



«Чем дальше осень, тем больше опасений», именно так начался наш телефонный разговор с одним из известнейших аналитиков рынка бизнес-перевозок. И он прав. Период радужных перспектив закончился с приходом осени, и ближайшие четыре месяца реально покажут, насколько пандемия и будущий экономический кризис повлияют на сегмент. Да, действительно нынешнее лето помогло отрасли в целом хоть как-то нивелировать огромные потери, с которыми она столкнулась весной. «Отпускники» и «новички», а последние особенно, существенно повлияли на трафик, сделав его хоть немного более «приличным». Конечно же он далек от привычного нам, но это хоть что-то по сравнению с тем, что нас может еще ожидать. И перспективы, увы, не радужные.

Глубокий всесторонний анализ показывает, что подавляющее количество деловых путешественников, которые делают деловой трафик осенью, все-таки предпочтут живым деловым встречам ставшие популярными форматы онлайн общения. И осуждать их за это сложно. Как следствие, существенно просядет трансконтинентальный трафик, да и региональные перевозки вряд ли смогут удивить нас позитивными цифрами. Рынок частных самолетов сталкивается с беспрецедентными проблемами, поскольку пандемия COVID-19 усугубила и без того хрупкую отрасль. С начала года рынок чартерных рейсов на частных самолетах упал на 33,8% по объему и даже больше по выручке, причем в Европе дела обстоят хуже, чем в Америке. Это затрагивает все сегменты чартерного рынка, но больше всего страдают трансконтинентальные и корпоративные чартерные рейсы. Текущая волна новых карантинных мер окажет разрушительное воздействие на рынок.



Окончание лета тормозит восстановление

За первые восемь дней сентября в мире было выполнено 90 тыс. рейсов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 8% меньше по сравнению с аналогичным периодом сентября 2019

стр. 19

В отрасли наступает настоящий шторм

С начала года рынок чартерных рейсов на частных самолетах упал на 33,8% по объему и даже больше по выручке, причем в Европе дела обстоят хуже, чем в Америке

стр. 21

Преждевременный оптимизм

Брайан Фоули: Летние поездки могли способствовать восстановлению деловой авиации, но предстоящий сезон деловых поездок может свести на нет любые достижения

стр. 22

Маркетинг выходит на передовую

Операторы и другие игроки рынка бизнес-авиации рискуют упустить возможность восстановления из-за ограниченных внутренних маркетинговых ресурсов и отсутствия доступной специализированной поддержки со стороны агентств

стр. 23

Gulfstream

G500



В ожидании снижения поставок новых джетов

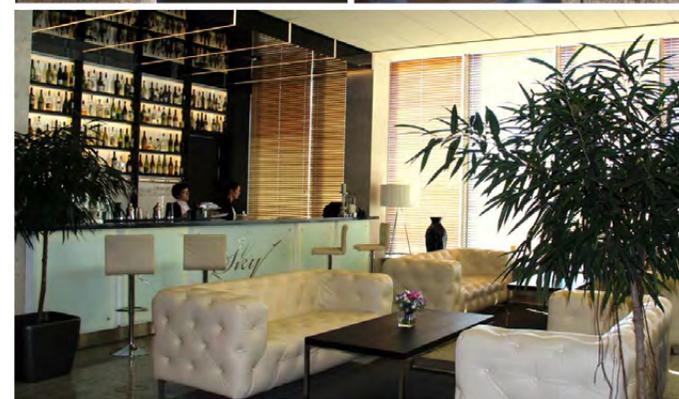
Американский аналитик Брайан Фоули (Foley Associates) в интервью Corporate Jet Investor дал оценку темпов восстановления отрасли деловой авиации. По словам аналитика, самые показательные месяцы остались позади. По прогнозу Фоули, поставки бизнес-джетов снизятся на 15-30% в течение года из-за закрытия предприятий и замедления темпов производства.

«Продажи на вторичном рынке, вероятно, в этом году сократятся на двузначные цифры из-за невозможности взаимодействия во время локдауна. Также ничего необычного в том, о чем говорят эксперты: в течение первой половины года у некоторых чартерных компаний бизнес снизился на 50% или более, несмотря на заявления о том, что трафик был оживленным из-за «новичков» на рынке, которые воспользовались бизнес-авиацией в качестве альтернативы линейным авиакомпаниям».

За шесть месяцев многое может измениться, а самые

непосредственные риски для отрасли уже произошли. Обычно в преддверии Нового Года отрасль в основном была озабочена «стандартными» проблемами, такими как «серые чартеры» и экологически чистое авиационное топливо (SAF), однако COVID-19 переориентировал внимание на денежный поток. «Сейчас главная забота перешла на ликвидность или способность компании бизнес-авиации продолжать выдерживать снижение активности в большинстве сегментов отрасли», - продолжает эксперт.

Одно из решений, на которое указывает Фоули, – это вакцинация от COVID-19. «Вакцина ускорит сезон деловых поездок, который на данный момент выглядит безрадостным до конца года и в начале следующего». По сообщениям СМИ, вакцинации от COVID-19 пока не проводится, но к концу года может появиться до шести вакцин, в том числе одна в разработке в Оксфордском университете, которая находится на продвинутой стадии тестирования.



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

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

Diamond DA50 RG получил европейскую сертификацию

Австрийская компания Diamond Aircraft получила сертификат типа Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза для поршневого DA50 RG. В настоящее время производитель готовит первые серийные самолеты для поставки в начале следующего года.

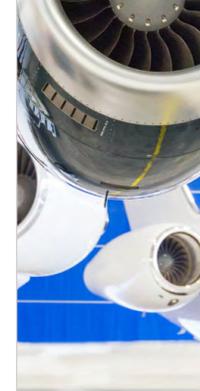
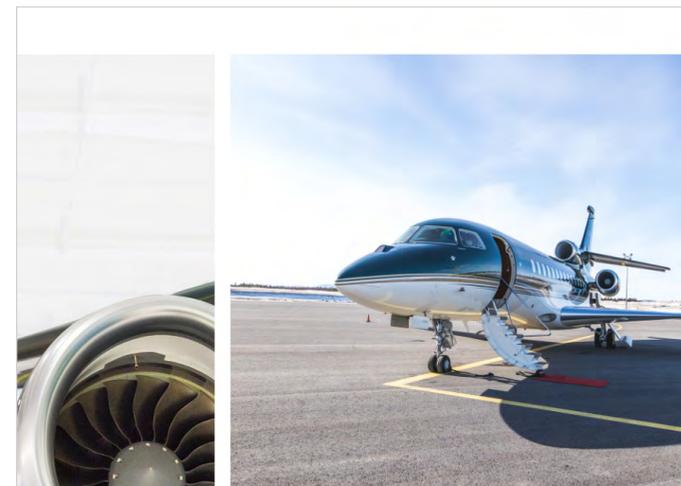
Diamond описывает запущенный в июне 2019 года цельнокомпозитный DA50 RG (RG означает убирающиеся шасси) как «изменивший правила игры» на рынке легких самолетов общего назначения и говорит, что интерес к этому продукту «огромный». Оснащенный двигателем Continental CD-300 мощностью 300 л.с. (224 кВт), который может работать на Jet A, Jet A-1 и дизельном топливе, самолет имеет бак объемом 50 галлонов (189 литров) и потребляет всего 9 галлонов в час (34,1 л/ч).

DA50 также имеет двойные щелевые закрылки для

обеспечения высокой подъемной силы и превосходных характеристик на низкой скорости, кабину экипажа Garmin G1000 NXi с автопилотом и однорычажным РУДом (ручка управления двигателем), а также роскошную пятиместную кабину с объемным задним багажным отделением.

Благодаря дальности полета 750 морских миль (1400 км) и крейсерской скорости 180 узлов (330 км/ч) модель «идеально подходит для пилотов предпочитающих самолеты одним двигателем, которым требуется больше мест и утилитарности, а также для чартерных операторов и корпоративных летных отделов, желающих дополнить их более крупный самолет недорогой альтернативой для коротких поездок».

Помимо DA50 RG, Diamond производит четыре самолета – поршневые однодвигательные DA20 и DA40 и поршневые двухдвигательные DA42 и DA62.



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 лалалелл горувалл марлелл компалл Волваздел лс. лл лел десерлелл структул лБолваздел лс. Вол лрав 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

НБАА объявляет о возвращении региональных форумов в 2021 году

Национальная ассоциация деловой авиации (НБАА) возобновит свои региональные форумы с 9 июня 2021 года в Westchester County Airport (Уайт-Плейнс, штат Нью-Йорк). Форум будет проходить в FBO Million Air в соответствии с местными требованиями и рекомендациями экспертов в области здравоохранения, а здоровье и безопасность участников будут первоочередными приоритетами.

«НБАА рада вернуть платформу регионального форума в 2021 году, поведя первое мероприятие в Westchester County Airport», - сказала Дина Грин, вице-президент НБАА по мероприятиям ассоциации. «На этом форуме будут представлены учебные сессии, сетевые возможности и демонстрация самолетов, которых многие участники с нетерпением ждут каждый год. Этот форум традиционно является одним из самых посещаемых, поскольку регион

представляет собой значительный рынок деловой авиации США».

В среднем на каждом региональном форуме НБАА принимают участие 150 участников в выставочном комплексе, десятки выставленных самолетов и около 2000 посетителей. На учебных сессиях рассматриваются последние проблемы, влияющие на отрасль, такие как рыночные новости о налоговых и нормативных изменениях, а также уделяется внимание проблеме персонала, включая программы для студентов, планирующих карьеру в деловой авиации.

«В связи с отменой большинства мероприятий в 2020 году, мы призываем участников, потенциальных покупателей и пользователей бизнес-авиации включить в свой календарь интерактивный региональный форум НБАА White Plains», - сказал Грин.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Рост несмотря на COVID

Fly Louie Alliance менее чем за год подключил к своей сети более 140 операторов и 1000 самолетов. Ожидается, что это повысит покупательную способность сети частных чартеров, поскольку она добавляет больше участников и услуг. Альянс, представленный осенью прошлого года, не имеет никаких вступительных взносов или минимумов по закупке топлива.

В соответствии с данными программы экономии затрат на топливо, общие продажи топлива продолжают расти, несмотря на замедление, вызванное COVID-19. К настоящему времени продажи топлива восстановились, увеличившись в третьем квартале на 41% по сравнению со вторым кварталом. Новое партнерство с Avfuel расширит программу экономии затрат на топливо за счет доступа к предпочтительному поставщику топлива в сети FBO. Члены альянса платят за топливо меньше, чем контрактные цены

в более чем 40 FBO по всей территории США, при этом средняя экономия составляет 40 центов на галлон по сравнению со следующим лучшим вариантом.

В июне альянс объявил о программе командировок с Hotel Connections, предлагающей до 40% экономии на проживании в отелях в более чем в 1,6 млн мест. Также в ближайшее время будет запущена программа планирования полетов авиапарка под названием Connect, которая находится на раннем этапе тестирования.

«Мы только прикоснулись к тому, что можно сделать для создания ценности для наших участников», - сказала генеральный директор Fly Louie Джулия Такеда. «Масштаб альянса создает возможности для более эффективного планирования полетов авиапарка, управления здоровьем и льготами для сотрудников, а также подбора пилотов».



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Air Force One может стать сверхзвуковым

Exosonic и Hermeus – относительно неизвестные разработчики пассажирских самолетов со сверхзвуковой скоростью, недавно получили отдельные контракты U.S. Air Force's Presidential and Executive Airlift Directorate (занимается перевозкой высших должностных лиц, включая Президента США) на разработку корпоративных воздушных судов, которые можно было бы использовать в качестве Air Force One. Первая компания работает над сверхзвуковым самолетом на 70 мест, вторая – над 20-местным гиперзвуковым самолетом, сообщает AINonline.

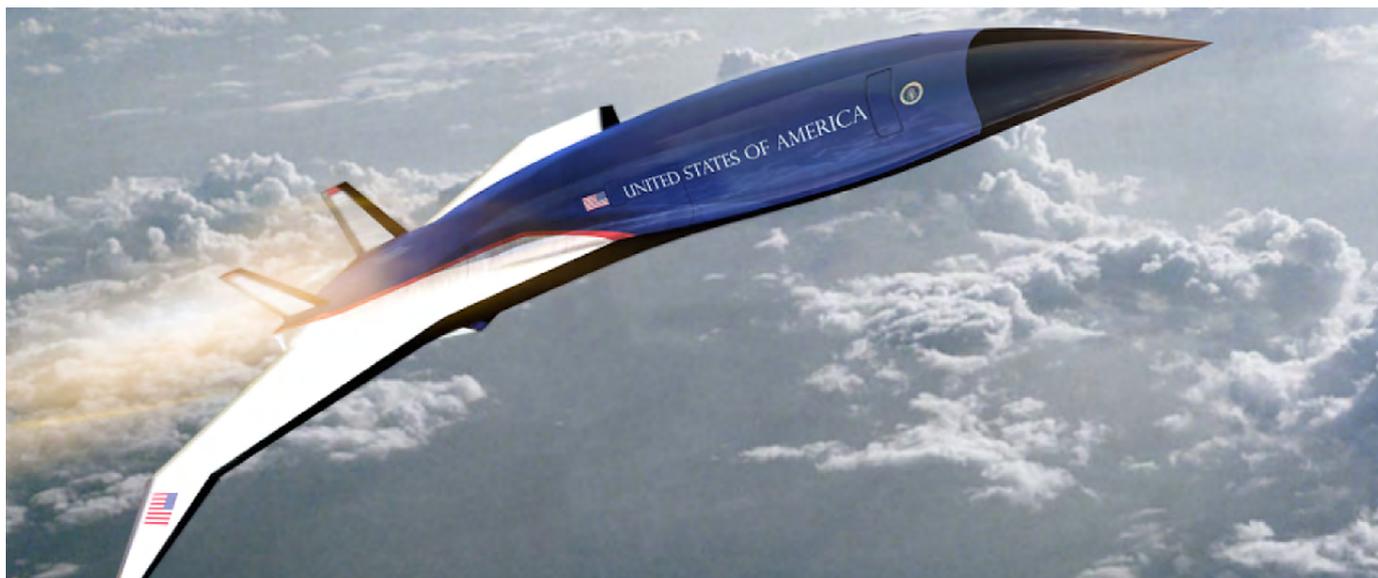
Контракт с Exosonic, о котором было объявлено на прошлой неделе, касается двухдвигательного реактивного самолета, развивающего скорость до 1,8 Маха, который будет беспосадочно летать на дальность до 5000 морских миль, что позволит высокопоставленным чиновникам и Президенту «в разы быстрее добираться до мест встреч с мировыми ли-

дерами или реагировать на развивающиеся ситуации более оперативно».

Между тем, второй контракт в рамках «другой сделки по соглашению о прототипе» с Hermeus, подразумевает, что компания спроектирует самолет, способный развивать скорость в 5 Махов. Контракт был подписан после того, как в феврале Hermeus успешно испытала прототип гиперзвукового двигателя.

Компания заявила, что взяла «стандартный газотурбинный двигатель и эксплуатировала его на скорости полета быстрее, чем летал знаменитый SR-71». Хотя данные о технических характеристиках будущего реактивного самолета со скоростью 5 Махов скудны, в компании утверждают, что самолет сможет долететь из Нью-Йорка в Лондон примерно за 90 минут.

Ни одна из компаний пока не предоставила сроки разработки этих самолетов.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Air BP остается единственным поставщиком топлива в Cannes Mandelieu

Международный провайдер услуг по топливообеспечению Air BP после шести лет успешного сотрудничества продлил контракт с французским аэропортом Cannes Mandelieu Airport (CQE/LFMD). Он по-прежнему будет единственным поставщиком топлива Jet A-1 и Avgas в крупнейшем деловом аэропорту Лазурного Берега. Cannes Mandelieu – второй по значимости хаб авиации общего назначения в стране и один из 47 филиалов Air BP во Франции среди 390 представительств по всему миру.

Air BP будет сотрудничать с Cannes Mandelieu и командой Aéroports Côtes de Azur (ACA), чтобы и дальше обеспечивать безопасные и эффективные операции, сообщает пресс-служба Air BP. Компания в ближайшее время планирует модернизацию резервуаров для хранения топлива, а также увеличить площадь хранилища.

«Мы рады продолжить наши успешные отношения в одном из ведущих аэропортов Европы. Продление контракта укрепляет нашу веру в региональные

аэропорты и их важность для местной инфраструктуры и экономического развития. Мы с нетерпением ждем новых успехов в совместной работе с командой Cannes Mandelieu, так как в этом году мы запустили наш новый карточный продукт специально для клиентов АОН», - отметил Жан Муса, директор по продажам Air BP.

В свою очередь Тьерри Полле, генеральный менеджер аэропорта Cannes Mandelieu, что ACA рада возобновить контракт с Air BP. «Среди важных факторов при выборе провайдера – акцент на качестве обслуживания, высокий уровень технической экспертизы, поддержку глобальной маркетинговой деятельности и экологическую направленность Air BP. Эти факторы помогут укрепить позиции ACA как крупного игрока в секторе деловой авиации».

В настоящее время Air BP работает и в двух других аэропортах группы Aéroports Côtes de Azur: Nice Airport (NCE/LFMN) и Saint Tropez Airport (LTT/LFTZ).



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

MHS Aviation приходит в Австрию

Немецкий бизнес-оператор MHS Aviation, базирующийся в Мюнхене, и австрийская компания Elangeni, объявляют о партнерских отношениях. Согласно сообщению партнеров, Elangeni недавно получил АОС (сертификат воздушного оператора А-163) и лицензию на эксплуатацию от Austro Control, что позволяет начать коммерческие полеты. Известно, что Elangeni была основана топ-менеджерами MHS Aviation, специально для работы в Австрии. В настоящее время MHS Aviation готовится открыть свой офис в Вене.

«Мы рады сделать этот шаг в направлении расширения MHS в этот динамично развивающийся регион. MHS обладает отличным рыночным ноу-хау, репутацией и клиентской базой. С новой базой и АОС в Австрии мы предлагаем владельцам бизнес-джетов свежие и инновационные решения», - комментирует Лукас Лихтнер-Хойер, руководитель летных опера-

ций MHS и по совместительству основатель Elangeni.

В свою очередь генеральный директор MHS Штеффен Фрис отметил, что первый самолет Cessna Citation CJ2+ уже зарегистрирован в Австрии и базируется в аэропорту Вены. «И, хотя MHS продолжит предлагать свои услуги в качестве оператора коммерческих рейсов в Германии, теперь у наших клиентов появился выбор места регистрации своих воздушных судов. Сейчас мы эксплуатируем частные самолеты, такие как G550, Falcon 2000LX, Praetor 600, Global Express, Challenger 300/604 и Learjet 45XR, а также турбовинтовые Dornier 328-100, которые мы предлагаем на регулярных рейсах. Мы пришли в Австрию, потому что хотим предложить серьезную и надежную альтернативу на австрийском рынке. Мы берем на себя новаторские, беспрецедентные обязательства перед нашими будущими клиентами и убеждены, что нашим качеством мы удовлетворим их потребности».



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Ливрея радует глаз

На прошлой неделе из цеха окончательной сборки компании Pilatus Aircraft в Штансе выкатили очередную бизнес-джет PC-24 (s/n 191) с весьма оригинальной ливреей. Самолет получил немецкую регистрацию D-CHGN. Предположительно владельцем нового самолета станет Ганс Георг Надер, глава компании Ottobock (именно его инициалы нанесены на двигатели самолета).

Во всем мире имя Ottobock ассоциируется с высококачественными изделиями и услугами в области медицинской техники, разработанными с применением самых передовых технологий. Все многообразие продукции компании преследует главную цель – вернуть людям с ограниченными физическими возможностями мобильность и защитить сохранившиеся функции. Компания производит протезы, бандажи

и ортезы, детские инвалидные коляски, ортопедические подушки и различные принадлежности.

В настоящее время в Германии эксплуатируется три Pilatus PC-24, два из которых – в Volkswagen Air Service.

Судя по заводским номерам, у швейцарского производителя есть все шансы в текущем году передать заказчикам юбилейный сотый самолет PC-24. Для Pilatus Aircraft четвертый квартал традиционно самый оживленный, именно в период с октября по декабрь осуществляется максимальное количество поставок. На сегодняшний день поставлено более 80 самолетов PC-24, они эксплуатируются на всех континентах. Один из первых PC-24 уже провел в воздухе более 1800 часов.



Фото Stephan Widmer

**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

ASL Group увеличивает парк почти на 10%

ASL Group (ASL и JetNetherlands), работающая под брендом JetNet Alliance Group, ввела в эксплуатацию восемь новых самолетов, часть из которых будет доступна для выполнения чартерных перелетов. Как рассказали BizavNews в компании, среди новых самолетов – первый для компании Dassault Falcon 7X, а также первый Embraer Legacy 500 (в прошлом году ASL была стартовым заказчиком и первым коммерческим оператором Embraer Legacy 450). Также парк пополнился Embraer Legacy 600, Cessna C680 Citation Sovereign (пятый самолет в парке); двумя Cessna Citation Mustang (парк состоит из шести самолетов) и одним Pilatus PC12NG (второй тип для компании). Второй Legacy 500 присоединится к флоту в ближайшие недели.

«Несмотря на сильное влияние пандемии COVID-19 на коммерческую авиацию и деятельность авиакомпаний, ASL Group сейчас добавляет восемь самолетов в свой флот, большинство из которых будут добавлены в два сертификата АОС компании

(бельгийский и нидерландский). За последние пару месяцев компания испытала растущий спрос как на чартерные рейсы, так и на услуги по приобретению и управлению самолетами. Это очень волнующий момент для нашей компании, особенно в эти сложные времена, которые сильно влияют на туристическую индустрию в целом, и я очень горжусь невероятной самоотдачей наших команд, которые, несмотря на все трудности, позволяют нашей группе продолжать расти стабильными темпами», - комментирует Филипп Бодсон, генеральный директор ASL Group.

Что и где базируется:

- Dassault Falcon 7X – Eindhoven based (EHEH)
- Embraer Legacy 600 – Eindhoven based (EHEH)
- Два Embraer Legacy 500 – Kortrijk (EBKT) & Antwerp based (EBAW)
- Cessna Citation Sovereign – Bucharest based (LROP)
- Два Cessna Citation Mustang – Antwerp based (EBAW)
- Pilatus PC12NG – Antwerp based (EBAW)



BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА

✈ JET SHARING

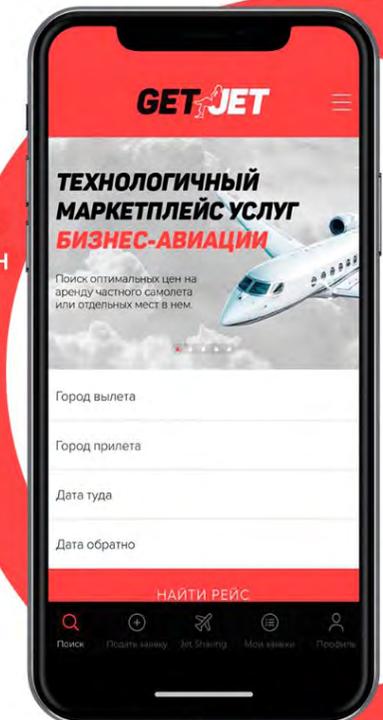
✈ SHUTTLES

✈ DEALS

А ТАКЖЕ

ПОИСК EMPTY LEGS

ПОИСК ЛУЧШИХ ЦЕН
НА ЧАРТЕР



+7 495 120 04 47

WWW.GETJET.COM

Ми-171А2 одобрен в Южной Корее

Валидация сертификата Ми-171А2 подтверждает соответствие конструкции вертолета местным требованиям по безопасности полетов и разрешает его эксплуатацию в Республике Корея.

«Южная Корея является крупнейшим зарубежным оператором машин типа Ка-32, а также обладает успешным опытом эксплуатации вертолетов типа Ми-8/17 в интересах полиции. Валидация сертификата Ми-171А2 свидетельствует о высоком уровне доверия к российским вертолетам и об их востребованности в этой стране. Уверен, что выдающиеся летно-технические характеристики и самое современное бортовое оборудование Ми-171А2 будут по достоинству оценены нашими корейскими партнерами, с которыми мы уже ведем переговоры о поставках данной машины», – заявил генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский.

Первым зарубежным эксплуатантом Ми-171А2 стала Республика Казахстан. Кроме того, сертификат вертолета был валидирован авиационными властями Индии и Колумбии. Валидировать сертификат Ми-171А2 также планируется в КНР, Бразилии, Мексике, Перу и других странах. Новейшие двигатели ВК-2500 с улучшенными эксплуатационными характеристиками дают Ми-171А2 принципиально новые возможности при эксплуатации в высокогорных районах и районах с жарким климатом. Благодаря более эффективному Х-образному рулевому винту, новому несущему винту с композитными лопастями, а также усовершенствованному аэродинамическому профилю показатели крейсерской и максимальной скорости Ми-171А2 относительно серийно выпускаемых вертолетов типа Ми-8/17 возросли на 10%, а грузоподъемность – на 25%.

Очередной Ми-171 отправился в Поднебесную

Улан-Удэнский авиационный завод холдинга «Вертолеты России» поставил китайской авиакомпании гражданской авиации вертолет Ми-171 с двигателями ВК-2500-03. В 2019 году Управление гражданской авиации КНР выдало национальный сертификат типа на вертолет Ми-171 с данной силовой установкой. Решение авиационных властей КНР расширило возможности холдинга «Вертолеты России» по удовлетворению потребностей рынка этой страны.

«Ключевые преимущества вертолета – высокая тяговооруженность и безопасность эксплуатации в горах – заинтересовали потенциальных покупателей вертолетной техники в конце 2018 года в ходе демонстрационных полетов Ми-171 в Китае, – отметил управляющий директор У-УАЗ Леонид Белых. – Управление гражданской авиации КНР и руководство Министерства чрезвычайных ситуаций дали тогда высокую оценку возможностям вертолета по

перевозке грузов на внешней подвеске, ликвидации чрезвычайных ситуаций, а также по оперативной загрузке и выгрузке спасателей и пожарных».

Внедрение цифровой системы автоматического регулирования и контроля двигателя БАРК-78 позволяет повысить точность управления двигателем, усилить контроль работы на всех режимах, а также упрощает его эксплуатацию. Применение двигателей ВК-2500-03 на вертолетах Ми-171 обеспечивает увеличение статического и динамического потолка полета. Кроме того, увеличенная мощность двигателя на чрезвычайном режиме полета обеспечивает повышенную безопасность полета на одном работающем двигателе.

Вертолеты в подобной комплектации закупила уже вторая гражданская авиакомпания в КНР. В настоящий момент в Китае летает около 200 вертолетов типа Ми-171.



Новый заказ на Avanti EVO из США

Piaggio Aerospace подписала с компанией Mid-South Services, Inc. очередной контракт на поставку турбовинтового самолета P.180 Avanti EVO. Планируемый к поставке в первой половине следующего года самолет, предназначенный для частного и коммерческого использования, будет иметь 7-местный корпоративный салон и дополнительный топливный бак.

С этим новым заказом компания имеет в производстве 11 новых Avanti EVO и продолжает модернизацию бортовых систем еще на 19 самолетах P.180, эксплуатируемых итальянскими вооруженными силами. Общая сумма портфеля заказов, включая деятельность подразделения по двигателям, составляет приблизительно 640 миллионов евро (750 миллионов долларов США). Дополнительные контракты на сумму 260 миллионов евро (300 миллионов долларов США) находятся в стадии переговоров.

«Подписанный сегодня контракт, который исходит от клиента, работающего на самом важном и динамичном рынке в мире, еще раз подтверждает глобальный интерес к Avanti EVO и его уникальным характеристикам», - заявил Винченцо Никастро, чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace. «Компания с интегрированными функциями обслуживания клиентов и продаж демонстрирует отличную жизнеспособность и значительные возможности для работы на международных рынках».

«Непревзойденная скорость, комфорт в салоне и топливная экономичность самолета делают Avanti EVO моим предпочтительным выбором среди всех других продуктов этой категории, а дополнительный топливный бак позволяет нам совершать длительные перелеты без дозаправок», - сказал Дин Фуллер, президент Mid-South Services.

Сертифицирован винт для Cessna SkyCourier

На прошлой неделе FAA сертифицировала винты McCauley Propeller Systems C799, предназначенные для нового турбовинтового самолета Cessna SkyCourier. Работы по созданию пропеллера велись совместно инженерами McCauley и Textron Aviation. C799 был специально создан для нового самолета, а сертификационные испытания включали тесты при работе на максимальной нагрузке, вдвое превышающих расчетную. «Винт был оптимизирован для двигателя SkyCourier с особым вниманием к долговечности и низким затратам на техническое обслуживание».

Сейчас в программе летных испытаний принимают участие два прототипа. Второй летный экземпляр Cessna SkyCourier 408 отправился в свой первый полет в августе спустя 2,5 месяца после старта программы летных испытаний. Примечательно, что новый прототип SkyCourier является предсерийным самолетом. 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 сбоя, 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».



Вертодром «Горка» обслужит Bell 505

Федеральное Агентство воздушного транспорта расширило сертификат организации по техническому обслуживанию гражданских воздушных судов вертодрому «Горка». К имеющимся возможностям авиационно-технической базы вертодрома «Горка» прибавилось разрешение на осуществление работ по техническому обслуживанию вертолетов Bell-505.

Обучение инженерно-технического состава, обслуживающего вертолеты Bell-505 в России, происходило на базе собственного авиационного учебного центра вертодрома «Горка». После окончания обучающего курса инженеры получили компетентности для квалифицированного оперативного и периодического обслуживания вертолетов марки Bell-505.

Напомним, что премьера вертолета Bell-505 в России происходила на презентационной площадке вертодрома «Горка» в 2018 и 2019 годах. В рамках мероприятия были проведены тестовые демо-полеты для потенциальных клиентов, а также обучающие семинары для технического персонала.

Согласно сертификату соответствия, компания проводит техническое обслуживание вертолетов следующего типа: R44, R66, AS350B2, Bell 407, Bell 505, AS350 B3 (AS350B3e). Служебные помещения оснащены всем необходимым для выполнения работ по техническому обслуживанию вертолетов, включая планирование, управление и обеспечение производства, управление качеством, ведение и хранение документации.

В конце прошлого года в составе комплекса вертодрома «ГОРКА» открыт авиационный учебный центр – Автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «АУЦ «Горка-Аэро».

Швейцарская Rega готовится к началу эксплуатации AW169-FIPS

Swiss Air Rescue Service Rega провела серию летных и навигационных испытаний вертолета Leonardo AW169, эксплуатируемого немецкой компанией HeliService International. Испытания проводились в рамках подготовки Rega к поставке нового всепогодного спасательного вертолета AW169-FIPS (full ice protection system) в 2021 году. Всего компания разместила заказ на три вертолета.

В течение недели проводились различные испытания, чтобы накопить опыт работы, а также пройти некоторые стандартные процедуры и таким образом подготовиться к эксплуатации AW169. Испытания включали проверку оборудования при эксплуатации подъемника, работы на различных базах, а также наземные работы. Кроме того, был проведен ряд заходов IFR с помощью недавно разработанной системы ARIOS.

Программа AW169 анонсирована на выставке Farnborough International Airshow в июле 2010 года. AW169 является частью семейства вертолетов нового поколения Leonardo, которое также включает в себя AW139 и AW189. В AW169 кроме двух пилотов могут разместиться до 8-10 пассажиров в зависимости от конфигурации салона, или 2 носилок. Доступ в салон осуществляется через две большие сдвижные двери. AW169 разрабатывался в соответствии с последними стандартами сертификации FAA/EASA Part 29 и соответствует самым строгим требованиям безопасности. В конструкции применена ударопрочная структура кабины и салона, оболочка, защищающая от взрыва двигателей, а также предусмотрена возможность полета с одним неработающим двигателем. 15 июля 2015 года производитель получил сертификат EASA.



JetSuite дали второй шанс

Американский оператор JetSuite получил одобрение суда по делам о банкротстве США на свой план реорганизации, открыв возможность для возобновления деятельности. В начале мая 2020 года подразделение JetSuite по эксплуатации воздушных судов, Superior Air Charter, подало в суд по банкротству штата Делавэр, США, заявку на реорганизацию по Главе 11. Это произошло через полторы недели после того, как JetSuite объявила, что она временно прекращает свою деятельность и уволит персонал из-за снижения спроса на чартеры, вызванного пандемией COVID-19. Примечательно, что заявка не включала авиационную холдинговую компанию JetSuite Aircraft Holdings и регулярного авиаперевозчика JetSuiteX (сейчас работающий под брендом JSX).

Согласно заявлению о банкротстве, компания задолжала сотням кредиторов в общей сложности от \$50 до \$100 млн, а оцениваемые активы составляют всего от \$1 до \$10 млн. Она должна около \$9,7 млн 30-ти крупнейшим кредиторам, все из которых, кроме двух, являются клиентами SuiteKey. Главный кредитор – Netflix, клиент SuiteKey, которому компания должна около \$931 тысяч. Jet Support Services Inc. и Textron Aviation, кредитовавшие компанию на \$658 тыс. и \$260 тыс. соответственно, – единственные клиенты в списке, не имеющие чартерной учетной записи.

«План получил огромную поддержку со стороны кредиторов и лизингодателей воздушных судов. Постановление суда означает, что компания может рассчитывать на возобновление полетов и отзыв сотрудников из вынужденных отпусков», - говорит Тед Гэвин, главный специалист по реструктуризации. Впрочем, детального плана выхода из сложной экономической ситуации журналистам предоставлено не было.

DC Aviation подписывает генеральное соглашение с AeroVisto Group

Компания DC Aviation подписала генеральное соглашение с AeroVisto Group. Согласно договору, AeroVisto предоставит все услуги по внутренней отделке самолетов, необходимые DC Aviation. Работы будут включать в себя обновление салона, ремонт, доработку салона и его модернизацию с использованием новейших технологий. Напомним, что AeroVisto специализируется в области сертифицированного ремонта интерьера и технологических решений для самолетов деловой и коммерческой авиации.

Юрген Зене (Juergen Sehne), вице-президент по техническому обслуживанию и САМО компании DC Aviation, сказал: «Наша цель – обеспечить высококачественную работу внутри нашего управляемого флота и самолетов сторонних клиентов. Нам очень приятно, что с этим соглашением мы можем предложить нашим клиентам весь спектр услуг по ремонту и модернизации интерьеров. С приходом AeroVisto у нас появился очень опытный и гибкий партнер с

большим техническим ноу-хау и высочайшим уровнем исполнения. Сотрудничество с AeroVisto подчеркивает высокие стандарты качества, которые мы применяем к нашим бизнес-джетам».

В течение года DC Aviation и AeroVisto уже успешно работали вместе над рядом проектов.

DC Aviation была образована в 2007 году из DaimlerChrysler Aviation – бывшей дочерней компании DaimlerChrysler AG, основанной в 1998 году. Имея филиалы в Дубае, на Мальте и представительства в Москве и Париже, группа компаний постоянно расширяет свое международное присутствие. За 22-летнюю корпоративную историю компания DC Aviation приобрела обширный опыт в сфере менеджмента ВС. Сегодня DC Aviation предлагает полный спектр услуг: от управления воздушными судами и их чартеров, до технического обслуживания бизнес-джетов и хендлинга.



«Хели-Драйв Северо-Запад» стал новым оператором вертолетов Ансат

Холдинг «Вертолеты России» передал Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК) три вертолета Ансат с медицинскими модулями. Машины предназначены для выполнения заданий в рамках программы развития санитарной авиации. Об этом сообщает пресс-служба холдинга.

Вертолеты отправятся в Ленинградскую область, где их будет эксплуатировать компания «Хели-Драйв Северо-Запад», выполняя работы в интересах Национальной службы санитарной авиации (НССА). Поставленные Ансаты оборудованы медицинскими модулями, позволяющими осуществлять мониторинг состояния человека и при необходимости проводить

интенсивную терапию в объеме специализированной медицинской помощи.

«Ансаты несут службу по спасению людей, совершая регулярные вылеты для медэвакуации в разных регионах России. Медицинские вертолеты Ансат, оборудованные аппаратом искусственной вентиляции легких, принимают активное участие в борьбе с COVID-19 по всей стране. Для упрощения перевозки пациентов с коронавирусной инфекцией в мае 2020 года было получено одобрение Росавиации на оснащение Ансата инфекционными боксами. Ансат обладает самой вместительной кабиной в классе. В санитарном исполнении в салоне вертолета распо-

лагается место для перевозки пострадавшего и два кресла для сопровождающих медиков», - отметили в холдинге.

Вертолетный центр «Хели-Драйв Северо-Запад» специализируется на выполнении основных видов авиационных работ, а также сервисном обслуживании, базировании, авиатопливообеспечении и продаже воздушных судов. С 2014 года на базе «Хели-драйв» работает первая в России частная региональная служба санитарной авиации.

Ансат – легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет, серийное производство которого развернуто на Казанском вертолетном заводе. Согласно сертификату, конструкция вертолета позволяет оперативно трансформировать его как в грузовой, так и в пассажирский вариант с возможностью перевозки до 7 человек. В мае 2015 года было получено дополнение к сертификату типа на модификацию вертолета с медицинским модулем. Ансат сертифицирован для использования в температурном диапазоне от -45 до +50 градусов по Цельсию, а также для эксплуатации в высокогорье. В августе 2018 года по результатам сертификационных работ Росавиация выдала КВЗ одобрение главного изменения на увеличение ресурсов ряда агрегатов и систем Ансата. В 2019 году Федеральное агентство воздушного транспорта сертифицировало увеличение ресурса фюзеляжа легкого вертолета Ансат до 16 000 л.ч. В феврале 2020 года авиационные власти России сертифицировали установку системы аварийного приводнения на Ансат. Также было выдано одобрение главного изменения на увеличение ограничений летной годности ряда основных агрегатов вертолета, что делает вертолет Ансат еще более привлекательным для потенциальных заказчиков и повышает его конкурентоспособность по сравнению с зарубежной вертолетной техникой.



МЕВАА 2020 по-прежнему в тайминге представителей отрасли

Основатель и исполнительный председатель Ассоциации деловой авиации Ближнего Востока (МЕВАА) Али Ахмед Альнакби в очередной раз подтвердил намерение провести в декабре текущего года выставку деловой авиации МЕВАА-2020. Обсуждая на специальном вебинаре с журналистами будущее деловой авиации как в мире, так и, в частности, на Ближнем Востоке, Алнакби подчеркнул, что существуют значительные возможности для развития этого сектора, и посоветовал компаниям в будущем инвестировать в новые проекты.

«Деловая авиация всегда имела некоторую степень естественного физического дистанцирования, и поэтому компаниям в этой отрасли легче адаптироваться к новым нормам», - сказал Алнакби. «Мы ожидаем увеличения спроса на частные авиаперевозки, и мы увидим, что открываются новые возможности. Мы

становимся свидетелями новых групп людей, которые обычно летали на коммерческих авиалиниях, а теперь выбирают частные полеты».

Однако Алнакби подчеркнул, что 2020 год был тяжелым годом для деловой авиации в целом. Многие компании в этом году пережили трудности, и некоторые из них были близки к закрытию. Он добавил, что никто не может правильно предсказать, что произойдет до конца этого года, поскольку это зависит от решений правительств в разных странах и общей эпидемиологической обстановки.

Председатель МЕВАА ожидает медленного восстановления в этом году и надеется, что мы увидим конец пандемии к концу 2020 года. Он оптимистично оценивает перспективы деловой авиации на 2021 год и подчеркнул, что обеспечение здоровья и без-

опасности — это приоритет номер один для отрасли. Он добавил, что, если вовлеченные компании будут работать вместе, чтобы защитить друг друга, будущее будет светлым. «И это коллективное мнение всех, кто вовлечен в отрасль», - добавил он.

«Нам повезло, что наше шоу состоится в конце года. Все рады, что в 2020 году состоится хотя бы одно авиационное мероприятие. Выставка МЕВАА вернет уверенность в деловой и частной авиации. Люди с нетерпением ждут этого, так как большинство других мероприятий отложено до следующего года. Приоритетом является безопасность наших коллег, посетителей, участников и партнеров, и мы внимательно следим за ситуацией. Перспективы положительные, и, если что-то случится, что заставит нас пойти иначе, мы поставим здоровье и безопасность тех, кто причастен к делу, как первоочередной приоритет», - добавил Алнакби.

МЕВАА 2020, которая пройдет 8-10 декабря в дубайском аэропорту Al Maktoum International, станет первым крупным отраслевым мероприятием в мире в текущем году.

«Мы постоянно следим за ситуацией с COVID-19 и работаем над тем, чтобы обеспечить соблюдение всех надлежащих мер безопасности. Здоровье и безопасность наших экспонентов, посетителей и сотрудников является нашим главным приоритетом. Мы с нетерпением ждем возможности продемонстрировать существующие возможности, а также вновь встретиться с экспонентами, партнерами и друзьями в Дубае на этом ключевом отраслевом мероприятии. На МЕВАА 2020 будут продемонстрированы новейшие технологии, идеи и возможности для бизнеса, формирующие будущее деловой авиации на Ближнем Востоке и во всем мире», - резюмирует Али Ахмед Алнакби.



АМАС реализует очередные проекты для правительственных бортов

Швейцарский провайдер услуг по ТОиР и комплектации интерьеров бизнес-джетов АМАС Aerospace сообщает о получении заказов на техническое обслуживание двух правительственных самолетов (принадлежность не раскрывается). В первом случае речь идет о Airbus ACJ340, который прибыл в распоряжение компании в конце июля. Самолет главы государства остается на два месяца в штаб-квартире АМАС для прохождения С-Check. АМАС также установит систему Ka-Band для обеспечения бесперебойной связи на борту самолета и выполнит некоторые

незначительные работы по модификации салона и самолета. Второй самолет главы государства прибыл в Базель также в конце июля. На Airbus ACJ320 будет проведен С-Check.

Также в июле на С-Check прибыл и частный Airbus ACJ319 (для прохождения 6-, 12-, 18- и 24-месячной проверки). На самолете также будет установлена система Ka-Band и произведен ремонт салона.

Тем временем АМАС Aerospace завершил проект по

Bombardier Global XRS. Компания провела проверку 8С на бизнес-джете, который был доставлен в конце февраля для прохождения технического обслуживания. На частном самолете был завершён ремонт кабины, а также проведена модернизация авионики. Для технического обслуживания потребовалось снять стабилизатор. Специальная группа экспертов АМАС по Bombardier выполнила проект в срок и в рамках бюджета. Самолет после прохождения 8С-проверки выполнил несколько испытательных полетов и сейчас отправлен в покрасочный цех.



Сейчас АМАС Aerospace сейчас владеет одним из самых больших авиационных комплексов в Европе. У компании в аэропорту Базеля имеются четыре ангара (28280 кв.м.), позволяющие обслуживать любые типы самолетов, включая Airbus A340, Boeing 777 и Boeing 747-8 (на обслуживание этого типа компания получила сертификат Part 145 в ноябре 2012 года). Общая площадь перрона и мастерских составляет 91000 кв.м.

АМАС Aerospace была образована в 2007 году и считается наиболее быстрорастущей компанией в области обслуживания воздушных судов деловой авиации. Хотя данные об обороте компании не публикуются, в 2018 году по неофициальным оценкам он превысил 1 млрд. швейцарских франков. Как считают эксперты, успех АМАС Aerospace в значительной степени определяется концепцией собрать под одной крышей оптимальное количество услуг, необходимых для эксплуатации деловых самолетов, и тем самым облегчить жизнь их владельцев. При этом упор делается на надежность и качество, о чем говорит девиз фирмы – Swiss Excellence in Business Aviation. Высокая степень универсальности АМАС Aerospace подтверждается наличием у нее сертификатов на техническое обслуживание самолетов Airbus, Boeing, Gulfstream Aerospace, Bombardier.

Satcom Direct установил FlightDeck Freedom на 2000-м самолете

Компания Satcom Direct (SD), поставщик решений для бизнес-авиации, установил FlightDeck Freedom на 2000 самолете. Платформа была установлена на бизнес-джете главы государства, имя которого не раскрывается.

FlightDeck Freedom (FDF) – это универсальная платформа связи для экипажа от компании Satcom Direct. Она обеспечивает надежный, экономически эффективный канал передачи данных с многочисленными настраиваемыми функциями и дополнительными услугами. FDF – единственная услуга передачи данных, обеспечивающая интеграцию связи между кабиной экипажа и салоном и позволяющая пользоваться соединениями с ведущими международными службами планирования полетов по всему миру. Услуга FlightDeck Freedom полностью совместима со всеми производителями авиаэлектроники и воздушных судов. FDF использует технологию передачи данных, специально предназначенную для деловой и военной авиации по всему миру.

Подключаясь к сетям Inmarsat, Iridium и SITA VHF, клиенты получают возможность загружать планы полетов от большинства служб планирования. FDF также предоставляет летным экипажам прямой доступ к информации о состоянии систем связи и потреблении трафика в салоне, а также прямую линию со службой поддержки Satcom Direct. FlightDeck Freedom обеспечивает экипажу доступ к цифровой АТИС, информации о погоде в аэропорту, о ветрах на маршруте, предоставляет графическое отображение погодных условий, возможность загрузки плана полета, разрешений на взлет, океанических разрешений, а также получение и отправку электронной почты на борту самолета. Диспетчеры и наземный персонал могут отслеживать воздушные суда в любой точке мира с помощью отчетов о взлете/посадке,

изменениях маршрута полета, оповещений о расчетном времени прибытия и местоположении, а также с помощью услуги SD Flight Tracker от Satcom Direct.

FlightDeck Freedom поддерживает все виды авионики для деловой авиации, в том числе Airbus ATSU, Honeywell AFIS, MARK II CMU, MARK III CMU, Dassault EASy, Gulfstream PlaneView, Rockwell Collins CMU/RIU, Teledyne Controls TeleLink, Universal Avionics UniLink и Rockwell Collins Fusion, Bombardier Vision.

«Наша цель - позволить клиентам Satcom Direct управлять своими рейсами и операциями, используя услуги, продукты и системы, которые наилучшим

образом соответствуют их потребностям. FDF был одним из наших первых сервисов, созданных с использованием открытой архитектуры, позволяющей интегрировать сторонние сервисы. Установка платформы на 2000-м самолете демонстрирует потребность рынка в интегрированных услугах, которые оптимизируют рабочий процесс. По мере того, как цифровизация авиации продолжает развиваться, мы продолжим адаптировать и модифицировать наши продукты для удовлетворения меняющихся требований для летных экипажей, наземных служб и в целом инфраструктуры бизнес-авиации», - комментирует президент Satcom Direct Business Aviation Крис Мур.



Окончание лета тормозит восстановление

По данным еженедельного обзора WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, за первые восемь дней сентября в мире было выполнено 90 тысяч рейсов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 8% меньше по сравнению с аналогичным периодом сентября 2019 года, при этом дефицит составил около 7000 рейсов. При сравнении последних 8-ми дней (до 10 сентября) с аналогичным периодом

2019 года, разница вдвое больше и составляет чуть менее 16% в годовом исчислении.

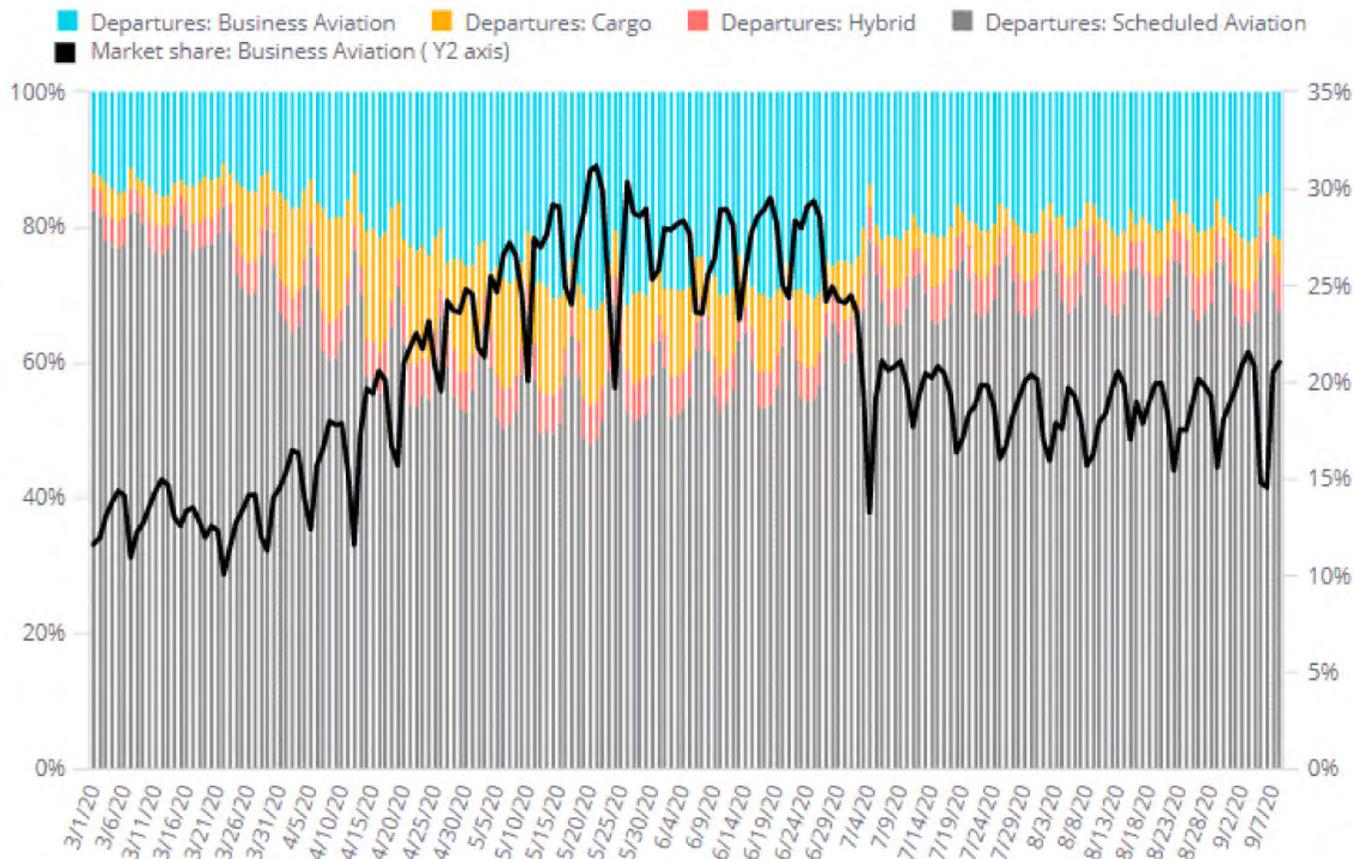
Уровень последней скользящей средней за 7 дней составляет 11273 вылета в день, что ниже постмартовского максимума в 11728 рейсов, но значительно выше апрельского минимума в 3500 рейсов в день. С 1 марта количество рейсов бизнес-авиации в мире сократилось на 35% по сравнению с прошлым годом.

Этот тренд все еще гораздо более устойчив, чем в регулярной авиации, активность которой с марта на 64% ниже прошлогодней и на 57% ниже в этом месяце.

7 сентября в США отмечался День труда, и Управление по безопасности на транспорте отметило наибольшее количество пассажиров, обслуженных регулярными рейсами в аэропортах США с марта, хотя это и меньше половины обычного объема. Активность деловой авиации в сопоставимых периодах с пятницы до понедельника снизилась на 16%, то есть на 5000 рейсов. Полеты внутри США за эти четыре дня упали на 19%, рейсы в Канаду упали на 65%, а в Мексику – только на 4%, при этом количество рейсов из США на Багамы, Теркс и Кайкос в годовом исчислении значительно увеличилось. В нескольких штатах США во время праздников наблюдался некоторый рост активности полетов: Айдахо, Орегон и значительный рост в Монтане и Вирджинии. На уровне аэропортов наибольший рост в годовом исчислении был зафиксирован в Salt Lake International, Dallas Love Field и Denver Centennial.

В Европе, где в этом месяце было выполнено чуть менее 20% мировых рейсов бизнес-авиации, августовский всплеск к концу лета сменился спадом. При сравнении периода 1–8 сентября с прошлым годом количество рейсов на реактивных и винтовых самолетах снизилось на 3,5%, и снижение на 9% на сопоставимой дневной основе. В то же время регулярная авиация в Европе в сентябре снизилась на 56%. Что касается деловой авиации, то в этом месяце наблюдается рецидив в активности на ведущем рынке Франции и спад трафика из Великобритании и Испании, соответственно на 18% и 24% по сравнению с сентябрем 2019 года. Рейсы из Германии пока что в этом месяце снизились всего на 1%, в отличие

Global Sector Share



от двузначного роста в августе. Австрия до сих пор сохраняет свой летний рост в годовом исчислении, а Хорватия по-прежнему извлекает выгоду из путешествий в конце лета, но количество рейсов в Грецию снизилось на 13%.

Самым загруженным аэропортом в Европе, как обычно, является Ле Бурже, но в сентябре активность здесь снизилась на 22%. Аналогичным образом, сейчас наблюдается резкий спад в Ницце, а в Женеве также закончился рост, который наблюдался в конце лета. Фарнборо и Лутон по-прежнему отстают на 20%, в отличие от Биггин Хилл, где рекордная активность в августе продлилась до сентября и за первые 8 дней месяца количество рейсов увеличилось на 15%. Внуково, Ольбия, Мюнхен, Ататюрк и Вена – аэропорты, которые продемонстрировали значительный прирост по сравнению с сентябрем 2019 года. Что касается стыковок, то наибольшее замедление наблюдается на международных рейсах, за исключением Италии и Великобритании. Внутренние путешествия по-прежнему демонстрируют некоторый запас прочности с ростом числа деловых полетов в Германии, Франции, Швеции и Италии. Рейсы внутри Великобритании снизились на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Северная Америка, где спад в Канаде и Мексике был более резким, чем в США и Европе, в сентябре оказалась самым худшим глобальным регионом с точки зрения активности деловой авиации. В других регионах, на которые приходится менее 10% всего трафика бизнес-джетов, уровень активности был стабильный или выше, чем в 2019 году.

Что касается использования флота, то в этом месяце летало уже 91% глобального активного флота прошлого года. Легкие самолеты являются драйвером

восстановления, они занимают 28% всех рейсов и уже поднялись до 98% от активности в сентябре 2019 года. Востребованы и самолеты VLJ, которые сейчас летают на 3% ниже нормы. В Европе количество рейсов на Citation Mustang в этом месяце выросло на 9%. Но в сегменте самолетов с большим салоном все еще совсем другая картина: трафик тяжелых и сверхдальних джетов сократились более чем на 20%. Активность Gulfstream 600/650 снизилась на 18%, а Falcon 900 – на 30%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое ком-

ментирует: «Как и ожидалось, в конце летних отпусков количество рейсов на отдых снизилось, и, учитывая скудные корпоративные поездки, которые не компенсируют разницу, общая активность полетов бизнес-авиации в сентябре начала снижаться. Возрождающийся вирус вынудил правительства замедлить, а в некоторых случаях обратить вспять открытие экономики, и результатом этого, вероятно, будет дальнейшее ухудшение спроса в течение месяца. До сих пор остается открытый вопрос, насколько остающийся корпоративный спрос способен и готов переключиться с регулярной на бизнес-авиацию».



В отрасли наступает настоящий шторм

Рынок частных самолетов сталкивается с беспрецедентными проблемами, поскольку пандемия COVID-19 усугубила и без того хрупкую отрасль. С начала года рынок чартерных рейсов на частных самолетах упал на 33,8% по объему и даже больше по выручке, причем в Европе дела обстоят хуже, чем в Америке. Это затрагивает все сегменты чартерного рынка, но больше всего страдают длительные трансконтинентальные и корпоративные чартерные рейсы. Текущая волна новых карантинных мер и ограничений на поездки окажет разрушительное воздействие на рынок, прогнозируют в LunaJets.

«Летние цифры по рынку вводят в заблуждение! Отрасль выиграла от вынужденного простоя коммерческих авиакомпаний, со всплеском «отдыхающих» клиентов и «новичков», которые впервые воспользовались частным самолетом, но сентябрь станет моментом возврата к реальности», - прогнозирует Алэн Лебурье, управляющий директор LunaJets.

«Спрос на корпоративные рейсы, составляющий 70% нашего бизнеса с сентября по Рождество, является низким, несмотря на действительно низкие ставки на возврат в тот же день или трансатлантические рейсы», - отмечает Лебурье. «Это идеальный шторм, учитывая неопределенность, вызванную карантином, локдауном во многих странах, слабым корпоративным спросом, структурными избыточными мощностями и финансовой нагрузкой в этой отрасли. Некоторые операторы бизнес-джетов, похоже, витают в облаках, публикуя чрезмерно оптимистичные цифры. Сейчас реальность такова, что частная авиация имеет длинный послужной список мошенников, сбоев и банкротств среди производителей, операторов и чартерных брокеров. Тревожный звонок будет болезненным, отрасль намного более хрупкая, чем во время прошлого кризиса».

«Отрасль деловой авиации так и не оправилась от кризиса 2009 года. Задолго до кризиса COVID-19, краха JetSmarter и других «разочарований», было доказано, что сжигание денег инвесторов в весьма спорных стартапах не является устойчивой моделью», - продолжает Лебурье. «Финансовая дисциплина LunaJets, свободный от долгов баланс, стабильное управление и долгая история роста и прибыльности позволяют нам воспользоваться преимуществами будущих возможностей».

Ограничения на поездки и сбои в работе коммерческих авиакомпаний увеличили количество новых клиентов, главным образом на внутриевропейских рейсах. Несмотря на это краткосрочное неожиданное восстановление, объем продаж рейсов в LunaJets по-прежнему на 18% ниже показателей начала года. Сильный рост в первом квартале (+30%), за которым последовал полный обвал во втором квартале (-70%) из-за ограничений на поездки, не был компенсирован текущим восстановлением в третьем квартале, и четвертый квартал выглядит уже мрачным.

«Мы видим два рынка: легкие и средние джеты пока работают относительно хорошо, в то время как большие самолеты и бизнес-лайнеры остаются «слабыми». Обычно трудные времена приносят на рынок новые тенденции: «клиенты пользуются выгодными сделками и скидками», - отмечает Гийом Лоне, руководитель отдела продаж. «Сегодня иметь быстро обесценивающийся самолет или 25-часовую карту с фиксированным тарифом на джет не имеет экономического смысла, в то время как клиенты могут воспользоваться чартерными услугами по требованию по гораздо более низкой цене», - добавляет он. «Наши предложения с оплатой по факту полета — это наиболее оптимальный способ использования

подходящего самолета для выполнения правильной задачи по разумной цене».

Низкий спрос в сочетании с огромным переизбытком воздушных судов также приводит к снижению почасовых тарифов (в среднем на 20%), поскольку операторы самолетов применяют скидки для поддержания своего парка в рабочем состоянии. Эта тенденция затрагивает больше рынок больших, чем легких джетов. LunaJets передает скидку непосредственно своим клиентам, что является для них огромной выгодой. «Еще никогда не было так дешево заказывать трансатлантические рейсы или обратный рейс в тот же день», - отметил Лоне.

«Мы продолжаем увеличивать долю рынка благодаря рекордному росту новых клиентов (+80%), но в целом это не компенсировало отсутствие наших постоянных клиентов из Америки, Ближнего Востока и Азии», - уточняет Эймерик Сегард.

И еще один новый тренд. Подразделение грузовых перевозок LunaLogisitk показало хорошие результаты во время кризиса. На грузовых самолетах компания отправляла тонны товаров из Азии, Африки, Европы и Ближнего Востока. Самый большой объем продаж компании был сосредоточен на спросе на средства индивидуальной защиты из Китая в Европу. Европейским клиентам было поставлено более 100 миллионов масок, включая французские и британские правительственные организации, различные частные корпорации.

«Способность LunaLogisitk доставить тонны СИЗ в рекордные сроки с самого начала кризиса подтвердила дух предпринимательства, лежащий в основе ценностей нашей компании», - заключает Сегард.

Преждевременный оптимизм

На прошлой неделе отраслевой аналитик Брайан Фоули в интервью журналу Форбс высказал свое мнение относительно того с какими показателями рынок бизнес-авиации закончит текущий год. По словам спикера, уже скоро ликование по поводу «достижений деловой авиации за последние несколько месяцев», подогреваемое пресс-службами компаний и СМИ сменится более умеренной оценкой.

«Основываясь на комментариях и пресс-релизах многих чартерных операторов, можно предположить, что отрасль на пике, поскольку состоятельные путешественники избегают регулярных авиакомпаний. А

вот реальные данные, как правило, не подтверждают эти утверждения, и, что еще хуже, необоснованное изобилие «подобных цифр может привести к исключению отрасли из любых будущих программ государственной помощи. Зачем помогать сегменту, если он самодостаточен?».

Фоули отметил, что растет беспокойство по поводу того, что лето, возможно, стало кульминацией сезона чартерных рейсов. «Когда развлечения на пляже заканчиваются и люди возвращаются домой, осенью все внимание обычно переключается на командировки. Тем не менее, все, что нужно сделать, чтобы

предсказать силу предстоящего сезона деловых поездок, – это взглянуть на их собственные календари поездок, которые для большинства путешественников довольно скудны по сравнению с прошлым годом».

Ричард Абулафия, вице-президент по анализу корпорации Teal Group, прокомментировал Corporate Jet Investor: «Я знаю Брайана 25 лет и не думаю, что редко был с ним не согласен!»

«Сейчас наибольший риск для отрасли связан с макроэкономикой», - сказал Абулафия. «Нынешний спад деловой авиации отражает пандемию и связанные с ней проблемы, прежде всего с поездками. Мы все еще не пострадали от падения корпоративных прибылей и фондовых рынков, которые, вероятно, продержатся в этой пандемии. Это повлияет на заказы на все, от перелетов до заказов на новые самолеты».

Абулафия продолжил: «Конечно, нам повезет если каким-то образом этого не произойдет, и мы получим восстановление экономики, увеличение трафика и отсутствие ущерба для финансов компании или цен на акции. Вряд ли, но будем надеяться».

Фоули пришел к выводу, что сейчас чартеры восстановились значительно лучше, чем премиальные классы у авиакомпаний, и все еще не вернулась к нормальному уровню. Летние поездки могли способствовать восстановлению деловой авиации, но предстоящий сезон деловых поездок может свести на нет любые достижения.

Сезон деловых поездок вот-вот начнется, по прогнозам Абулафии, октябрь будет «большим» для сегмента: «К тому времени мы начнем узнавать больше о любых вторых волнах или методах лечения, и будем иметь возможность лучше оценить полное воздействие пандемии на экономику».



Маркетинг выходит на передовую

«Операторы и другие игроки рынка бизнес-авиации рискуют упустить возможность восстановления из-за ограниченных внутренних маркетинговых ресурсов и отсутствия доступной специализированной поддержки со стороны агентств», - считает Ник Мейнард, глава консалтинговой компании Leading Edge Aviation Marketing, которая начала свою работу в начале сентября.

Leading Edge Aviation Marketing планирует обслуживать бренды, которые хотят продолжать привлекать клиентов, несмотря на «бюджетное давление», вызванное COVID-19. Во время пандемии операторы и провайдеры ТОиР столкнулись с парадоксом рекламы. «Маркетинг имеет важное значение для привле-

чения клиентов во время кризиса, но все же многие компании все чаще воспринимают его как слишком затратный», - отмечает Мейнард. «В то время как авиационные предприятия любого размера предпочитают уволить опытных маркетологов и свернуть маркетинговые инициативы для экономии затрат, рост и даже выживание теперь зависят от активного, интеллектуального и устойчивого маркетинга больше, чем когда-либо».

Интеллектуальный устойчивый маркетинг

Мейнард признал, что во время кризиса стоимость штатных старших специалистов по маркетингу становится все труднее оправдать, а традиционные

маркетинговые агентства не имеют ни опытных специалистов, ни структуры затрат, подходящей для поддержки этого бизнеса. «Вот почему мы хотели подойти к делу иначе, предоставив авиационным компаниям простой и высокоэффективный способ маркетинга, учитывающий их конкретный бюджет или ограничения ресурсов».

Компания Leading Edge Aviation Marketing предоставляет ряд услуг, призванных помочь предприятиям определять, нацеливать, влиять и удерживать основную аудиторию на основе гибких условий взаимодействия, заявляют в компании.

Разработка стратегии

Клиенты могут заключать контракты на то, что им нужно, без обязательств по срокам или минимальным бюджетам. Услуги включают: разработку маркетинговой стратегии, схем лояльности, создание контента и проведение кампаний.

Мэйнард имеет более чем 20-летний опыт работы в маркетинге и коммуникациях с такими компаниями, как British Airways, Emirates, Gulf Air, Royal Jet, Honeywell Aerospace, ACC Columbia Jet, JetSupport и ExecuJet MRO Services.

«Это критическое время для авиационной отрасли», - сказал Мейнард. «Есть также много новых захватывающих возможностей для роста, которые может открыть мощный маркетинг. Тем не менее, из-за отсутствия доступного отраслевого опыта у маркетинговых агентств, критическая проблема заключается просто в том, как получить доступ к этим карманам роста. Это именно то, что мы создали для помощи брендам».



Самолет недели

Оператор/владелец: **частный**

Тип: **Pilatus PC-12/47E**

Год выпуска: **2009 г.**

Место съемки: **октябрь 2019 года, Buochs - LSZC, Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко