



А знаете, на что мы обратили внимание на этой неделе? На звук, на звук летящих самолетов, их действительно стало намного больше и Flightradar нам говорит тоже самое. Гул турбин понемногу сменяет зловещую тишину в воздухе. Похоже, что мы становимся свидетелями первых и робких шагов восстановления воздушных перевозок, пусть очень слабого, но все-таки движения вперед. На минувшей неделе сразу несколько зарубежных перевозчиков заявили о своем желании начать полеты в Россию, осталось дело за малым – решить главный вопрос по открытию границ. Пока же, по словам министра транспорта, есть определенная надежда на середину июля.

Но вернемся к нашим главным друзьям – цифрам. Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, с начала месяца и по 19 мая активность мировой деловой авиации снизилась на 55% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В этом месяце во всем мире было выполнено 113 000 рейсов по сравнению с 254 000 полетами, выполненными в прошлом году. За последние 20 дней сокращение составило более 141000 рейсов. В среднем в мае 2020 каждый день в мире летало 2600 самолетов деловой авиации, что в среднем составляет 44% от обычного парка воздушных судов. Тем временем, скользящая 7-дневная среднесуточная активности неуклонно улучшалась, с 4800 рейсов 1 мая до 6600 рейсов 19 мая. Самая низкая точка активности деловой авиации в середине апреля опустилась ниже 3700 ежедневных рейсов. Напротив, глобальная активность регулярных перевозчиков по-прежнему близка к минимальному уровню, примерно на 85% ниже обычного уровня.



Налет бизнес-авиации рекордно низкий

По данным Jet Support Services, Inc. (JSSI), в апреле использование бизнес-авиации достигло рекордно низкого уровня. На это указывает средний месячный налет равный 5,9 часа на каждый самолет

стр. 22



Деловая авиация постепенно возвращается

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, с начала месяца и по 19 мая активность мировой деловой авиации снизилась на 55% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

стр. 24



На вторичном рынке растут запасы

Компания JETNET опубликовала отчет о состоянии вторичного рынка самолетов и вертолетов на конец марта и за первый квартал 2020 года

стр. 26



Коронавирус – не повод расслабляться

Для компании Nesterov Aviation ситуация вокруг коронавируса не стала поводом остановить работу. Несмотря на сложности, все утвержденные в начале года работы идут по плану

стр. 28

Gulfstream

G500



Минтранс РФ допустил возобновление международных авиаперевозок в июле

Минтранс РФ надеется на восстановление внутренних авиаперевозок с июня этого года, международных – с учетом ряда условий, с июля, заявил журналистам глава Минтранса РФ Евгений Дитрих.

«С точки зрения настроения людей, которое мы сейчас наблюдаем, мы видим, что люди в долгой самоизоляции и очень устали. В этой ситуации многие из них очень хотят двигаться, и мы должны предоставить им наши безопасные перевозки. Для начала - в июне по внутренним линиям, в точках, расположенных на территории страны», - сказал министр в ходе выездной проверки работы столичных железнодорожных вокзалов, аэропортов и автовокзалов.

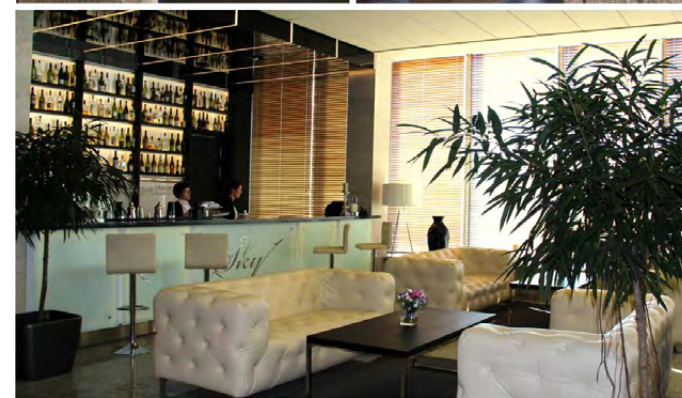
«Если будет получаться, если мы получим соответствующее разрешение от правительства, нам бы конечно хотелось очень и международные линии открыть в этом летнем сезоне, дать людям возможность погреться у теплого моря, набраться витамина Д, который традиционно нас несколько примиряет

с самими собой и убивает вирусы», - заявил Дитрих, добавив, что «такие решения могут состояться в июле».

«Но в первую очередь они (решения по зарубежным рейсам - ИФ) будут зависеть от того, какая обстановка будет в тех странах, куда мы хотели бы отвезти нашего пассажира. И насколько нам в этом смысле разрешат наши санитарно-эпидемиологические власти и какие решения примет правительство и оперативный штаб», - заключил он.

РФ из-за пандемии коронавируса в конце марта полностью остановила международные авиаперевозки, разрешив только чартеры для возвращения российских граждан. Ограничений на перелеты между регионами не вводилось, но из-за падения спроса пассажиров в условиях карантина авиакомпании сами начали отменять рейсы.

Источник: Интерфакс



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

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

Оргкомитет не спешит отменять ежегодную выставку NBAA

Оргкомитет не спешит отменять ежегодную выставку NBAA Business Aviation Convention & Exhibition (NBAA-BACE), которая по-прежнему намечена 6-8 октября текущего года. Выставка пройдет в Орландо в Orange County Convention Center, а статическая экспозиция будет доступна в Orlando Executive Airport.

«Мы продолжаем готовиться к NBAA-BACE, причем безопасность и благополучие всех участников являются нашим высшим приоритетом. Мы считаем, что NBAA-BACE будет особенно важна в этом году, который оказался трудным для компаний не только с точки зрения бизнеса, но и для установления контактов и общения с клиентами. И экспоненты NBAA-BACE, по-видимому, отражают эту точку зрения, разделяя с нами энтузиазм по поводу выставки. NBAA находится в контакте с правительственными, медицинскими и

другими органами власти, чтобы иметь возможность принимать наилучшие решения относительно мероприятия. Организаторы NBAA будут предоставлять экспонентам и гостям мероприятия информацию по мере приближения даты проведения. Мы искренне ценим Вашу постоянную поддержку и обратную связь в этот сложный момент. Мы продолжаем получать заявки на участие в выставке и с нетерпением ждем возможности приветствовать всех в Орландо в октябре», - комментируют в оргкомитете.

На сайте NBAA-BACE доступно онлайн бронирование стендов, резервирование конференц-залов. Обновлен список рекомендуемых отелей, цены в которых начинаются от \$99 за ночь. Ежегодно крупнейшее в мире мероприятие рынка деловой авиации собирает более 20000 участников.



A composite image showing a close-up of a jet engine on the left and a private jet on a tarmac on the right.

МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

The logo for JetFlite, consisting of a stylized 'W' shape above the word 'JETFLITE' in a bold, sans-serif font.

A photograph of a man in a dark suit sitting in a private jet cabin, reading a magazine. The cabin has large oval windows and a desk with a laptop.

Волваздел и Сблв 2009 лалалелл горувалл марлелл компалл Волваздел лс. лмле десерлнл струкчур лБолваздел лс. Все права защлленл.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

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

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

ЕВАА приветствует инициативы Европейской комиссии

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) приветствовала и поддержала опубликованные Европейской комиссией (ЕС) руководящие принципы безопасного возобновления воздушных перевозок в Европе, подчеркнув, что успех предлагаемой стратегии зависит от скоординированного и недискриминационного осуществления на национальном уровне.

ЕС издал руководящие принципы по постепенному восстановлению транспортных услуг в Европе. Предлагаемые меры направлены на эффективную координацию восстановления авиасообщения и позволяют европейским гражданам безопасно планировать перелеты.

Комментируя предложения ЕС, генеральный секретарь ЕВАА Атхар Хусейн Хан сказал: «Мы рады видеть, что многие рекомендации, выдвинутые ЕС, являются теми, которые были введены в действие операторами деловой авиации в начале кризиса».



30 апреля ЕВАА направила открытое письмо директивным и регулирующим органам, призывая к скоординированному подходу к отмене ограничений на авиаперелеты. Операторы бизнес-авиации могут предложить конкретные меры и гарантии, обеспечивающие высочайший уровень безопасности полетов. В контексте кризиса COVID-19 уже были разработаны и осуществлены дополнительные меры в области здравоохранения и защиты. Таким образом, бизнес-авиация может стать одним из первопроходцев, как только будет сняты ограничения на поездки.

Успех предлагаемой стратегии выхода зависит от двух критических условий:

- Скоординированное и ответственное осуществление на национальном уровне. ЕВАА настоятельно призывает государства-члены, Соединенное Королевство и Швейцарию продолжать тесно сотрудничать со всеми участниками авиационной отрасли для обеспечения безопасного, своевременного и работоспособного возвращения к работе, как можно скорее. Для деловой авиации жизненно важно действовать в рамках гармонизированных правил на европейском, а также глобальном уровне.
- Недискриминационный подход к восстановлению полетов для всего авиационного сектора, включая деловую авиацию. Как было подчеркнуто ЕС в своем сообщении «все меры должны быть не только соразмерными, но и должным образом мотивированными, прозрачными, релевантными и специфичными для конкретных видов деятельности, недискриминационными и обеспечивать равные условия игры на едином рынке». Этот принцип недискриминации применяется к операциям деловой авиации, что иногда понимают не все европейские государства-члены.

НАМ ДОВЕРЯЮТ



SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Представлен очередной концепт VIP салона Airbus A220

Camber Aviation Management, Kestrel Aviation Management и Pierrejean Vision совместно разработали новый концепт VIP салона Airbus A220, состоящего из трех фиксированных зон и четырех переменных зон, которые позволят клиенту выбрать оптимальный вариант, исходя из собственных пожеланий.

«Предлагая площадь салона и объем, эквивалентные Airbus ACJ319Neo и Boeing BBJ Max7, Airbus A220 интегрирует передовые технологии и функции безопасности, равные или превосходящие бизнес-джеты последнего поколения», - комментирует генеральный директор Camber Том Чатфилд.

Партнеры заключили контракт с F/List и Flying

Colours для уточнения деталей дизайна и проведения инженерных исследований. Изначально проект включал дизайн с фиксированными зонами для конференц-зала и камбуза, туалетной комнатой в средней каюте и спальней с ванной комнатой, которая имеет паровой душ. Предполагается, что проект будет включать две компоновки: на 10 и 32 пассажира. Второй вариант – большая гостиная, которая превращается в столовую, медиа-зал или частный офис.

«Еще большая персонализация достигается за счет применения предпочтительного цвета паллет, материалов и отделки по усмотрению клиента, чтобы создать действительно единственный в своем роде дизайн салона», - комментирует генеральный директор Pierrejean Vision Жак Пьержан.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Cessna SkyCourier выполнил первый полет

В прошлое воскресенье утром в Beech Field в восточном кампусе Textron Aviation в Вичито свой первый полет выполнил прототип двухдвигательного турбовинтового самолета Cessna SkyCourier. Самолет, управляемый старшим летчиком-испытателем Кори Экхартом и главным летчиком-испытателем Аароном Тобиасом, находился в воздухе 2 часа и 15 минут.

«Мы очень довольны тем, как Cessna SkyCourier вел себя на протяжении всего своего первого полета», - сказал Экхарт. «Было особенно впечатляюще видеть, насколько стабильно самолет выполнил взлет и посадку. Cessna SkyCourier уже демонстрирует высокий уровень зрелости в своих летных характеристиках, особенно для первого полета. В этом полете мы смогли выполнить все, что хотели, и это отличное начало программы летных испытаний».

Cessna SkyCourier будет иметь варианты для грузовых и пассажирских перевозок. В грузовой конфигурации самолет получит большую грузовую дверь и

кабину с плоским полом, рассчитанную на размещение до трех грузовых контейнеров LD3 общим весом до 6000 фунтов. Самолет будет иметь максимальную скорость до 200 узлов и максимальную дальность в 900 морских миль. Самолет оснащен двумя турбовинтовыми двигателями Pratt & Whitney Canada PT6A-65SC мощностью 1100 л.с. и двумя новыми пропеллерами McCauley.

Стартовый клиент FedEx заказал 50 самолетов и опцион еще на 50 SkyCourier.

«Я горжусь тем, как команда выстояла в результате сбоев, вызванных глобальной пандемией COVID-19, и была сосредоточена на том, чтобы привести нас к этому моменту», - сказал генеральный директор Textron Aviation Рон Дрэйпер. «Cessna SkyCourier станет отличным продуктом в своем сегменте благодаря сочетанию гибкости кабины, полезной нагрузки, превосходных характеристик и низких эксплуатационных расходов. Наши клиенты будут очень довольны тем, что они получают от этого самолета».





**Признанный
уровень качества**



SAPPHIRE
PEGASUS
BUSINESS AVIATION AWARDS

Best FBO
in Europe



STAGE2
IS-BAH



Началась мексиканская история вертолетов «Ансат»

Первый отечественный вертолет «Ансат», производства Казанского вертолетного завода, прибыл в Мексику. Вертолет был отправлен «Русскими Вертолетными Системами» морским путем из Санкт-Петербурга в начале апреля. Контракт был заключен между «Русскими вертолетными системами» и Craft Avia Center по условиям ICM1 сроком на 2 года. «Русские вертолетные системы» предоставит мексиканской компании свой летно-технический состав. Компании было выдано разрешение на выполнение авиаработ в Мексике сроком на 3 года. Также компании договорились о запуске совместного проекта по продвижению отечественных вертолетов на рынке Латинской Америки.

В Craft Avia Center также озвучивалась возможность закупки до 15 вертолетов «Ансат», которые будут

эксплуатироваться для VIP-перевозок, пожаротушения и других нужд. Генеральный директор первого в Латинской Америке сервисного центра и дистрибутора российских вертолетов «Ансат» Craft Avia Center Хосе де Висенте, отметил, что среди клиентов компании – национальные компании из сферы логистики и медицины, авиакомпании из Тoluки и Гвадалахары с запросом на пассажирское аэротакси и модель для VIP-перевозок, региональное правительство.

«Русские вертолетные системы» являются первым и крупнейшим гражданским эксплуатантом вертолетов типа «Ансат». В парке сегодня 17 вертолетов данного типа, 15 из которых оснащены современным медицинским модулем производства «Казанского агрегатного завода», а также две машины в VIP-конфигурации.




FBO
 EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
 PROMOTING FBO EXCELLENCE

Airbus начал поставлять самолеты дистанционным образом

На период пандемии COVID-19 компания Airbus внедрила систему поставок самолетов своим заказчикам дистанционным образом. Новое цифровое решение получило название «e-delivery» (дословно, «электронная поставка»). Оно позволяет обеспечить бесперебойную работу производителя, а также гарантировать соблюдение строгих санитарных норм и безопасность сотрудников и клиентов.

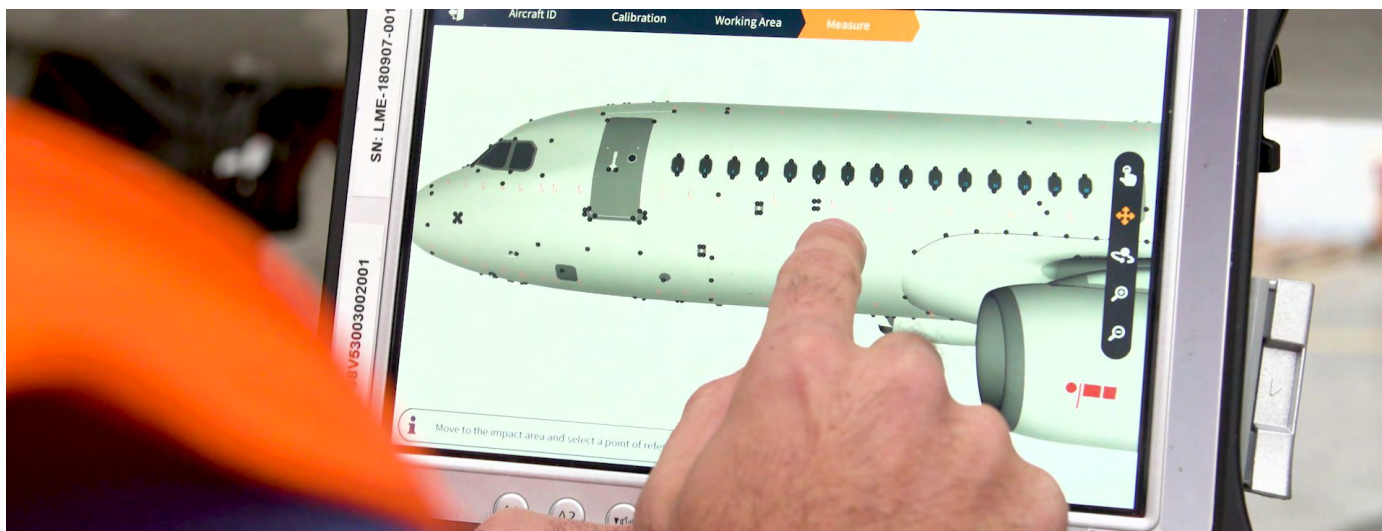
Процесс «e-delivery» проходит в три этапа: техническая приемка самолета, «электронная» передача самолета, перегоночный рейс. На первом этапе авиакомпания делегирует право технической приемки самолета либо производителю, либо организации ТОиР, с которой она работает. Техническая приемка, как правило, включает в себя необходимые технические проверки, тестовый полет, а также передачу необходимой технической документации заказчику.

На втором этапе проходит передача и подписание документов и актов приемки между авиапроиз-

водителем и заказчиком. Благодаря специально разработанной Airbus цифровой платформе «e-SalesContracts», которая позволяет безопасно и оперативно обмениваться документами и правками в режиме реального времени, все эти процедуры можно полностью выполнить дистанционным образом.

После того, как самолет передан авиакомпании, начинается подготовка к третьему этапу. Перегоночный рейс может выполняться как пилотами авиакомпании, так и назначенной третьей стороной. Перед полетом самолет проходит тщательную санитарную обработку, что гарантирует дополнительную безопасность по его прибытии в пункт назначения.

Первым заказчиком, получившим три самолета семейства A320 таким цифровым образом, стала турецкая авиакомпания Pegasus Airlines. В ближайшие недели Airbus планирует осуществить еще несколько подобных поставок своим заказчикам.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Новые перспективы рынка техобслуживания в России

22 января Минюст России зарегистрировал Приказ Минпромторга России от 08.11.2019 N 4176 «Об утверждении порядка и формы выдачи документа, подтверждающего целевое назначение ввозимых товаров, указанных в подпункте 22 статьи 150 Налогового кодекса Российской Федерации, и порядка выдачи документа, подтверждающего целевое назначение реализуемых товаров, указанных в подпункте 16 пункта 1 статьи 164 Налогового кодекса РФ».

Приказ утверждает порядок и форму подтверждения целевого назначения ввозимых и реализуемых товаров. Речь идет о авиационных двигателях, запасных частях и комплектующих изделиях, предназначенных для строительства, ремонта и (или) модернизации на территории Российской Федерации гражданских воздушных судов, а также печатных изданий, опытных образцов и (или) их составных частей, необходимых для разработки, создания и (или) испытания гражданских воздушных судов и (или) авиационных двигателей.

Авиакомпании, центры технического обслуживания, компании, специализирующиеся на поставке запасных частей теперь имеют возможность, обратившись в Минпромторг России, получить подтверждение целевого назначения ввозимых товаров по заявлен-

ному списку. Документ будет действовать в течение года и может быть продлен.

Для применения нулевой ставки НДС при ввозе, а также при последующей реализации товаров на территории России, необходимо получение соответствующих разрешений Минпромторга, которые вместе с пакетом документов будут служить обоснованием для применения данной льготы.

Такие условия доступны как для конечного потребителя – авиакомпаний, так и для посредников. Это существенная льгота, позволяющая сэкономить средства авиакомпаниям, а посредникам – предложить выгодные условия. Важно, что НДС исчисляется от таможенной стоимости товаров, которая формируется из стоимости самого товара, стоимости перевозки и страховки.

FASTAIR INTERNATIONAL одна из первых на российском рынке оформила и получила необходимые документы и подтверждения Минпромторга, и сегодня уже имеет успешный опыт ввоза авиационных товаров с применением нулевой ставки НДС.

«В настоящее время все стараются оптимизировать расходы. Авиакомпании попали под сильный удар кризиса, но техническое обслуживание – тот вопрос, который нельзя отложить на потом и на котором нельзя экономить. Однако, данная льгота позволяет авиакомпаниям сохранить существенные средства, применяя льготный НДС самостоятельно или приобретая запчасти от поставщика, который использует данный инструмент. Мы незамедлительно оформили все необходимые документы и готовы предложить своим клиентам новые условия», – комментирует Вадим Богучаров, генеральный директор ООО ФастЭйр Интернешнл.



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

Robinson объявил о новой опции

Компания Robinson предлагает новую опцию – ударопрочные ветровые стекла для вертолетов R22, R44 и R66. Основная функция – обеспечение защиты от попадания птиц.

Новые стекла изготовлены из прочного, энергопоглощающего поликарбоната (стандартные стекла из акрила) и установлены с характерным усиленными фиксаторами по периметру. Специальное твердое покрытие обеспечивает дополнительную защиту.



Испытания проводились в Юго-Западном научно-исследовательском институте в Сан-Антонио, штат Техас, где для имитации удара использовалась птица весом 2,2 фунта (1 кг) – это стандартный испытательный вес применяемый в FAA. Испытания показали, что лобовое стекло R22 обеспечивает защиту при ударных скоростях до 90 узлов (166 км/ч), а ветровые стекла R44 и R66 обеспечивают защиту при ударных скоростях до 100 узлов (185 км/ч).

Robinson считает, что новые ветровые стекла будут особенно полезны пилотам, летающим на малых высотах или в других условиях, где риск столкновения с птицами выше.

Стоимость стекол начинается от \$6600 для R44, и заканчивается \$6800 для R66. Новое оборудование планируется к сертификации в России.

В European Rotors определились с окончательной датой

Европейская вертолетная ассоциация (ЕНА) и Агентство по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) определились с датой проведения первой ежегодной конференции и выставки под названием European Rotors (EUROPEAN ROTORS The VTOL Show and Safety Conference). Мероприятие пройдет с 10 по 12 ноября 2020 года в Кельне (Congress Centre North of Koelnmesse), Германия.

Новое шоу предназначено для демонстрации всех воздушных судов с вертикальным взлетом и посадкой (VTOL), включая как обычные вертолеты, так и электрические аппараты нового поколения (eVTOL), которые разрабатываются для так называемой городской воздушной мобильности. Программа конференции будет включать в себя ежегодный симпозиум

Rotorcraft Symposium, который проводится в штаб-квартире ЕНА в Кельне.

ЕНА заявила, что получила поддержку всех ведущих производителей вертолетов, в том числе Airbus, Bell, Leonardo и Kopter. Sikorsky и MD Helicopters не присутствовали на стартовой пресс-конференции и еще не заявили о своем участии.

«Это мероприятие – прекрасная возможность поговорить о безопасности со всем сообществом, и время выбрано правильно, потому что мы недавно выпустили нашу новую дорожную карту по безопасности», - сказал Дэвид Солар, руководитель подразделения VTOL EASA.



Бизнес-авиация: что ждать после завершения «карантина»?

Пандемия коронавируса стала серьезным испытанием для мировой экономики. Самый сильный удар пришелся по рынку услуг – здесь уже сегодня проявились серьезные негативные последствия карантина. Компании не выдерживают временного простоя бизнеса и массово объявляют о банкротстве и прекращении дальнейшей деятельности. Мировые государства одно за другим закрыли авиасообщение, и бизнес-авиация для многих осталась единственным возможным способом не прекращать деловые контакты или просто вернуться домой к родным.

Оценивать последствия пандемии для мировой экономики рано, однако уже сегодня можно предположить, что нас ждет впереди, и наметить основные пути выхода из кризиса. Управляющий директор компании SKYPRO AVIATION CONSULTING, которая входит в состав альянса SKYPRO, Константин Евсюнин, рассказал о своих прогнозах относительно того, как будет развиваться ситуация после снятия карантина.

Мир уже не будет прежним. Впереди нас ждут большие перемены: поменяются игроки на рынке, часть

компаний прекратит свою деятельность, откроются новые. Люди, которые раньше выбирали путешествия бизнес-классом, начнут пользоваться услугами частной авиации, так как безопасность и оперативность полетов выйдут на первый план.

Наша сфера деятельности обязывает быть готовыми 24/7 к различным нестандартным ситуациям и оперативному реагированию. Офисы компании расположены в разных странах — Россия, Латвия, Кипр, поэтому координация не составляет труда. В силу специфики работы у нас всегда был ненормированный график, поэтому режим работы из дома не стал проблемой: все сотрудники доступны онлайн и рабочие вопросы решаются на видеоконференциях по-прежнему оперативно. Работа вне офиса, отсутствие встреч и постоянных командировок пошли нам на пользу — появилось свободное время на аналитику деятельности компании и долгосрочное планирование. Месяцы карантина мы посвятили развитию альянса SKYPRO: занимались открытием новых направлений деятельности, бизнес-планированием и новыми проектами, ребрендингом, подготовкой и обновлением сайтов, а также активной работой с клиентской базой.

Регулярное международное сообщение было прекращено, многие пассажиры бизнес-класса обратились к услугам бизнес-авиации. Мы сотрудничаем со многими консьерж-службами и турагентствами и получили большое количество запросов от новых клиентов. Во время пандемии стали популярны полеты на недорогих самолетах — Pilatus, Cessna, а также на таких самолетах, как Legacy 650, Challenger 300/350, так как именно они отвечают основным запросам наших клиентов: качественно, безопасно и современно. За последние месяцы у нас набралось большое количество успешных и очень интерес-



ных кейсов, когда, несмотря на все сложности, нам удавалось помочь нашим клиентам даже в самых, казалось бы, неразрешимых ситуациях.

Все компании альянса SKYPRO работают в штатном режиме и продолжают оказывать своим клиентам услуги, соблюдая все необходимые меры безопасности в это непростое время. Сохраняя прежнюю оперативность, мы принимаем все необходимые меры предосторожности, включая постоянную дезинфек-

цию салонов и проверку здоровья экипажей самолета Global 6000, который находится в нашем флоте и доступен для чартеров.

Мы прогнозируем предстоящий высокий спрос на полеты в Англию, Испанию, Швейцарию, Италию и Францию, как только границы будут открыты. Большая часть запросов на частные перелеты будет делового характера: для проведения важных переговоров, заключения контрактов владельцами

крупных компаний и корпораций, которые будут наверстывать упущенное за последние месяцы. Наши основные клиенты в первую очередь совершают бизнес-поездки.

Однако стоит отметить, что мы ожидаем новый сегмент клиентов, которые выбирают частную авиацию для туристических поездок и готовы вкладывать деньги в свой безопасный отдых. Европейские страны постепенно открывают свои границы и делают все для того, чтобы начать принимать гостей уже этим летом. Многие уже сегодня задумываются о планах на путешествия летом и осенью, поэтому уже сейчас наша компания активно работает над будущими полетами для клиентов.

Регулярное международное авиасообщение будет восстанавливаться постепенно в разных странах, поэтому деловая авиация какое-то время будет оставаться единственным способом перемещения. За время пандемии стало очевидно, что бизнес-авиация – это не только комфорт, но и, в первую очередь, безопасность. Чтобы не подвергать риску себя и своих близких в будущем все больше людей, которые могут позволить себе люксовый отдых, станут выбирать частный туризм: виллы в аренду придут на смену переполненным отелям, закрытые мероприятия – масштабным концертам, а полеты на джетах – регулярным рейсам. С открытием границ авиакомпания ожидают резкий скачок спроса на услуги частных перевозок. Аналитики прогнозируют неизбежный рост цен и укрепление позиций luxury сегмента. Тренд на персональный трансфер сохранится в ближайшие несколько лет. Как показывает практика, даже в условиях экономического кризиса частные авиаперевозки остаются в числе базовых потребностей многих людей, которые ценят свое здоровье и безопасность.



На Мальте продолжается расследование «спорного PR контракта» VistaJet

На Мальте набирает оборот скандал в отношении контракта, заключенного между Управлением по туризму Мальты (МТА) и бизнес-оператором VistaJet, который за три года получил €4,5 млн на «маркетинговые услуги». Суть контракта – обеспечение рекламы Мальты в международных всемирных медиа-сетях с помощью ресурсов VistaJet. На выходе – практически полный ноль, считают оппоненты, призывая провести полноценное расследование нецелевого расходования средств налогоплательщиков. На прошлой неделе в Общественном Счетном Комитете Мальты по инициативе ряда депутатов Парламента Мальты прошли очередные слушания, которые касались отсутствия доказательств оказанных услуг с обеих сторон. Среди представленных документов перечислены только несколько интервью и газетных статей, которые были опубликованы в рамках сделки. На вопрос о копии «маркетингового плана», упомянутого в контракте на 2016, 2017 и 2018 годы, МТА предоставил только маркетинговый план на 2016 год. МТА также не смог предоставить депутатам квартальные счета и сопроводительные материалы, которые VistaJet выставил на 2017 и 2018 годы для обоснования своих платежей.

«Хотя счета, представленные комитету, показывают, что МТА производил свои платежи каждый год, до того, как фактические услуги были предоставлены, что неслыханно в маркетинговой индустрии, высокопоставленные чиновники МТА не могли объяснить, за что фактически заплатил МТА», - комментируют депутаты от оппозиции Беппе Фенек Адами и Крис Саид.

Финансовый контролер МТА Брайан Аззопарди, ответственный за проверку и платежи, сказал, что он только выполнил приказы сверху и не видел никаких документов, чтобы отозвать счета, которые он оплатил. «Как главный финансовый чиновник МТА,

я только проводил платежи, поскольку они были одобрены другими. У меня нет полномочий оспаривать эти платежи», - заявил он. На вопрос, почему МТА заплатил VistaJet 100 000 евро за «размещение Мальты в центре своей карты на собственном веб-сайте», Аззопарди сказал, что не знает. Он указал на бывшего генерального директора МТА Пола Бугея, который, по его словам, выставил счета. Со своей стороны Пол Бугея заявил, что он не участвовал в переговорах относительно спорного контракта и «не мог вспомнить, видел ли он контракт до его подписания». Как отмечают журналисты Times of Malta возможно, что члены правления МТА не знали о сделке. Это также подтвердил Бугея, который сказал, что действовал в соответствии с практикой своих предшественников. «Практика в МТА – не информировать правление, поскольку в ее компетенцию не входят такого рода сделки», - отметил он.

Во время заседания у бывшего генерального директора МТА пытались уточнить, какие проверки были сделаны до авторизации платежей в VistaJet. Бугея сказал, что он полагался на проверки, проведенные главой стратегического развития МТА Лесли Веллой и авиационным консультантом министерства транспорта Жозефиной Фарругия. Однако, когда Фарругия давала показания на предыдущей встрече, она сказала, что санкционировала первые два платежа по указанию Бугея.

Были также подняты вопросы о том, почему МТА осуществлял платежи, даже несмотря на то, что контракт был подписан Malta Marketing Limited, которая является частью государственной инвестиционной корпорации MIMCOL. Бугея оправдал эту практику, заявив, что он следовал процедуре, которая была установлена с 2004 года, когда была образована MML. Бывший глава МТА также показал, что он не принимал непосредственного участия в переговорах с VistaJet,

поскольку они проводились чиновниками министерства туризма, которых он не назвал по имени. Он отметил, что контракт был составлен отделом, возглавляемым Веллой. «Я не принимал непосредственного участия в переговорах», - настаивает он.

Также оппоненты указали и на ошибки, допущенные при составлении самого контракта, включая нумерацию пунктов договора. Бывший глава МТА признал, что произошла ошибка в виде опечатки. Он отметил, что нумерация некоторых пунктов в первоначальном проекте не соответствует окончательной версии, и в результате некоторые пункты были неправильными, а изменения были внесены позже. «Это был не смертный грех, это уж точно», - настаивает Бугея.

Высшим пилотажем назвали оппоненты пресс-конференцию, которая обошлась в €50000. Бугея подтвердил, что была выплачена сумма в размере €50000 для покрытия расходов на пресс-конференцию в офисах Skyparks в Луге, на которой он не присутствовал. Он оправдал расходы, заявив, что в договор включены расходы на привлечение журналиста из глобальной медиакомпании Forbes для освещения мероприятия. Однако не смог подтвердить присутствие журналистов на мероприятии и опубликовал ли Forbes что-либо об этом событии.

И еще один любопытный факт, который всплыл в ходе расследования. МТА оплатил серию платежей за клики на собственный сайт. Выяснилось, что каждый раз, когда пассажир посещал веб-сайт МТА с использованием электронных планшетов, установленных на самолетах VistaJet, взималась плата в €250. Суммарно МТА заплатила €17500 за 70 кликов.

На что ушла большая часть платежей только предстоит выяснить.

Vertis добавляет первый многоцелевой Embraer ERJ145

Швейцарский оператор Vertis Aviation добавил Embraer ERJ145 в свою программу управления чартерными перевозками (Vertis Charter Management Programme). Самолет уже доступен для чартерных пассажирских или грузовых рейсов по запросу. Первый в своем роде в портфолио Vertis, он поддерживает цель компании по развертыванию правильного самолета для правильной миссии в правильном месте, чтобы соответствовать меняющимся тенденциям рынка.

Частный ERJ145, базирующийся в Малабо, Экваториальная Гвинея, имеет время полета около четырех часов и стратегически расположен для обслуживания растущего спроса со стороны клиентов, нуждающихся в групповых пассажирских или грузовых перевозках в западном и южносахарском регионах Африки. Салон вмещает до 50 пассажиров или до четырех тонн груза, что делает самолет идеальным для корпораций, перевозящих приезжих руководителей по всему региону, местной промышленности, требующей надежной и регулярной перевозки рабочих, частного туризма или эффективной транспортировки грузов. Vertis прогнозирует, что продолжающийся рост добычи полезных ископаемых, сельского хозяйства, связи, туризма, строительства и других отраслей будет стимулировать спрос на перевозки между пунктами назначения, не очень хорошо обслуживаемых коммерческой авиацией.

«Африканская сеть регулярных авиaperевозок славится своей неспособностью легко и удобно соединять крупные экономические узлы. Это привело к росту деловой авиации на континенте, и по мере того, как экономика продолжает расширяться, потребность в доступе к воздушным судам, которые могут перевозить товары и людей из пункта в пункт, а не по запутанным маршрутам, является настоящей

необходимостью. Хаос в коммерческой авиационной отрасли, вызванный пандемией COVID-19, усугубляет ограниченный характер этих услуг. Мы заполняем пробел, предоставляя доступ к самолету, у которого есть возможности и надежность», - сказала Кэтрин Бьюкенен, главный операционный директор Vertis.

Поскольку африканская экономика продолжает укрепляться, Кэтрин Бьюкенен говорит, что самолет добавляет реальную ценность для бизнеса и клиентов Vertis. «Это первый раз, когда мы продвигаем многоцелевой самолет, но с нашим знанием авиационного рынка Африки и нашим недавним опытом работы с грузовыми и репатриационными рейсами во время вспышки коронавируса, это естественная эволюция для бизнеса. Мы в восторге от открывшихся возможностей». Самый большой член семейства региональных реактивных самолетов Embraer,

ERJ145 был разработан специально для региональных операций, поэтому он хорошо подходит для меняющихся моделей чартерных потребностей в Африке.

Добавление ERJ145 дополняет существующий портфель чартерных самолетов Vertis, который включает в себя Bombardier Global 5000, Global 6000, Challenger 350 и Dassault Falcon 900EX. Поддерживая владельцев и операторов путем предоставления эксклюзивного аутсорсингового управления чартерными продажами, программа Vertis Charter Management идеально подходит для индивидуальных владельцев, небольших операторов или компаний по управлению воздушными судами, ищущих инновационные способы поддержки активов владельцев, одновременно предлагая на рынке новые чартерные возможности.



Pilatus: на высоте в 2019 году и готовый к турбулентности в будущем

2019 год стал для Pilatus Aircraft очень успешным по финансовым показателям, показав оборот около 1,1 млрд швейцарских франков. Операционная прибыль составила 153 млн швейцарских франков, объем входящих заказов составил 1,1 млрд швейцарских франков. Сотрудники Pilatus Aircraft разделили успех компании, получив большие бонусы – даже в нынешних сложных экономических условиях. 2019 год войдет в 80-летнюю историю компании, «как очень успешные двенадцать месяцев». Цифры прошлого года по поставкам были очень похожи на те, о которых сообщалось в 2018 году. Всего клиентам было поставлено 134 самолета – 83 PC-12, 40 PC-24 и

11 PC-21 – самая обширная производственная программа.

Успешный выход на рынок PC-24

Выход на рынок новой модели PC-24 завершен. На сегодняшний день поставлено 75 самолетов PC-24, они эксплуатируются на всех континентах. Один из первых PC-24 уже провел в воздухе более 1800 часов. Портфель заказов вновь открылся в мае прошлого года, и спрос на суперуниверсальный PC-24 остается как никогда высоким. PC-24 завоевал доверие новых клиентов, таких как Volkswagen и KSA, шведская

служба скорой медицинской помощи – важные этапы в относительно новой программе.

В 2019 году производитель провел комплексные пост-сертификационные испытания, чтобы подтвердить возможность использования PC-24 на неподготовленных взлетно-посадочных полосах. Все PC-24 теперь сертифицированы для использования на мокрой и покрытой снегом грунтовой и травяной поверхностях. Вопросы, возникавшие на начальном этапе, были устранены, в результате клиенты получили отличный продукт с дополнительными преимуществами.

Отличные отзывы о PC-12 NGX

Компания Pilatus анонсировала новый PC-12 NGX осенью 2019 года: эта очередная модификация самого продаваемого в мире однодвигательного турбовинтового самолета в своем классе теперь может похвастаться улучшенным двигателем, более «умной» авионикой и новым дизайном кабины с большими окнами. Новый двигатель PT6E-67XP от Pratt & Whitney Canada особенно впечатляет: электронная система управления винтом и двигателем впервые установлены на самолет такого типа. После получения сертификации в 2019 году и внесения соответствующих изменений в производственную линию, анонс новой модификации поспособствовал большому количеству заказов. В этом месяце первые клиенты поднялись в воздух на своих новых NGX.

Большой заказ PC-21 из Испании

Утвержденный в 2019 году и подписанный в январе 2020 года заказ PC-21 из Испании является очень важным шагом в обеспечении безопасности будущие производственные процессы. С 2021 года Pilatus



начнет поставки в общей сложности 24 PC-21 для ВВС Испании. Испания – третья европейская страна, ВВС которой выбирают этот учебно-тренировочный самолет нового поколения. Если на подразделение авиации общего назначения действительно будут оказывать сильное влияние текущие экономические трудности, этот заказ окажется важным для Pilatus с точки зрения обеспечения достаточного объема работы для персонала и дальнейшего успеха бизнеса для компании. Это также демонстрирует важность стратегии, основанной на двух элементах – гражданском и военном бизнесе – в обеспечении будущей экономической жизнеспособности.

В ноябре 2019 года Pilatus поставил последний из 49 PC-21 в Королевские ВВС Австралии. Эта поставка, последняя на данный момент, увеличивает мировой парк PC-21 до 211 самолетов. Действительно впечатляющая цифра и доказательство того, что PC-21 сейчас является самой современной и самой эффективной системой обучения в мире.

Распределение прибыли между сотрудниками – ничего не меняется

В 2019 году число штатных сотрудников в Pilatus Group составило 2289 человек. Очень хорошие финансовые показатели за год позволяют наиболее эффективно поблагодарить сотрудников Pilatus: от стажера до старшего менеджера, все сотрудники как обычно получили свою часть от прибыли за 2019 год. Бонус этого года, выплаченный в апреле 2020 года, эквивалентен почти 1,5 месячного оклада. Эта модель распределения прибыли среди сотрудников, основанная на производительности труда, согласована в контракте с Комитетом по трудовым ресурсам Pilatus и существует уже более 25 лет.

Турбулентные времена в 2020 году

Pilatus начал год с объемом заказов на более чем 2 млрд швейцарских франков, не считая заказа от ВВС Испании. Но коронавирус оставил свой след, и многообещающие перспективы первых недель года пришлось пересмотреть в сторону понижения. Компания быстро приняла соответствующие контрмеры, включая введение сокращенного рабочего дня для большого числа сотрудников. Между тем, эта мера затрагивает менее 20% сотрудников. Каналы поставок остаются нарушенными, что требует постоянной переоценки ситуации.

Оскар Дж. Швенк о 2019 годе и будущем

Оскар Дж. Швенк, президент Pilatus, прокомментировал ежегодные результаты: «Я очень доволен нашей работой в 2019 году. Однако я отмечаю, что пандемия бросила нас, и многих других, в серьезный период турбулентности, требующий постоянной корректировки выбранного курса. Каждый пилот учится вносить важные поправки в траекторию полета и высоту полета. Мы делаем то же самое, возвращаясь к основам, которые преподаются с первых часов летной подготовки, и заключаются в термине «хорошее летное мастерство»: летать, ориентироваться, общаться. Другими словами, сохраните контроль над бизнесом, примените аналитический подход к проблемам и, наконец, определите основанный на фактах план действий и коммуникации.

Под руководством генерального директора Маркуса Бушера я всегда приспособливал свой стиль управления к экономии в хорошие времена для того, чтобы быть готовым к возможным сложностям в будущем, все время твердо стоя на ногах. Все пред-

приниматели знают, что «здоровая» ликвидность важнее всего! В частности, это относится к выплате реалистичной заработной платы, мониторингу постоянных затрат и разумному распределению прибыли. К счастью, наши инвесторы поддерживают эту сбалансированную корпоративную стратегию – такую, которую мы сознательно держали без внешних займов – в течение многих лет.

Мы не единственные, кто вынужден затягивать свой пояс. В ситуации, которую никто не мог предвидеть, обнадеживает тот факт, что финансовые резервы, созданные в прошлом, обеспечат нам, все вместе возможность выхода из нынешнего кризиса без значительных потерь и с перспективами на будущее. В итоге наш успех в бизнесе приносит пользу всем!»



Piper M600 SLS получил Garmin Autoland

Компания Garmin сообщает о получении одобрения Федерального авиационного управления (FAA) на установку системы Garmin Autoland в составе интегрированной летной палубы G3000 на самолеты Piper M600. В ноябре прошлого года Piper Aircraft выпустил вариант своего турбовинтового самолета M600 следующего поколения, в котором модель с индексом SLS оснащена новой инновационной системой безопасности, включающей в себя функцию автоматической посадки – впервые для самолета авиации общего назначения.

Garmin Autoland способна с учетом факторов погоды, запаса топлива, характера поверхности и длины ВПП определить оптимальное место для посадки и выполнить посадку. Кроме того, она предупредит об аварийной ситуации службу воздушного движения, сообщит о местонахождении самолета и своих намерениях. В Garmin уточняет, что система Autoland предназначена для использования только в чрезвычайных ситуациях, когда пилот самостоятельно не способен посадить самолет.

Autoland направляет воздушное судно в подходящий аэропорт для посадки на основании различных условий, включая погоду, рельеф местности, взлетно-посадочную полосу и состояние воздушного судна. Список аэропортов в случае активации Autoland состоит из подходящих в радиусе 200 морских миль, также тех, которые самолет прошел с момента взлета, в пределах 200 морских миль, и аэропорта назначения. Для самолетов, которые пролетают над удаленными районами или над большими водоемами, Autoland может не иметь возможности приземлить самолет из-за отсутствия подходящих аэропортов. Кроме того, Autoland может не функционировать, если у самолета возникают механические неисправности или нехватка топлива. Autoland также требует,

чтобы для посадки самолета работала система AFCS.

В M600 Autoland система активируется на высоте 5500 м, если включен автопилот, а командир судна не взаимодействует с авионикой в течение 15-минутного периода. На больших высотах период взаимодействия короче. Autoland также пытается предупредить пилота с помощью повторяющихся звуковых сигналов и делает запрос о готовности перед включением.

Autoland также включится, если электронная система стабилизации и защиты будет включена в течение продолжительного периода времени, сначала переведя M600 в подготовительный режим, а если пилот его не отключит – осуществит автоматическую посадку. Даже при наихудшем сценарии с неспособным пилотом и отказом двигателя Autoland может спасти ситуацию, осуществив контролируемый спуск на близлежащую гладкую поверхность.



Learjet – козырь в поствирусное время

Пандемия COVID-19 может создать импульс развития в сегменте легких бизнес-джетов, так как многие аналитики ожидают увеличения числа пассажиров, которые будут пользоваться услугами бизнес-авиации после окончания эпидемии, считает Эрик Мартель, президент и генеральный директор Bombardier. В недавнем разговоре с журналистами относительно финансовых результатов Bombardier за первый квартал, Мартель отметил, что у его компании есть большой козырь – Learjet. «Однако эти прогнозы стоит проверить практикой. Сегодня это только теория, но иногда сильные тенденции, такие как страх перед вирусами и иные фобии, могут действительно создать импульс в сегменте, подобном нашему».

Сейчас единственным представителем легкого сегмента в портфолио Bombardier – Learjet 75 Liberty. «Этот перепрофилированный самолет, который будет экономически конкурентоспособными с точки зрения эксплуатационных затрат, но иметь конкурентные затраты при покупке по сравнению с легкими самолетами, сертифицированными по Part 23», - комментирует менеджер Bombardier Business Aircraft по планированию и стратегии Миша Лёффлер. Для этого у Liberty меньше пассажирских мест и опций, чем у оригинального Learjet, что позволит сэкономить около \$3 млн при сохранении производительности. Bombardier надеется, что более низкая стоимость приведет к появлению нового сегмента покупателей на самолеты, собранные в Вичите, поставки которых неуклонно сокращаются в течение последних пяти лет.

За \$9,9 млн. (стандартный Learjet 75 стоил \$13,8 млн, прим.ред.) Liberty лишается двух мест в переднем отсеке (всего шесть кресел), которые заменяются двумя откидными оттоманками и раскладными

столами, создавая так называемый «представительский люкс» для двух оставшихся мест в переднем салоне, который отделен от кабины раздвижной дверью. В кормовой каюте четыре оставшихся места расположены в клубной конфигурации. «Вы получаете легкий джет, который не только летает быстрее, дальше, но также имеет самую большую гостевую каюту в этой категории», - добавляет Лёффлер.

В Bombardier добавляют, что стандартная комплектация Learjet 75 будет опциональной для Liberty, например, ВСУ и внешнее освещение. «Это немного более гибкий подход к программе, который позволяет нам войти в ценовой диапазон, чтобы напрямую конкурировать с легкими самолетами в сегменте Part 23», - сказал он, отметив, что Liberty сохранит

сертификацию Part 25. Liberty, по сути, заменяет прежний Learjet 75. Клиенты, которые хотят приобрести Learjet 75, просто закажут опции к комплектации Liberty, а также салон на восемь мест. «Наличие продукта, который является конкурентоспособным и соответствует рыночному спросу, поможет стабилизировать долгосрочную производственную часть объекта в Вичите», - резюмирует Лёффлер. Самолет сохраняет максимальную высоту полета в 51 000 футов и скорость 0,79 Маха, но дальность увеличивается на 40 морских миль, до 2080 миль. Кроме того, в комплектацию Liberty входит бортовое оборудование Bombardier Vision с недавно объявленным обновлением авионики Garmin G5000, а также беспроводное решение Gogo ATG 4G. Поставки самолета должны начаться в 2020 году.



Dassault Aviation выходит из пандемии

Dassault Aviation сосредоточилась на наращивании своих производственных мощностей после короткой приостановки для принятия новых мер по охране труда и технике безопасности. Несмотря на сохраняющуюся неопределенность, связанную с COVID-19, производитель работает над тем, чтобы сохранить свою программу Falcon 6X в рабочем ритме. Первый полет нового флагмана по-прежнему ожидается в самом начале следующего года, отмечает Карлос Брана, исполнительный вице-президент Dassault по гражданским самолетам.

«Возобновление производства, которое остановилось в середине марта на несколько недель, прошло гладко, и приоритет компании – выйти из этого кризиса

в сильной позиции», - комментирует топ-менеджер компании.

Это включает в себя поддержку научно-исследовательских разработок компании и новых программ. «У нас идет большая работа по развитию», - говорит Брана, который руководит программами гражданской авиации французского производителя с прошлого года после того, как занимал несколько должностей в компании, включая старшего вице-президента Dassault Falcon Jet. «Dassault сосредоточен на продвижении вперед работы над опытным самолетом Falcon 6X», - добавляет он. «У нас есть обязательства перед клиентами, которые мы намерены выполнять. Как было объявлено ранее, первый

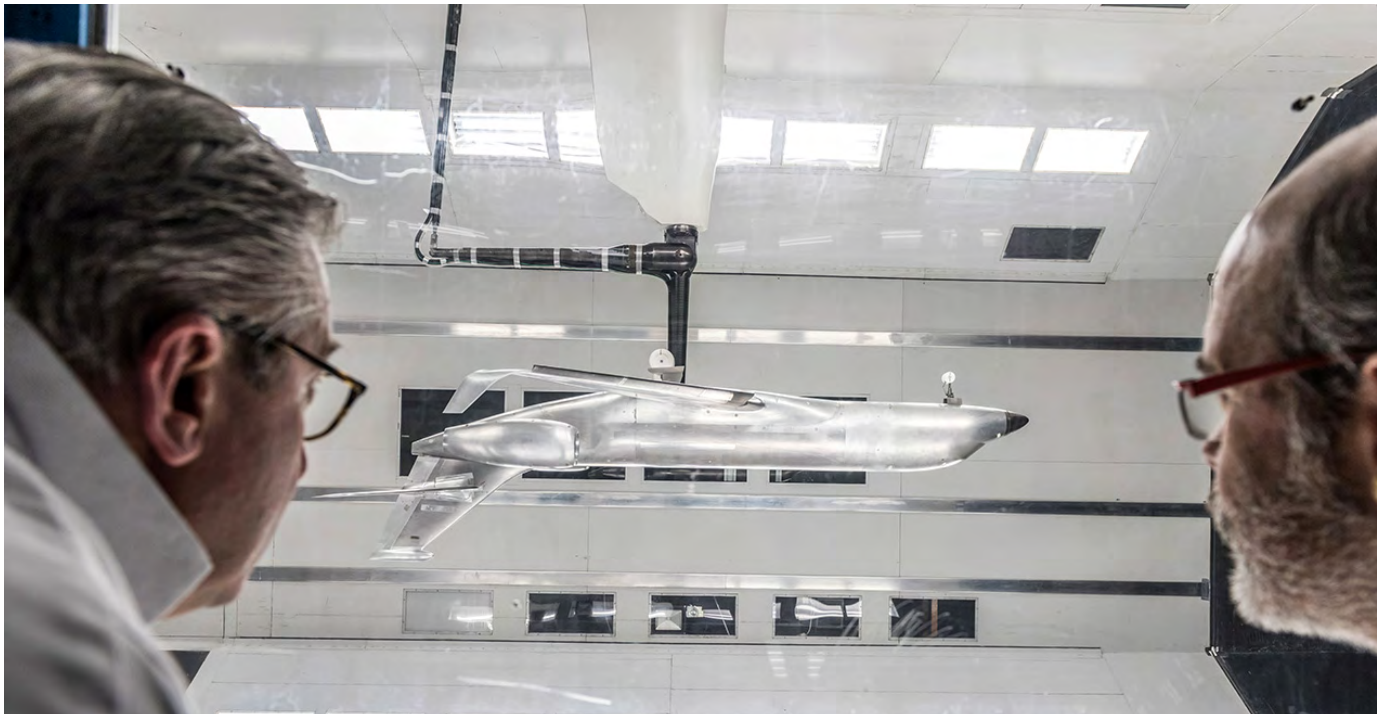
полет состоится в начале следующего года. Dassault утвердил окончательный дизайн нового джета, определился с двигателями и летно-техническими характеристиками и планирует вывести машину на рынок в 2022 году».

Научно-исследовательская и опытно-конструкторская работа продвигается вперед для программ, «выходящих за пределы 6X», - отмечает Брана. «У нас также есть несколько интересных вещей в разработке, включая совершенно новую модель Falcon. Честно говоря, я думаю, что у наших конкурентов глаза вылезут наружу, когда они увидят, что мы делаем».

Компания Dassault пока не раскрывает планов относительно своего «future Falcon», но председатель правления и генеральный директор компании Эрик Траппье заявил в феврале, что эти детали будут обнародованы позже в этом году.

Как это обычно бывает во время замедления рынка, г-н Брана предвидит падение продаж новых самолетов, но отмечает: «Мы уже приспосабливались к обстоятельствам раньше. Помимо уменьшения спроса, пандемия и связанные с ней ограничения создают препятствия для продаж. Представьте себе, как расстроены наши продавцы! Это люди, которые любят быть в офисах топ-менеджеров или показывать самолет на авиасалоне, или даже лучше – брать клиента в демонстрационный полет».

«Обнадеживает то, что интерес к бывшим в употреблении самолетам Dassault был очень велик. Есть определенный сегмент рынка, который ищет качественные самолеты, которые можно быстро ввести в эксплуатацию», - продолжает г-н Брана.



Компания также извлекает выгоду из «глубоко преданной базы инвесторов», включая саму семью Дассо. Дети Сержа Дассо – Оливье, Лоран, Тьерри и Мари-Элен – написали сотрудникам открытое письмо, заверяя, что компания пройдет через испытания пандемии и «станет еще сильнее». Они также отказались от своих дивидендов за 2019 год, чтобы сохранить наличные деньги. «Эмоциональные и финансовые обязательства семьи придают нам большую уверенность».

Но все-таки будущее немного тяготит г-на Брана. «Жаль, что у меня нет хрустального шара на ближайшие два года. Очень многое будет зависеть от способности глобальных рынков работать в отсутствие терапевтических средств и вакцины в период продолжающейся пандемии. Мы просто должны предположить, что спрос будет оставаться мягким в течение некоторого времени, но как только ограничения будут сняты, рынки начнут восстанавливаться. Увы, но пандемия оставит более прочный след на развитии транспорт в будущем. Я думаю, что мы будем более вдумчиво относиться к тому, как мы используем транспорт. Люди не собираются отказываться от авиации. Но операторы бизнес-джетов будут уделять повышенное внимание эффективности и производительности. Это не будет плохо для Dassault, которая уже давно сосредоточилась на операционной эффективности».

Г-н Брана считает, что кризис может также помочь продвинуться вперед в таких областях, как расширение использования биотоплива. «Если мы сможем работать вместе, чтобы создать реальную экономию, биотопливо станет более конкурентоспособным по цене, точно так же, как ветер и солнце теперь конкурируют с ископаемым топливом. Одна вещь, которую мы вынесем из нынешней ситуации, заключается в

том, что мы можем достичь больших целей и решить большие проблемы с помощью коллективных действий».

Для топ-менеджера Dassault COVID-19 был «близким и личным опытом». У него был относительно ранний и легкий случай заболевания, и он провел с ним дома три недели. Но сейчас он выздоровел, и его семья тоже в порядке. «Нелегко руководить и управлять из дома. Я, естественно, предпочитаю быть на передовой, к тому же технологии делает это возможным. Именно тогда, когда случается кризис, ваша команда подвергается настоящему испытанию. Команды Dassault

работали слаженно, и моральный дух оставался высоким, поскольку люди привыкли работать из дома и с новыми предосторожностями. Есть много причин для оптимизма. Главная из них – солидарность, которые мы ощущаем внутри нашей команды. Проявление солидарности совершенно разные, например, организация рейсов для медицинских работников, пожертвования в размере 2 млн евро больницам небольших городов. Или уникальные частные примеры. Один из клиентов Dassault купил респираторы на Тайване и полетел в Европу на своем собственном Falcon 7X. Я думаю, что справедливо сказать, что мы видим совершенно новый набор героев», - резюмирует г-н Брана.



Франсуа Пино определился с флагманом

Bombardier закончил летные испытания бизнес-джета Global 7500, который предназначается для французского миллиардера Франсуа Анри Пино (владелец холдинга PPR). Будущий флагман вскоре получит регистрационный номер F-HFHP и будет доставлен новому владельцу.

84-летний Франсуа Пино, которому принадлежат бренды Gucci, Yves, Saint Laurent, Bottega Veneta, парижский торговый центр Printemps, мебельная компания Conforama и торговая сеть fnac, а также аукционный дом Christie's, винодельческое хозяйство Шато Латур в Бордо, горнолыжные курорты Vail Resorts в Колорадо, театр Мариньи в Париже и футбольный клуб «Ренн», ранее летал исключительно на бизнес-джетах Dassault Falcon. 12 лет он владел Falcon 900 EX, бортовой номер которого, специально был выбран в честь любимого художника Пино Франсиско Гойя – F-GOYA. Затем был приобретен и новейший Falcon 7X (F-НАКА). А вот для небольших перелетов Пино использовал Cessna 525 с символическим бортовым номером LX-YSL (Yves Saint-Laurent). Все бизнес-джеты эксплуатируются через семейную холдинговую компанию Artemis.

Поставки новейшего бизнес-джета Bombardier Global 7500 в Европу начались в конце 2019 года. Первым эксплуатантом стал немецкий бизнес-оператор K5 Aviation, позже самолеты получили Hyperion Aviation и VistaJet.

Слово «самолет» для Bombardier имеет глубокое значение, отмечают эксперты. Оно характеризует как продукт, так и процесс. Этот термин не только авиационный, но и творческий, за которым стоит стремление к созиданию и превосходному результату. Более 50 лет деловые самолеты Bombardier

отличались инновациями и качеством. Проектированием занимаются выдающиеся инженеры, дизайнеры, рабочие, цель которых – поднять роскошь на качественно новый уровень. Проектирование и производство деловых самолетов столь же экстраординарно, как и сам Global 7500, и требует глобального сотрудничества между несколькими командами. Как правило, разработкой новой модели самолета на первых этапах занимаются инженеры, затем в дело вступают промышленные дизайнеры. В случае с Global 7500 эти группы специалистов сотрудничали с самого начала, чтобы гарантировать соблюдение технических и структурных требований. Оформление кабины пилота и пассажирских зон было разработано с оглядкой на дизайн люксовых автомобилей и бутик-отелей.

Среди инженерных достижений – специально перепроектированное крыло для снижения веса воздушного судна.

Система электродистанционного управления Global 7500 фирмы Parker Aerospace построена по технологии TTP (Time-Triggered Protocol) и сертифицирована по DO-254/DO-178 на уровень DAL A. Global 7500 – уже двенадцатый сертифицированный тип самолета с TTP-системой на борту.

На борту есть спальня, конференц-зал или гостиная, рабочие офисы с доступом к интернету, полностью оборудованная кухня и душ. Пассажирские кресла Nuage Seat с системой плавной трансформации обеспечивают комфорт в любом положении.



Фото Bill Fawcett

Налет бизнес-авиации рекордно низкий

По данным Jet Support Services, Inc. (JSSI), использование бизнес-авиации достигло рекордно низкого уровня. На это указывает средний месячный налет в апреле равный 5,9 часа на каждый самолет по всему портфелю JSSI, что стало впервые для компании. После ежеквартального отчета индекса деловой авиации JSSI публикует данные за апрель 2020 года, в которых раскрываются изменения в мировой летной активности и использовании деловых самолетов, в том числе бизнес-джетов, турбовинтовых самолетов и вертолетов, в период с марта по апрель 2020 года.

Основные выводы:

- В апреле 2020 года общий налет достиг рекорд-

ных минимумов, а трафик снизился на 69,3%.

- Налет упал на 77,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.
- В апреле 2020 года средний налет на воздушное судно по всему портфелю JSSI в среднем составлял 5,9 часа на один актив.
- По возрасту наиболее пострадавшими сегментами были новые самолеты до пяти лет, а за ними следовали самолеты в возрасте 6-10 лет. В этих обоих сегментах в апреле 2020 года наблюдалось два наиболее сильных снижения по сравнению с предыдущим месяцем.
- Трафик самолетов с большими салонами замедлился больше всего. С марта 2020 года активность снизилась на 84,7%.

- Налет вертолетов ощутил наименьшее влияние пандемии COVID-19, в апреле активность уменьшилась на 27,5%.
- В апреле 2020 года все регионы сильно пострадали, причем в месячном исчислении снижение составило от 48,5% (Азиатско-Тихоокеанский регион) до 74,2% (Европа). Летная активность во всех регионах мира снижается в среднем на 27,2% по сравнению с аналогичным четырехмесячным периодом 2019 года.

Анализируя апрельские данные, президент и генеральный директор JSSI Нил Бук сказал:

«Мартовский налет показали самое большое снижение со времени мирового финансового кризиса 2008 года. Летные часы в апреле являются самыми низкими за всю историю наблюдений: они сократились более чем на 75% по сравнению с апрелем 2019 года и демонстрируют истинное влияние глобальных ограничений по изоляции и закрытие границ с момента их реализации».

«Азиатско-Тихоокеанский регион стал первым регионом, пострадавшим от COVID-19 и закрывшимся раньше. Поскольку регион начал вновь открываться, налет в апреле показал скромный отскок. К тому же ряд стран начинает ослаблять ограничения и границы вновь открываются, и мы ожидаем в течение мая увидеть медленное, но неуклонное увеличение летных часов во всем мире. Однако мы просто не знаем, сколько времени потребуется, чтобы вернуться к уровням 2018 и 2019 годов. Выход на рынок эффективного лечения или вакцины, безусловно, будет движущей силой этого графика».

«В апреле в отрасли здравоохранения был самый сильный налет. Это может указывать на использова-

AVERAGE FLIGHT HOURS BY INDUSTRY MARCH-APRIL 2020



ние этих самолетов для воздушной скорой помощи и транспортировки товаров медицинского назначения. Эта тенденция является продолжением нашего анализа за первый квартал 2020 года».

«Самая большая демографическая группа владельцев бизнес-джетов – это мужчины старше 60 лет, которые попадают в категорию «высокого риска» для

COVID-19. У меня были обширные беседы с клиентами, которые сказали, что они собираются значительно сократить свои полеты, потому что они просто не будут посещать конференции или останавливаться в отелях, по крайней мере сейчас».

«С учетом вышесказанного мы уже видим, что значительное количество новых пользователей перехо-

дят на широкий спектр опций в бизнес-авиации, таких как джет-карта, чартер, долевое владение и даже прямое владение. Для многих компаний и частных лиц, обладающих ресурсами, риски для здоровья, связанные с прогулкой по коммерческому аэропорту с тысячами людей и посадкой на коммерческий рейс, просто слишком велики».

[April 2020 Business Aviation Index](#)



Деловая авиация постепенно возвращается

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, с начала месяца и по 19 мая активность мировой деловой авиации снизилась на 55% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

В этом месяце во всем мире было выполнено 113 000 рейсов по сравнению с 254 000 полетами, выполненными в прошлом году. За последние 20 дней сокращение составило более 141 000 рейсов. В среднем в

мае 2020 каждый день в мире летало 2600 самолетов деловой авиации, что в среднем составляет 44% от обычного парка воздушных судов.

Тем не менее, скользящая 7-дневная среднесуточная активности неуклонно улучшалась, с 4800 рейсов 1 мая до 6600 рейсов – 19 мая. Самая низкая точка активности деловой авиации в середине апреля опустилась ниже 3700 ежедневных рейсов. Напротив, глобальная активность регулярных перевозчиков

по-прежнему близка к минимальному уровню, примерно на 85% ниже обычного уровня.

Анализ по регионам показывает, что в Северной Америке в текущем месяце было выполнено почти 80% рейсов от всех бизнес-авиации, отслеживаемых по всему миру, а активность была на 55% ниже нормы. Европейская зона все еще находится внизу, трафик в этом месяце сократился на 62%, но в последние две недели наблюдалось относительно сильное восстановление в регионе. Полеты в Океании росли в значительной степени с марта, в этом месяце количество рейсов сократилось на 31%, а Южная Америка колеблется на 35% ниже нормы. Активность деловой авиации в Азии и Африке снизилась чуть более чем на 50%.

США и Канада являются двумя наиболее оживленными странами для деловой авиации в мае, а Австралия – следующая по загруженности из-за трафика турбовинтовых самолетов. Исключая винтовые самолеты, в мае 2020 года в ТОП-5 стран входят Франция, Германия и Мексика. Италия, Испания и Великобритания являются наиболее пострадавшими странами с более чем 70% падением летной активности в этом месяце. Трафик деловой авиации в Норвегии и Швеции снизился на 29% и 19% соответственно. Полеты бизнес-авиации внутри Германии сократились лишь на 21%.

Почти 30% активности деловой авиации в этом месяце пришлось на турбовинтовые самолеты PC-12, Cessna 208 Caravan и King Air 200. Самая популярная платформа среди бизнес-джетов – Challenger 300: почти 500 этих самолетов в мае летали на 60% ниже нормы. Тяжелые и сверхдальние джеты по-прежнему являются наиболее пострадавшими, например, активность Embraer Legacy 600 в этом ме-

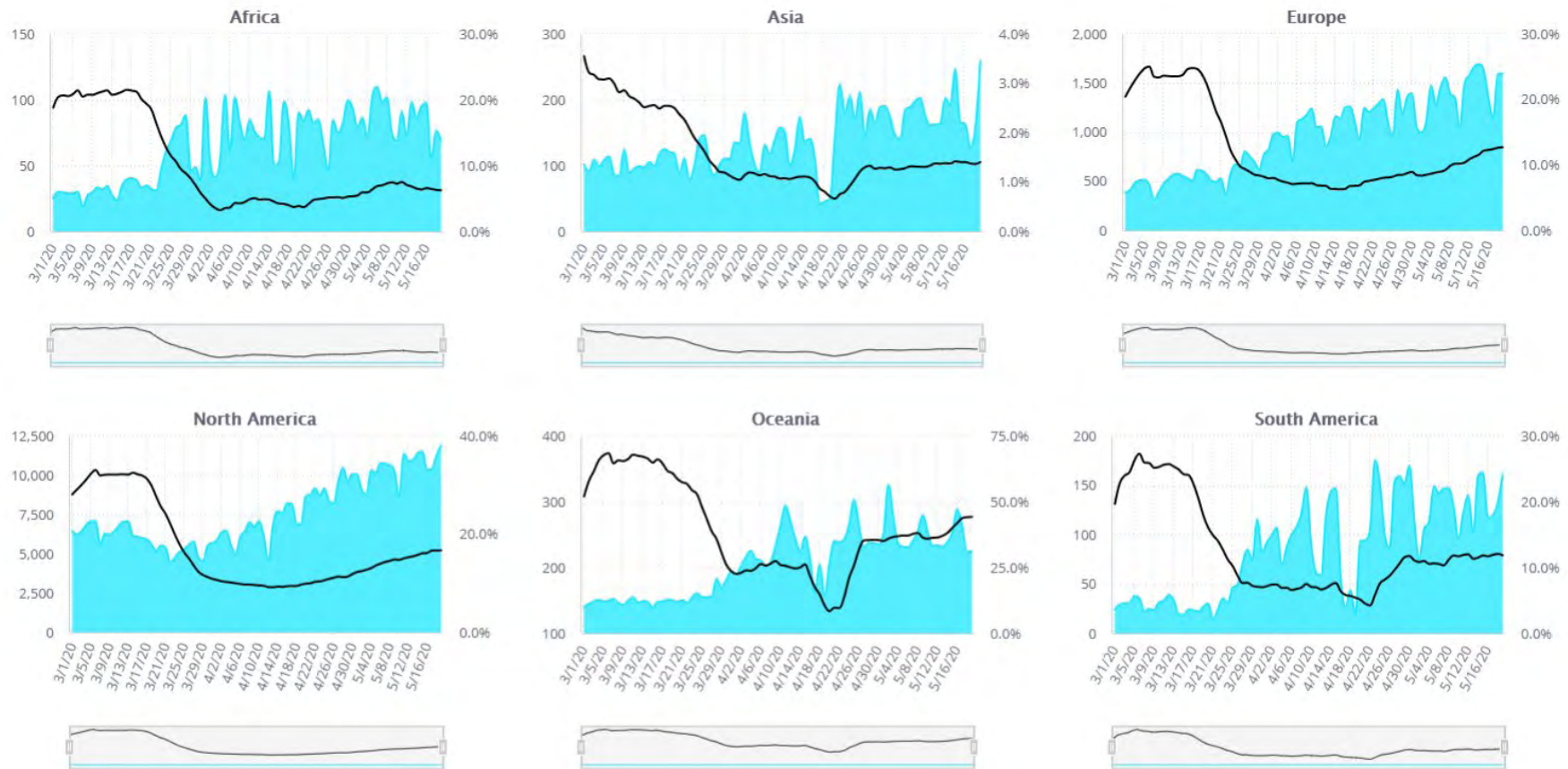


сая снизилась на 75%, хотя рейсы Gulfstream GV/500 сократились менее чем на 20%.

Управляющий директор Ричард Кое комментирует: «Улучшение уровня ежедневной активности обнадеживает, так же как и более высокое использование

флота. Но еще слишком рано говорить о том, является ли этот спрос устойчивым или просто отражает небольшое ослабление изоляции правительств. Траектория политики подавления вируса, по-видимому, указывает на то, что международные и особенно межконтинентальные поездки будут восстанавли-

ваться медленнее всего. Это будет преувеличивать важность и без того доминирующего рынка деловой авиации США. В Европе рынки Германии и Скандинавии выглядят наиболее устойчивыми, поскольку турбовинтовые самолеты пользуются относительно высоким спросом».



■ Right axis: Business Aviation Market share ■ Left axis: Business Aviation Departures: Last 7 Days (Moving Avg.)

На вторичном рынке растут запасы

Компания JETNET опубликовала отчет о состоянии вторичного рынка самолетов и вертолетов на конец марта и за первый квартал 2020 года.

В общем запасы на вторичном рынке увеличились по всем показателям, но незначительно, с 5,5% в прошлом году до 5,6% в 2020 году. Общее количество сделок купли-продажи самолетов и вертолетов на всех рынках в первом квартале 2020 сократилось на 337, или на 15,4%, по сравнению с первым кварталом 2019 года.

Во всех сегментах авиации было выставлено на продажу 6369 воздушных судов, что на 186 самолетов и вертолетов или на 3,0% больше, чем годом ранее. Интересно, что относительное количество выставленных на продажу бизнес-джетов в 2020 году составило 9,9%, увеличившись на 0,6 пункта по сравнению с 9,3% в первом квартале 2019 года.

Общий объем сделок купли-продажи сократился на 337 воздушных судна. В первую строчку по снижению вошли газотурбинные вертолеты (-144) и коммерческие авиалайнеры (-89), которые вместе заняли 69% от общего снижения по сравнению с тем же периодом прошлого года.

Сделки с бизнес-джетами в первом квартале текущего года показали снижение на 5,8%, а их продажа занимает больше времени (на 13 дней), чем в прошлом году. Турбовинтовые самолеты показали снижение количества сделок на 13,8%, но продаются за более короткий срок (на 51 день меньше) по сравнению с 2019 годом.

Сегмент газотурбинных вертолетов показал значительное снижение сделок купли-продажи в первом квартале, на 34,5%. Однако для продажи им требовалось на 31 день меньше, чем в прошлом году.



JETNET также сообщает о вторичном рынке коммерческих авиалайнеров, который включает как коммерческие реактивные самолеты (включая авиалайнеры, преобразованные в VIP), так и коммерческие самолеты с турбовинтовыми двигателями. На долю бизнес-джетов (507) и коммерческих реактивных самолетов (358) пришлось 47% от общего количества сделок купли-продажи (1846). Интересно отметить, что объем продаж коммерческих турбовинтовых самолетов увеличился на 7,1%, а поршневые самолеты показали увеличение на 5,6%. Примечание: JETNET не охватывает в своем исследовании все запасы или продажи поршневых самолетов.

В таблице ниже показаны изменения на конец марта в период с 2005 по 2020 год эксплуатируемого флота бизнес-джетов, количество и процент выставленных на продажу самолетов, и изменение в годовом исчислении. Март 2020 года – первый раз с 2016 года, когда в марте наблюдалось увеличение процента

Worldwide Trends								
March 2020	Business Aircraft			Helicopters		Commercial Airliners		Total
	Jet	T/P	Piston	Turbine	Piston	Jet	T/P	ALL
In-Operation Fleet	22,474	15,753	5,806	22,644	9,821	29,531	7,653	113,682
For Sale	2,215	1,087	660	1,276	541	272	318	6,369
% of Fleet For Sale 2020	9.9%	6.9%	11.4%	5.6%	5.5%	0.9%	4.2%	5.6%
% of Fleet For Sale 2019	9.3%	6.7%	10.9%	5.1%	5.5%	0.9%	4.9%	5.5%
Change - % For Sale	0.6 pt	0.2 pt	0.5 pt	0.5 pt	n.c.	n.c.	(-0.7) pt	0.1 pt.
January to March 2020								
Full Sale Transactions *	507	276	132	273	195	358	105	1,846
Average Days on Market	271	286	366	570	399	712	416	432
Y-T-D January to March 2020 vs 2019								
% Change - Sale Transactions	-5.8%	-13.8%	5.6%	-34.5%	-18.1%	-19.9%	7.1%	-15.4%
Change - Avg. Days on Market	13	-51	56	-31	38	332	-263	13

Source: JETNET; * Full Sale Transactions and Leases

выставленного на продажу парка в годовом исчислении. Интересно, что количество самолетов, выставленных на продажу в марте 2018 года (2020 единиц), является самым низким показателем с марта 2008 года. Хотя процент продающихся джетов увеличился до 9,9% по сравнению с 2019 годом, число выставленных на продажу самолетов увеличилось на 162, или на 7,9%, до 2215 джетов.

В 2009 году, когда разразилась великая рецессия, произошло увеличение количества выставленных на продажу бизнес-джетов на 62%, или на 1095 единиц, по сравнению с предыдущим годом. Затем последовала тенденция к восстановлению, поскольку рынок

постепенно сокращал запасы и приближался к тому, чтобы снова стать рынком продавца (ниже 10%). Текущее увеличение количества продающихся самолетов в первом квартале 2020 года до 9,9% далеко от сильного скачка 2009 года до 17,9% или на 2857 самолетов (показано желтым цветом в таблице).

Согласно предварительной оценке, опубликованной Бюро экономического анализа реальный валовой внутренний продукт США (ВВП) в первом квартале 2020 года сократился на 4,8%. В четвертом квартале 2019 года реальный ВВП увеличился на 2,1%. Это сокращение ВВП США вызывает серьезную обеспокоенность. В первом квартале 2020 года было закрыто

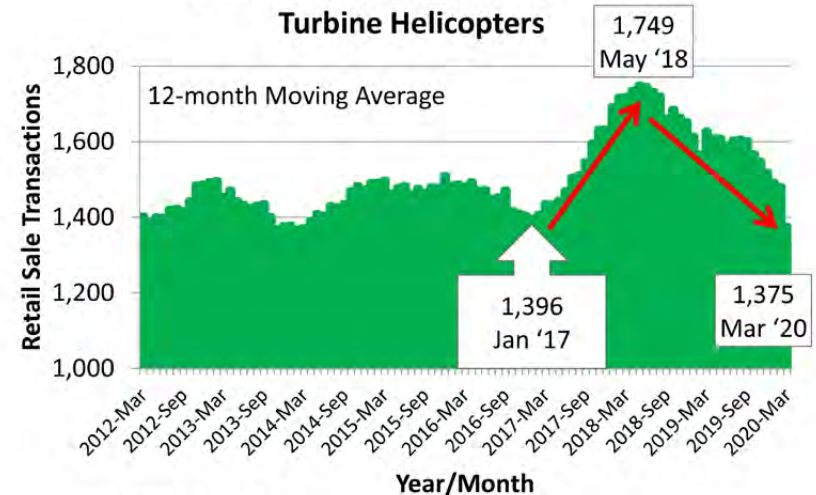
на 337 (15,4%) меньше сделок, чем в первом квартале 2019 года. Интересно, что почти 80% снижения количества транзакций в первом квартале 2020 года было зафиксировано в Соединенных Штатах.

На графике ниже показано 12-месячное скользящее среднее для сделок с газотурбинными вертолетами с марта 2012 года по март 2020 года. С января 2017 года количество транзакций на вторичном рынке вертолетов неуклонно росло до мая 2018 года и составило 1749 сделки. Затем в марте 2020 года произошло внезапное падение до 1375 транзакций, что ниже минимальной отметки в январе 2017 года.

Business Jets March 2005 to March 2020					
Month	Year	In-Operation Fleet	For Sale	% For Sale	Yr/Yr Balance Pts.
March	2020	22,474	2,215	9.9%	0.6 pt.
March	2019	22,100	2,053	9.3%	No Change
March	2018	21,607	2,020	9.3%	(-1.9 pts.)
March	2017	21,235	2,370	11.2%	(-0.5 pt.)
March	2016	20,744	2,431	11.7%	0.4 pt.
March	2015	20,170	2,276	11.3%	(-0.8 pt.)
March	2014	19,620	2,369	12.1%	(-1.0 pt.)
March	2013	19,036	2,494	13.1%	(-0.7 pt.)
March	2012	18,590	2,559	13.8%	(-0.6 pt.)
March	2011	18,031	2,603	14.4%	(-1.2 pts.)
March	2010	17,280	2,696	15.6%	(-1.8 pts.)
March	2009	16,480	2,857	17.4%	5.9 pts.
March	2008	15,378	1,762	11.5%	0.2 pt.
March	2007	14,297	1,616	11.3%	(-1.1 pts.)
March	2006	13,526	1,676	12.4%	(-0.6 pt.)
March	2005	12,909	1,678	13.0%	

Source: JETNET Star Reports

Pre-owned Turbine Helicopters Retail Sale Transactions* Mar. 2012 to Mar. 2020



Source: JETNET; Analysis & Presentation by Chase & Associates

* Wholesale and Lease Transactions

Коронавирус – не повод расслабляться

Для компании Nesterov Aviation ситуация вокруг коронавируса не стала поводом остановить работу. Несмотря на сложности, все утвержденные в начале года работы идут по плану.

Недавно мы [рассказывали](#) об успешной поставке PC-12 NG российскому клиенту в самый разгар пандемии. Эта поставка стала уникальным кейсом, так как до коронавируса такого количества ограничений и сложностей ни у кого не было. Самолет прошел

регистрацию в российском реестре ВС, а также таможенную очистку и в настоящий момент проходит процедуру получения сертификата летной годности. С первого дня сервисный центр Pilatus в России ведет работы по техническому сопровождению, в частности выполняет работы по хранению данного самолета и работы по поддержанию летной годности, также закуплены необходимое количество ГСМ и навигационные базы данных для бесперебойной эксплуатации. Совсем скоро новый PC-12 NG совер-

шит перелет на место постоянного базирования в один из региональных аэропортов и наш сервисный центр продолжит свою работу.

Благодаря активной деятельности Nesterov Aviation интерес к самолетам Pilatus постоянно растет и количество PC-12 в России и СНГ увеличивается. Они больше летают, и у авторизованного сервисного центра Pilatus в Доброграде становится больше работы. Это простое уравнение, так как Nesterov Aviation предлагает полный комплекс услуг по послепродажному сопровождению на всех этапах жизненного цикла. «Пилатусы» прилетают в Доброград из разных уголков нашей огромной страны и из сопредельных государств.

С момента открытия российского сервисного центра в 2018 году объем послепродажного обслуживания увеличился в 4-5 раз, а к концу года в планах увеличение в 7 раз.

С начала марта 2020 года в сервисном центре выполнены работы на шести самолетах PC-12 различных модификаций, а до конца этого года запланировано более десяти ТО.

Одним из новых рекордов российского сервисного центра стало проведение ТО одновременно на трех PC-12. В связи с ростом объемов работ сервисного центра, а также подготовкой к обслуживанию новых флагманов PC-24 и PC-12NGX уже принято решение о расширении площади и строительстве дополнительного ангара.

«Нужно отметить, что мы всегда оказываем максимальную поддержку своим клиентам и уже несколько раз проводили ТО вне сервисного центра по запросу владельцев PC-12. Так, в прошлом году



команда инженеров российского сервисного центра вылетала в Италию.

В связи с продолжительной программой полетов PC-12 NG одного из наших российских клиентов было принято решение не прерывать цикл полетов и не возвращать самолет на место базирования, а осуществить плановое ТО с выездом специалистов российского сервисного центра в Италию. Работы были выполнены в самые сжатые сроки. После ТО самолет продолжил выполнять запланированную программу», – сообщил Дмитрий Соколов, заместитель генерального директора по послепродажному обслуживанию.

«А в апреле этого года по просьбе белорусского оператора деловой авиации VySky инженеры выехали на место временного базирования самолета в аэропорт Шереметьево и провели все необходимые работы там. Это позволило сократить расходы и сэкономить время нашему клиенту».

«Конечно, карантин внес свои небольшие коррективы в работу сотрудников. В основном это коснулось перемещения инженеров из Москвы в Доброград и из Москвы в аэропорт Шереметьево, но эта проблема решилась в сжатые сроки: один из наших партнеров предоставил комфортабельный минивэн в качестве трансфера специально для наших инженеров, и оперативность работы сохраняется на высоком уровне».

«Мы очень серьезно относимся к безопасности труда наших сотрудников, и в период эпидемии коронавирусной инфекции для всех инженеров сервисного центра были оформлены постоянные пропуска, заказаны специальные маски, перчатки и антисептики. Более того, во время проведения работ все инженеры соблюдают социальную дистанцию».

«Так же, как в Pilatus Aircraft, мы гордимся уровнем клиентского сервиса, поддержка владельцев Pilatus в любых условиях – наш общий приоритет», – подытожил Дмитрий Соколов.

Nesterov Aviation – авторизованный центр продаж и сервисного обслуживания Pilatus в России и СНГ.



Самолет недели

Оператор/владелец: **ROLEX**

Тип: **Bombardier Global 6000**

Год выпуска: **2012 г.**

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



Фото: Дмитрий Петроченко