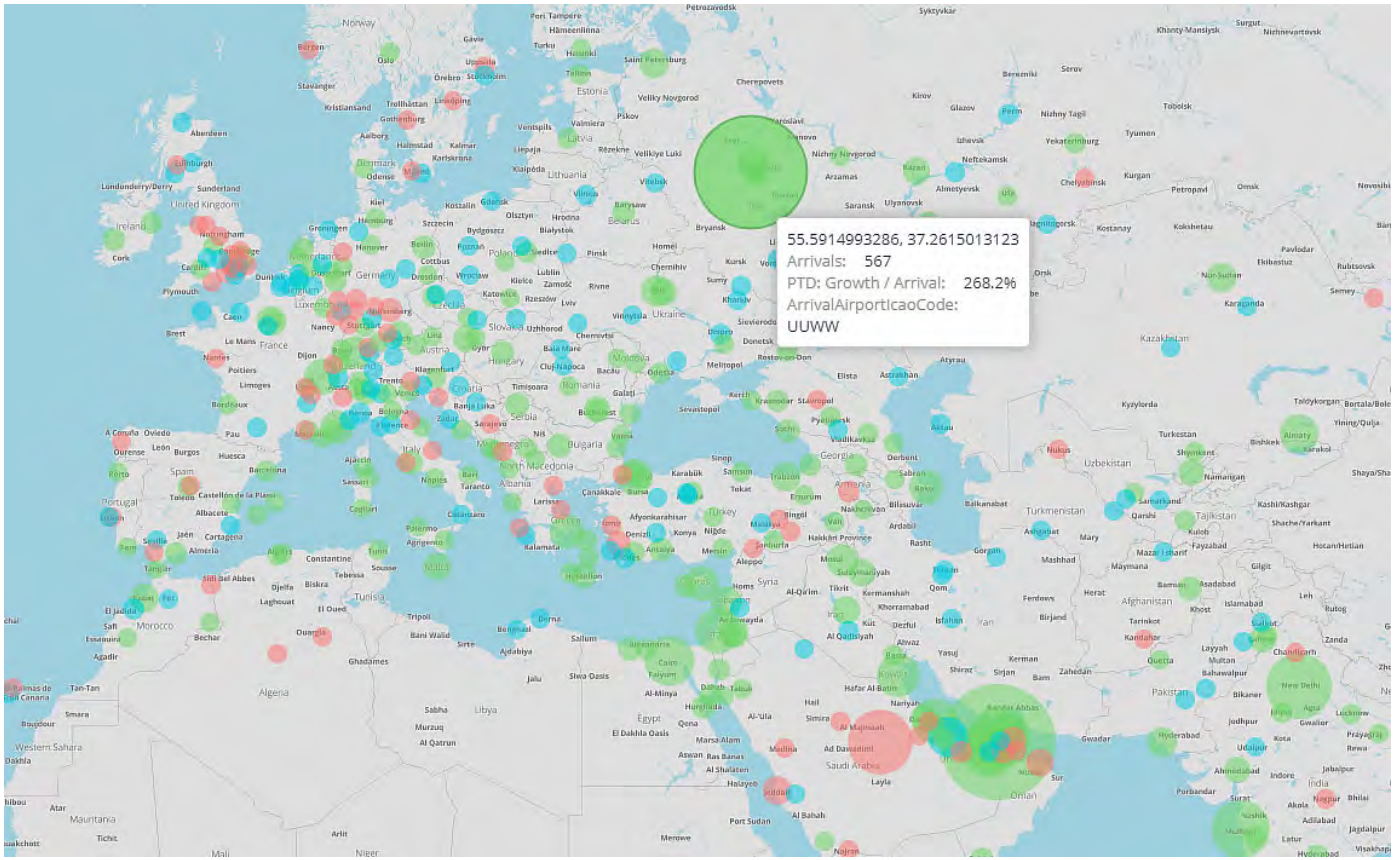
Тем не менее, чартерные рейсы в Канаду по-прежнему снижаются на 45% по сравнению с двумя годами ранее, но восстанавливаются с Мексикой. Nextant – один из самых популярных самолетов в США, у него налет вдвое больше по сравнению с двумя годами ранее. За последние две недели количество чартерных рейсов самолетов среднего размера выросло на 46% по сравнению с двумя годами ранее. Вирджиния, Южная Каролина, Флорида и Колорадо фиксируют рост чартерного рынка почти на 50%. Майами-Опа, Ван-Найс, Лос-Анджелес – самые загруженные аэропорты. Чартерные рейсы из Ван-Найса в Тетерборо за последние 10 дней выросли на 102% по сравнению с аналогичными датами 2019 года.

Остальной мир

В Азии наблюдается восстановление после замедления трафика в августе и сентябре, хотя в Восточной и Юго-Восточной Азии по-прежнему есть тенденция к снижению относительно 2019 года с точки зрения трафика бизнес-джетов: -7% по рейсам, -35% по налету. Внутренние рейсы бизнес-джетов увеличились на 90% по сравнению с 2019 годом, а международные полеты сократились на 70%. Наиболее загруженные

направления находятся между Сингапуром, Малайзией и Индонезией. Тайланд-Камбоджа – сообщение между странами в регионе с наибольшим ростом в этом году, на 150%. Напротив, в текущем году количество рейсов между Китаем и США снизилось на 77%. В странах Ближнего Востока наблюдается значительный рост, на 23% больше полетов бизнес-джетов, чем два года назад, при этом ОАЭ, как на внутренних, так и на международных направлениях – с Россией, Индией и Турцией – бьют исторические рекорды.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Активность бизнес-джетов продолжает бить рекорды, установленные до пандемии. Использование деловых самолетов ведущими чартерными и долевыми операторами достигает максимума, что объясняет возрастающие ограничения на использование опционов, гарантирующих доступность. Больший спрос в конечном итоге приведет к увеличению производства самолетов, но в краткосрочной перспективе операторы и брокеры будут вынуждены проявлять новаторский подход к поиску провозных мощностей в существующем парке для удовлетворения спроса».



Аэропорты прилета для самых популярных направлений для бизнес-джетов из ОАЭ в 2021 году по сравнению с 2020 годом.

Leonardo возрождает бренд Agusta

Leonardo объявил о запуске новой инициативы по укреплению своих позиций на мировом рынке вертолетов для VIP-персон и корпоративных клиентов. Agusta становится брендом, который воплощает в себе отличительный дизайн, технологии и философию сервиса, а также ценности компании в сфере вертолетов представительского класса.

Объявление было сделано на торжественном открытии нового вертолетного терминала Leonardo и Falcon Aviation Services в Дубае, специально обозначенного как Casa Agusta. Терминал упростит передвижение до места проведения выставки Expo 2020 в Дубае и обратно. Конвертоплан AW609 и полномасштабный макет VIP/корпоративного салона AW609 будут выставлены на статической площадке рядом с Casa Agusta в течение ограниченного периода времени. Первое появление AW609 TiltRotor на Ближнем Востоке с его официальной презентацией в Дубае знаменует собой глобальный коммерческий запуск революционного многоцелевого воздушного судна по мере приближения его к гражданской сертификации.

Джан Пьеро Кутильо, управляющий директор Leonardo Helicopters, сказал: «С Agusta мы даем нашим VIP-операторам сильный бренд, который они могут легко узнать и идентифицировать, знак, который воплощает их стремление к совершенству и качеству с индивидуальным подходом и отличием, включая их впечатления от полетов. Мы хотим, чтобы они были самими собой перед взлетом, во время полета и по прибытии в пункт назначения, выделяясь среди других. Сила и признание наследия бренда Agusta по-прежнему продолжают жить в этом конкретном сегменте рынка».

С момента появления популярного и культового A109 пятьдесят лет назад «скорость и элегантность» были яркими примерами повторяющихся слов от операторов для определения вертолета и впечатлений. Значительный рост и эволюция весьма успешного спектра решений для всех гражданских и общественных служб за последние десятилетия привели к тому, что «Agusta» стала синонимом таких характеристик, как выдающиеся производительность, аэродинамика, передовые технологии и высокий уровень кастомизации. Это особенно верно и актуально для роли пассажирского транспорта.

Дизайн Casa Agusta основан на совершенно новой концепции, которая сочетает в себе вертолетную площадку, выставочный зал и лаунж-зоны в едином городском хелипорте. Концепция терминала будет поддерживать развитие сети для соединений «точка-точка» как для городских перевозок, так и между городами, удовлетворяя при этом растущие потребности в устойчивой и современной мобильности, а также в улучшении доступа к городским районам.

Пользователи и пассажиры VIP и чартерных услуг будут обеспечены уровнем обслуживания, обычно доступным в крупных частных аэропортах, удаленных от центра города и городских районов. Casa Agusta отличается сильным экологически дружелюбным дизайном за счет использования перерабатываемых материалов, который является модульным, и при необходимости терминал можно транспортировать. Оператор Falcon Aviation Services будет использовать терминал для предоставления вертолетных транспортных услуг.

Благодаря сочетанию великолепной инфраструктуры с революционным AW609, который обеспечивает универсальность винтокрылых машин и характеристики турбовинтовых самолетов, то, что Leonardo делает сегодня в Дубае, идеально воплощает видение компании не столь уж далекого будущего в области современной воздушной мобильности.

Gulfstream представил два новых бизнес-джета

Gulfstream Aerospace представил два совершенно новых бизнес-джета, расширяя свое ультрасовременное высокотехнологичное семейство самолетов: G800, самолет с самой большой дальностью полета в истории Gulfstream, и G400, первый новичок в классе больших салонов за более чем десятилетие.

Gulfstream анонсировала новые самолеты перед живой аудиторией в своей штаб-квартире в Саванне вместе с глобальной виртуальной трансляцией через свой веб-сайт, Facebook и YouTube. Эксклюзивное мероприятие включало виртуальный тур по G400 и живую презентацию первого G800.

Планируется, что три G800 примут участие в летных испытаниях, причем первый, получивший название T1, уже собран. Первый полет самолета состоится до конца года. Между тем, летные испытания G400 планируется начать в начале 2023 года.

«Более шести десятилетий компания Gulfstream является лидером отрасли, стремясь к постоянному совершенствованию и последовательно устанавливая новые стандарты безопасности, производительности, инноваций и комфорта», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Сегодняшний день знаменует собой важную веху и инвестиции в будущее нашей компании с представлением G800, нашего самого быстрого самолета с самой большой дальностью полета, и G400, первого в отрасли нового самолета с большим салоном за более чем десятилетие».

Бернс добавил, что обе новые модели были давно запланированы – G400 был задуман во время анонса G500 и G600 в октябре 2014 года, а G800 – когда G700 был запущен два года назад. «Мне приходилось хранить эти модели в секрете в течение многих лет, поэтому для меня большое облегчение, наконец, иметь возможность говорить о них публично», - сказал он.

Ожидается, что поставки G800 клиентам начнутся в 2023 году, а поставки G400 – в 2025 году.

Gulfstream G800

G800 предлагает клиентам самую большую дальность полета во флоте Gulfstream – 8000 морских миль/14 816 км при скорости 0,85 Маха и 7000 морских миль/12 964 км при скорости 0,90 Маха. Оснащенный двигателями Rolls-Royce Pearl 700 с повышенной тягой и разработанным Gulfstream крылом и винглетом, представленным на G700, новый G800 также отличается повышенной топливной экономичностью и расширенными возможностями для соединения пар городов. G800 рассчитан на размещение до 19 пассажиров и предлагает до четырех жилых зон или трех жилых зон с отсеком для экипажа.

Gulfstream G400

G400 повышает экологические показатели благодаря снижению расхода топлива, выбросов и шума за счет аэродинамической конструкции идеально обтекаемых крыльев Gulfstream и усовершенствованных двигателей Pratt & Whitney PW812GA. Самолет будет летать на расстояние 4200 морских миль/7778 км с крейсерской скоростью при максимальной дальности 0,85 Маха. Предлагаются три варианта планировки с возможностью размещения девяти, 11 или 12 пассажиров. G400 предлагает фирменную оборудование салона Gulfstream Cabin Experience и 10 панорамных овальных окон Gulfstream.

«G400 был задуман и разработан при непосредственном участии заказчика. Он обладает революционными показателями надежности и безопасности, которые мы впервые применили в нашей отмеченной наградами Symmetry Flight Deck, и самой большой в своем классе кабиной, что делает его выдающимся дополнением к нашему флоту следующего поколения», – отметил Марк Бернс. «Самолет заново открывает этот сегмент рынка благодаря максимальной эксплуатационной гибкости и повышенному комфорту в салоне».

Технологии нового поколения

И G800, и G400 оснащены Gulfstream Symmetry Flight Deck с электронно связанными активными боковыми ручками управления полетом – впервые в отрасли – и самым широким использованием технологии сенсорного экрана с 10 дисплеями.

Дополнительные усовершенствования в области охраны здоровья и безопасности включают 100% свежий, без рециркуляции и повторной фильтрации воздух; самую низкую высоту в салоне в своих классах; систему плазменно-ионизирующей очистки воздуха, нейтрализующую 99,9% бактерий, спор и запахов, находящихся в воздухе; а также отмеченную наградами предиктивную посадочную систему (PLPS), обеспечивающую пилотам заблаговременное предупреждение о потенциальных отклонениях от взлетно-посадочной полосы, чтобы они могли скорректировать заход или уйти на второй круг.

В двух проекционных дисплеях G800 используется новая система комбинированного обзора (CVS) от Gulfstream, которая объединяет улучшенную систему технического зрения (EFVS) и систему синтетического зрения (SVS) на одном изображении, повышая осведомленность пилотов о ситуации и обеспечивая доступ к большему количеству аэропортов по всему миру.

Бизнес-авиация не может переварить объемы

Вереницы частных самолетов сталкиваются с растущими задержками, отменами и отсутствием доступных слотов, поскольку отрасль изо всех сил пытается обслужить рекордное количество новых пассажиров, сталкиваясь с проблемами в цепочке поставок.

По данным Argus International, июль был самым загруженным месяцем за всю историю полетов частных самолетов: было совершено более 300 000 рейсов. В то время как осенью трафик бизнес-авиации обычно «охлаждается», в сентябре было выполнено около 300 000 рейсов, и Argus прогнозирует, что октябрьские темпы роста побьют июльский рекорд.

Поток новых клиентов в бизнес-авиацию, вызванный пандемией коронавируса и быстрым ростом благосостояния, теперь требует «больших объемов» от отрасли, которая ранее была ориентирована на более медленный рост.

По словам руководителей отрасли, нехватка новых и подержанных самолетов, задержки с получением запасных частей для самолетов, нехватка экипажей и пилотов, сбои в поставках бортового питания и проблемы со слотами вместе создают растущее число задержек и отмен рейсов. Клиенты, которые заплатили пяти-шестизначные цены за полеты своей мечты, теперь узнают, что даже частные самолеты сталкиваются с задержками и проблемами логистики.

«Это люди, которые потратили 200 000 долларов и хотят совершенства», - сказал Дуг Голлан, основатель Private Jet Card Comparisons, веб-сайта, посвященного обзору карточных программ. Опрос клиентов, летающих по «джет-картам», показал, что более 20% из них в последние месяцы столкнулись с проблемами обслуживания.

Дефицит ощущается в системе

Руководители отрасли говорят, что главная проблема – нехватка самолетов. Люди, которые владеют частными самолетами и обычно сдают их для чартеров, чаще стали пользоваться, оставляя меньше доступных бизнес-джетов для чартерного рынка. Долевые собственники также больше используют свои самолеты. Нехватка предложения распространяется на всю систему частной авиации, от чартерных компаний и компаний по управлению самолетами до брокеров и операторов. Запасы самолетов на вторичном рынке находятся на рекордно низком уровне, и производители Bombardier, Textron и Gulfstream увеличили производство, чтобы удовлетворить спрос.

Не хватает и пилотов. Многие вышли на пенсию или во время пандемии Covid-19 ушли из отрасли в связи с активным наймом со стороны коммерческих авиакомпаний. Теперь компании и владельцы частных самолетов изо всех сил пытаются найти пилотов. Поиск бортпроводников также становится трудным и дорогостоящим.

Проблемы с логистикой также ухудшают доступность запасных частей для самолетов, а это означает,

что ремонт, который должен занять день или два, теперь растягивается на неделю или больше, что выводит из обращения все больше самолетов.

Wheels Up, которая этим летом начала торговаться как публичная компания, только что запустила новый грант для летного состава, чтобы попытаться привлечь и удержать больше пилотов. Программа обеспечивает «справедливость» для пилотов, работающих полный или неполный рабочий день, и новые пилоты, нанятые после 1 сентября, будут иметь право участвовать в программе.

Даже кейтеринг стал источником жалоб клиентов. Клиенты частных самолетов обычно заказывают питание за день или два до вылета. Но многие из «новичков» звонят накануне вечером, что создает «адскую ситуацию» для поставщиков, пытающихся найти и приготовить еду, а также оперативно раздобыть «правильное вино или спиртные напитки», которые просят клиенты.

«Допустим, у вас есть клиент, который заказал водку Belvedere, а поставщик провизии может достать только Grey Goose», - сказал Голлан. «Итак, пассажир садится в самолет и возражает, что он платит огромные деньги, и говорит: «Почему я не получил свою водку Belvedere?»»

Отказ от нового бизнеса

Каскад проблем привел к прекращению продаж некоторыми компаниями и отказ в привлечении новых клиентов. Sentient Jet прекратила продажу джет-карт в полночь 30 сентября, заявив, что хочет сосредоточиться на своих существующих клиентах. NetJets прекратила продажу карточных продуктов, долевых акций и аренды легких самолетов, таких как Citation XLS и Phenom 300. Компания заявила, что спрос на полеты является самым высоким за ее 57-летнюю историю, в среднем 500 рейсов в день по сравнению с менее чем 400 рейсами в день пару лет назад.

«Огромное количество рейсов накладывает ограничения на инфраструктуру авиаперевозок, чего мы не видели уже много лет», - заявили в компании. Приостановка продаж легких бизнес-джетов, наряду с другими ограничениями для покупателей карт, «позволяет компании продолжать расставлять приоритеты в отношении того, что является наиболее важным – предоставлять наилучшие возможности для всех владельцев».

Опасения по поводу роста затрат и снижения рентабельности давят на некоторых операторов. Цена акций Wheels Up упала более чем на 40% с пика в июле, отчасти из-за опасений аналитиков по поводу рентабельности. Компания Wheels Up заявила, что она «имеет уникальные возможности для обслуживания клиентов в нынешних условиях с нашим парком собственных, эксплуатируемых, управляемых и сторонних самолетов-партнеров». Большой вопрос заключается в том, останутся ли более 10 000 клиентов, впервые начавших летать частными самолетами во время пандемии, если проблемы продолжат расти. Голлан сказал, что, хотя клиенты могут жаловаться на проблемы с обслуживанием, ни один из 300 опрошенных им не сказал, что планирует вернуться на рейсы коммерческих авиалиний.

Самолет недели

Оператор/владелец: ***North-West Air Company***
Тип: ***Gulfstream G650***
Год выпуска: ***2013 г.***
Место съемки: ***август 2021 года, St. Petersburg Pulkovo – ULLI, Russia***

Фото: Дмитрий Петроченко