



Сразу две отличные новости пришли из стана Gulfstream. В первой американский производитель объявил о том, что второй и третий опытные самолеты G700 выполнили свои первые полеты. Спустя сутки стало известно, что G600 получил одобрение от Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA), что позволяет начать поставки самолетов для клиентов из ЕС. Совсем не плохо на фоне общей негативной картины. С этим мы и поздравляем наших американских партнеров.

А теперь к любимой теме – трафику. По данным еженедельного отчета WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, всемирная активность деловой авиации в мае снизилась на 58% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это серьезное улучшение относительно 70% в апреле и отражает последовательное увеличение с середины апреля среднесуточной активности за 7 дней, которая в настоящее время составляет 5900 рейсов в день по всему миру. Устойчивость деловой авиации контрастирует с глобальной активностью регулярных авиакомпаний, которая в мае снизилась на 85% и демонстрирует лишь незначительные признаки улучшения с апреля.

Впрочем, и за океаном ситуация не совсем радужная. Согласно данным Argus, в прошлом месяце пандемия COVID-19 «раздавила» трафик деловой авиации в США, Карибском бассейне и Канаде, при этом среднесуточная активность в течение всего месяца не дотянула до единственного наихудшего дня за весь 2019 год.



## Работа в штатном режиме

Два крупнейших в России Центра Бизнес Авиации «Внуково-3» и «Пулково-3» продолжают работу, несмотря на сложную ситуацию с распространением пандемии COVID-19 в России и за ее пределами

стр. 20

## Восстановление спроса – везде по-разному

Avinode анализирует спрос на рейсы бизнес-авиации на основе своей системы бронирования. Представленные данные показывают картину на 11 мая

стр. 21

## Активность деловой авиации оживает

По данным еженедельного отчета WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, всемирная активность деловой авиации в мае снизилась на 58% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

стр. 23

## Приобретение ВС во время COVID-19

Крупные брокеры в области деловой авиации наблюдают смягчение ценообразования на модели самолетов большой и средней дальности

стр. 25

# Gulfstream

## G280



## ЕВАА оценила апрельский трафик

Согласно последним статистическим данным, опубликованным ЕВАА, в апреле трафик европейской деловой авиации продолжил снижение в результате пандемии COVID-19. В апрельском выпуске своего Traffic Tracker Europe ассоциация отметила, что в среднем в апреле в годовом исчислении снижение составило 71%, упав с 52000 рейсов до чуть более 15000.

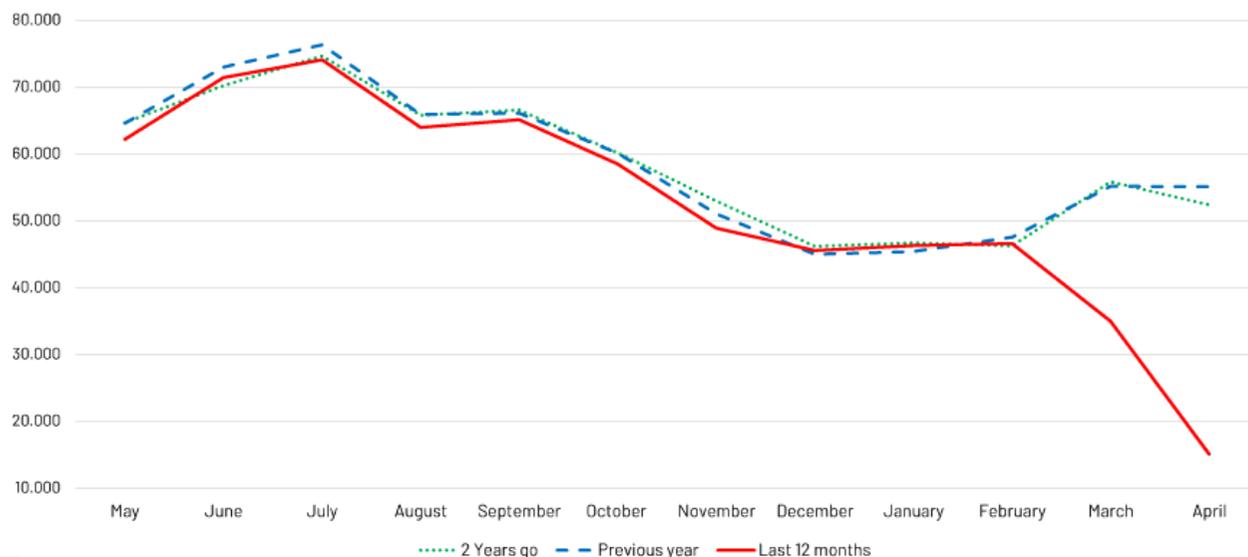
Учитывая 90-процентное снижение в регионе объема авиаперевозок регулярными авиакомпаниями, каждый пятый самолет, летавший в Европе в апреле, был деловым самолетом, что намного превышает нормальный средний показатель в 8%. С тех пор как в Европе началась пандемия, активность достигла своей низшей точки на второй неделе апреля и немного выросла с этого минимума к концу месяца.

Что касается тенденций, то ЕВАА отмечает, что вместо международных рейсов большая часть активности деловой авиации была сосредоточена главным образом внутри стран из-за различных ограничений на поездки, и более легкие деловые самолеты использовались чаще, чем более крупные. Медицинские полеты выросли более чем в два раза и в настоящее время составляют четверть всего трафика деловой авиации.

В апреле количество вылетов бизнес-авиации в крупных центрах деловой авиации, таких как аэропорты Ле-Бурже и Женева, сократилось более чем на 83% по сравнению с прошлым годом.

### *Traffic Tracker Europe*

#### DEPARTURES, ARRIVALS, INTERNALS AND OVERFLIGHTS (DAIO) REPORT BUSINESS AVIATION



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

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

## COVID-19 придавил трафик в США

Согласно данным Argus International, как и ожидалось, в прошлом месяце пандемия COVID-19 «раздавила» трафик деловой авиации в США, Карибском бассейне и Канаде, при этом среднесуточная активность в течение всего месяца не дотянула до единственного наихудшего дня за весь 2019 год. Данные Трафрак, опубликованные консалтинговым агентством деловой авиации, показали, что апрельский трафик упал на 71,5% по сравнению с прошлым годом. Тем не менее, компания прогнозирует некоторый оптимизм в мае, предполагая сокращение на 43,9% в годовом исчислении.

Трафик по категориям воздушных судов соответствовал предшествующим тенденциям, демонстрируя более высокие потери у бизнес-джетов с большими кабинами и более мягкий спад в сегментах турбовинтовых самолетов и легких бизнес-джетов. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года в апреле объем полетов на турбовинтовых самолетах упал на 62,1%, в то время как легкие джеты потеряли

70,1%. Полеты на средних бизнес-джетах сократились на 77,8%, а трафик самолетов большими кабинами упал сильнее всего, на 80,3%.

Активность операторов также следовала последним тенденциям, показывающим, что чартерные рейсы чувствуют себя лучше, а долевые – хуже. Чартерные полеты (Part 135) снизились на 66,9%, а частная (Part 91) и долевая активность упали на 72,3% и 80,3% соответственно.

Каждая отдельная категория понесла убытки в двузначных цифрах. Наихудшее зарегистрированное снижение в отдельных категориях – 80,9% - произошло с турбовинтовыми самолетами в долевом владении, за которыми следуют средние и крупноразмерные джеты в долевом владении, каждая из которых снизилась на 80,4%, а также на 80,1% упали частные полеты на больших джетах (Part 91).

[ARGUS April Aircraft Activity Report](#)

### April 2020 vs. April 2019

	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	-66.1%	-54.9%	-80.9%	-62.1%
Light Jet	-69.1%	-68.5%	-78.1%	-70.1%
Mid-Size Jet	-79.5%	-73.5%	-80.4%	-77.8%
Large Jet	-80.1%	-79.7%	-84.4%	-80.3%
All Aircraft	-72.3%	-66.9%	-80.3%	-71.5%



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В  
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

**Доверьте Ваш Джет  
в наши надёжные  
руки**

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



**JETFLITE**

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



# Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

[businessaircraft.bombardier.com](http://businessaircraft.bombardier.com)

**BOMBARDIER**

## IBAC приспосабливается к новым условиям

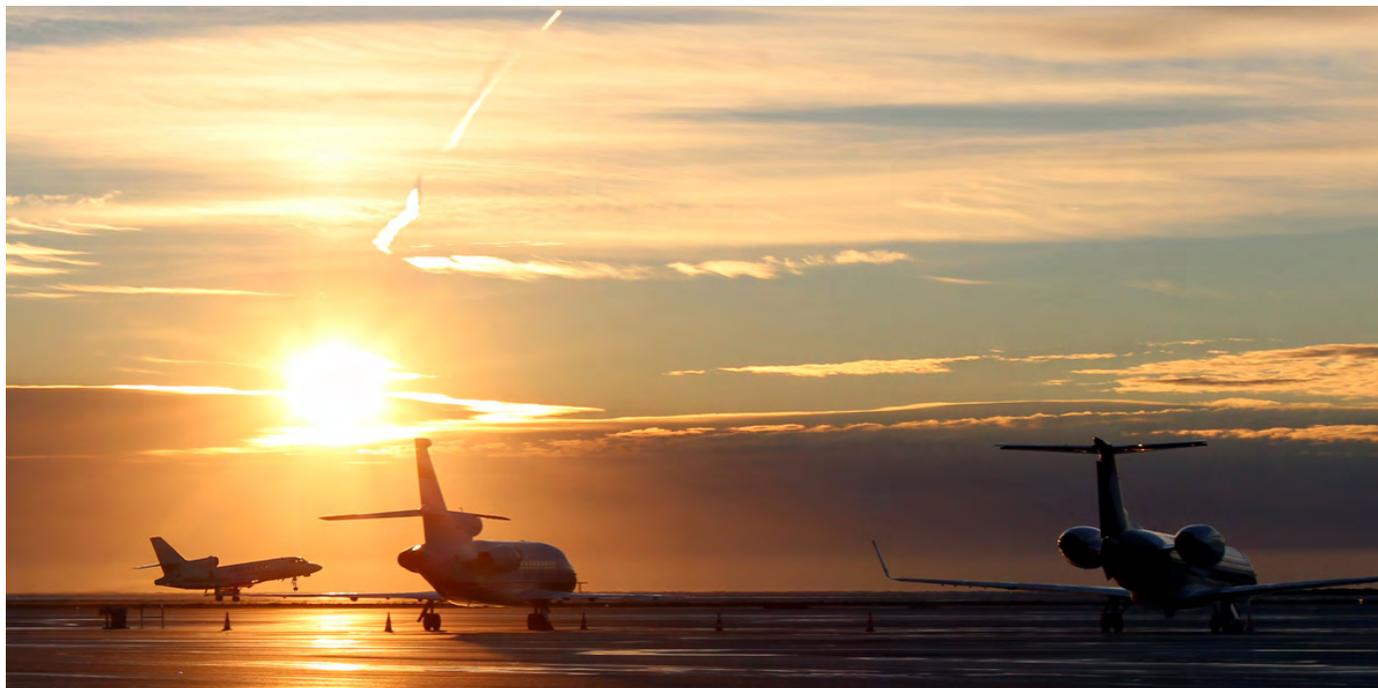
Несмотря на последствия пандемии COVID-19 для отрасли и различные ограничения в изоляции, Международный совет деловой авиации (IBAC) развивает ряд инициатив, продолжая проводить образовательные сессии и уже проведя в карантине более полу-дюжины проверок по программе «Международный стандарт операторов деловой авиации» (IS-BAO).

«В последние несколько месяцев команды «Международного стандарта наземных провайдеров бизнес-авиации» (IS-BAN) и IS-BAO продемонстрировали искреннюю приверженность и стойкость», - написал генеральный директор IBAC Курт Эдвардс на сайте организации.

В частности, 30 марта IBAC провел свой первый уда-

ленный аудит IS-BAO Stage 3 оператора из Аляски, который выполнен аудитором из Атланты. Всего IBAC провел семь удаленных аудитов, еще шесть ожидают рассмотрения. Организация также переформатировала свои двухдневные очные семинары продолжительностью восемь часов в четырехдневные четырехчасовые прямые вебинары. IBAC провела эти встречи в часовых поясах Азии и Северной Америки и планирует один из них для часового пояса Европы/Ближнего Востока.

Между тем, количество глобальных одобрений IS-BAN Stage 1 приближаются к 230, причем 111 из них достигли Stage 2 и три компании получили Stage 3. IBAC также проводит виртуальные аудиты для одобрения IS-BAN.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## Не самый удачный квартал

Embraer Executive Jets за первые три месяца текущего года смог поставить клиентам лишь 9 бизнес-джетов: пять легких Phenom 300, один Praetor 500 и три Praetor 600. Первый квартал традиционно является самым слабым для производителя в последние семь лет. Количество поставок за этот период редко превышает отметку в 20 самолетов.

В первом квартале Embraer Executive Jets объявил, что новый Phenom 300E получил сертификат типа от ANAC (Национальное агентство гражданской авиации Бразилии), EASA и FAA.

Напомним, что по итогам 12 месяцев 2019 года Embraer Executive Jets передал заказчикам 109 бизнес-джетов, против 91 самолета, которые были поставлены годом ранее.

Традиционно самым «загруженным кварталом» стал четвертый, когда производитель передал клиентам 46 бизнес-джетов. Столь высокий рост поставок обусловлен выходом на рынок двух новых моделей Praetor 500/600 и увеличение спроса на Phenom 300. Именно на эту модель производитель делает свою ставку в сегменте легких джетов.

Недавно Embraer Executive Jets представил обновленную версию «популярного малыша». Примечательно, что в марте прошлого года Embraer Executive Jets передала клиенту юбилейный пятисотый бизнес-джет Phenom 300. По данным JetNet, кроме Phenom 300 только три из ныне эксплуатирующихся моделей бизнес-джетов достигли или превысили 500 поставок: Gulfstream G550, Bombardier Challenger 300/350 и Cessna Citation Excel/XLS/XLS+.



An advertisement for Embraer Executive Jets. The top half shows a close-up of the aircraft's nose, cockpit, and engine against a blue sky with clouds. The text reads: "MEET THE WORLD'S MOST-DELIVERED BUSINESS JET". The bottom half features the Embraer logo and the slogan "Rethink Convention." followed by "EMBRAER Executive Jets" and the website "EmbraerExecutiveJets.com".

## G600 получил пропуск в Европу

Бизнес-джет Gulfstream G600 получил одобрение от Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA), что позволяет начать поставки самолетов для клиентов из ЕС.

«G600 был очень хорошо принят в Европе», - подчеркнул Марк Бернс, президент Gulfstream. «Клиентов из этого региона привлек беспрецедентный технологический уровень и инновации в кабине экипажа, а также сопутствующие улучшения безопасности и эффективности. Технологии также не могли не сказаться и на салоне, который отличается способствующей отдыху атмосферой, улучшенной эргономикой, инновационными креслами и бескомпромиссным уровнем комфорта».

G600, введенный в эксплуатацию 8 августа 2019 года, способен преодолеть 12038 километров (6500 морских миль) на скорости 0,85 Маха или 10186

километров (5500 морских миль) на скорости 0,90 Маха. Максимальная эксплуатационная скорость бизнес-джета составляет 0,925 Маха. G600 отличается длинным и широким пассажирским салоном и вмещает до четырех пассажирских зон; есть даже вариант с неподвижной кроватью. При этом пассажиров ждет интерьер, получивший высшую награду в номинации «Лучший дизайн частного самолета» на церемонии 2018 International Yacht & Aviation Awards.

Самолет оснащен революционной кабиной экипажа Symmetry Flight Deck с активными боковыми ручками управления полетом и 10 сенсорными экранами. Благодаря своим передовым технологиям компания Gulfstream была удостоена нескольких наград, включая 2017 Technology Laureate Award от журнала Aviation Week, 2019 Innovation Award от Business Intelligence Group и 2015 Technology Company of the Year от журнала Avionics Magazine.





**Признанный  
уровень качества**



Best FBO  
in Europe





## HondaJet Elite пакетом АРМГ установил новый рекорд

Компания Cutter Aviation сообщила об установлении рекорда на одном из своих HondaJet, который был оснащен пакетом модификации улучшения характеристик (АРМГ). HondaJet Elite вылетел из Phoenix Sky Harbor Airport и взял курс на канадский Келоуна (Британская Колумбия) и после дозаправки вернулся на свою базу в Аризоне, преодолев суммарное расстояние почти в 8000 км (2437 миль в один конец) за 6 часов 56 минут, включая 38-минутную дозаправку.

В настоящее время Cutter Aviation является крупнейшим оператором парка самолетов HondaJet в континентальной части США с суммарным парком в семь самолетов, пять из которых доступны для чартерных перелетов.

Пакет АРМГ включает в себя небольшое увеличение

размаха горизонтального стабилизатора, размещение вихревых генераторов и на хвосте и винглетах, и удаление аэродинамических гребней. Также выполняется обновление программного обеспечения бортового оборудования Garmin G3000, которое повышает безопасность и ситуационную осведомленность.

В результате применения пакета АРМГ взлетная дистанция уменьшается на 443 фута, до 3491 фута, вместимость багажного отделения удваивается до 200 фунтов, максимальный взлетный вес увеличивается на 100 фунтов, до 10700 фунтов (на 45 кг, до 4860 кг), а также немного увеличивается дальность полета.

Напомним, что в России и странах СНГ продажи на HondaJet открыты с июля 2016 года.



 A close-up view of the nose and cockpit of a white HondaJet aircraft on a runway. The aircraft is positioned on a wet tarmac, reflecting the sky. In the background, a city skyline is visible under a blue sky with scattered clouds.
 

  
**FBO**  
 EXPERIENCE

**FBOEXPERIENCE.COM**  
 PROMOTING FBO EXCELLENCE

## Правительство России хочет поручить Росавиации расследование авиакатастроф

Минтранс разработал проект постановления правительства «Об утверждении правил расследования авиационных происшествий и инцидентов с гражданскими воздушными судами в РФ», документ опубликован на regulation.gov для публичного обсуждения, пишут Ведомости.

В проекте сказано, что расследованием авиационных происшествий займется уполномоченный федеральный орган исполнительной власти по расследованию авиационных происшествий с участием Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации). При этом полномочным органом для участия в расследованиях в другом месте документа названа сама Росавиация и никакие других уполномоченные органы в 147-страничном тексте не упомянуты.

Расследованием авиационных инцидентов в России

будет заниматься Росавиация и ее территориальные филиалы, говорится в проекте.

Проект постановления разработан по поручению правительства Михаила Мишустина и должен вступить в силу с 1 января 2021 г., говорится в документе. Это будет серьезным поворотом в деле расследования авиакатастроф и аварий. Правительство России уже несколько лет намеревается создать со странами бывшего СССР Международное бюро по расследованию авиационных происшествий и инцидентов. В октябре 2018 г. вышло распоряжение правительства, которое одобряло проект соглашения с Белоруссией, Арменией, Казахстаном и Киргизией о создании бюро. Штаб-квартира бюро должна располагаться в Москве, бюджет формироваться в рублях, а рабочим языком быть русский. В ноябре 2018 г. минтранс России и Армении даже подписали соглашение о создании бюро, к нему позже должны присоединиться остальные страны.



**ВОЗДУШНЫЕ  
ВОРОТА МОСКВЫ**  
VIP GATEWAY TO MOSCOW



## flyExclusive хочет переманить клиентов JetSuite

Компания flyExclusive, специализирующаяся на чартерных услугах и управлении деловыми самолетами, предлагает программу скидок на свои джет-карты для клиентов JetSuite SuiteKey, пострадавших от недавнего банкротства последней. В рамках этой программы пострадавшие члены JetSuite могут купить карты flyExclusive Jet Club номиналом \$150000 за \$100000, что позволяет им возместить до 100% своих потерь в размере \$50000 при приобретении одной джет-карты.

Согласно судебным искам, в результате банкротства JetSuite клиенты SuiteKey могут потерять в совокупности до \$50 млн. «\$50 млн – ужасный удар по репутации чартерной отрасли, и я хотел бы устранить это пятно, используя имеющийся потенциал», – сказал изданию AIN Джим Сегрейв, владелец LGM Enterprises, материнской компании для flyExclusive.

«Мы предлагаем клиентам чартерный переход SuiteKey за наш счет и надеемся сделать их постоянными клиентами flyExclusive».

По словам Сегрейва, большинство клиентов JetSuite заключили контракты на сумму от \$50 тыс. до \$60 тыс. и смогут возместить почти всю свою потерю всего одним контрактом с flyExclusive. По его оценкам, в JetSuite было до 900 владельцев джет-карт.

Компания flyExclusive, расположенная в Кинстоне, штат Северная Каролина, имеет собственный флот из 57 самолетов семейства Cessna Citation – CJ3, Encor, Excel, Sovereign и X, и три Gulfstream GIV-SP. По словам Сегрейва, компания владеет собственным магазином авиационных интерьеров и в четвертом квартале откроет предприятие по окраске самолетов на сумму \$12 млн.



**САМЫЙ ЛУЧШИЙ ТУРБОПРОП  
В МИРЕ СТАЛ ЕЩЕ ЛУЧШЕ –  
PC-12 NGX!**

**СТАНЬТЕ ВЛАДЕЛЬЦЕМ  
САМОЛЕТА PILATUS!**

**PC-24 –  
ЕДИНСТВЕННЫЙ ДЖЕТ,  
КОТОРЫЙ САДИТСЯ НА ГРУНТ**

**NESTEROV**  
AVIATION

Авторизованный центр  
Pilatus в России

[www.nesterovavia.aero](http://www.nesterovavia.aero)

## Шестой симулятор G650 начал работу

FlightSafety International объявила о начале обучения на Gulfstream G650 в новом учебном центре компании в Далласе, штат Техас, с использованием нового симулятора FlightSafety FS1000 (уровень D). Это шестой полнопилотажный симулятор G650, который компания построила для обслуживания эксплуатантов воздушных судов по всему миру.

Пилоты и инженерно-технический персонал, которые будут эксплуатировать и обслуживать G650, получают максимальный уровень точности, качества и надежности, которые дает новый тренажер FlightSafety FS1000. Он оснащен новейшими достижениями в области технологий, включая визуальную систему VITAL 1100, электрический привод и новую рабочую станцию инструктора.

Программы подготовки пилотов и специалистов по техническому обслуживанию также будут использовать интегрированную систему обучения FlightSafety Matrix и графические симуляторы приборной панели, которые рассчитаны на индивидуальную скорость обучения и изучение под руководством инструктора.

На протяжении более 40 лет FlightSafety является авторизованной заводской учебной организацией для Gulfstream Aerospace и имеет около 30 полнопилотажных тренажеров Gulfstream, других учебных устройств и оборудования. В дополнение к центру в Саванне, обучение на самолетах Gulfstream предлагается в учебных центрах FlightSafety в Далласе; Лонг-Бич, Калифорния; в Уилмингтоне, Делавэр; в Гонконге и лондонском аэропорте Фарнборо.

## Comlux-KZ выводит на чартерный рынок Legacy 650

Comlux-KZ выводит на чартерный рынок очередной бизнес-джет Embraer Legacy 650. Самолет будет базироваться в Алматы, но рассматриваются и варианты базирования в интересах клиентов.

«Это универсальный бизнес-джет, одним из преимуществ которого в данном классе самолетов считается именно комфортабельность его салона — наличие на борту спальных мест делает любой перелет легким и приятным», - комментируют в компании.

Среди преимуществ Embraer Legacy 650 и самый большой багажный отсек среди бизнес-джетов подобного класса, который доступен во время полета и подходит для перевозки крупногабаритных грузов.

«Пассажирская кабина Legacy 650 (а всего во флоте их два) может вмещать до 14 пассажиров, из них 6 полноценных спальных мест. Самолет имеет просторный салон, позволяющий пассажирам стоять в полный рост, и достаточно широкий проход между креслами. Конструкция крыла воздушного судна прекрасно гасит турбулентность. Самолет способен летать на высоте 12497 метров, дальность полета до 7222 километров. При полете с 0,74 Маха он имеет наилучшие характеристики в данном классе при наличии 2-4 пассажиров на борту», - резюмируют в Comlux-KZ.

Legacy 650 способен выполнять беспосадочный перелет, например, из Алматы на Мальдивы или из Нур-Султана в Лондон.



## Daher расширяет сеть продаж Kodiak

Французский авиапроизводитель Daher объявил о назначении двух торговых представителей по продажам самолетов Kodiak в Азии: PT Auvia Gaya Perkasa в Индонезии и JetHQ для покрытия по всему индийскому субконтиненту, включая Индию, Непал, Бангладеш, Шри-Ланку, Мальдивы и Пакистан

PT Auvia Gaya Perkasa, базирующаяся в Джакарте, является консалтинговой компанией, созданной в 1996 году для поставки запасных частей в ВВС Индонезии. Позже она расширилась до крупнейшего в стране провайдера услуг ТОиР, установив отношения со многими производителями самолетов и оборудования, а также с партнерами по техническому обслуживанию, ремонту и капитальному ремонту, которые обслуживают военно-воздушные силы, армию и флот Индонезии.

«Самолет Kodiak идеально подходит для операций в Индонезии, где государственные и правительственные миссии имеют решающее значение», - комментирует Пол Г. Бранхам, директор по продажам Kodiak в Европе, Африке и Азиатско-Тихоокеанском регионе. «PT Auvia Gaya Perkasa имеет хорошие возможности для продаж самолетов Kodiak в регионе, благодаря двадцатилетнему успеху компании и ее тесному взаимодействию со многими правительственными чиновниками и компаниями».

JetHQ является авиационным брокером, которому поручено продвигать Kodiak по всему индийскому субконтиненту, который включает Индию, Непал, Бангладеш, Шри-Ланку, Мальдивы и Пакистан.

«Для индийского субконтинентального рынка Kodiak предлагает высокоэффективные решения для перевозки в труднодоступные районы», - добавил Бранхам.

## Второй и третий прототипы G700 начали полеты

Компания Gulfstream Aerospace объявила о том, что второй и третий опытные самолеты Gulfstream G700 выполнили свои первые полеты. Второй прототип G700 совершил первый полет 20 марта в международном аэропорте Саванна/Хилтон-Хед (SAV) и находился в воздухе 2 часа 58 минут. Самолет достиг высоты 45000 футов/13716 метров и скорости 0,85 Маха. Третий опытный самолет, также вылетевший из SAV, впервые поднялся в воздух 8 мая, найдившись в полете 3 часа и 2 минуты. Он также достиг высоты 45000 футов/13716 м и скорости 0,85 Маха.

«Программа летных испытаний G700 идет очень хорошо, что является отражением обширных тестов, которые мы провели в наших наземных лабораториях», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Все три опытных самолета работают именно так, как мы ожидали, и это помогает нам обеспечить безопасную и тщательную сертификацию самого высокопроизводительного, самого просторного и технологичного самолета в деловой авиации».

С момента первого полета по программе G700 14 февраля три опытных самолета налетели более 100 часов. Бизнес-джет достиг максимальной высоты 54000 футов/16459 м и максимальной скорости 0,94 Маха. Прототипы используются для расширения режимов полета, испытаний на флаттер, проверку летных качеств и управляемости, а также механических систем, системы кондиционирования и для выполнения полетов в условиях обледенения.

G700 имеет самый длинный, самый широкий и самый высокий салон в отрасли с 20-ю панорамными овальными иллюминаторами Gulfstream и до пяти пассажирских зон, а также отсек для экипажа, мастер-люкс с душем и единственную в отрасли циркадную систему освещения сверхвысокой четкости.

G700 оснащен двигателями Rolls-Royce Pearl 700 и имеет дальность полета 6400 морских миль/11853 км на скорости 0,90 Маха или на скорости 0,85 Маха на дальность 7500 миль/13890 км.



## Очередные R66 переданы клиентам

На прошлой неделе «Уральская вертолетная компания-URALHELICOM» закончила сборку и контрольный облет двух новых вертолетов R66 Turbine производства компании Robinson. В самое ближайшее время вертолеты будут переданы своим владельцам из Сибири и Урала.

Один из бортов поставлен в базовой комплектации, дополненной радиовысотомером, второй борт оборудован комплексом автопилота и самыми инновационными опциями от завода Robinson, которые были сертифицированы Росавиацией в апреле этого года – многофункциональным дисплеем Garmin GDU 1060 Txi, съемным новым компактным топливным баком SlimTank на 23 галлона (88 литров), литий-ионным аккумулятором, сенсорным Garmin 750Xi. Примечательно что это первый и пока единственный R66 в России в подобной комплектации.

В связи с завершением процедуры сертификации в России дополнительных опций на вертолетах Robinson теперь при заказе нового R66 комплектация может быть дополнена следующими новинками:

- обогрев сидений
- литий-ионный аккумулятор (имеет существенно меньший вес, обеспечивает улучшенные характеристики стартера и служит дольше в сравнении со стандартным аккумулятором)
- дополнительный компактный топливный бак (увеличивает продолжительность полета на 1 час, а дальность – на 185 км)
- пылезащитное устройство для двигателя

Источник: URALHELICOM

## Leonardo планирует использовать бесконтактную поставку

Итальянский производитель Leonardo Helicopters собирается применять технологии, которые позволяют осуществлять поставки клиентам, несмотря на ограничения на поездки, вызванные кризисом пандемии COVID-19. Эти ограничения привели к накоплению на производственных площадках готовых, но непоставленных вертолетов.

Производитель вертолетов, входящий в итальянскую группу компаний, стал одним из подразделений, наиболее сильно пострадавших от пандемии в первом квартале: поставки гражданских машин упали до 11 единиц, по сравнению с 19 вертолетами в тот же период прошлого года. Хотя объем производства в основном поддерживался на докоронавирусном уровне, клиенты не могли или не хотели приезжать в северную Италию для получения готовых вертолетов.

Но, выступая 7 мая с отчетом о доходах за первый квартал, Алессандра Дженко, финансовый директор



группы, сказала, что подразделение рассматривает новые решения для устранения проблемы с непоставленными вертолетами, которые в основном являются средними двухдвигательными AW139.

«В вертолетном подразделении мы готовимся к «умным поставкам» – используя цифровые решения для передачи клиентам всех данных, касающихся окончательного тестирования, которое мы провели на их машинах», – говорит она. «Это позволит им чувствовать себя комфортно, так как машина находится в хорошем состоянии, как если бы ее испытали собственные пилоты, и, следовательно, на этой основе принимать поставку вертолета». Аналогичная схема уже используется Airbus в подразделении коммерческой авиации.

Однако, хотя в этой инициативе достигнут прогресс, она предупреждает, что не следует ожидать какого-либо «значительного ускорения» поставок как минимум до июня.

Выручка подразделения снизилась в годовом исчислении на 13,4%, до 704 млн евро (\$761 млн), что способствовало снижению EBITA на 68%, до 18 млн евро. Тем не менее, в течение квартала Leonardo Helicopters добавил 1,48 млрд евро к своему портфелю заказов, в основном за счет оборонного сегмента.

Leonardo имеет значительные производственные мощности в северной Италии, которая стала частью страны, наиболее пострадавшей от вспышки коронавируса. Несмотря на это, группа не уволила ни одного из около 31 000 сотрудников в стране, говорит исполнительный директор Алессандро Профумо. В конце апреля 40% сотрудников были на рабочем месте, 43% работали удаленно, а остальные 17% оставались в отпуске.

## Comlux-KZ: авиация на сегодняшний день является самой пострадавшей отраслью экономики

Правительство Республики Казахстан в стремлении помочь бизнес-сообществу и гражданам Республики Казахстан по поручению Президента РК, разработало комплекс мер, направленных на сохранение текущей занятости и создание новых рабочих мест через стимулирование деловой активности предпринимателей и граждан. В рамках предлагаемых мер авиакомпания и авиапредприятия получили возможность освобождения от некоторых налогов и социальных платежей. В частности, на период с 1 апреля (начисления за март) до 1 октября (начисления за август) текущего года, от уплаты работниками: социального налога, индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты, обязательных пенсионных взносов, социальных отчислений, взносов и отчислений на обязательное социальное медицинское страхование по деятельности воздушного пассажирского транспорта. А также, мерами предусмотрена возможность по освобождению до конца 2020 от налога, удерживаемого у источника выплаты НДС, за так называемых нерезидентов, оказывающих услуги по техобслуживанию и юридическому сопровождению сделок лизинга воздушных судов. Эти меры являются действенной поддержкой со стороны государства в этот сложный для авиационной отрасли период.

Как рассказали BizavNews в Comlux-KZ, авиация на сегодняшний день является самой пострадавшей отраслью экономики, буквально все сегменты авиационной отрасли оказались под давлением ввиду резкого падения спроса. «Предоставляемые государством послабления явились существенной поддержкой для авиакомпании и наших сотрудников. Они позволили на данном этапе не допустить значительного сокращения заработных плат, учитывая, что до 70% сотрудников авиационной отрасли на период пандемии были вынуждены находиться в отпусках без содержа-

ния. Если говорить о точечных мерах, важно было бы также ввести нулевой НДС на внутренние перевозки для стимулирования продаж», - говорят в компании.

В компании уточняют, что в то время, как некоторые страны начали экспериментировать с послаблениями для перелетов внутри страны, ситуация с ограничениями на международных рейсы продолжает оставаться сложной. Учитывая общую экономическую ситуацию в мире, на сегодня очень сложно говорить

об окончательной «посткоронавирусной» конфигурации рынка.

«В нынешних условиях пандемии, бизнес-авиации вышла на первый план в качестве варианта для безопасного и быстрого возвращения граждан домой. Однако, данный вид спроса ограничен ввиду существующих ограничений на передвижения граждан и получения разрешений от авиационных властей», - резюмируют в Comlux-KZ.



## Lufthansa Technik начала работать над первым ACJ350

Lufthansa Technik AG начала работы на первом из трех самолетов Airbus A350-900, предназначенных для спецподразделения германского федерального правительства. Для немецкого провайдера это первый опыт работы с данным типом. К концу июля первый самолет с так называемой «переходной кабиной», которая в будущем будет дооборудована до стандарта VIP салона, будет передан заказчику (эксплуатация самолета возложена на Luftwaffe). «Переходная кабина» на первом A350 будет включать в себя рабочий офис и конференц-зал, многофункциональный салон для сопровождающих лиц, санузлы и кухню с современным оборудованием. Два других самолета будут поставлены заказчику в полноценной VIP конфигурации.

Как ранее писал BizavNews, в мае 2019 года Правительство Германии заключило контракт с Airbus на приобретение трех ACJ350 на сумму в \$1,34 млрд., что стало самым дорогим «авиационным» приобретением в истории Бундестага. Поставки «зеленых» самолетов запланированы на 2020 и 2022 годы (две последние машины). Однако тогда чиновники утверждали, что не все заказанные A350, скорее всего, будут «люксовыми». В комментариях Бундестага говорилось о том, что как минимум одна машина будет задействована для перевозки военнослужащих и медицинской эвакуации

Airbus анонсировал VIP-версию A350 XWB в мае на выставке EBACE 2016. В прошлом году Airbus представила проект новой версии бизнес-джета A350 XWB с опцией Easyfit, которая позволяет упростить и оптимизировать процесс установки пассажирского салона. Площадь салона ACJ350 XWB составляет до 308 кв.м., что соответствует площади нескольких загородных домов и позволяет создать на борту исключительные интерьеры, способные удовлетворить

запросы даже самых взыскательных заказчиков. ACJ350 будет также представлен в варианте с увеличенной дальностью полета: он сможет перевозить 25 пассажиров на дальность до 20 550 км, что эквивалентно 22 часам полета. Существуют несколько

концептов будущего лайнера. Наряду с дизайном интерьера нового лайнера от производителя, свои видения компоновки ACJ350 XWB анонсировали Jet Aviation Basel, Pegasus Design, AMAC и Lufthansa Technik.



## За 14 дней новый финский Challenger 650 налетал 100 часов

Финский бизнес-оператор Jetflite OY за две недели эксплуатации своего новейшего бизнес-джета Bombardier Challenger 650 сумел достичь фантастического налета в 100 летных часов. Сразу же после ввода в эксплуатацию бизнес-джет приступил к выполнению гуманитарных миссий, включая репатриацию десятков пациентов, пострадавших от

пандемии COVID-19. За пять дней самолет посетил три континента. Вылетов из Хельсинки, самолет побывал в Португалии, Италии, Мали, Канарских островах, Либерии, ЮАР, Сейшельских островах, Афганистане и Эстонии.

Как комментируют в компании, 100 часов налета

за две недели стали рекордными для компании, особенно на фоне проблем с планированием маршрутов, получением дипломатических разрешений и размещением экипажей в условиях пандемии COVID-19.

Новый Bombardier Challenger 650 был получен в конце марта и спустя неделю самолет отправился в свой первый рейс. Уникальный в своем роде бизнес-джет Bombardier Challenger 650 (OH-WIW), рассчитан на перевозку до 16 пассажиров. При стандартной комплектации в 12 пассажиров у компании появилась возможность установки дополнительных четырех мест, а также конвертации бизнес-джета в медицинский вариант. В медицинском варианте самолет вмещает две носилки, переносной изолятор, средства индивидуальной защиты, испытательные комплекты Covid-19 и медицинскую команду.

В компании не исключают, что в следующем году удастся увеличить парк бизнес-джетов, но предпочитают в настоящее время не комментировать сроки и типы воздушных судов. При этом нынешний чартерный парк останется без изменений, компания не планирует продажу воздушных судов. Сейчас в парке Jetflite OY пять самолетов для коммерческого использования: один Bombardier Challenger 650, два Bombardier Challenger 604, которые готовы принять на свой борт до 18 пассажиров, Dassault Falcon 7X с уникальной конфигурацией, рассчитанной на 16 пассажиров и семиместный Gulfstream G150.

В настоящее время структура трафика Jetflite OY выглядит следующим образом: 50% – чартерные рейсы, 20% – медицинские, 20% – полеты в интересах государственных структур и 10% – полеты в интересах владельцев. Через брокеров продается 80% всех рейсов, а оставшиеся 20% – прямые продажи.



## Путин поручил запустить новую программу поддержки лизинга российских самолетов

Президент РФ Владимир Путин поручил запустить новую программу поддержки лизинга российских самолетов, которая позволит за два года обеспечить выпуск 59 воздушных судов.

«(Предлагаю) запустить новую программу поддержки лизинга, эксплуатации российских воздушных судов, для этого на 2020-2021 годы предоставить лизинговым компаниям государственные гарантии», - сказал Путин на совещании в среду. Он предложил также выделить субсидии для снижения стоимости летного часа российских самолетов.

«По оценкам, такая программа только за два первых года позволит обеспечить выпуск 59 новых гражданских самолетов на наших заводах», - подчеркнул президент. Сам механизм субсидирования лизинга, по словам Путина, нужно сделать более простым и оперативным для перевозчиков и производителей самолетов. В том числе, предлагается «привязать получение субсидии к покупке конкретного борта». «Иными словами, деньги должны следовать за самолетами», - пояснил глава государства.

Загрузку авиазаводов заказами и повышение спроса на отечественные самолеты Путин назвал принципиальными задачами, так как это даст стимул для создания рабочих мест, модернизации производств и освоения новых моделей воздушных судов.

### **Региональные авиAPERелеты**

Программа поддержки региональных авиAPERЕвозок в РФ может быть расширена, причем в приоритете должны быть маршруты, где используются российские самолеты.

Путин отметил, что региональной авиации уделяется большое внимание, в частности - поддерживаются прямые маршруты между субъектами Федерации (минуя столичный авиационный узел). По словам президента, это делается прежде всего в интересах граждан, потому что летать без пересадок быстрее и дешевле. Как напомнил Путин, ежегодно на эти цели из федерального бюджета выделяется 8 млрд рублей, регионы тоже добавляют свои ресурсы, однако объем заявок на субсидии гораздо больше.

«Надо внимательно посмотреть, есть ли возможности по увеличению программы. Кроме того, нужно донстроить этот механизм, сделать так, чтобы поддержка в приоритетном порядке оказывалась тем маршрутам, где эксплуатируются российские самолеты», - сказал Путин.

Глава государства напомнил также о принятом в декабре прошлого года решении подготовить предложения по созданию специальной авиакомпания для перевозок на Дальнем Востоке, флот которой будет состоять из отечественных воздушных судов. «Хотелось бы сегодня услышать, в какой стадии находится выполнение этого поручения, что уже сделано», - обратил президент к участникам совещания.

### **Госзакупки авиатехники**

Президент предложил перенести на более ранний срок госзакупки авиатехники.

Путин указал, что это универсальная и эффективная мера, которая используется, в частности, для поддержки автопрома и других отраслей промышленности, и, «конечно, она востребована в авиапро-

ме может быть даже больше, чем в других отраслях».

«У нас в рамках реализации национальных проектов, госпрограмм запланированы закупки авиационной техники. Предлагаю сдвинуть их, что называется, влево по графику, осуществить опережающим образом, чтобы обеспечить загрузкой наши предприятия именно сейчас, в трудное для них время», - сказал президент.

Он пояснил, что речь идет в том числе о 66 вертолетах в рамках программы развития санитарной авиации. «Уверен, более ранняя поставка такой техники будет как никогда к месту», - добавил Путин.

Президент также призвал «подключить и ресурсы компаний с государственным участием». Так, по его словам, «Почта России» в ближайшие годы намерена модернизировать свой грузовой флот. Он попросил руководителей госкомпаний и компаний с госучастием доложить о долгосрочных планах закупки авиатехники.

«Надо в этой ситуации очень рационально и рачительно подойти ко всему, что в этой сфере делается, надо посмотреть, что, сколько и когда планировали закупать наши компании с госучастием, в том числе нефтегазовые компании и другие. Надо все это обобщить, понять объем этих заказов и выстроить их соответствующим образом. Так же, может быть, и гособоронзаказ по некоторым позициям сдвинуть влево (по графику, то есть на более ранние сроки - прим. ТАСС)», - заявил президент.

*Источник: ТАСС*

## Реестр самолетов Джерси перезапустился

На прошлой неделе британская TrustFlight объявила о повторном запуске Jersey Aircraft Registry (JAR). JAR был впервые запущен в 2015 году для привлечения частных и корпоративных самолетов (в реестре ZJ). Несмотря на усилия по маркетингу и продвижению, спрос оказался ниже, чем ожидалось, и в 2018 году Ports of Jersey Ltd (объединяет Jersey Airport, Jersey Harbours, Jersey Marinas и Jersey Coastguard) был предоставлен операционный контроль над JAR.

«У нас амбициозные планы по расширению реестра воздушных судов Джерси на международном уровне и обеспечению стабильного роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Мы устанавливаем прочные отношения с владельцами воздушных судов для дальнейшей разработки программного обеспечения нашего реестра и начала приема воздушных судов в реестр. Разработанная технология предоставит всем больше информации о процессе подачи заявки, а также обеспечит максимально быстрый и эффективный процесс регистрации», - комментирует Генеральный менеджер TrustFlight Себастьян Лоусон.

Главная цель JAR 2.0 – обеспечить быструю и простую регистрацию воздушных судов в дополнение к повышению уровня безопасности и соответствия технологиям. Это включает в себя оптимизированные онлайн-приложения, автоматизацию процессов с использованием технологий, онлайн-портал управления, услуги членства и проверку цепочки блоков.

Напомним, что Джерси – остров в проливе Ла-Манш в составе Островной Нормандии (Нормандских островов). Самый крупный среди Нормандских островов, площадь – 116 км<sup>2</sup>. Население – 105 500 человек. Джерси – Коронное владение Британской короны, однако не является частью Великобритании. Он принадлежит к Островной Нормандии –

осколку Нормандского герцогства. Защита Джерси является обязанностью Великобритании. Джерси имеет собственный парламент – Штаты Джерси. В состав коронного владения Джерси входит также несколько маленьких островов.

Что из себя представлял JAR до 2018 года. Планировалось, что реестр будет предоставлять зарегистрированным воздушным судам «Certificate of Commercial Use». В планах JAR значилось, что, остров не будет требовать каких-либо особых про-

цедур сертификации оператора, то есть чтобы зарегистрировать самолет в этом реестре, не нужна сертифицированная структура – компания собственник формально и будет оператором. JAR позиционировался, как наиболее лояльный регистр по отношению к собственникам воздушных судов, как с точки зрения стоимости необходимых сертификатов (сертификат летной годности, свидетельство о регистрации и т.д.), так и с точки зрения оперативности самих авиационных властей (например, одобрение пилота занимает 15-20 минут).



## Шаблоны меняются

Во время локдауна Томас Флор, основатель и председатель Vista Global, встает в одно и то же время, завтракает, а затем приходит в свой офис рядом с домом. Потом спускается на обед, после он возвращается в офис, а затем ежедневная тренировка со своим личным тренером через Zoom в домашнем спортзале. «В такие времена особенно важно занять себя с пользой», - говорит Флор. «Тем более, что прошло много лет с тех пор, как я провел в одном месте шесть недель».



Флор говорит, что последние недели были самыми сложными со времен основания Vista Global. Как и все компании бизнес-авиации, Vista Global была вынуждена реагировать на внезапные изменения спроса и новые правила. Компания сейчас занимается выполнением бесплатных полетов для правительств и доставкой критически важного медицинского оборудования по всему миру. «В такие времена компании деловой авиации могут реально изменить ситуацию», - говорит он.

Но в то время, когда регулярные авиаперевозчики «приземляют» самолеты и сокращают персонал, Флор и его команда готовятся к тому, чтобы начать активную работу после снятия всех ограничений. Все 36 самолетов Bombardier Global оператора в апреле продолжали летать. То же самое относится и к американскому подразделению. Vista Global даже получила свой первый Global 7500 в марте. Но локализация и карантинные ограничения между странами явно усложнили путешествие.

«Сейчас мы становимся свидетелями некоего трехфазного процесса. Мы увидели огромный рост в первой фазе в марте, когда люди спешили куда-то добраться», - говорит Флор. «Вторая фаза продолжается сейчас, когда спрос ниже, и через несколько недель мы будем на третьей фазе, когда люди, которые должны путешествовать, будут путешествовать».

Флор и его команда уже видят увеличение спроса со стороны корпораций и подписали контракты с новыми клиентами в апреле. «Я согласен, что локдаун показал, что многие представители бизнеса выбрали удаленный формат работы, и в течение нескольких лет со стороны менеджмента среднего звена может

быть гораздо меньше перелетов, но ключевые лица, принимающие решения, все равно будут летать», - говорит Флор.

«На днях я разговаривал с крупной частной европейской компанией, которая реализует мега проект в Австралии. Этот миллиардный контракт зависит от регулярного вылета европейских сотрудников», - говорит он. «Они с радостью использовали Emirates, но признают, что теперь им нужно выделять средства на корпоративные самолеты. Другой вариант – потерять весь проект».

Хотя Флор признает, что многие компании и частные лица будут испытывать трудности, когда локдаун закончатся, он все-таки делает ставку на чартерный спрос среди крупных корпораций. Мало того, что авиакомпаниям не будут готовы к выполнению многих задач в течение многих месяцев – только на прошлой неделе American Airlines сняли с эксплуатации 109 самолетов, а Emirates держит на земле 80% своего парка – Флор считает, что многие владельцы не захотят сдавать в аренду свои самолеты. «В марте мы видели, как много самолетов покинуло чартерный парк», - говорит он.

Флор не преуменьшает кризис – и апрель не был месяцем бума. Но он верит, что будут возможности. «Я не говорю, что ничего не изменилось. Шаблоны меняются. Я не ожидаю увидеть такое же количество рейсов на Ибицу или в Сан-Тропе этим летом. Но спрос людей, которым приходится путешествовать, все равно будет, и мы переместим самолеты туда, где есть спрос», - говорит Флор. «Это, без сомнения, новый и сложный рынок. Но компании, которые смогут быстрее адаптироваться к этим изменениям, будут победителями».

## Ростех передал первый вертолет Ансат для МЧС РФ

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех поставил первый Ансат для МЧС России. Машина была передана Фонду содействия развитию государственных органов по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий (Фонд ГОЧС). Вертолет уже поступил в распоряжение Северо-Западного авиационно-спасательного центра МЧС РФ и дислоцируется на аэродроме Касимово.

Контракт на поставку был подписан ПАО «Казанский вертолетный завод» и Фондом ГОЧС в марте 2019 года. Вертолет Ансат передан заказчику в универсальном варианте исполнения, в салоне машины подготовлены места под установку медицинского модуля и установлены 7 пассажирских кресел. В Северо-Западном авиационно-спасательном центре МЧС РФ Ансат будет использоваться для перевозки личного состава, транспортировки грузов и техники внутри кабины или на внешней подвеске, а также для решения специальных задач.

В данный момент вертолет находится в опытной эксплуатации авиационно-спасательного центра. На проводимых тренировках летчики отрабатывают различные способы посадки, пилотирование на малых и предельно малых высотах, осваивают новую авиационную технику на различных режимах полета.

«Вертолет Ансат впервые поставляется для МЧС РФ, и мы уверены, что он будет оценен по достоинству специалистами ведомства. Опыт применения Ансатов в санитарной авиации показывает, что легкость, маневренность, динамичность данной машины, а также высокая готовность к взлету позволяют решать самые разнообразные задачи, в том числе в условиях городской среды. В кооперации холдин-

гов Ростеха машина постоянно совершенствуется, у вертолета появляются новые возможности: недавно получены сертификаты на систему аварийного приведения, на установку комплекса для перевозки новорожденных, разработаны также другие модули для Ансата», – отметил управляющий директор Казанского вертолетного завода Юрий Пустовгаров.

В рамках программы развития санитарной авиации

заказчикам поставлено порядка 30 вертолетов, которые используются для доставки в медучреждения пациентов из труднодоступных районов. Ансаты несут службу по спасению людей в Московской, Волгоградской, Курганской, Кировской, Костромской, Тверской, Псковской, Нижегородской, Челябинской, Астраханской областях, в Республике Татарстан и других регионах России. География применения вертолетов постоянно расширяется.



## Работа в штатном режиме

Два крупнейших в России Центра Бизнес Авиации «Внуково-3» и «Пулково-3» продолжают работу, несмотря на сложную ситуацию с распространением пандемии COVID-19 в России и за ее пределами. Партнеры продолжают принимать и обслуживать воздушные суда без ограничений, но с соблюдением всех необходимых норм эпидемиологической безопасности. Сейчас на долю обоих Центров приходится до 80% всего международного бизнес-трафика, доля внутренних перелетов составляет более 60%. Как комментируют в Центре Бизнес Авиации «Пулково-3», в настоящее время активны, практически, все отечественные операторы с коммерческим свидетельством эксплуатанта. Иностранцев операторов – менее 30% от имеющегося объема. Приблизительно аналогичная ситуация и у московских партнеров.

В компаниях не скрывают, что количество рейсов с марта существенно скорректировалось, однако отмечают, что удалось достичь главного – полностью сохранить персонал, не прибегая к кардинальным и непопулярным мерам. «Наше предприятие относится к категории непрерывно-действующих. Все службы, задействованные в производственном процессе, по-прежнему работают круглосуточно», – комментируют в Центре Бизнес Авиации «Пулково-3».

«Внуково-3» принимает беспрецедентные меры по предупреждению завоза и распространения коронавирусной инфекции на территории Российской Федерации. АО «ЦБА» неукоснительно следует указаниям и рекомендациям Правительства России, оперативного штаба по предупреждению завоза и распространения новой коронавирусной инфекции на территории Российской Федерации. Здоровье и безопасность пассажиров и персонала являются ключевыми приоритетами работы аэропортового

комплекса Центра Бизнес Авиации «Внуково-3», – комментируют в Центре Бизнес Авиации «Внуково-3».

Во «Внуково-3» и «Пулково-3» определен и в полной мере реализуется комплекс профилактических мероприятий по предупреждению распространения коронавируса. С первых дней возникновения угрозы распространения инфекции на территории РФ в международных терминалах Центров Бизнес Авиации «Внуково-3» и «Пулково-3» обслуживались рейсы, прибывающие из стран с неблагоприятной эпидемиологической обстановкой.

Все пассажиры, прилетевшие в международные терминалы «Внуково-3» и «Пулково-3», проходили кон-

троль состояния здоровья. Профилактические меры начинаются на борту воздушного судна. В самолете состояние пассажиров контролируется сотрудниками санитарно-карантинного пункта Роспотребнадзора и сотрудниками городских клинических больниц с помощью бесконтактных тепловизоров. Наиболее строгий досмотр пассажиров проводится в международном терминале в зоне прилета, где размещены мобильные тепловизоры. На предприятии регламентируется порядок дезинфекции транспортных средств для перевозки пассажиров и пассажирских терминалов. Во «Внуково-3» и «Пулково-3» работают сотрудники Роспотребнадзора, Медико-санитарной части АО «Международный аэропорт «Внуково» и ООО «Воздушные Ворота Северной Столицы», городских клинических больниц.

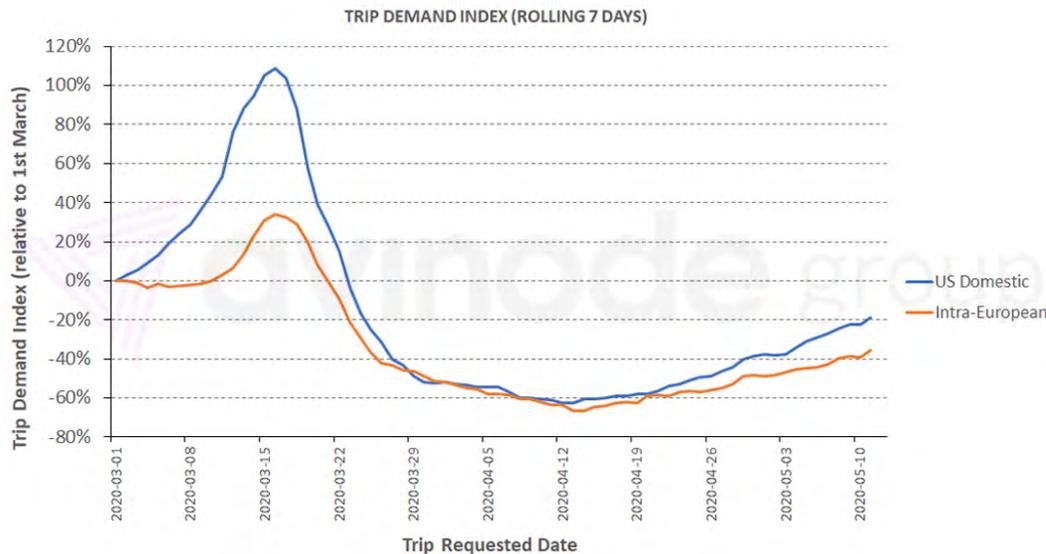


## Восстановление спроса – везде по-разному

Avinode анализирует спрос на рейсы бизнес-авиации на основе своей системы бронирования. Представленные данные показывают картину на 11 мая.

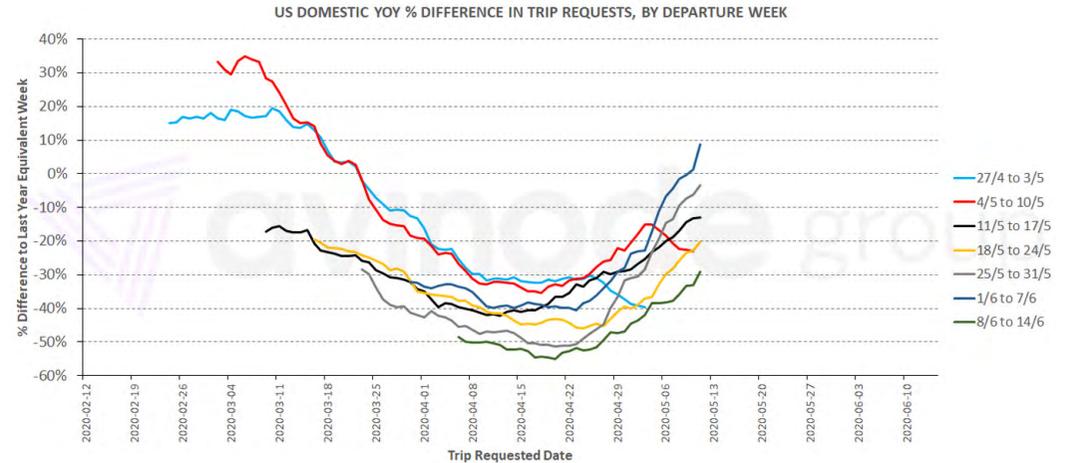
### Индекс спроса растет

На графике показана скользящая 7-дневного индекса спроса, приведенного к 1 марта, для рейсов, запрошенных через маркетплейс Avinode. Спрос на внутренние американские (синий) и европейские (красный) рейсы за последнюю неделю вырос. 11 мая наблюдался самый большой спрос в Avinode на внутренние рейсы в США с 17 марта, а на внутренние рейсы в Европе – с 19 марта. Это позитивные новости.



### Внутренний спрос в США

Истории восстановления для разных рынков очень разные. На приведенном ниже графике показана разница в процентах по сравнению с прошлым годом рейсов на запрошенную дату, обобщенная за каждую неделю вылета для внутренних рейсов США. Данные показывают, что спрос на поездки быстро возвращается в течение мая и июня – фактически в первую неделю июня на этом этапе было больше запросов на рейсы, чем в аналогичный период прошлого года. Июль тоже начинает восстанавливать свои позиции (это не показано на графике).



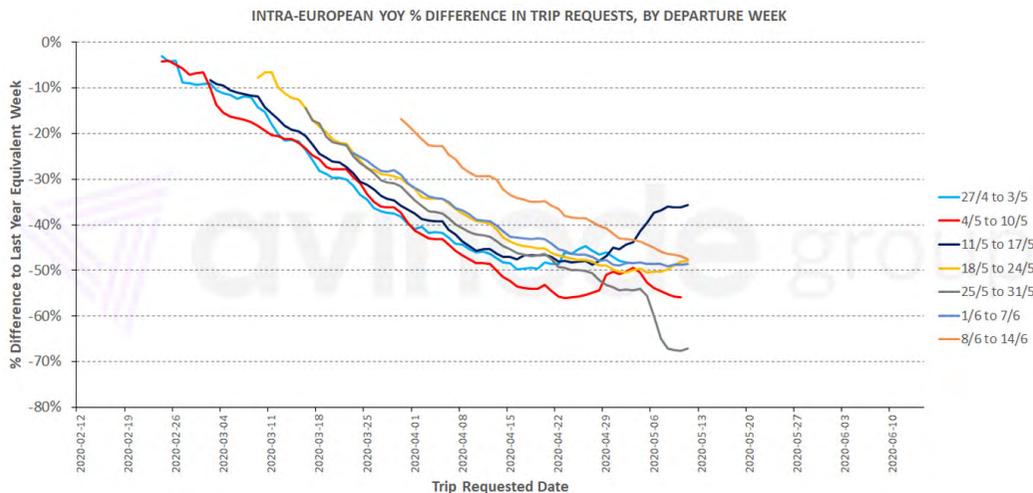
К сожалению, спрос распределяется неравномерно по территории Соединенных Штатов. В цифрах за период с 18 мая по 14 июня доминирует спрос на чартеры с юго-востока на северо-восток, в центральный регион и Скалистые горы. Мы начинаем видеть возврат спроса и в другом направлении, в южном направлении по коридору Восточного побережья, но он не близок к уровню, который мы видим в обратном направлении. Отрадно, что показатели вылетов с Западного побережья также улучшаются; для этого рынка лучше всего путешествовать в центральный регион и Скалистые горы. Чартерный спрос внутри регионов остается низким по сравнению с обычными уровнями, зарегистрированными в Avinode.

TRIP DEPARTURE REGION	YOY WITHIN REGION	YOY OUTSIDE REGION
CENTRAL	-69%	-25%
MOUNTAIN	-70%	-10%
NORTHEAST	-77%	-35%
SOUTHEAST	-40%	103%
WEST	-62%	7%



### В Европе более медленный темп

В Европе картина сложнее. Как показано в начале статьи, спрос на чартеры возвращается – количество поездок, заказанных 11 мая через Avinode, было очень обнадеживающим – но более медленными темпами, чем на рынке США. Это также время года, когда сезонность обычно вызывает значительное увеличение рейсов в Европе, а это означает, что европейский рынок должен продолжить рост, чтобы вернуться к нормальному состоянию. Таким образом, показатели по сравнению с прошлым годом все еще довольно слабые, хотя спрос на чартеры растет с каждым днем. На приведенном ниже графике это показано по неделям вылета. Большое падение для недели с 25 по 31 мая вызвано тем, что на этой неделе в прошлом году проходил финал Лиги Чемпионов и в начале мая было подтверждение, какие команды будут в нем участвовать; падение не отражает большого изменения спроса в этом году.



На континенте видны различия, поскольку разные страны выходят из жестких ограничений в разное время. В ближайшие недели чартерный спрос со стороны Великобритании и Германии будет более устойчивым, чем во Франции, Италии или Испании. С точки зрения направлений прибытия, Португалия и Турция являются наиболее устойчивыми крупными рынками. Россия и Ближний Восток лучше справляются со спросом на чартеры; кроме того, в последние недели спрос на поездки из этих регионов, как правило, приближался к вылетам. На

Ближнем Востоке в период с 18 мая по 14 июня по сравнению с прошлым годом спрос на чартеры из ОАЭ растет, а из Саудовской Аравии падает.

TRIP DEPARTURE REGION	YEAR OVER YEAR	TRIP DEMAND INDEX VS 1st MARCH
UK	-46%	-28%
FRANCE	-59%	-43%
GERMANY	-45%	-25%
RUSSIA	-38%	13%
SPAIN	-52%	-36%
ITALY	-58%	-59%
MIDDLE EAST	-25%	30%

Средняя колонка показывает динамику запросов на поездки из страны в годовом исчислении на выезд с 18 мая по 14 июня, по отношению к той же стадии цикла бронирования. Рейсы между Великобританией и Испанией и наоборот исключены, чтобы устранить влияние финала Лиги Чемпионов в прошлом году.

Правая колонка показывает скользящую индекса 7-дневного спроса на рейсы для вылета из каждого места, по состоянию на 11 мая. Ближний Восток соответствует региону О в ИКАО. Только рейсы в пределах Европы, России, Ближнего Востока и Марокко.

«Спрос возвращается, но разными темпами в разных местах; истории восстановления Европы и США разошлись. Несмотря на то, что нижняя точка спроса на чартеры позади, и обнадеживает то, что мы наблюдаем более долгосрочный спрос на лето, нормальные модели спроса все еще остаются в стороне».

Гарри Кларк, руководитель направления аналитики в Avinode Group

## Активность деловой авиации оживает

По данным еженедельного отчета WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, всемирная активность деловой авиации в мае снизилась на 58% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Это серьезное улучшение относительно 70% в апреле и отражает последовательное увеличение с середины апреля среднесуточной активности за 7 дней, которая в настоящее время составляет 5900 рейсов в день по всему миру. Устойчивость деловой авиации контрастирует с глобальной активностью регулярных авиакомпаний, которая в мае снизилась на 85% и демонстрирует лишь незначительные признаки улучшения с апреля. Глобальный грузовой трафик является наиболее устойчивым сегментом, снизившись в мае «всего» на 20%.

Североамериканский рынок деловой авиации является доминирующим: в мае было выполнено 53 тыс. рейсов, что на 58% ниже нормы, но на него прихо-

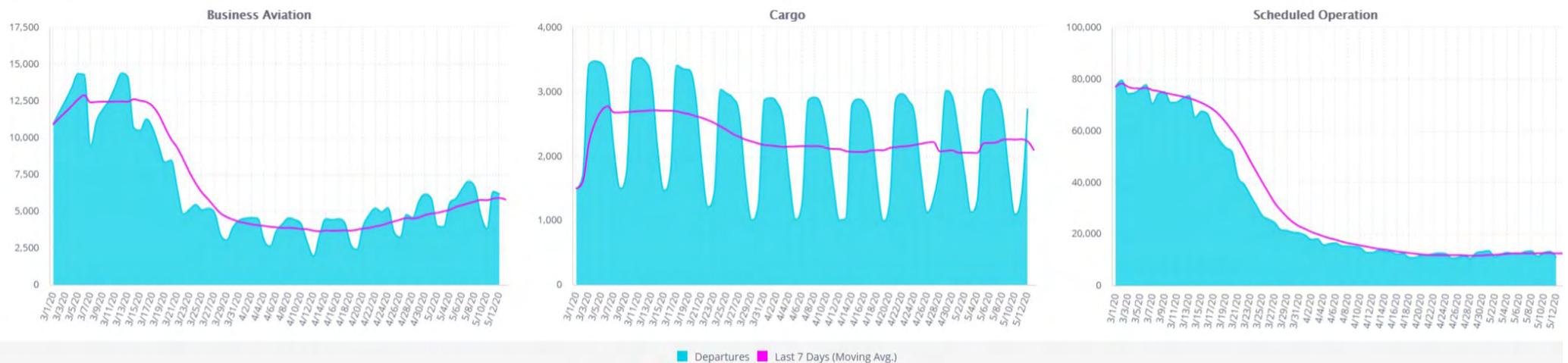
дится 82% мировой активности. В Азии наблюдается схожая тенденция: на 61% меньше рейсов, но в апреле снижение составило 70%. Океания – самый устойчивый регион, в мае количество рейсов сократилось на 34%. Летная активность в Европе по-прежнему находится в стагнации, на 66% ниже нормы. Трафик в Африке снизился на 54%. Во всех регионах в этом месяце наблюдалось некоторое восстановление среднесуточной активности за 7 дней. Во всех регионах деловая авиация увеличила свою долю в общей активности самолетов с примерно 20% до 35%.

На уровне стран, наиболее устойчивыми рынками для деловой авиации являются Австралия, Норвегия, Бразилия, где рейсы сократились примерно на 30%, а в Швеции – менее чем на 20%. Наиболее сильно пострадавшими странами являются Великобритания, Италия и Испания, где наблюдается снижение не менее чем на 75%. На уровне аэропортов, в мае самым загруженным в мире стал Уэст-Палм-Бич, с 608 рейсами бизнес-авиации, что на 48%

меньше нормы. Скоттсдейл – еще один устойчивый аэропорт, активность в котором снизилась на 34%. За пределами США немного ниже нормы основные аэропорты Австралии. В Европе Ле-Бурже остается самым загруженным аэропортом, но количество рейсов сократилось на 73%. Биггин Хилл – самый загруженный аэропорт в Великобритании.

По сегментам воздушных судов активность дальнемагистральных джетов с большими кабинами продолжает оставаться наиболее подавленной: сверхдальние и тяжелые самолеты летают на 75% меньше, чем обычно. Сегмент легких бизнес-джетов примерно на 50% ниже нормы, а полеты турбовинтовых самолетов немного более устойчивы. Самыми популярными самолетами остаются турбовинтовые, включая King Air 200, PC-12, Caravan. Самыми популярными джетами являются платформы Challenger 300 и Citation XLS, снижение трафика которых составляет не менее 60%. Региональные различия довольно велики: Hawker 700 и Challenger 600, самые

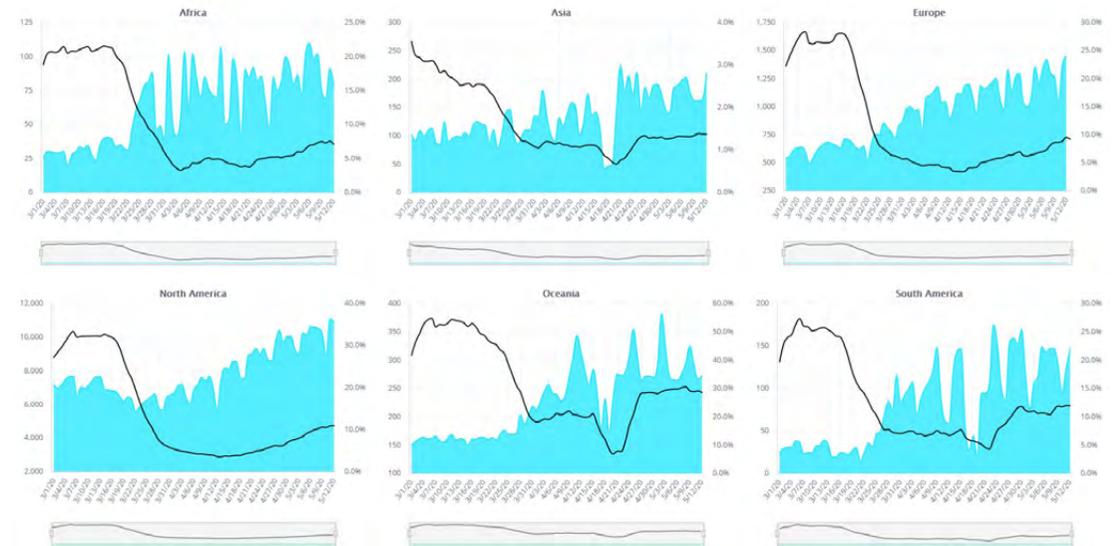
Key Market Sectors



популярные самолеты в Африке, в этом месяце демонстрируют некоторый рост активности в годовом исчислении.

С точки зрения типа миссий, чартерные операции еще не достигли своего долгожданного оживления, а количество рейсов в мае сократилось более чем на 60%. Трафик долевых самолетов продолжает быть очень подавленными, почти на 70% ниже нормы. Рейсы, выполняемые частными и корпоративными отделами, сократились почти на 60%. Операторы по управлению воздушными судами, похоже, быстрее восстанавливаются, активность ниже нормы на 50%. Почти 70% активного управляемого флота в этом месяце выполняло полеты. Восстановление операторов по управлению воздушными судами наиболее очевидно в сегменте VLJ, а также наибольшее в Швеции, Турции, Бразилии.

Управляющий директор Ричард Кое комментирует: «Активность деловой авиации в мире все еще по меньшей мере на 50% ниже нормальной, но тенденция в этом месяце сильнее, чем в прошлом, и постепенно восстанавливается во всех регионах, в отличие от все еще находящихся на земле регулярных авиакомпаний. В деловой авиации признаки восстановления наиболее очевидны в США и все еще в значительной степени ограничены легкими бизнес-джетами и турбовинтовыми самолетами. Неудивительно, что страны с более слабой политикой в подавлении распространения вируса, такие как Швеция и Бразилия, сохранили некоторую устойчивость в летной активности. Следующим этапом восстановления станет возврат международного трафика, который все еще находится на очень низком уровне».



## Приобретение воздушного судна во время пандемии коронавируса

Отраслевые эксперты ожидают возможное увеличение спроса на частные авиаперевозки после того, как пройдет пик пандемии коронавируса и сопутствующий спад экономической активности. В отличие от коммерческих авиакомпаний, бизнес-авиация предполагает более безопасные, более социально-дистанцированные и практически гарантированно выполняемые перелеты. Кроме того, коммерческие рейсы уже не выполняются по многим направлениям, существовавшим до пандемии. Международное авиасообщение сокращено до минимума, а государственные границы России закрыты для большинства иностранных граждан.

В мае 2020 года газета Wall Street Journal сообщила, что авиакомпании законсервировали в среднем три четверти общемирового флота. Этого оказалось недостаточно, так как пассажиропоток сократился более чем на 90%. Некоторые авиакомпании выполняют едва загруженные рейсы для тех немногих пассажиров, кто летит по делам государственной важности или имеет наивысший статус в программе лояльности. Однако такие убыточные рейсы просуществуют еще недолго, так как авиакомпании сокращают маршрутные сети и частоту полетов. Использование коммерческих авиалайнеров экономически нецелесообразно для перелетов в целях,

в которых обычно используются самолеты бизнес-авиации. Соответственно, крупным корпорациям и состоятельным частным лицам разумно продолжать следовать планам по приобретению частных самолетов для удовлетворения потребностей в поездках, которых, по всей вероятности, станет больше.

Несмотря на то, что в результате пандемии долгосрочная потребность в деловой авиации стала очевидна, в краткосрочной перспективе количество полетов с ее использованием значительно сократилось. JSSI сообщает, что в марте 2020 года среднее количество летных часов сократилось на 16,9% в Северной Америке, на 28% в Южной Америке, на 5,9% в Европе и на 42,3% на Ближнем Востоке.

Крупные брокеры в области деловой авиации наблюдают смягчение ценообразования на модели самолетов большой и средней дальности. Информационные агентства, такие как AMSTAT, сообщают, что в период с января по апрель 2020 года количество предложений о продаже дальнемагистральных самолетов выросло приблизительно на 12%. Количество выставленных на продажу самолетов класса mid-size сократилось в феврале, однако быстро вернулось к уровню января в начале второго квартала. По мере того, как на рынке появляется больше самолетов, цены на них падают и, вероятно, останутся на более низком уровне, чем до пандемии.

В то же время производители самолетов объявили о сокращении плановых поставок. 4 мая 2020 года компания Gulfstream объявила, что из-за коронавирусного кризиса вынуждена сокращать запланированные на 2020 год поставки, а также внедрять меры по снижению расходов в рамках всего бизнеса. Компания также сообщила, что одних этих мер недостаточно для преодоления значительного воздействия,



оказанного вирусом. Gulfstream будет предпринимать дальнейшие шаги для приведения размера и структуры своего бизнеса в соответствие с текущими условиями, что означает сокращение персонала во многих локациях.

7 мая компания Bombardier объявила, что в первом квартале 2020 года недополучила значительную прибыль, и ожидает еще большие убытки, поскольку последствия пандемии COVID-19 заблокировали поставки самолетов и остановили производства на десятках заводов. В своей отчетности компания сообщила об убытке в размере 200 миллионов долларов в первом квартале и об издержках за период приостановки деятельности в марте в размере 1,6 миллиарда долларов.

В марте компания Dassault объявила, что в результате пандемии столкнулась с неопределенностью. Ожидается замедление поставок и заказов в первой половине года, поскольку усилия по сдерживанию заболевания временно замедляют или приостанавливают работу. Это ставит всех производителей бизнес-джетов в нестабильное положение. До недавнего времени рынок находился на грани восстановления, и такие индикаторы как экономический рост, прибыль корпораций, полетная, деловая и покупательская активность указывали на потенциал роста. К концу 2019 года количество самолетов на вторичном рынке снизилось до самого низкого уровня за более чем десятилетие, а спрос на новые самолеты неуклонно рос. Теперь, когда мировое сообщество столкнулось с коронавирусом, финансовые рынки показывают худшие показатели за последние годы. В 2020 году Dassault планировала поставить 40 Фальконов, и этот показатель, вероятно, не будет достигнут из-за мер по сдерживанию вируса.

Соответственно, для тех корпораций и частных лиц, которые в настоящее время имеют возможность инвестировать в новый или ресурсный самолет, сейчас очень подходящее время для планирования такого приобретения. Рынок замедлился, но ожидается его восстановление. Заключение контракта на поставку нового самолета после пандемии может оказаться разумным шагом. Покупка бывшего в эксплуатации самолета в хорошем состоянии у продавца, испытывающего финансовые сложности, также может стать одной из возможностей.

Цель этой статьи в том, чтобы определить лишь некоторые из основных вопросов планирования, которые покупателю воздушного судна рекомендуется обсудить с командой авиационных консультантов – опытным авиационным брокером, юристом по операциям с самолетами и банком (или компанией, предоставляющей авиационное финансирование).

Когда планируется приобретение нового самолета у одного из основных производителей или бывшего в эксплуатации самолета на вторичном рынке, некоторые первоначальные вопросы для обсуждения таковы:

1. Анализ полетных задач покупателя и закономерностей в использовании воздушного судна, основанный на таких данных как расстояния полетов и их регулярность, характеристики используемых взлетно-посадочных полос, количество пассажиров и прочих существенных параметрах. Такой анализ, в сочетании с личными предпочтениями покупателя, поможет составить минимальную спецификацию воздушного судна.
2. Профессиональное составление запроса предложения (Request for Proposal, RFP). RFP – неотъем-

лемая часть процесса приобретения воздушного судна, которая позволяет наиболее эффективно запрашивать, структурировать и анализировать получаемую от производителей или продавцов информацию. Тщательный анализ предоставленной поставщиками полной информации необходим для качественного принятия решений, так как позволяет консультантам установить, какой самолет лучше соответствует индивидуальным задачам покупателя, а также поможет определить ключевые моменты сделки.

Также, информация, полученная в ответ на RFP, может послужить защитой от невыгодных условий на дальнейших этапах сделки. Дополнительное преимущество RFP состоит в том, что продавцы осведомлены о конкуренции и тем самым мотивированы предлагать наиболее выгодные условия сделки.

3. Тщательное сравнение различных моделей самолетов по таким критериям как размер, параметры салона, спецификация, список опций, схема компоновки, цена производителя или текущая рыночная стоимость, а также наличие самолета. RFP собирает всю нужную информацию для достижения такого сравнения и затем – для сопоставления каждого варианта с подготовленной ранее минимальной спецификацией.
4. Детальный анализ летно-технических характеристик самолета исходя из полетных задач покупателя и прочей специфики эксплуатации. Важно собрать такие данные как дальность, требования к взлетно-посадочным полосам, расход топлива, скоростные параметры (скорости на взлете и на посадке, крейсерская скорость и т.п.), скорость набора высоты, предельная высота полета, а также об усовершенствованиях и возможностях авионики. Произво-

дители как правило сосредотачивают внимание клиентов на своих сравнительных преимуществах, но действительно важно то, насколько самолет будет соответствовать требованиям конкретных задач покупателя.

**5.** Авиационные эксперты из команды консультантов помогут собрать все данные о технической поддержке и обслуживании клиентов. Здесь важно то, как самолет будет обслуживаться в течение периода владения. К числу факторов, которые могут иметь важное значение и повлиять на привлекательность сделки, относятся подписки и права на базы данных, передающиеся покупателю вместе с самолетом,



поддержка при замене воздушного судна другого производителя, обучение экипажа, стоимость и сроки поставки запасных частей, оборудование для наземного обслуживания, поддержка в случаях AOG (Aircraft on Ground), программа технического обслуживания, гарантия, а также соответствие нормативным требованиям.

**6.** Анализ финансовых данных может сыграть важную роль в сделке, особенно в части выбора способа финансирования (покупка, авиационное финансирование или лизинг). Расчет денежных потоков и анализ чистой приведенной стоимости будущих затрат помогут консультантам спрогнозировать и лучше понять истинную стоимость инвестируемого капитала в течение всего периода владения. Такой анализ должен учитывать оценки трейд-ин и выплаты в пользу программ техобслуживания.

Профессиональный авиационный брокер и опытный юрист наилучшим образом подготовлены для того, чтобы выполнить вышеописанный анализ, определить подходящие модели самолетов, помочь сделать выбор и договориться о наилучших возможных коммерческих и юридических условиях. Получение консультации у опытных авиационных и юридических консультантов перед заключением договора поставки (приобретения) воздушного судна или его финансирования может сэкономить покупателю значительные средства и подготовить почву для более удовлетворительных отношений с производителем и кредитором в будущем. Профессиональные консультанты, как правило, могут совершить гораздо более выгодную сделку, чем покупатель, который принимает решения без надлежащей подготовки и совета о том, что может быть достигнуто в ходе переговоров, если знать, о чём спросить.

*Компания Guardian Jet совершает приблизительно 100 сделок в год, более половины из которых – приобретения, и таким образом является ведущим авиационным консультантом и брокером, а также лидером рынка в сфере закупок новых бизнес-джетов. Мы считаем, что наш сервис уникален среди консультантов и брокеров по нескольким причинам – не в последнюю очередь, потому что мы обычно покупаем для наших клиентов больше самолетов, чем продаем. Мы следим за планированием парка, продажей и приобретением самолетов для более чем трети компаний из списка Fortune 100, и мы стремимся управлять их капиталом, вложенным в самолёты, по аналогии с управлением активами в инвестиционном портфеле. Мы делаем это путем информирования владельцев об актуальной рыночной стоимости их самолетов и о текущей рыночной конъюнктуре. Предоставляя нашим клиентам точную информацию и детальное понимание рынка, наша цель – заработать право представлять их интересы при приобретении или продаже самолета в подходящее для этого время. Также, мы экономим нашим клиентам миллионы за счет эффективного управления активом на протяжении срока владения самолетом. Guardian Jet рассчитывает на возможность помочь российским корпорациям и состоятельным частным лицам приобрести свой следующий самолёт.*

*Ком Щаррон  
Директор по продажам, Европа, Guardian Jet*

*Пётр Кошелев  
Агент по продажам, Россия, Guardian Jet*

*Дерек А. Блум  
Партнёр Atlantic Aviation Legal Services*

## Самолет недели

Оператор: *private*

Тип: *Bombardier Global Express XRS*

Год выпуска: *2008 г.*

Место съемки: *ноябрь 2019 года, Geneva Int'l - LSGG, Switzerland*



Фото: *Дмитрий Петроченко*