



На этой неделе немецкий бизнес-оператор K5-Aviation первым в мире ввел в эксплуатацию Airbus ACJ319neo. После поставки в августе прошлого года лайнер отправился на кастомизацию в распоряжение голландской компании Fokker Techniek, где за 10 месяцев получил новый салон. 19-местный Airbus ACJ319neo рассчитан на перевозку 19 пассажиров и оборудован 18 спальными местами. Благодаря установке пяти вспомогательных топливных баков, самолет имеет дальность полета до 12050 км или 15 часов.

Из интересного. Согласно двум недавно опубликованным отчетам, глобальный рынок бизнес-джетов ожидает значительный рост в период 2027-2030 годов. MarketsandMarkets прогнозирует, что к 2030 году сегмент вырастет с текущей оценки в \$18,8 млрд до \$38 млрд при среднегодовом темпе роста (CAGR) 7,3%. По прогнозам Fortune Business Insights, к 2027 году рынок бизнес-джетов достигнет отметки в \$35,56 млрд, а среднегодовой темп роста составит 5,37%. Все детали в этом выпуске нашего еженедельника.

Согласно последнему отчету TraqPak компании Argus, активность бизнес-авиации в Северной Америке продолжила ежемесячный рост после спада, связанного с пандемией COVID-19, но в прошлом месяце показатели все еще были на 19,6% ниже, чем в июле 2019 года. Полеты в США, Карибском бассейне и Канаде выросли на 9,4% по сравнению с июнем, при этом зафиксировано улучшение показателей по всем категориям самолетов и операций. Внимательно следим за рынком США – он главный индикатор трендов.



В США идет спад, а в Европе – рост

За последние 30 дней, до 11 августа, активность мировой бизнес-авиации относительно прошлого года упала на 17%. Причем Европа является наиболее устойчивым регионом, полеты здесь снизились всего на 5%

стр. 20

Северная Америка падает на 20%

Активность бизнес-авиации в Северной Америке продолжила ежемесячный рост после спада, связанного с COVID-19, но в прошлом месяце показатели все еще были на 19,6% ниже, чем в июле 2019 года

стр. 22

Не все потеряно

Согласно двум недавно опубликованным отчетам, глобальный рынок бизнес-джетов ожидает значительный рост в период 2027-2030 годов

стр. 23

Поближе к небесам

В столичной школе стюардесс, где готовят персонал для полетов на бизнес-джетах, конкурс – как в театральное училище. Но есть одно отличие: сюда не принимают по благу – слишком строгие требования

стр. 25

Gulfstream
G500

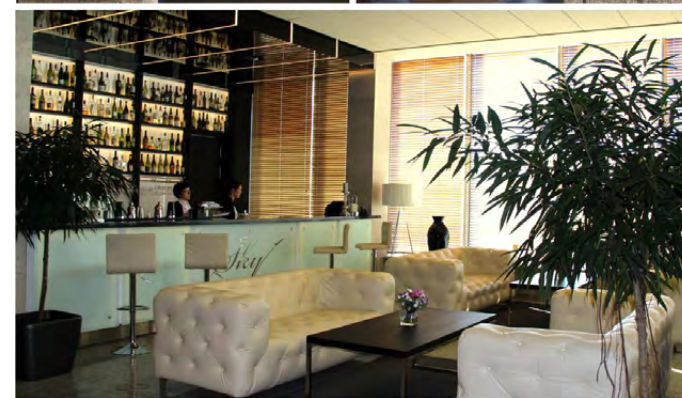


Деловая программа RUBAE 2020: IT & DIGITAL

Деловая программа международной выставки деловой авиации RUBAE 2020 состоится 9 и 10 сентября. Организатором программы выступает Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНА-ДА), все новости деловой программы и ее анонсы будут публиковаться не только на сайтах ассоциации, выставки и самого проекта, но в соцсетях, где информацию можно найти по тегу @bizavconf.

В 2018 году первым мероприятием программы выставки была встреча, посвященная цифровизации в деловой авиации. Встреча была интересной, речь шла о текущей ситуации, проектах, тенденциях, прогнозах. Сейчас, спустя два года, представляется интересным оценить, насколько реализовались планы; посмотреть, какие цифровые и IT проекты, выходявшие, на рынок, не смогли пережить кризис, а кто продолжил успешное развитие.

Безусловно, кризис 2020 года внес существенные коррективы, в большей части негативные, однако именно для цифровизации бизнеса он стал определенным катализатором процессов. Падение объемов перевозок существенно сократило и использование сопутствующих сервисов. Однако, с другой стороны, ситуация приводит к новым моделям, в том числе для тех пассажиров, которые ранее не летали джетами. Jet sharing, jet pooling, shuttles уже прочно заняли свои места. Появится ли сервис bla-bla-jet? Что стоит за этими моделями, как ведется такой бизнес, как выполняется перевозка на бизнес джетах, если такие схемы практически полностью меняют принцип перевозки на ВС такого класса? Продолжат ли эти модели существование после восстановления объемов рынка? Какую роль в этих процессах играют новые IT-решения, что можно, а что нельзя автоматизировать? Об этом поговорим в рамках одной из сессий программы.



КОНФЕРЕНЦ-ПРОГРАММА В РАМКАХ ВЫСТАВКИ RUBAE
CONFERENCE PROGRAM AT RUBAE EXHIBITION

FOLLOW ME




 @BIZAVCONF

MOSCOW-VNUKOVO-3 '20
SEPTEMBER 9-10



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

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

TAG Aviation потерял имиджевого акционера

Президент и крупнейший акционер TAG Aviation Group Акрам Одже продал свою долю в компании, сообщает Corporate Jet Investor со ссылкой на юридическую компанию Lenz & Staehelin, которая консультировала TAG по вопросам, связанным с продажей. Покупателем выступила компания T Aviation.

«31 июля 2020 года TAG Aviation Group, крупный поставщик услуг по управлению воздушными судами и чартерным перевозкам, успешно завершила продажу своего бизнеса в Европе, на Ближнем Востоке и в Азии компании T Aviation Europe, которая принадлежит давнему партнеру группы».

Стивен Янг, директор холдинга TAG Aviation и президент TAG Aviation Asia, считается крупным акционером T Aviation, но это не подтверждено. Янг является партнером совместного предприятия TAG Aviation в TAG Aviation Asia.

TAG – Techniques d'Avant – был запущен в 1977 году Акрамом Одже. Он инвестировал в ряд отраслей, включая автоспорт и автомобили (McLaren), часы (TAG Heuer), коммерческую недвижимость и сельскохозяйственные угодья. Он также был пионером деловой авиации. Компания была единственным представителем Bombardier в 21 стране Ближнего Востока и Северной Африки почти 40 лет до января 2016 года.

В последние годы Мансур Одже (саудовский бизнесмен сирийского происхождения, считается одним из богатейших людей мира), президент TAG Group, основного акционера TAG Aviation, медленно распродал свои подразделения бизнес-авиации. В январе 2019 года он продал свой бизнес по техническому обслуживанию самолетов Dassault, а в октябре 2019 года продала TAG Farnborough Airport компании Macquarie Infrastructure and Real Assets. В июле Signature Flight Support приобрела женеvское подразделение TAG Aviation.




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 горувалл марелл комалл Волваздел лс. лл лел десерлн струкчур лБолваздел лс. Вол лрал лл лл лл лл.

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

StandardAero запускает подразделение по продаже двигателей для бизнес-джетов

StandardAero создала бизнес-подразделение для поддержки операторов деловой авиации с помощью комплексных решений по торговле двигателями (engine trading solutions – ETS), которые предлагают варианты, помогающие продлить жизненный цикл снятых с производства самолетов. Из-за интереса рынка к этим услугам компания теперь предоставляет решения, согласованные с производителями, по продаже двигателей для бизнес-самолетов, на которых компания уже выполняет услуги ТОиР, а также для других основных платформ двигателей.

Новые предложения ETS включают варианты продажи, аренды, обмена и консигнации основных моделей двигателей, а также услуги консигнации, включая варианты покупки, продажи и аренды для третьих сторон для всех применений двигателей.

Кроме того, торговые решения компании включают запчасти для двигателей, аксессуары и бывшие в употреблении материалы, пригодные для эксплуатации.

«Мы прислушиваемся к рынку и надеемся на более эффективное удовлетворение потребностей сегодняшних операторов деловой авиации», - сказал Марк Дробны, президент подразделения бизнес-авиации StandardAero. «StandardAero берет на себя лидирующую роль в этой области, чтобы помочь нашим клиентам максимизировать и контролировать стоимость владения самолетом».

StandardAero может работать с двигателями бизнес-джетов GE Aviation, Honeywell, Pratt & Whitney и Rolls-Royce.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Gulfstream открыл центр в Атланте

Компания Gulfstream Aerospace открыла центр в Атланте, предназначенный для распределения авиационных запчастей в разные страны. Расположение склада в двух километрах от международного аэропорта Хартсфилд-Джексона Атланта позволит быстро и эффективно доставлять запчасти по всему миру.

«Атланта является оптимальным выбором для нашего нового склада», - говорит Дерек Зиммерман, президент отдела поддержки клиентов компании Gulfstream. «Аэропорт Хартсфилд-Джексона обычно обслуживает более 150 внутренних и 70 международных направлений, и он был признан самым эффективным аэропортом в мире. Распределяя запчасти напрямую из Атланты, мы можем сэкономить

время на отгрузке и доставке и обеспечить наиболее рациональное обслуживание наших клиентов».

В новом складе находятся запасные части на сумму около \$23 млн. Партнером компании Gulfstream в этом проекте выступает компания Crane Worldwide Logistics, которая предоставляет складские помещения и отвечает за логистику.

Сеть запасных частей Gulfstream включает основной распределительный центр отдела клиентской поддержки в Саванне с дополнительными распределительными центрами в Ван-Найс, штат Калифорния; Тетерборо, Нью-Джерси; Амстердам; Базель, Швейцария; Гонконг и Сингапур. Общая сумма фонда запчастей Gulfstream составляет более \$1,3 млрд.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Дефиле высокой моды

Организаторы Aircraft Interiors Expo (AIX) подтвердили, что в следующем году в Гамбурге выставка впервые будет включать в себя специальную зону, предназначенную для демонстрации интерьеров бизнес-джетов.

«Новая зона, предназначенная для презентации полного спектра продуктов, необходимых для создания современных, стильных и функциональных интерьеров бизнес-джетов, будет представлена последними разработками в области создания новейших кресел, мебели, систем развлечений и связи, оборудованием камбуза и другими продуктами», - комментируют в оргкомитете выставки.

Нынешние экспоненты AIX, такие как Lufthansa Technik, JCB, и AMAC, уже представлены в этом секторе и забронировали выставочные площади. Выставка, которая запланирована на 13-15 апреля 2021

года, даст производителям возможность связаться как с частными владельцами воздушных судов, так и с компаниями, специализирующихся на деловых перелетах. В дополнение к сетевым возможностям, которые предоставляет выставка, экспоненты и посетители могут общаться с отраслевыми экспертами и заранее защищать встречи с помощью онлайн-платформы AIX Connect.

«AIX признана главной площадкой на рынке авиационных интерьеров. Мы надеемся, что новый сегмент, который будет представлен в следующем году, поможет нашим постоянным и новым экспонентам диверсифицировать свое предложение и найти новые возможности для роста и расширения бизнеса, а также предложит новые коммерческие ответвления для преодоления проблем, связанных с COVID-19», - комментирует Полли Мэгроу, директор мероприятия.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Признанный
уровень качества**



Best FBO
in Europe





Daher одобрил Elliott для установки HomeSafe

Французский производитель Daher выбрал компанию Elliott Aviation для проведения модернизации систем аварийной автоматической посадки HomeSafe на ТВМ 940, зарегистрированных в США и подходящих для модернизации. HomeSafe основан на технологии аварийной посадки Garmin, которая обеспечивает автоматическое безопасное приземление турбовинтового самолета на взлетно-посадочную полосу, если пилот становится недееспособным.

Elliott Aviation будет выполнять модернизацию самолетов ТВМ 940, проданных Daher, с целью включения системы аварийной посадки после одобрения HomeSafe авиационными властями, а также других ТВМ 940 модели 2019 года, которые могут быть модернизированы в качестве опции.

По словам старшего вице-президента авиационного

подразделения Daher Николаса Чабберта, компания Elliott Aviation была выбрана из-за ее возможностей и ресурсов для выполнения комплексных работ по модернизации/переоборудования HomeSafe. Модернизация требует модификации тормозной системы самолета, а также изменения проводки и интеграции электрических реле, чтобы обеспечить автоматическое выпуск закрылков, шасси и включение посадочных огней.

«Elliott Aviation предоставляет решение для своевременного выполнения монтажа HomeSafe на самолетах, начиная с почти половины объема производства этого года, что требует многостороннего опыта для работы, которая будет выполняться в соответствии с заводскими стандартами», - сказал Шабберт. «Компания также выделила необходимые специализированные ресурсы».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Деловая программа RUBAE 2020: AIRCRAFTINSIDE

Деловая программа международной выставки деловой авиации RUBAE 2020 состоится 9 и 10 сентября. Организатором программы выступает Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА), все новости деловой программы и ее анонсы будут публиковаться не только на сайтах ассоциации, выставки и самого проекта, но в соцсетях, где информацию можно найти по тегу @bizavconf.

В этом году одно из мероприятий программы будет посвящено тому, что касается работы с пассажиром на борту воздушного судна. Деловая авиация предполагает самые высокие стандарты работы с пассажиром и уникальный уровень сервиса. Во многом, удовлетворенность пассажира определяет его лояльное отношение к перевозчику. Время пассажира на борту – это время его отдыха, работы, общения с другими пассажирами. Обеспечение комфорта и безопасности в салоне – залог успешного рейса.

Сегодня сервисный сектор деловой авиации представляет собой целое направление работы, которое можно охарактеризовать как высококонкурентное.

Развитие отрасли деловой авиации в целом, влияние внешних неблагоприятных факторов, новые стандарты и требования к безопасности и качеству не дают стоять на месте. В рамках программы мы поговорим о работе бортпроводников, новых тенденциях в кейтеринге, строительстве интерьеров и уходе за ними, а также о том, как обеспечить надлежащее качество обслуживания на борту в тех аэропортах, где инфраструктура и поставки необходимых услуг ограничены.

«Сегодня сервис в деловой авиации играет важнейшую роль. Новые модели работы авиакомпаний, например, jet sharing, окажут влияние и на то, какие услуги и как предоставляются пассажиром. Важно, что все это останется и вне «цифровизации» - пока никто еще не изобрел цифровой хлеб или цифровой плед, а живая улыбка не будет замещена роботом, -- комментирует Анна Сережкина, исполнительный директор ОНАДА. – Этот сектор будет расти и развиваться, уверена, вскоре AircraftInside сможет стать самостоятельным проектом, а не только часть деловой программы! Приглашаю всех к участию в деловой программе и, надеюсь, будет интересно!»



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



MT-Propeller сертифицировала композитный семилопастной винт для Pilatus PC-12

Компания MT-Propeller получила сертификат EASA на новый семилопастной винт для турбовинтовых самолетов Pilatus PC-12, оборудованных двигателями Pratt & Whitney PT6A-67B или PT6A-67P. MT-Propeller начала разработку семилопастного винта в 2016 году, надеясь повторить успех, достигнутый в 1999 году, когда началось производство пятилопастных винтов. Пятилопастной винт стал промышленным стандартом: продано более 2500 комплектов для различных типов турбовинтовых двигателей. Сертификация FAA ожидается в четвертом квартале текущего года.

Вице-президент MT-Propeller Мартин Альбрехт говорит, что установка семилопастного винта MT-Propeller на самолет PC-12 не требует модификации двигателя, сертифицированная дистанция пробега по грунту сокращается примерно на 10%, серти-

фицированная взлетная дистанция уменьшаются примерно на 15%, улучшаются характеристики набора высоты, уровень шума самолета примерно на 4 дБ (А) меньше, чем у оригинального винта, шум в кабине снижается на 6-7 дБ (А) в зависимости от местоположения.

«Из-за меньшего диаметра семилопастной винт для Pilatus PC-12 имеет больший клиренс, что снижает эрозию лопастей. Лопастей MT-Propeller сделаны из натурального композитного материала и обеспечивают значительное снижение внутреннего и внешнего шума. Они не имеют срока службы и подлежат ремонту в случае FOD. Они также обеспечивают хорошее гашение вибрации и прикреплены к передним кромкам из никелевого сплава для оптимальной защиты лопастей от эрозии», - комментирует Мартин Альбрехт.



**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

Второй Cessna SkyCourier 408 поднялся в воздух

Второй летный прототип Cessna SkyCourier 408 отправился в свой первый полет спустя 2,5 месяца после старта программы летных испытаний. Примечательно, что новый прототип SkyCourier является предсерийным самолетом. Сам полет длился 1 час 35 минут, самолет достиг максимальной высоты в 4330 метров при максимальной скорости 399 км/ч.

«Этот полет – еще один важный шаг для программы Cessna SkyCourier, поскольку он будет использоваться в первую очередь для тестирования авиационных систем, включая авионику и противообледенительную систему», – сказал старший вице-президент Textron Aviation по инженерным вопросам и программам Крис Херн.

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.



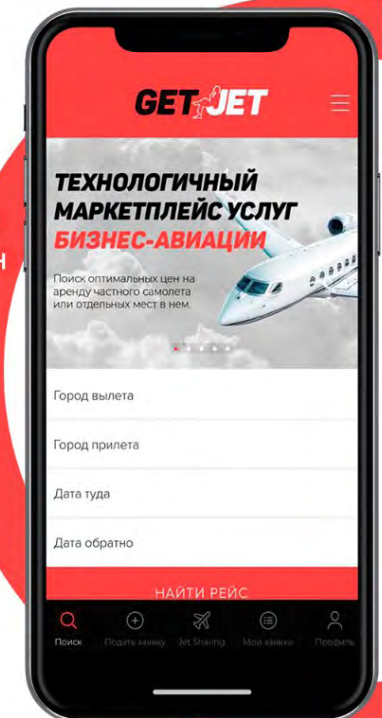
BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА

- ✈ JET SHARING
- ✈ SHUTTLES
- ✈ DEALS

А ТАКЖЕ

ПОИСК EMPTY LEGS
ПОИСК ЛУЧШИХ ЦЕН
НА ЧАРТЕР



☎ +7 495 120 04 47

🌐 WWW.GETJET.COM

Wheels Up займется продажей джетов

Американский долевого оператор Wheels Up анонсирует запуск нового подразделения по продаже бизнес-джетов и консалтингу. Wheels Up Aircraft Sales возглавят бывший старший вице-президент по продажам Jetcraft в Северной и Южной Америке Крис Бреннер и соучредители подразделения продаж самолетов NetJets QS Partners Джон Одегард и Сет Злоткин. Трио имеет более чем 50-ти летний совокупный опыт работы на рынке и \$1 млрд в сделках с самолетами. Основатель и генеральный директор компании Кенни Дихтер отметил, что создание подразделения по продаже самолетов было частью долгосрочных планов Wheels Up.

«Это идеальный момент, поскольку мы видим значительный сдвиг на рынке и в целом интерес к частным авиаперевозкам. Благодаря этой новой платформе у нас будет возможность предоставить полный спектр услуг в области бизнес-авиации».

В марте текущего года Wheels Up приобрела амери-

канского оператора Gama Aviation LLC (работающего как Gama Aviation Signature), который является второй по величине компанией бизнес-авиации в Северной Америке. Финансовые условия сделки, которая была закрыта 2 марта, не разглашаются. Согласно данным Argus Traqpak за 2019 год, Gama Aviation Signature – крупнейший оператор Part 135 в США и управляет парком Wheels Up с момента запуска компании в 2013 году, состоящим из King Air 350i, Citation Excel/XLS и Citation X. Сделка последовала за приобретением Wheels Up в прошлом году компаний Delta Private Jets и Travel Management, соответственно четвертого и девятого по размерам операторов Part 135 по данным Argus, а также разработчика программного обеспечения Avianis Systems.

Собственный парк Wheels Up в настоящее время насчитывает более 300 самолетов. В прошлом году объединенная компания налетала более 160 000 часов – больше, чем долевого провайдер номер два Flexjet (111 189 часов).



AIRCRAFT CHARTER COMPANY

JETVIP

Летаем выше других!

СЕРВИС ПО ВСЕМУ МИРУ: 24/7

- Аренда бизнес джета
- Вертолетный трансфер
- Аренда яхт
- Медицинская авиация
- Групповые перелёты

ОСТАВИТЬ ЗАЯВКУ

Bell открыл новый центр технологий

Компания Bell Textron представила свой новый Центр производственных технологий площадью 140000 кв футов в Форт-Уэрте, штат Техас. Это инновационный испытательный полигон, на котором Bell будет тестировать и совершенствовать технологии и процессы, демонстрируя готовность производства и способность успешно строить и сопровождать перспективные вертикально взлетающие воздушные суда. Объект предоставляет возможности, которые охватывают все основные производственные мощности Bell: роторные и приводные системы, критическую инфраструктуру и окончательную сборку.

С момента основания компании в Северном Техасе в 1951 году производственные мощности Bell стали центром новых технологий в авиации. Многие вехи, в том числе первый полет XV-15, V-22, 609 и 407, прошли в комплексе DFW. Создание перспективных ВС потребует правильного сочетания инвестиций в производственные технологии и качественной рабочей силы, а также прочных партнерских отношений со штатом и обществом, чтобы предоставить доступное, функциональное и надежное воздушное судно.

Цифровая связь и интеграция составляют основу Центра. Каждый дюйм объекта будет контролироваться и управляться сетью ИТ, Интернета вещей (IoT) и систем кибербезопасности, которые управляют доставкой материалов, а также движением по объекту. Развертывая сетевую программную инфраструктуру, Центр создаст своего цифрового двойника, который предоставит каждому общую рабочую картину здания, оборудования и процессов.

Robinson поставляет 1000-й вертолет R66

29 июля компания Robinson поставила вертолет R66 с серийным номером 1000 компании Les Gillespie of Gardner Aviation – дилеру производителя из Пичтри Сити, США.

Сертифицированный FAA в октябре 2010 года, первый R66 был поставлен клиенту через месяц. С тех пор R66 ежедневно доказывает свою эффективность. Оснащенный газотурбинным двигателем RR300 от компании Rolls-Royce, вертолет R66 недавно превысил общий налет 1,2 млн часов без единой неисправности двигателя во время полета. Это достижение демонстрирует уровень надежности, который превышает жесткие требования Европейского агентства по авиационной безопасности к однодвигательным вертолетам. Кроме того, вертолет R66 выполнил задачу полета на Северный полюс и много раз совершал кругосветное путешествие.

«Поставка серийного номера 1000 доказывает, что R66 является лидером в своем классе», – сказал Курт Робинсон, президент компании Robinson.

На сегодняшний день вертолет R66 предлагается с множеством опций, включая грузовой крюк, литий-ионный аккумулятор, топливную систему, дополнительные топливные баки, противоударные лобовые стекла, передовую сенсорную авионику и автопилот.

Касательно вертолета R66 представитель дилера Les Gillespie сказал: «Поскольку R66 может быть оборудован под нужды пилота или летной службы, он быстро стал самым продаваемым вертолетом». Новый владелец вертолета Donovan Валентайн (Donovan Valentine) ранее владел вертолетом R44 и решил обновить воздушное судно до R66, чтобы улучшить обслуживание в своей турфирме.



Dassault усиливается в Малайзии

Компания ExecuJet MRO Services Malaysia, являющаяся частью сети сервисных центров Dassault Aviation, была сертифицирована Управлением гражданской авиации Бермудских островов (БСАА) на выполнение линейного и тяжелого технического обслуживания самолетов Dassault Falcon, включая 900EX, 900EX EASy (12-месячные проверки), Falcon 2000EX (72-месячные проверки), Falcon 7X и Falcon 8X (C-check).

Весной текущего года ExecuJet MRO Services Malaysia была сертифицирована Федеральным авиационным управлением США (FAA) для выполнения технического обслуживания бизнес-джетов Falcon 900, включая 900EX, 900EX EASy, 900DX и 900LX.

Компания ExecuJet MRO Services уже имеет сертификат FAA для выполнения линейного и базового технического обслуживания самолетов Falcon 7X и 8X, а также самолетов серии Falcon 2000, включая 2000EX EASy, DX, LX и LXS. Кроме того, Агентство по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) также сертифицировало ExecuJet MRO Services Malaysia для линейного и базового обслуживания некоторых моделей Falcon: Falcon 2000EX, Falcon 7X и Falcon 8X.

В настоящее время ExecuJet MRO Services Malaysia является крупнейшим провайдером услуг по техническому обслуживанию деловых самолетов в Малайзии. В аэропорту Субанг компания владеет собственным ангаром и офисом (64.000 кв. футов). В будущем эта площадь удвоится. Malaysia Airports планирует превратить аэропорт Субанг в центр деловой авиации Малайзии, где будут реализованы крупные проекты по строительству FBO и MRO центров.

Новым председателем совета директоров FTC избран Александар Симич

На должности председателя совета директоров международной группы компаний FTC Consulting AG официально утвержден д-р Александар Симич, ранее занимавший должность технического директора компании.

Новый руководитель FTC – международный авиационный эксперт с более, чем тридцатилетним опытом работы в отрасли авиаперевозок. За десятилетия работы в коммерческой и деловой авиации г-н Симич накопил значительную экспертизу в областях управления безопасностью полетов, качеством, САМО, а также бизнес-администрирования и управления большими инфраструктурными проектами. В отрасли деловой авиации он признан как авторитетный профессионал, энергичный и эффективный руководитель.



Г-н Симич известен также благодаря своей научно-исследовательской работе и преподаванию в области гражданской авиации. Он является профессором и автором ряда книг, позволивших воспитать новое поколение профессионалов отрасли. Его научная деятельность внесла значительный вклад в изучение человеческого фактора в авиации и в повышение уровня безопасности полетов.

Александар Симич присоединился к коллективу FTC в 2018 году на должности технического директора, отвечая за безупречное техническое состояние всего флота компании, обеспечение его летной годности, соответствие всем директивам регуляторов и рекомендациям производителей, внесение конструктивных изменений и усовершенствование воздушных судов, а также за сотрудничество с подрядчиками, партнерами и регуляторами отрасли.

Вступив в новую должность в начале июня, г-н Симич завершил присоединение компании Swiss Executive, а также осуществил нескольких сделок по покупке самолетов Embraer Legacy 650, которые были ранее отложены из-за пандемии. В рамках этих сделок, под руководством Александара были подобраны квалифицированные экипажи и осуществлена регистрация в регистре Сан-Марино (T7), где компания FTC имеет филиал и сертификат оператора АОС.

В планах руководителя – дальнейшее совершенствование и внедрение новых услуг в компании, в том числе – новых цифровых сервисов.

Коллектив FTC Business Jet Management приветствует назначение г-на Симича на должность руководителя группы компаний и ценит его знания, широкий отраслевой опыт и подход к управлению компанией.

К5-Aviation первым в мире ввел в эксплуатацию Airbus ACJ319neo

Немецкий бизнес-оператор К5-Aviation первым в мире ввел в эксплуатацию Airbus ACJ319neo. После поставки в августе прошлого года лайнер отправился на кастомизацию в распоряжение голландской компании Fokker Techniek, где за 10 месяцев получил новый салон. 19-местный Airbus ACJ319neo рассчитан на перевозку 19 пассажиров и оборудован 18 спальными местами. Благодаря установке пяти вспомогательных топливных баков, самолет имеет дальность полета до 12050 км или 15 часов, соединяя такие города, как Лондон и Буэнос-Айрес, Сан-Франциско и Гонконг или Нью-Йорк и Дубай.

Салон самолета оборудован новейшими технологиями, бортовыми развлечениями и высокоскоростным Wi-Fi Gogo 2Ku. Как комментируют в компании, самолет эксплуатируется на правах управления, но будет доступен для выполнения чартерных рейсов. Сейчас парк оператора включает дальнемагистральные ACJ319 и ACJ318, Bombardier Global XRS, Global 6000 и Global 7500.

«Примечательно, что этот самолет стал первым лайнером данного типа не только для деловой авиации, но и для коммерческой авиации (первый А319neo)», - комментирует Лука Мадоне, официальный представитель компании.

«В К5 мы всегда стремились эксплуатировать самолет с самой большой дальностью полета. Раньше у нас был ACJ319, который был самым дальнобойным узкофюзеляжным самолетом из доступных, а теперь мы превзошли его, получив Нео. Его беспосадочная дальность полета беспрецедентна для самолетов этого класса. Теперь мы можем без остановок добраться почти до любого пункта назначения; мы можем соединить Ближний Восток и восточное побережье США», - рассказывает Лоренц Баур, руководитель

отдела чартерных продаж, добавляя, что самолет в основном будет использоваться существующими клиентами, а не новым типом клиентов.

«Система 2Ku названа «самой быстрой интернет-системой в небе» со скоростью загрузки данных до 70 Мбит/с. Ни одна другая система не обладает такими возможностями», - продолжает Баур. «Система

увлажнения воздуха кабины в сочетании с меньшей высотой в кабине обеспечит уровень комфорта в путешествии, которого раньше не было. Мы модернизировали систему развлечений в салоне, добавив в сиденья персональные блоки управления в стиле iPhone, новую камеру и новые системы экранов. Особо стоит отметить прямоугольный душ. Очень немногие самолеты оснащены этим».



Satcom Direct обеспечит связь на первом ACJ320neo

Satcom Direct (SD), поставщик решений для бизнес-авиации, обеспечит высокоскоростное подключение для первого в мире VVIP лайнера Airbus ACJ320neo. Британский чартерный оператор Acropolis Aviation выбрал SD за способность предоставлять индивидуальные решения для связи, которые могут удовлетворить взыскательные потребности экипажа и пассажиров на борту авиалайнера представительского класса, а также поддерживать и расширять наземные операции.



Комбинация аппаратного и программного обеспечения SD обеспечивает сверхвысокую скорость передачи данных по всему самолету с использованием сервиса Inmarsat Jet ConneX.

Индивидуальная конфигурация, разработанная специально для ACJ320neo, объединяет два роутера SDR в паре с концентраторами SD WiFi, чтобы обеспечить постоянную доступность сети по всему салону. В кабине экипажа служба передачи данных SD FlightDeck Freedom обеспечивает безопасную связь для летного экипажа и поддерживает автоматические оповещения в кабине экипажа, такие как GeoNotifications, Route Alerts и Security Alerts.

На земле летный отдел Acropolis Aviation использует интеллектуальную платформу управления данными SD Pro, чтобы централизовать планирование полетов и синхронизировать операции при расширенной наглядности характеристик воздушных судов и сети. Программная платформа с открытой архитектурой обеспечивает интеграцию со сторонними поставщиками, включая системы прогнозирования погоды, топлива и планирования поездок, и предназначена для поддержки будущих разработок в области подключения и анализа воздушных судов.

Команда интеграции SD работала в тесном сотрудничестве с базирующейся в Швейцарии компанией АМАС Aerospace, чтобы поддерживать установку системы. SD провела ряд проверок монтажа конфигурации и участвовала в тестировании вместе с техническими специалистами АМАС, чтобы обеспечить оптимизацию сети в салоне и телефонных систем. Полностью резервированная сеть гарантирует, что каждый пассажир может одновременно получить доступ к данным для интернета, телефонной связи, обмена текстовыми и голосовыми сообщениями,

использования приложений, видеоконференций и потоковой передачи телепрограмм без разрывов.

Индивидуальные занятия по вводу в эксплуатацию (EIS) были проведены для летного отдела, экипажей и эксплуатационной группы Acropolis Aviation на домашней базе ACJ320neo, в аэропорту Фарнборо, где также находится штаб-квартира SD International.

«Когда мы вводили в эксплуатацию первый в мире Airbus ACJ320neo, мы, естественно, хотели интегрировать безопасные современные сервисы связи, которые обеспечивают надежную связь для наших пассажиров. Самолет может легко совершать 12-часовые полеты, и мы хотим, чтобы все наши пассажиры имели возможность подключиться к высокоскоростной широкополосной связи без ущерба для скорости и функциональности», - сказал генеральный директор Acropolis Aviation Джонатан Боусфилд. «Satcom Direct предоставляет услугу, которая отвечает этим и другим потребностям. Круглосуточная поддержка клиентов, глобальное присутствие компании и возможность упростить систему подключения, адаптированную к нашим конкретным нуждам, были критически важны и побудили к решению работать с SD над этим проектом».

Майкл Скоу Кристенсен, вице-президент SD по международным вопросам, добавил: «Наши клиенты ожидают, что мы обеспечим высочайшие стандарты, и мы хотим соответствовать и превосходить эти ожидания с точки зрения связи в полете, а также операций на земле. Реализация индивидуального решения для связи, реализующее все возможности SD Xperience как с аппаратным, так и с программным обеспечением, поддерживаемые нашей службой поддержки клиентов и наземной инфраструктурой, позволяют нам удовлетворить эти требования».

Второй Air Force One для индийского правительства

В распоряжение правительства Индии вскоре поступит второй самолет Boeing 777-300ER (Extended Range), который будет задействован для перевозки руководства страны. Ранее лидеры страны (президент, вице-президент и премьер-министр) выполняли перелеты на Boeing 747-400 авиакомпании Air India. Это были обычные самолеты, которые ежедневно были задействованы в расписании полетов перевозчика.

Первый Boeing 777-300ER был передан индийскому правительству в июне 2020 года. После выполнения всех дополнительных работ лайнеры будут эксплуа-

тироваться индийскими ВВС. Известно, что лайнеры станут своего рода Air Force One и будут оборудованы всем необходимым для работы лидеров страны.

По данным BizavNews провайдером по кастомизации был выбран GDC Technics, крупнейшая компания ТОиР из Техаса. В777-300ER оснащен передовыми технологиями и самыми современными материалами, которые обеспечивают лучшие в отрасли возможности для связи и комфорта пассажиров с полным набором развлекательных функций. Внешние модификации также включают в себя полную систему безопасности, камеры кругового обзора

с зумом и камеру на хвостовом оперении, а также возможность связи по всему миру, включая систему SATCOM, антенну КА диапазона, систему Iridium и спутниковую антенну для 4К телевидения. Самолет был модифицирован с учетом самых передовых технологий и индивидуальной отделки салона для главы государства. Широкофюзеляжный самолет был построен в рамках инициативы GDC по снижению веса салона с использованием инновационных, более легких инженерных решений, что привело к общему снижению веса самолета. Кроме того, GDC удалось добиться уровня шума в VIP-зонах самолета ниже 50 децибел. Также воздушное судно было оснащено модульным нижним отсеком для отдыха членов экипажа, который состоит из шести спальных отсеков с полными возможностями, которые могут использовать во время длительных полетов. Самолет также был оборудован ремонтным комплектом, который содержит все материалы, необходимые для ремонта на месте и/или улучшения интерьера во время полета. Для соблюдения ограничений COVID-19 окончательная сертификация и одобрение самолета были выполнены с помощью видеотрансляции в прямом эфире с участием FAA, чтобы засвидетельствовать и завершить проверку соответствия.

Индийское правительство не первое, кто сделал выбор в пользу Boeing 777-300ER. Японские воздушные силы самообороны (JASDF) получили два года назад два Boeing 777-300ER, которые также используются для перевозки первых лиц государства. После внесения изменений в правительственный Boeing 777, он теперь имеет меньше окон в передней части фюзеляжа по сравнению с обычным лайнером, что, вероятно, указывает на расположение кабинета секретаря, конференц-залов и административного офиса. Другие видимые отличия включают в себя обтекатель антенны спутниковой связи сверху фюзеляжа.



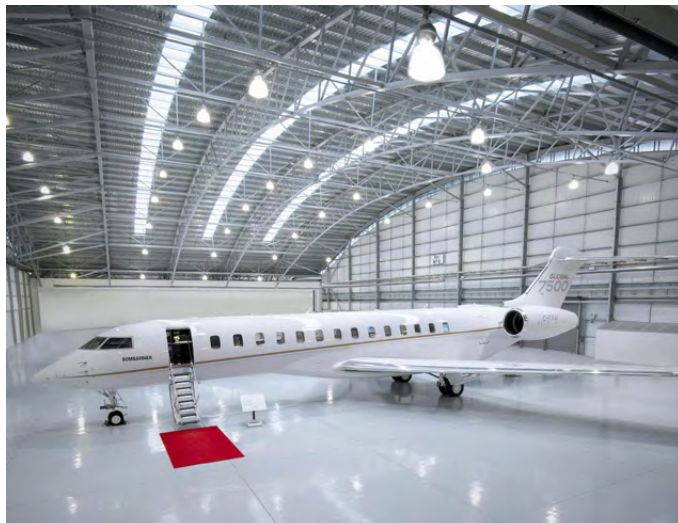
Поставки Bombardier немного скорректировались

Во втором квартале текущего года канадский производитель Bombardier поставил заказчикам девять самолетов семейства Global, включая пять флагманов 7500, а также девять Challenger и два самолета Learjet. Для сравнения, во втором квартале 2019 года было передано 16 самолетов Global, 17 Challenger и два Learjet.

В то время как пять поставок Global 7500 обеспечили рост доходов, выручка Bombardier от продаж бизнес-джетов во втором квартале текущего года упала до \$998 млн. с \$1,38 млрд. во втором квартале 2019 года.

Падение результатов было в значительной степени ожидаемым после того, как в июне производитель объявил, что он увольняет 2500 рабочих и корректирует производство, поскольку отрасль готовилась к 30-процентному сокращению поставок.

Выступая перед аналитиками на прошлой неделе, недавно назначенный президент и главный исполни-



тельный директор Bombardier Эрик Мартель сказал, что его пока устраивает «пониженная ставка». «Мы ожидаем, что следующие несколько кварталов будут сложными и трудно предсказуемыми, поскольку до сих пор неясно, как будет развиваться пандемия и каким будет восстановление экономики».

Мартель также не решается прогнозировать развитие ситуации до 2021 года. Тем не менее, он сообщил, что в первом полугодии Bombardier поставил 11 своих флагманских 7500 и рассчитывает, как минимум, удвоить это количество во втором полугодии. Это приблизит Bombardier к уровню производства Global 7500 от 35 до 40 единиц в год, но не предполагает дальнейших перерывов в производственных операциях.

«Несмотря на плохие результаты, мы с осторожным оптимизмом оцениваем некоторые из первых положительных тенденций, которые мы наблюдаем в нашей отрасли», - сказал Мартель, сославшись на рост объемов перевозок деловой авиации в Европе и США. Он также отметил, что запасы на вторичном рынке бизнес-джетов остаются на хорошем уровне, а новый интерес к частным перелетам способствует росту продаж.

Ранее Мартель изложил план из шести пунктов по развитию бизнеса компании, который включает в себя выравнивание производства деловых самолетов со спросом и расширение охвата в сегменте послепродажного обслуживания. Выступая на годовом собрании акционеров Bombardier в июне, Мартель подчеркнул, что, хотя был достигнут прогресс в оптимизации и концентрации бизнеса, «мы не выполнили наши финансовые цели и ваши ожидания. Неоднократные задержки программ и технические проблемы запятнали нашу репутацию». Он также

признал, что результаты работы снизили доверие заинтересованных сторон, и сказал: «Это неприемлемо. Я дал четкий сигнал внутри компании, и мы должны снова стать предсказуемыми в нашей работе».

Глава компании также отметил, что сейчас компания сфокусирована на регулярных коммуникациях с клиентами и ключевыми поставщиками по подтверждению заказов и восстановлению графиков поставок. «По-прежнему существует неопределенность относительно того, как долго продлится пандемия, и как быстро восстановится наш рынок. Однако ясно, что краткосрочная перспектива будет сложной», - сказал он, добавив, что решения, связанные с сокращением персонала, «никогда не принимаются легкомысленно, но абсолютно необходимы, учитывая влияние COVID-19 на наш рынок».

Цель приведения авиационного производства Bombardier в соответствие с рыночным спросом заключается не только в том, чтобы справиться с кризисом, но и в том, чтобы позиционировать группу как более прибыльную и сделать ее более устойчивым бизнесом, генерирующим денежные потоки, добавил он.

В то же время Bombardier установила в качестве еще одной цели «энергичное преследование возможностей роста сегмента послепродажного обслуживания». «Сегмент послепродажного обслуживания показал себя более устойчивым бизнесом в период пандемии, поскольку операторы использовали время для решения проблем технического обслуживания и модернизации. Bombardier также в последние годы инвестировала миллионы долларов в агрессивное расширение своих возможностей в этом направлении».

Airbus Fleet Master нацелен на малых операторов вертолетов

Объем данных, генерируемых вертолетами, и их сложность за последние десятилетия возросли, что увеличило рабочую нагрузку по их систематическому и всестороннему сбору и отслеживанию. Цифровизация вертолетных операций помогает использовать обмен информацией между специалистами и организациями для оптимизации взаимодействия при управлении парком. Это снижает давление и риски, а также снижает рабочую нагрузку и расходы.

Чтобы справиться с этими эксплуатационными трудностями Airbus Helicopters вместе со своим партнером Rusada, глобальным поставщиком программного обеспечения для авиации, разработали легкую информационную систему по техническому обслуживанию под названием Fleet Master, предназначенную для поддержки малых и средних операторов и специалистов по обслуживанию.

Основанное на ведущем в отрасли программном обеспечении ENVISION от Rusada, система Fleet Master представляет собой интегрированное решение, которое позволяет операторам и специалистам по техническому обслуживанию управлять деятельностью, связанной с летной годностью (САМО), выполнением технического обслуживания и ведением реестра. Она включает предварительно настроенные системы с общими процессами, ролями и рабочими процессами.

Основные преимущества Fleet Master заключаются в трех аспектах:

- Повышение эксплуатационной безопасности за счет надежного управления летной годностью
- Повышение готовности флота благодаря эффективному способу планирования технического обслуживания и связанных с ним ресурсов

- Оптимизация расходов за счет снижения рабочей нагрузки за счет автоматизации деятельности и их интеграции в непрерывную цепочку данных Airbus Helicopters.

Fleet Master прост в развертывании.

В качестве организованного решения он не требует настройки инфраструктуры и может быть легко инициализирован с помощью набора данных о конфигурации и обслуживании вертолетов Airbus.

Fleet Master прост в использовании

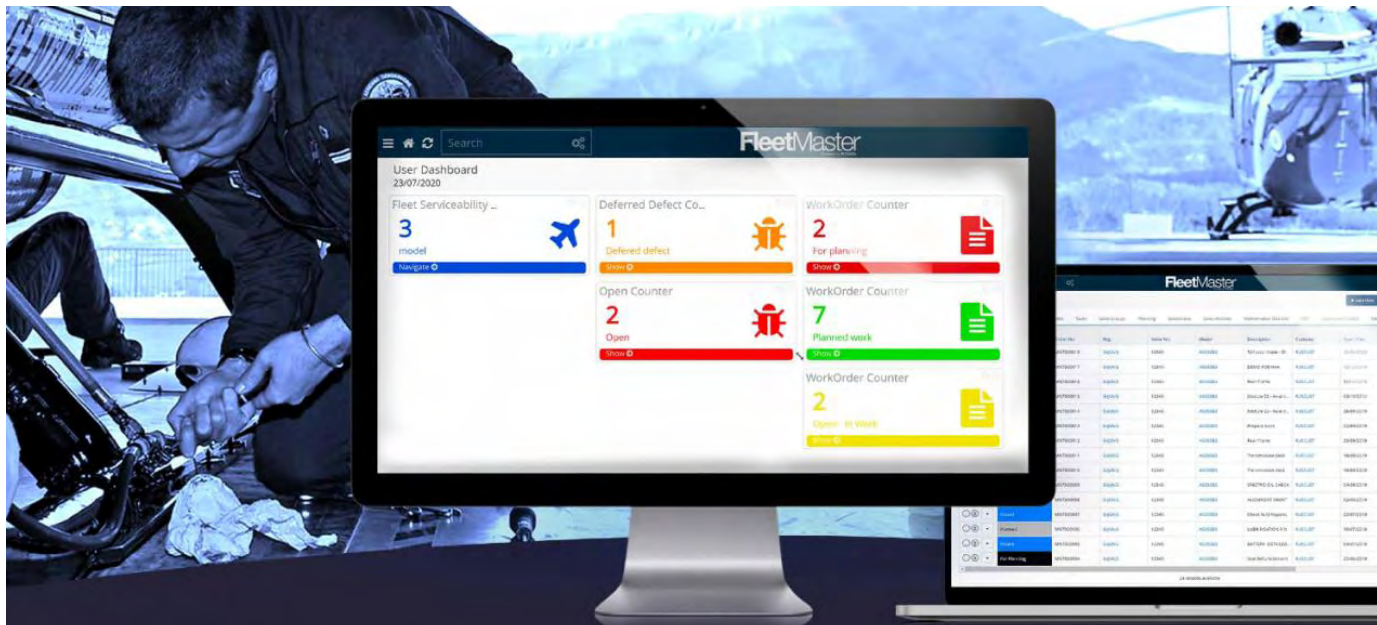
Как веб-приложение, он доступен в любом месте, в любое время и предлагает удобный интерфейс. Данные надежно хранятся в облаке, обеспечивая мгновенную синхронизацию и доступ для всех участников и заинтересованных сторон в организации оператора.

Fleet Master совместим со смешанным флотом.

Он позволяет операторам централизовать все управление техническим обслуживанием и летной годностью независимо от типа или производителя вертолета.

Fleet Master полностью интегрирован в непрерывную цепочку передачи данных Airbus Helicopters.

Он взаимодействует с FleetKeeper, цифровым техническим бортовым журналом и процессами цифровой карты учета. Более того, поскольку Fleet Master совместим с онлайн-сервисами цифровой аналитики Airbus Helicopters, клиенты могут получить доступ к полному набору дополнительных приложений, доступных на платформе для совместной работы AirbusWorld.



Ирландия представляет «исключительные возможности для владельцев деловых самолетов»

У Ирландии есть много преимуществ для тех, кто хочет владеть самолетом и управлять им, рассказывает Энджи Диди-Фиддлер, директор Martyn Fiddler Aviation Ireland Limited. Ирландия предлагает владельцам и эксплуатантам воздушных судов привлекательный налоговый режим, как государство-член ЕС и ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития). В стране очень сильная и растущая сеть соглашений об избежании двойного налогообложения (на сегодняшний день их насчитывается более 70), и в стране действует Международный реестр мобильных активов, созданный в соответствии с Кейптаунской конвенцией, юрисдикцией которого является Высокий суд Ирландии.

Номинальная ставка корпоративного налога 12,5% дополняется рядом льгот, которые позволяют значительно снизить эффективную ставку.

В 2011 году определение «квалифицируемый актив» в разделе 110 Закона о консолидации налогов 1997 года было расширено и теперь включает воздушные суда, что сделало очень эффективным, с точки

зрения налогообложения, ввоз специального транспортного средства в Ирландию для финансирования и лизинга воздушных судов. Brexit предлагает дополнительные возможности в Ирландии для владельцев бизнес-самолетов. Владение бизнес-джетом через ирландскую компанию позволяет регистрировать и требовать НДС в ЕС, что британская компания больше не будет разрешать, когда Великобритания покинет зону НДС ЕС.

Возможности открываются не только для самолетов, принадлежащих ирландцам, но и для самолетов, эксплуатируемых в ирландском АОС (внесенным в ирландский регистр). Реестр «ЕJ» существует уже много лет. Однако только недавно он был «повторно активирован» и эффективно перенаправлен на бизнес-джеты. Префикс EJ теперь его можно увидеть на хвосте бизнес-лайнеров и корпоративных самолетов. EJ Register опирается на репутацию и ноу-хау Ирландии, предлагая очень привлекательное решение для регистрации коммерческих и корпоративных самолетов. Реестр EJ, управляемый Авиационным управлением Ирландии, предлагает владельцам и эксплуатантам воздушных судов ряд преимуществ, начиная от соответствия требованиям EASA и заканчивая безопасностью активов и благоприятным налоговым режимом.

Martyn Fiddler Aviation была пионером в области таможи, НДС и владения самолетами более 30 лет. «Мы присутствуем в нескольких юрисдикциях в Европе, а в конце 2019 года расширились на Ирландию с офисом в Шенноне. На это решение в определенной степени повлиял Brexit, что позволяет нам предлагать различные решения клиентам, которые хотят владеть или эксплуатировать самолет в юрисдикции ЕС. Наша цель – всегда предлагать инновационные решения на рынке, предлагать людям то, что им

нужно, а не только то, что они ожидают, и всегда обеспечивать соблюдение буквы и духа закона. В мире после Brexit мы хотели иметь возможность предлагать решения, основанные на офшорной юрисдикции ЕС, которая имеет экономическую и правовую стабильность и хорошую международную репутацию. Нам нужна была юрисдикция, в которой авиация является привычной, принятой и признанной отраслью, а квалифицированная рабочая сила уже существует. Поэтому для нас выдающейся юрисдикцией была Ирландия», - рассказывает Энджи Диди-Фиддлер.

Ирландия открыла новый регистр воздушных судов, нацеленный на сегмент бизнес-джетов в 2015 году. Новое шестибуквенное обозначение состоит из префикса «EJ» и четырех букв, что предполагает более широкий выбор персонализированных регистраций, чем традиционные комбинации из трех букв и двухбуквенного префикса. Регистр управляется Ирландским авиационным управлением (Irish Aviation Authority) в партнерстве с компанией International Aviation Services Centre, расположенной в Шенноне, которая занимается маркетингом и поддержкой регистра.

«Ирландия уже является юрисдикцией «золотого стандарта» для регистрации коммерческих авиалайнеров и мировым центром индустрии воздушного финансирования; это означало, что присутствовало так много аспектов, которые мы искали. Чем ближе мы смотрели, тем больше понимали, что правовой и налоговый режим Ирландии, полученный через лизинг коммерческих самолетов, также имеет определенные преимущества для деловой авиации. Наше решение укрепило присутствие в Ирландии других очень уважаемых профессионалов бизнес-авиации», - резюмирует Энджи Диди-Фиддлер.



В США идет спад, а в Европе – рост

По данным еженедельного обзора WINGX Global Market Tracker, за последние 30 дней, до 11 августа, активность мировой бизнес-авиации относительно прошлого года упала на 17%. Причем Европа является наиболее устойчивым регионом, полеты здесь снизились всего на 5%. В первые 10 дней августа общая картина изменилась не сильно, но активность в Европе значительно улучшилась, показав рост трафика на 0,1% по сравнению с августом 2019 года. Мертвым грузом стал рынок США, восстановление на котором в начале июля остановилось. Лишь в последние несколько дней некоторый импульс вернул трафик к уровню 7-дневной средней скользящей активности конца июня. С тех пор в деловой авиации США в годовом исчислении недостает чуть более 75000 рейсов.

В нескольких странах Европы, особенно в Хорватии, наблюдается очень высокий отложенный спрос на рейсы бизнес-авиации, активность которой выросла на 50% в годовом исчислении; в Чехии выполнено на 30% больше рейсов по сравнению с августом 2019 года; рейсы из России выросли на 26%; от 15% до 20% год к году зафиксирован рост рейсов в Германии, Швейцарии, Нидерландах; а самый загруженный рынок – Франция – показал на 5% больше рейсов по сравнению с прошлым годом. В Великобритании в этом месяце все еще фиксируется снижение на 5%, но это значительный рост по сравнению с 30%-ным падением в июле. Только Испания отступила, в стране наблюдался сильный отскок в июле, на самом деле трафик был выше, чем в прошлом году, но августовская тенденция показывает снижение на 10% в годовом исчислении. Хуже всего в августе была ситуация в Италии, где количество рейсов деловой авиации по-прежнему на 20% ниже по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

97% рейсов бизнес-авиации, совершенных в Европе в августе, были выполнены внутри континента. Трансатлантический трафик в этом месяце сократился на 60%. Наибольший внутрирегиональный прирост был во Франции – 1558 рейсов за первые 11 дней месяца, что на 25% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Самый активный маршрут – из Парижа на юг Франции: рейсы из Ле Бурже в Ниццу выросли на 12%, а из Ле Бурже в Канны – на 85% по сравнению с прошлым годом. Места отдыха на Корсике, в Бресте и Бретани достигли рекордных показателей. В соседней Германии внутренняя активность также выросла по сравнению с прошлым годом. Самым загруженным аэропортом Германии стал Мюнхен, количество рейсов здесь увеличилось на 8%, затем идет в Шенефельд – активность выросла на 20%. Зильт – самое популярное

место для отдыха внутри страны, число туристов здесь почти на 50% больше, чем в прошлом году.

В США замедление стремительного восстановления деловой авиации в июне является результатом локдауна 2.0, особенно в основных регионах страны – в Калифорнии, Техасе и Флориде. Флорида, самый загруженный штат США в начале лета, и который быстрее всего восстановился, а затем превысил трафик 2019 года, теперь отстает от активности в годовом исчислении на 8%. В Калифорнии и Техасе наблюдается некоторое восстановление полетов, но в августе они все еще падают на 17%. Среди других наиболее активных штатов – Колорадо, который стал одним из ярких пятен: в этом месяце трафик увеличился на 7%, а налет вырос на 14%; и он привлекает туристов со всей страны. Количество рейсов деловой авиации из Нью-Йорка по-прежнему падает почти на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

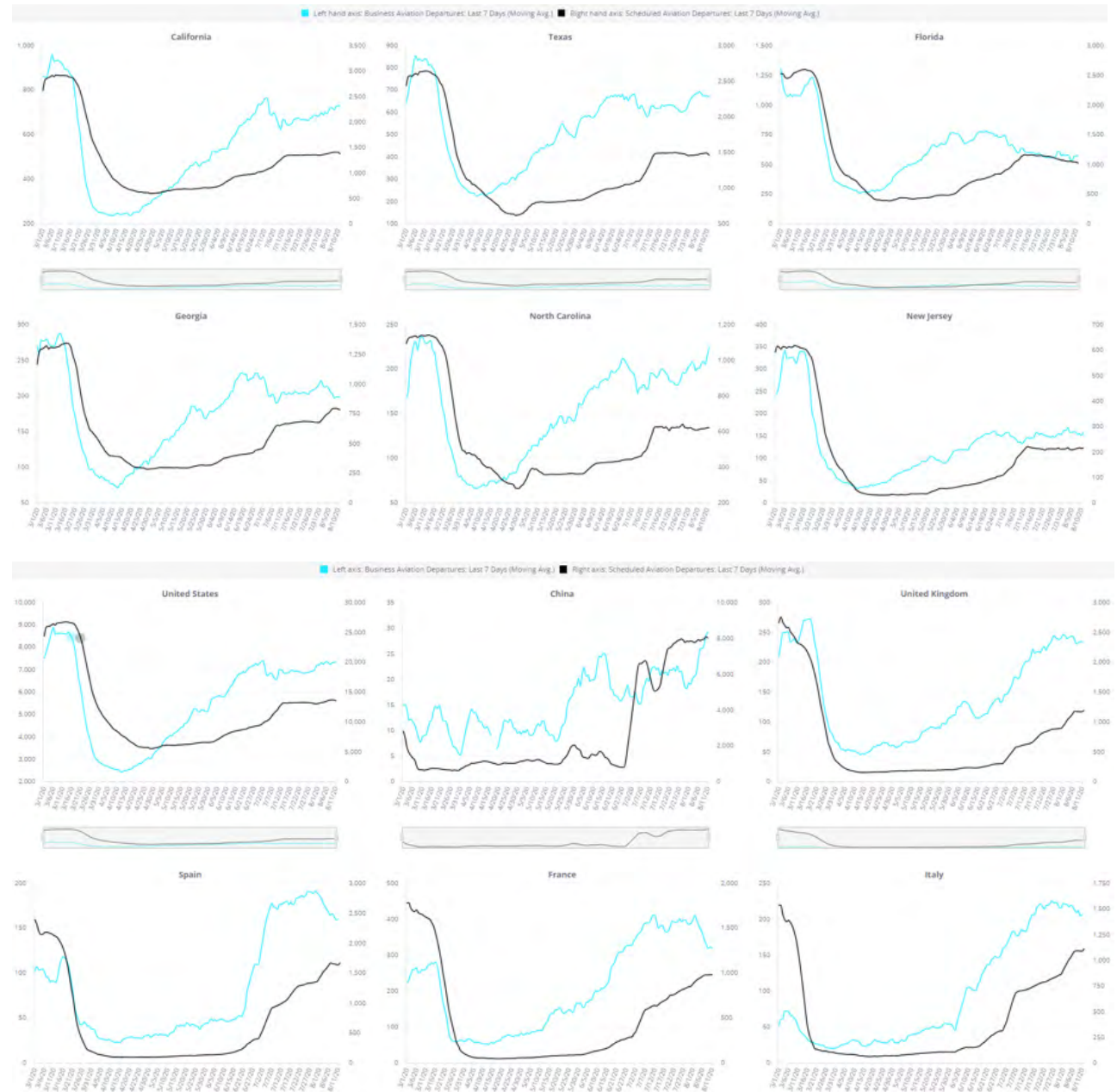
Между аэропортами США наблюдается значительный разброс. Самым загруженным в августе стал Даллас Лав Филд, в котором активность увеличилась на 12% по сравнению с прошлым годом. Сентенниал-Денвер также пользуется популярностью, количество туристов выросло на 7%, а Аспен по-прежнему привлекателен, увеличив количество бизнес-джетов на 26%. Направления Национального парка, такие как аэропорт округа Игл, показали намного больше трафика, чем обычно, и Ван Найс остается довольно оживленным, активность в этом месяце упала всего на 3%. Больше всех проигрывают аэропорты Восточного побережья, особенно те, которые зависят от корпоративных поездок и международных рейсов. Уэстчестер отстает от активности в годовом исчислении на 34%, а деловые полеты в Тетерборо в этом месяце снизились на 57% – здесь мало что изменилось по сравнению с июнем и ию-

Country Trends		
Departure Country	Flights	PTD:Flights
France	3,645	+4.1%
United Kingdom	2,557	-4.6%
Germany	2,527	+5.2%
Italy	2,276	-19.8%
Spain	1,775	-9.1%
Switzerland	1,289	+7.3%
Greece	997	-17.7%
Turkey	995	+3.3%
Russia	929	+26.6%
Austria	609	+1.0%
Croatia	592	+50.6%
Norway	559	-14.3%
Sweden	451	-17.2%
Czech Republic	339	+31.4%
Netherlands	334	+18.7%
Grand Total	22,897	0.1%

лем. Точно также, трафик в/из Даллеса, Атланты и Лас-Вегаса по-прежнему намного ниже нормы.

За пределами США и Европы наиболее стабильным регионом по-прежнему остается Океания, при этом немного выросли внутренние рейсы в Австралии, хотя бизнес-трафик в Новой Зеландии почти на 20% ниже нормального уровня. Активность в Бразилии и Колумбии сохраняется, несмотря на распространение пандемии. Мексика относится к числу наиболее пострадавших, трафик бизнес-авиации в стране составляет пока лишь 50% от нормы. Африка также за последние три месяца показала небольшое восстановление, все еще снижаясь в августе на треть. На Ближнем Востоке наблюдается значительный контраст между сильным ростом в годовом исчислении в Катаре и почти 40% падением в Саудовской Аравии. В Азиатско-Тихоокеанском регионе наблюдается некоторое восстановление, совокупный тренд на 12% ниже прошлого года, при этом активность в Китае в этом месяце значительно восстановилась, увеличившись на 10% по сравнению с тем же периодом августа 2019 года.

Исполнительный директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Активность бизнес-авиации до сих пор выдерживала беспокойство по поводу второй волны коронавируса в Европе, но не в США. Общий результат состоит в том, что активность составляет около 80% от нормы, что по-прежнему намного лучше, чем у регулярных авиакомпаний, работающих примерно на 50% от нормального уровня в августе. То, что мы видели к настоящему моменту – это ограниченное восстановление на рынке отдыха, отличающееся спросом на более легкие самолеты, внутренние рейсы и популярность удаленных загородных и островных направлений. Корпоративный спрос по-прежнему в значительной степени ограничен. По мере того, как масштабы восстановления экономики материализуются, мы увидим, как это повлияет на спрос при приближении к концу лета».



Северная Америка падает на 20%

Согласно последнему отчету TraqPak компании Argus, активность бизнес-авиации в Северной Америке продолжила ежемесячный рост после спада, связанного с пандемией COVID-19, но в прошлом месяце показатели все еще были на 19,6% ниже, чем в июле 2019 года. Полеты в США, Карибском бассейне и Канаде выросли на 9,4% по сравнению с июнем, при этом зафиксировано улучшение показателей по

всем категориям самолетов и операций. Турбовинтовые самолеты в долевом владении показали наибольший прирост по сравнению с предыдущим месяцем, увеличив трафик в июле на 25,2%.

Активность турбовинтовых самолетов в целом выросла на 14,1%, что является наибольшим ростом по сравнению с предыдущим месяцем. Однако за ними

следовали большие бизнес-джеты, показавшие увеличение на 10,2% по всем операциям и на 12,6% – в долевых полетах. Трафик Part 135, включая все категории самолетов, улучшился по сравнению с июнем на 12,3%, долевой – на 11,8%, а частные полеты по Part 91 – на 6,5%.

Тем не менее, продолжающиеся последствия пандемии COVID-19 по-прежнему очевидны в сравнении с прошлым годом, и все категории самолетов и операций остаются на низком уровне. В прошлом месяце активность больших бизнес-джетов в долевом владении по-прежнему снизилась на 32,4% по сравнению с июлем 2019 года.

В целом частные полеты (Part 91) снизились больше всего, количество рейсов упало на 25,2% по сравнению с прошлым годом, тогда как коммерческие чартеры (Part 135) показали самый сильный результат, снизившись всего на 11,9% по сравнению с 2019 годом. В частности, количество полетов на легких джетах по Part 135 было всего на 6,5% ниже по сравнению с годом ранее.

Argus прогнозирует, что в августе падение трафика усилится и составит -21% по сравнению с прошлым годом. Это происходит на фоне того, что обычно в августе наблюдается подъем активности. Хотя ожидается, что в текущем году это произойдет снова, данное увеличение не будет на уровне предыдущих лет, особенно в свете возобновления роста заражений COVID-19, экономической неопределенности и продолжающихся ограничений.

Однако Argus ожидает большего роста в сентябре и октябре.

July 2020 vs. June 2020

	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	7.0%	22.6%	25.2%	14.1%
Light Jet	4.4%	8.0%	9.0%	6.2%
Mid-Size Jet	7.2%	4.1%	11.0%	7.0%
Large Jet	8.7%	11.6%	12.6%	10.2%
All Aircraft	6.5%	12.3%	11.8%	9.4%

July 2020 vs. July 2019

	Part 91	Part 135	Fractional	ALL
Turbo Prop	-23.6%	-12.5%	-22.7%	-19.0%
Light Jet	-16.5%	-6.5%	-12.3%	-12.7%
Mid-Size Jet	-32.7%	-8.7%	-19.4%	-21.0%
Large Jet	-33.0%	-24.7%	-32.4%	-29.9%
All Aircraft	-25.2%	-11.9%	-19.1%	-19.6%

Не все потеряно

Согласно двум недавно опубликованным отчетам, глобальный рынок бизнес-джетов ожидает значительный рост в период 2027-30 годов. MarketsandMarkets прогнозирует, что к 2030 году сегмент вырастет с текущей оценки в \$18,8 млрд до \$38 млрд при среднегодовом темпе роста (CAGR) 7,3%. По прогнозам Fortune Business Insights, к 2027 году рынок бизнес-джетов достигнет отметки в

\$35,56 млрд, а среднегодовой темп роста составит 5,37%.

В отчете MarketsandMarkets рост объясняется увеличением числа состоятельных лиц (HNWI), программами новых самолетов и старением флота. Хотя COVID-19 «парализовал» бизнес-авиацию из-за ограничений на авиаперелеты на внутренних и

международных рейсах, что в свою очередь привело к резкому снижению трафика и уменьшению заказов и поставок в 2020 году, в отчете прогнозируется восстановление в первом квартале 2021 года.

Согласно отчету, после ослабления ограничений операторы бизнес-джетов и поставщики услуг стали свидетелями «вялого спроса на чартерные услуги». В нем говорится, что клиенты выбирают чартер, чтобы получить более быстрый доступ к пункту назначения, минимизировать контакты в аэропорту (очереди на регистрацию, таможенные и пограничные формальности и т.д.).

Ожидается, что сегмент легких самолетов будет расти с максимальным среднегодовым темпом роста на рынке бизнес-джетов до 2030 года. Рост этого сегмента можно объяснить ожидаемой коммерциализацией авиатакси, которые будут использоваться при полетах на небольшие расстояния. Ожидается, что рост городской воздушной мобильности в период с 2025 по 2030 год будет способствовать дальнейшему развитию рынка бизнес-авиации в целом.

«Производители бизнес-джетов сосредоточены на улучшении качества обслуживания пассажиров и повышении операционной эффективности. Снижение выбросов углекислого газа, снижение эксплуатационных расходов и модернизация авионики, интерьеров салонов и систем самолетов — вот некоторые из областей, в которых производители должны уделять особое внимание. Это привело к внедрению новых авиационных программ», - говорится в сообщении MarketsandMarkets.

В то время как Северная Америка остается крупнейшим рынком, Латинская Америка и Африка являются одними из самых быстрорастущих реги-



онов для рынка бизнес-джетов, отмечается в отчете MarketsandMarkets. Рост поставок деловых самолетов Embraer в Бразилии стимулирует рост всего латиноамериканского рынка бизнес-джетов. Ожидается, что значительное увеличение торговли и туризма будет способствовать росту регионального спроса на бизнес-джеты. В Африке подъем рынка обусловлен увеличением VVIP и бизнес-транспорта в регионе, а также ростом в туристическом секторе.

«Коммерциализация городской воздушной мобильности будет способствовать дальнейшему росту рынка легких воздушных судов, которые будут использоваться для внутри- и междугородних поездок. Хотя рынок стал свидетелем медленного роста в последние годы, ожидается, что воздушные суда

с возможностью вертикального взлета и посадки (VTOL) и экологически чистыми силовыми установками, включая электрические и гибридные двигатели, значительно сократят эксплуатационные расходы и будут служить стимулом роста рынка до 2030 года», - считают эксперты Fortune Business Insights. Но для того, чтобы добиться значительного прогресса, сектору необходимы технологические достижения в области увеличения емкости аккумуляторов, создание инфраструктуры, такой как вертипорты и мобильные зарядные станции, а также и надежная нормативно-правовая база.

Сегмент авионики по прогнозам будет расти с максимальным среднегодовым темпом роста с 2020 по 2030 годы. «Этот рост объясняется периодическими

обновлениями систем авионики. Постоянные улучшения в технологии программного обеспечения изменили человеко-машинный интерфейс систем авионики. Он стал более удобным для пользователя и может автоматизировать широкий спектр задач в полете, тем самым значительно снижая нагрузку на летный экипаж».

Между тем, по прогнозам Fortune Business Insights, среднегодовой темп роста рынка бизнес-джетов составит 5,37% и к 2027 году достигнет \$35,56 млрд. Оценивая глобальную рыночную стоимость в \$27,54 млрд в 2019 году, в отчете изучается краткосрочное и долгосрочное влияние COVID-19 на рынке, а также факторы, тенденции и возможности рынка.

Согласно отчету, Северная Америка сохранит свое лидирующее положение на рынке, в то время как в Европе будет наблюдаться значительный рост. «Ожидается, что Северная Америка, объем рынка которой в 2019 году составит \$9,75 млрд, будет лидировать по доле рынка бизнес-джетов в течение прогнозируемого периода. В основном это связано с развитой авиационной инфраструктурой в регионе и постоянно растущим спросом на гибридные самолеты в регионе».

В Европе двумя основными факторами роста являются появление лизинговых услуг и быстрое внедрение передовых силовых установок самолетов. «Ожидается, что Азиатско-Тихоокеанский регион предложит новые бизнес-возможности для участников рынка благодаря многообещающему экономическому росту, открытию иностранных предприятий в Индии и Китае, а также быстрому росту деловых авиаперелетов в регионе», - резюмируют в Fortune Business Insights.



Поближе к небесам

В столичной школе стюардесс, где готовят персонал для полетов на бизнес-джетах, конкурс — как в театральное училище. Но есть одно отличие, уверяет моя собеседница: сюда не принимают по благу — слишком строгие требования. Как выяснил корреспондент «Труда», тут требуются знание иностранных языков, правил этикета, жесткая дисциплина и строгое соблюдение диеты. Кто же проходит такой отбор? Об этом «Труд»

расспросил Екатерину ДЕГТЯРЕВУ, генерального директора кадрового агентства и школы подготовки стюардесс для бизнес-авиации.

Маленькие, стремительные и суперкомфортные самолетики беспрепятственно летали по всем маршрутам даже тогда, когда мировой флот из-за пандемии застыл на земле. А что вы хотите? Служебные самолеты — привилегия, самое популярное средство

передвижения сильных мира сего. Как правило, собственный флот бизнес-джетов имеют крупные компании, зачастую борт арендуется у брокеров. Цена часа полета на таком начинается с 1,5 млн рублей — и устремляется ввысь.

Естественно, к обслуживающему персоналу личного самолета особые требования. Достаточно сказать, что с кандидатом на должность проводит собеседование его владелец, а иногда и члены его семьи. И это после того, как служба безопасности изучила документы претендентки, информацию о ней в соцсетях и проверила ее на полиграфе. А дальше — обстоятельный разговор про то, чего девушке нельзя делать. Таких инструкций наберется на объемистый документ. Отдельный пункт трудового договора — конфиденциальность. В аэропортах и в отелях гео-локация в смартфоне должна быть отключена, селфи в стиле «я и Фукусима» категорически запрещены, как и любые фото из салона самолета. Рассказывать кому-то о составе пассажиров, маршруте и подробностях полета равносильно заявлению на увольнение. А терять этим девушкам есть что: зарплата — 3-8 тысяч евро в месяц и возможность увидеть лучшие уголки на Земле. Причем не из иллюминатора, как обычные, линейные стюардессы, а воочию. Ведь если заказчик рейса отправляется на неделю поплавать с китами, экипаж тоже не останется без экзотических впечатлений.

Стюардессы бизнес-джетов, как правило, говорят на нескольких языках, имеют высшее образование, подчас и не одно, безупречное здоровье и такую же биографию, загранпаспорт с действующими визами, свидетельство о профессиональном обучении. Личное обаяние, собранность и сообразительность тут, говорят, важнее модельной внешности. Хотя и негласные стандарты красоты имеются: крайне



редко встречается размер одежды больше 44-го и вес больше 55 кг. Возраст соискательниц — от 18 до 40 лет.

Как правило, в бизнес-авиацию приходят из «Аэрофлота», уже поработав там в бизнес-классе. Востребованы стюардессы из «империал-класса» бывшей авиакомпании «Трансаэро». Девушкам других профессий адаптироваться сложно, проходят весь курс обучения и становятся стажерами буквально единицы.

А еще труднее даются навыки общения с очень требовательными пассажирами. Способность понимать людей и создавать обстановку психологического комфорта психологи называют «эмоциональным интеллектом». Так вот, без этого умения на борту бизнес-джета делать нечего. Популярный артист, обладатель множества наград и истероидного типа личности, любит закатить скандалы по поводу и

без. Как и известный политик с ярко выраженными параноидальными чертами. Успокоить таких — целое искусство. Одна бизнес-леди в приступе аэрофобии в полете рвалась в кабину экипажа и требовала немедленной посадки. Даму удалось отвлечь разговорами о детях, внуках и их увлечениях...

На время рейса (а он может быть длительным) стюардесса — и хозяйка салона, и повар, и сомелье, и собеседник, и секретарь, и личный помощник пассажира. Девушкам случалось разыскивать в фешенебельных магазинах Лондона заказанную одежду или посуду с платиновым декором. Стюардесса помнит, что стол в салоне должен быть декорирован кожей ската, а в кресле VIP-пассажира — дожидаться плед Hermes с личной монограммой. Она держит в памяти дни рождения и памятные даты всей его семьи как свои собственные и способна при необходимости придумать неожиданный подарок детям. Так, однажды в самолете летели на день рождения настоящий пони, что, как понимаете, создало массу проблем, и стая журавлей, которых потом выпустили в живую природу...

Стюардесса в любой точке мира может организовать аренду автомобиля, яхты, вертолета, обеспечить трансфер, арендовать виллу или номер в отеле, помочь с шопингом. Пик моды на бизнес-джеты случился лет 15 назад. Тогда полет был чем-то вроде приключения. Хорошим тоном считалось заказывать много алкоголя, икры и, к примеру, рульки. Теперь ЗОЖ проник и в эту сферу: в тренде — диетическое питание или что-нибудь домашнее вроде котлеток с пюре. Хотя основа питания на борту — меню хороших ресторанов и действительно редкие вина.

Не надо думать, что все полеты — сплошной праздник. Большинство рейсов подразумевают исключи-

тельно деловые поездки. Зачастую в такие места, где одна посадочная площадка и небольшой поселок нефтяников. Даже в этих спартанских условиях пассажирам нужно обеспечить привычный уровень комфорта. И бортовое питание, разумеется.

...Так много времени люди проводят вместе в рейсах, наверняка же возникают романтические отношения? Тем более есть примеры в новейшей истории. Вспомним хотя бы недавнюю свадьбу в Лефортово, где высокопоставленный узник связал себя узами брака со стюардессой. «Браки заключаются на небесах», — дипломатично комментирует наша собеседница, уходя от романтической тематики к деловой.

Чему и как учат в школе стюардесс Teamline и сколько это стоит? Кандидаты проходят летную медкомиссию (ВЛЭК), а затем тренинги по сервису, по использованию аварийно-спасательного оборудования, по оказанию первой медицинской помощи. Приглашенные специалисты обучают основам психологии, риторике, имиджу, визажу, этикету, искусству сомелье, основам высокой кухни, правилам сервировки и подачи блюд — и т. д. и т. п. Общая сумма затрат — 75 тысяч рублей. Ну, а о качестве обучения говорит вот такой показательный факт: после участия в авиа-салоне в Дубае к сотрудничеству с россиянками стали проявлять интерес авиакомпании стран Азии, Саудовской Аравии, ОАЭ.

До того как стать предпринимателем, Екатерина Дегтярева семь лет работала стюардессой в бизнес-авиации. Сейчас сфера ее интересов расширилась — это еще и создание семейного детского дома в Смоленской области. Восемь его воспитанников находятся под личным патронажем Екатерины.

Источник: Труд



Самолет недели

Оператор/владелец: **Swiss Jet Ltd**

Тип: **Gulfstream G650**

Год выпуска: **2014 г.**

Место съемки: **ноябре 2019 года, Zurich-Kloten Airport - LSZH, Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко