



На минувшей неделе мы вновь погрузились в мир статистики. Увы, пока порадовать совершенно нечему. Большинство аналитических отчетов выходят с заголовками «Вторая волна накрывает бизнес-трафик». Судите сами, согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, скользящая средняя глобальной активности деловой авиации составляет около 11 500 рейсов в день – это примерно столько же, сколько было в начале сентября. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года (с начала сентября) трафик джетов и винтовых самолетов снизился на 19%, что представляет собой дефицит в 157 000 летных часов. За шестинедельный период наблюдались значительные изменения: рынок с середины сентября Северной Америки падал, но восстановился в конце месяца и с тех пор держится стабильно. Напротив, спрос в Европе постепенно снижается.

И еще немного деталей нового проекта Airbus. Comlux, стартовый заказчик нового бизнес-джета Airbus ACJ TwoTwenty, рассчитывает получить первый из двух заказанных самолетов уже в декабре 2022 года. А в 2023 году первый оборудованный лайнер будет выполнять чартерные перелеты. Еще пять компаний, заказавших самолеты, Airbus не раскрывает. На следующей неделе мы встретимся с Исполнительным директором Comlux Ричардом Гаоной и узнаем подробности.

Тем временем Luxaviation стал первым европейским бизнес-оператором, который перешел на единый европейский сертификат эксплуатанта (АОС). Luxaviation Group управляет 235 самолетами и 35 вертолетами в рамках 15 отдельных АОС (девять из которых находятся в странах-членах EASA).



«Вторая волна» накрывает бизнес-трафик

WINGX: Ясно, что в Европе зимняя волна пандемии пресекает любое восстановление на рынке корпоративных путешествий и подавляет ранее устойчивый потребительский спрос на поездки

стр. 22

Россия вошла в мировую сеть поддержки Daher

Краснодарская компания Simavia получила статус авторизованного сервисного центра Daher по техническому обслуживанию турбовинтовых самолетов семейства ТВМ в России, Армении, Беларуси, Украине и Казахстане

стр. 24

FTC: Кризис - время для развития

BizavNews беседует о текущей ситуации в отрасли деловой авиации и о возможностях развития в период пандемии с Александром Симичем, председателем совета директоров швейцарской компании FTC Group

стр. 25

Успех джет шеринга – предугадать спрос

Меньше, чем за полгода компания GetJet сделала невероятный скачок в развитии покресельной продажи рейсов, как с точки зрения технологии, так и с точки зрения организованных рейсов

стр. 28

Gulfstream
G600



РФ расширяет географию полетов

Россия с 1 ноября планирует возобновить авиасообщение с Японией, прерванное из-за пандемии COVID-19, такое решение приняло правительство РФ, сообщает в среду оперативный штаб по контролю и мониторингу ситуации с коронавирусом.

После возобновления полетов будут осуществляться три рейса в неделю: два рейса Москва - Токио и один рейс Владивосток - Токио, уточнили журналистам в оперштабе.

В оперштабе добавили, что «решение было принято исходя из озвученных ранее критериев, к которым относится: 40 новых случаев коронавирусной ин-

фекции в течение 14 дней на 100 тысяч населения, не более 1% за 14 дней суточного прироста новых случаев и коэффициент распространения новой коронавирусной инфекции за 7 дней не более 1, и на основе принципов взаимности».

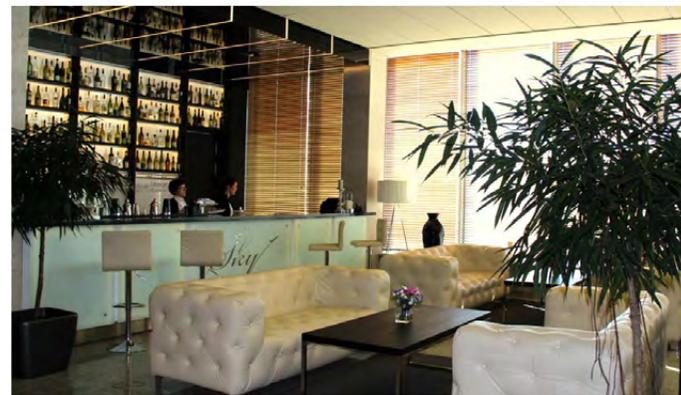
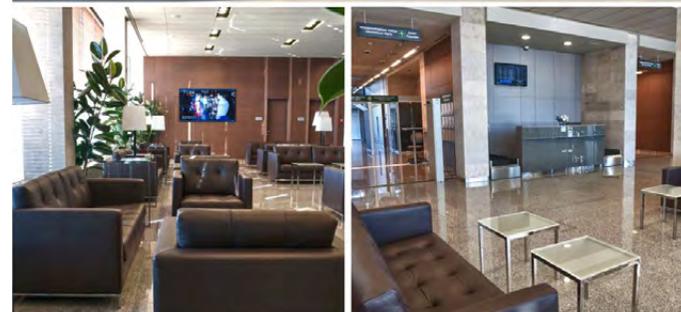
Кроме того, правительство РФ приняло решение возобновить авиасообщение с Сербией и Кубой. «Председателем правительства Михаилом Мишустиным с учетом решений оперативного штаба подписано распоряжение о возобновлении на взаимной основе авиасообщения со следующими государствами - Сербия и Куба», - сообщили журналистам в оперштабе в среду.

Рейсы по направлениям Москва-Белград будут осуществляться два раза в неделю, по направлению на Кубу: Москва - Кайо-Коко и Москва - Санта-Клара также два раза в неделю, уточнили в оперштабе.

Помимо этого, в оперштабе сообщили об увеличении количества рейсов по ранее возобновленным направлениям: по одному дополнительному рейсу в неделю будет летать из Москвы в швейцарские города Женеву и Цюрих. Кроме того, восстанавливается авиасообщение с Санкт-Петербургом с частотой один рейс в неделю: Цюрих - Санкт-Петербург - Цюрих и Санкт-Петербург - Женеву - Санкт-Петербург.

До четырех рейсов увеличивается частота полетов из Москвы на Мальдивы (Велана), возобновляется авиасообщение с Абу-Даби (ОАЭ) с частотой два рейса в неделю на взаимной основе. До трех рейсов в неделю увеличивается частота полетов по направлению Минск - Москва (было два рейса в неделю).

РФ прекратила авиасообщение с зарубежными странами в марте на фоне пандемии коронавируса.



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

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

Jetflite OY объявляет о наличии свободных ангарных площадей в Helsinki Airport

Финский бизнес-оператор Jetflite OY объявляет о наличии свободных ангарных площадей в своих помещениях в Helsinki Airport, EFHK. Ангар расположен рядом с Центром деловой авиации.

«Мы можем предоставить вам ангар на долгосрочный или краткосрочный период, включая ночное обслуживание и противообледенительную подготовку перед вылетом на следующее утро. Наши предложения существенно сэкономят ваше время и деньги и обеспечат для пассажиров комфортный вылет», - комментируют в компании.

Jetflite прямой собственник ангарного комплекса, площадью 3300 кв.м. Он полностью отапливаемый и находится под круглосуточной видео охраной. Компания обеспечивает круглосуточную готовность к вылету и прилету.

«Кроме того, мы предлагаем услуги технического об-

служивания и поддержку AOG для самолетов Falcon 7X, Gulfstream G150, Bombardier Challenger и Global», - резюмируют в Jetflite.

Как ранее сообщал BizavNews, услуги ТОиР у финского компании в текущем году буквально «выстрелили». Рост сторонних клиентов составил более 10%. И этому есть объяснение. У Jetflite Oу есть серьезные козыри. И это не только близость Хельсинки к Санкт-Петербургу и Москве, но и достаточно сильная собственная база ТОиР, сертифицированная по стандартам EASA. Располагая двумя ангарами для технического обслуживания, Jetflite Oу предлагает клиенту весь спектр услуг по техническому обслуживанию с весьма привлекательным ценником, при этом клиентам нет необходимости перегонять бизнес-джет в Амстердам или Берлин. В настоящее время Jetflite Oу располагает собственной технической базой, сертифицированной по стандартам EASA Part-145, Part-M.




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



Comlux заказал два Airbus ACJ TwoTwenty

Comlux, стартовый заказчик нового бизнес-джета Airbus ACJ TwoTwenty, рассчитывает получить первый из двух заказанных самолетов уже в декабре 2022 года. А в 2023 году первый оборудованный лайнер будет выполнять чартерные перелеты. Еще пять компаний, заказавших самолеты, Airbus не раскрывает.

Исполнительный директор Comlux Ричард Гаона говорит, что новый самолет «создает новый сегмент» между традиционными самолетами бизнес-класса и большими авиалайнерами корпоративной конфигурации, предлагая широкий салон в сочетании с «чрезвычайно» большой дальностью полета. «Вам больше не нужно выбирать между скоростью, даль-

ностью полета и комфортом салона», - заявляет он.

Все работы по кастомизации будут проходить в центре комплектации в Индианаполисе, где расположена Comlux Completion (входит в Comlux Group). Компания будет иметь эксклюзивные контракты на оснащение первых 15 самолетов ACJ TwoTwenty. Технические специалисты компании будут работать в тесном сотрудничестве с главным креативным дизайнером Airbus Corporate Jets Сильваном Мариа, создателем самых инновационных салонов для бизнес-джетов Airbus. В салоне первого самолета ACJ TwoTwenty будет оборудована просторная лаунж-зона, место для встреч, а также спальная комната со встроенной душевой.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 **SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

С минимальным лимитом

Британский авиаброкер Air Partner на фоне резкого, на 240%, увеличения спроса на полеты запустил новый карточный продукт JetCard 5 – впервые с предоплаченным пакетом всего на пять часов. В компании отмечают, что JetCard 5 – это идеальная подстраховка для тех, кто активно летает, но не может планировать свои передвижения в силу обстоятельств, а также для «новичков» деловой авиации. Программы Jet Card обычно предлагают фиксированные почасовые ставки для предоплаченных пакетов продолжительностью не менее 25 часов, которые списываются по мере полетов клиентов.

Продукт JetCard 5 от Air Partner обеспечивает беспрецедентную программу, предоставляя частным клиентам и компаниям возможность путешество-

вать в короткие сроки, с гибкими условиями отмены и возможностью изменять или отменять свои планы поездок без штрафов.

«Быстро меняющиеся ограничения на поездки, вызванные COVID-19 во всем мире, привели к тому, что корпоративные и частные клиенты столкнулись с нарушением своих планов. Им пришлось существенно корректировать свой тайминг. В нынешних условиях клиентам нужна гибкость для изменения своих планов полета, но также и безопасность, зная, что рейс будет доступен для них, если он им понадобится неожиданно. В ответ на этот растущий спрос Air Partner запустила JetCard 5, которая эффективно гарантирует, что клиенты получают доступ к рейсу с уведомлением всего за 24 часа и с меньшими финансовыми обязательствами», - говорит управляющий директор Air Partner Кевин Макнотон.

В первой половине 2020 года продажи членских карт JetCard Air Partner выросли на 50% в годовом исчислении, а количество запросов в августе выросло на 240%, при этом безопасность и гибкость являются основными движущими силами этой тенденции. Частные полеты теперь рассматриваются не как роскошь, а как требование безопасности, когда речь идет о важных поездках, поскольку они позволяют путешественникам лучше контролировать свое окружение и минимально подвергаться риску.

Как и другие решения Air Partner – JetCard 10 или JetCard 25 – новая JetCard 5 предлагает фиксированные почасовые ставки без дополнительных затрат, неограниченное количество пользователей и наиболее гибкие условия отмены. Air Partner имеет доступ к более чем 7000 самолетов и обеспечивает круглосуточное глобальное покрытие.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

ЕС согласовал единую систему перемещения через границы внутри Шенгена в условиях пандемии

Страны - члены Евросоюза через семь месяцев после начала пандемии смогли согласовать единую систему организации трансграничного перемещения людей внутри Шенгена, основанную на общеевропейской классификации санитарной ситуации во всех странах Европы. Об этом говорится в распространенном во вторник заявлении Совета ЕС по общим вопросам. «Совет [ЕС] утвердил рекомендации [Еврокомиссии] по скоординированному подходу к ограничениям на свободу перемещений в ответ на пандемию. Эти рекомендации должны позволить избежать фрагментации и нарушений функционирования Шенгена и способствовать повышению прозрачности и предсказуемости для людей и бизнеса», - говорится в документе. До этого все карантинные и прочие санитарные меры каждое государство ЕС принимало самостоятельно, что приводило к неразберихе при перемещении по Европе.

В основе системы лежит разработанный Еврокомиссией (ЕК) проект создания общеевропейской карты санитарной ситуации по регионам Европы, которая будет обновляться в еженедельном режиме на основании единых для всего ЕС критериев. Она будет доступна онлайн на ресурсе ЕК geopen.europa.eu. Все регионы будут классифицированы по четырем цветовым категориям в зависимости от распространения заболевания: красный (самый высокий), оранжевый, зеленый (самый низкий) и серый (если информации для оценки недостаточно).

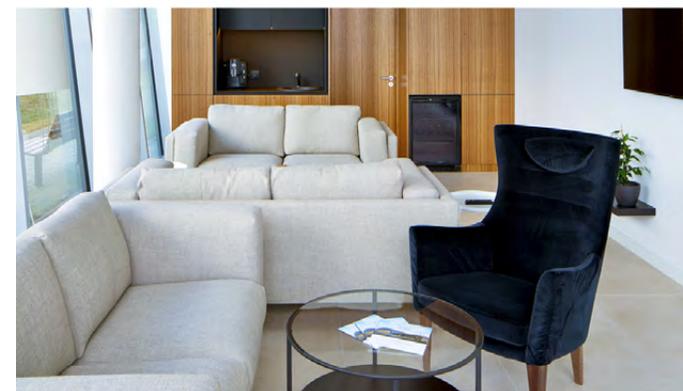
При перемещении людей между «зелеными» регионами в любой части Европы никакие ограничения вводиться не должны. При перемещениях людей из оранжевых или красных зон страны ЕС имеют право требовать от них прохождения карантина (от 7 до 14 дней) и прохождения тестов на коронавирус. Страны ЕС отныне должны избегать введения общих огра-

ничений на пересечение своих границ без самой крайней необходимости.

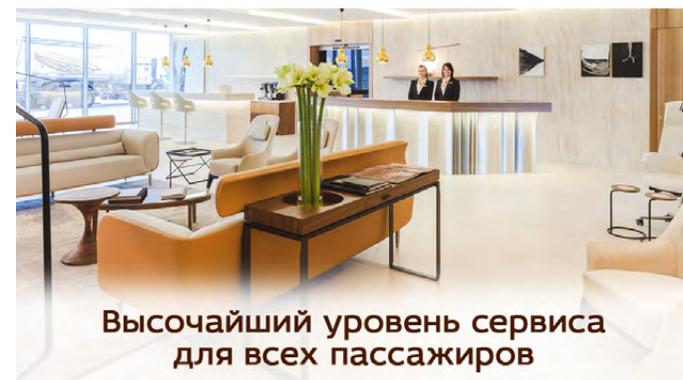
Составлением и обновлением санитарной карты Европы займется Европейский центр по контролю и профилактике заболеваний, которому государства сообщества должны на еженедельной основе предоставлять статистическую информацию о ситуации с распространением коронавируса на своей территории. В частности, будет сравниваться количество новых случаев заражений на 100 тысяч человек за 7 и 14 дней, а также процент позитивных тестов (от их общего числа), проведенных за последние семь дней. В случае введения новых санитарных мер и ограничений страны сообщества должны уведомлять этот центр за 48 часов, чтобы информация стала своевременно доступна для широкой общественности. Естественно, обязательным условием функционирования этой системы станет регистрация всех людей при любых трансграничных перемещениях, что позволит отслеживать регионы, которые они посещали.

Сложности формирования общеевропейской системы санитарного контроля при перемещении между странами ЕС вызваны тем, что хотя страны - члены Шенгенского соглашения отказались от внутреннего контроля границ, вопросы экстренного восстановления пограничного контроля в условиях кризиса, равно как и вопросы формирования санитарной политики остаются в ведении правительств стран ЕС, а не институтов Евросоюза. В результате за последние пять лет шенгенская система уже дважды находилась на грани распада: первый раз в ходе миграционного кризиса 2015 года, второй - весной этого года в условиях пандемии.

Источник: ТАСС



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

GETJET выступит спонсором конференции «Деловая авиация»

Конференция «Деловая авиация» проводится под эгидой Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации и состоится 22 октября 2020 года. В этом году неограниченная аудитория сможет стать зрителями программы – вся конференция будет идти в прямом эфире, на русском и английском языках.

GETJET выступит спонсором и участником конференции в этом году.

«Ежегодная конференция, посвященная вопросам деловой авиации – крупнейшая и важнейшая информационная площадка. Мы рады поддержать проект и принять в нем участие. Достоверная, актуальная информация о рынке, бизнесе, возможность обмена мнениями и обсуждения вопросов на экспертном уровне формируют профессиональное сообщество, частью которого является и наша компания.

Лично я приму участие в сессии, посвященной информационным и цифровым разработкам. Важно, что особое внимание мы уделим новым моделям бизнеса – шаттлам, покресельной продаже рейсов, а также тому, как основные цифровые системы адаптируются к изменениям рынка. С нетерпением ждем мероприятие!» – комментирует Александр Конинский, сооснователь проекта GetJet.

Маркетплейс бизнес-авиации GetJet – кросс-платформенный инструмент как для поставщиков, так и для потребителей VIP-услуг. На одной платформе компании удалось объединить прямых заказчиков, турагентов, брокеров и операторов бизнес-авиации. Благодаря собственным IT-разработкам, проект GetJet занимает лидирующие позиции в сфере организации чартеров и покресельной аренды бизнес-джетов.



Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации
RUBAA
 Russian United Business Aviation Association

**КОНФЕРЕНЦИЯ
 «ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»**

**«BUSINESS AVIATION»
 CONFERENCE**

Live Stream

МОСКВА · MOSCOW '20
 22 ОКТЯБРЯ · OCTOBER

LIVE ПРЯМОЙ ЭФИР
 LIVE STREAM WWW.BIZAVCONF.RU

Elliott Aviation поставила первый TBM 940 с HomeSafe

Компания Elliott Aviation поставила первый из 23 самолетов TBM 940, оснащенных системой Garmin Autoland, которая обозначается Daher на своих турбовинтовых самолетах как HomeSafe. Французский производитель выбрал компанию Elliott Aviation в качестве эксклюзивного центра в США по переоборудованию недавно сертифицированной системы автоматической аварийной посадки для соответствующих требованиям TBM 940.

Техцентр установит систему на 23 американских самолетах, проданных Daher, с включением HomeSafe после одобрения сервисного бюллетеня. Еще 26 самолетов могут быть модернизированы по желанию заказчиков.

Elliott Aviation заявила, что свяжется с владельцами всех самолетов TBM 940 в США, которые были

проданы с системой HomeSafe, чтобы запланировать модернизацию. Работы будут проводиться в штаб-квартире Elliott в Молине, штат Иллинойс.

Компания является авторизованным сервисным центром TBM с 2005 года, и ее подразделение по продажам самолетов Elliott Jets также давно является дилером новых самолетов TBM. Как ведущий дилер послепродажного обслуживания Garmin, Elliott с 2018 года устанавливает обновления Garmin G1000NXi на TBM.

Компания также установила больше модификаций G1000/G1000NXi на King Air, чем все другие дилеры Garmin в мире вместе взятые. Кроме того, Elliott является лидером в модернизации авионики G5000, выполнив более чем 50 таких установок, включая Citation Excel/XLS и Beechjet 400A/400XP.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Авиакомпания «Меридиан» стала лауреатом Национальной Премии «Транспортная безопасность России-2020»

Авиакомпания «Меридиан» стала лауреатом Национальной Премии «Транспортная безопасность России-2020» в номинации «Лучший субъект транспортной инфраструктуры или перевозчик воздушного транспорта, реализовавший требования в области обеспечения транспортной безопасности». Отбор номинантов производился с учетом мнения членов Экспертного совета Премии в состав которого входят представители Министерства транспорта Российской Федерации, государственных организаций и профильных ассоциаций транспортной отрасли.

В процессе отбора Экспертный совет Премии оценивал уровень профессионализма сотрудников авиапредприятий, передовые методы решения задач в области реализации требований обеспечения транс-

портной безопасности, глубину взаимодействия с организациями, участвующими в обеспечении транспортной безопасности, количество замечаний контролирующих органов и оперативность их устранения, итоговые результаты работы авиакомпании.

«Для авиакомпаний, аэропортов и государственных органов переходный период в области обеспечения транспортной и авиационной безопасности дается не просто. Но взаимодействие, обмен опытом, открытое сотрудничество, желание обеспечить безопасность сотрудников и пассажиров является отличительной чертой всех работников, отвечающих за данное направление в авиационной отрасли. Для нашей авиакомпании мнение членов экспертного совета Национальной премии в области транспортной безопасности является ценным, так как считаем, что проделанная нами работа оценена по достоинству. И обязательно расскажем и нашем опыте и результатах в организации обеспечения транспортной безопасности на конференции», - отметила Анна Рыбина, заместитель Генерального директора по авиационной безопасности авиакомпании «Меридиан».

Торжественная церемония награждения победителей премии состоится 12 ноября 2020 года в рамках научно-практической конференции «Формула транспортной безопасности. Закон. Знание. Практика» в Москве.

Национальная премия «Транспортная безопасность» учреждена одноименными Ассоциацией и Фондом при поддержке Министерства транспорта Российской Федерации и Комитета по транспорту Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации. Основная цель премии — выделить достижения, передовые методы и решения в области транспортной безопасности.



**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

В погоне за Феррари

Компания VistaJet объявляет конкурс в инстаграме для фотографов и путешественников со всего мира. Необходимое условие – запечатлеть Global 6000 с ливреей Ferrari Races. Чтобы увеличить свои шансы на победу, компания предлагает сделать снимок нижней части самолета с логотипами партнеров. «Чтобы принять участие в конкурсе, поделитесь своей фотографией нашего специального Global 6000 в Instagram, отметив @VistaJet, включив хэштеги #VistaJet #FerrariRaces и #FindTheRedTail. Авторы трех лучших работ выиграют модель самолета VistaJet и фирменные подарки VistaJet», - говорят в компании.

Напомним, что в сентябре Vista Global, холдинговая компания чартерных операторов VistaJet и XO, заключила контракт с компанией Ferrari на перевозку пилотов команды, участвующих в международных

гонках GT и монобрендовом чемпионате Prancing Horse в Европе. 20 международных чемпионатов и гонок Ferrari Challenge проходят на пяти континентах, включая Северную Америку, Европу и Азию в течение 12 месяцев с участием профессиональных и любительских водителей.

Кстати, глава компании Томас Флор, много лет выступавший в гонках с Ferrari в качестве официального пилота на чемпионате мира на выносливость (FIA World Endurance Championship), отлично знает и о концентрации, и о специальной подготовке, которая необходима для выступления «под таким давлением». Со своим Ferrari 488 GTE Томас занял второе место в 24-часовом Ле-Мане-2018 вместе со своими коллегами-гонщиками Джанкарло Физикеллой и Франческо Кастеллаччи.



JET CATERING
Искусство вкусных полётов

Организация бортового питания премиум-класса для бизнес-авиации
Приём заказов 24/7
Круглосуточная доставка в любой аэропорт Москвы и Подмосковья
Полный спектр дополнительных услуг
Наличие сертификатов стандарта менеджмента ISO 22000:2005, HACCP

+7 495 991 55 11
info@jet-catering.ru
www.jet-catering.ru

Dassault Aviation подписала 500-й контракт на программу обслуживания FalconCare

Dassault Aviation зарегистрировал 500-го клиента программы гарантированных расходов на техническое обслуживание для бизнес-джетов Falcon – FalconCare. Впервые представленная в 2005 году, программа FalconCare предназначена для предсказуемости расходов на техническое обслуживание самолетов, что позволяет операторам легче и эффективнее управлять бизнес-джетами Falcon. Эта программа гарантирует предсказуемость планирования бюджета эксплуатации самолета путем предоставления цен на все плановые и внеплановые обслуживания и текущие проверки, рассчитанных на основе летной активности. В настоящее время половина всех новых самолетов Falcon присоединены к FalconCare.

Все директивы и бюллетени летной годности Dassault Service, которые повышают надежность, включены в программу FalconCare. Кроме того, программа покрывает расходы на всю эксплуатационную и ремонтную документацию. Операторы Falcon, участвующие в программе, могут также получить скидку на все программы подготовки пилотов и технического персонала у CAE SimuFlite, провайдера обучения Dassault.

Работы в рамках программы выполняются в более чем в 60 принадлежащих и авторизованных Dassault Falcon сервисных центрах.

На основании отзывов летных отделов и Консультативного совета операторов Falcon, теперь услуга FalconCare будет предлагаться на двух разных уровнях. Базовый уровень, известный как FalconCare Essential, покрывает полную стоимость запасных частей Dassault. Между тем, FalconCare Elite покрывает стоимость запасных частей, а также стоимость самих работ, расходные материалы, обслуживание AOG GoTeam, документацию и стоимость запчастей, таких как батареи и колеса.

Бонус за эффективность FalconCare – программа вознаграждений и гибкий расчет расходов за пределами покрытия FalconCare, также доступны для обоих планов. «Благодаря участию операторов мы теперь можем предлагать различные планы и варианты, которые отвечают разнообразным потребностям нашей растущей клиентской базы», - сказал Жан Каянакис, старший вице-президент по всемирной сети обслуживания клиентов и сервисных центров Falcon. «Мы всегда используем знания наших операторов о том, как расширять и улучшать наши планы обслуживания, и ожидаем, что предложения FalconCare будут продолжать развиваться в будущем в соответствии с меняющимися потребностями клиентов».



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

Стань совладельцем бизнеса
и войди в новый период развития
бизнес-авиации вместе с JetUnity.

JET
UNITY



В Великобритании появился новый авторизованный сервисный центр Textron

Британский провайдер услуг ТОиР Signature TECHNICAir (подразделение по ТОиР Signature Flight Support), получил статус авторизованного сервисного центра компании Textron Aviation по техническому обслуживанию бизнес-джетов Cessna Citation и Hawker. Базирующийся в Борнмуте Signature TECHNICAir будет выполнять все виды технического обслуживания, включая тяжелые формы. Также клиентам будут доступны услуги по модернизации авионики, интерьера и АОГ в Великобритании и по всей континентальной Европе.

«Наша компания имеет долгую историю работы над линейкой продуктов Cessna Citation. За это время мы заработали очень прочную репутацию поставщика надежных и гибких услуг по техническому обслужи-

ванию самолетов на рынках Великобритании и Европы», - сказал Энди Престон, управляющий директор Signature TECHNICAir по странам Европы, Ближнего Востока и Африки. «Я уверен, что обширный опыт и знания нашей команды о продуктах Citation, вместе с нашими инвестициями в расширение наших сервисных возможностей, станут ценным дополнением к авторизованной сети поддержки Textron Aviation в регионе».

Signature TECHNICAir в настоящее время имеет сертификаты EASA Part 145, EASA Part M и FAA Part 145. Компания имеет свои представительства в нескольких аэропортах Великобритании, в том числе London Luton, London Biggin Hill, Farnborough и Manchester Airport.



**BUSINESS
AND
PRIVATE
JETS**

www.bpjets.ru

Квартальное улучшение вторичного рынка двухдвигательных вертолетов

В своем ежеквартальном отчете Heli Market Trends компания Aero Asset сообщает, что хотя вторичный рынок двухдвигательных вертолетов заметно восстановился в третьем квартале после ухудшения ситуации во втором квартале, вызванной пандемией и нефтяными ценами, при этом в общем рынок снизился на 17% по сравнению со средним квартальным показателем 2019 года.

«Объем розничных продаж бывших в употреблении двухдвигательных вертолетов в третьем квартале 2020 года вырос на 40% по сравнению со вторым

кварталом, но на 17 % ниже среднего показателя за квартал 2019 года», - сказал директор по продажам Aero Asset Эммануэль Дююи. «Предложение в третьем квартале увеличилось на 8% по сравнению со вторым кварталом и на 13% в целом по сравнению со средним квартальным показателем 2019 года».

Дююи сообщил, что в третьем квартале ожидаемые сделки на вторичном рынке двухдвигательных вертолетов упали на поразительные 60%, по сравнению с тем же периодом 2019 года. Третий квартал стал четвертым кварталом подряд, в котором объемы новых поступлений сократились.

В отчете Aero Asset указывается, что уровень поглощения (как долго воздушное судно находится на рынке) в третьем квартале был примерно таким же, как и во втором квартале текущего года, но остается вдвое ниже, чем в 2019 году. В то время как в третьем квартале на рынке легких двухдвигательных вертолетов наблюдался подъем, на рынке средних машин продолжилось ухудшение, а в тяжелом сегменте сохранялась положительная стабильность.

Самыми ликвидными вертолетами на вторичном рынке в только что завершившемся квартале были Leonardo A109E Power и Bell 429. В целом, в течение последнего квартала в четырех из 12 рыночных сегментов сделок не совершалось. Наименее ликвидным рынком с торговой активностью оказался H155.

В целом продажи упали на 5%, а общая сумма сделок в долларах США упала на 20%, до \$95 млн. Несмотря на то, что в третьем квартале на рынке было больше вертолетов, совокупная стоимость предложения снизилась более чем на 20%, до \$970 млн.

[Получить Heli Market Trends](#)



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

GE Catalyst готовится к первому полету CJI ASIA: эксперты рынка уверены в перспективах азиатского рынка

Компания GE Aviation приближается к первому вылету для турбовинтового двигателя Catalyst, задержки с которым серьезно отразились на разрабатываемой Cessna модели Denali.

Первый полет нового двигателя должен был состояться в начале этого года на двухдвигательном турбовинтовом Beechcraft King Air 350, но событие сорвалось. В настоящее время GE заявляет, что эта веха «вскоре наступит», а поставка первого двигателя для Denali «запланирована на конец этого года».



«Программа GE Catalyst продолжает продвигаться вперед, включая инженерные и сертификационные испытания. На сегодняшний день у Catalyst наработка составила более 1800 часов и собрано 11 двигателей», - говорят в компании. Двигателестроитель ранее обещал, что в этом году будут летать 10 опытных двигателей.

В то время как Catalyst должен дебютировать на одновинтовом Cessna Denali, производитель также продвигает силовую установку мощностью 850-1650 л.с. (630-1230 кВт) для военного применения.

По словам Алекса Фекто, директора по маркетингу Boeing Business Jets (BBJ), перспективы деловой авиации на азиатском рынке на следующие пять лет прекрасны. Как заявил Фекто в рамках конференции CJI Asia 2020, краткосрочная перспектива, а именно следующие два года, будут сложными.

«В следующие год или два будет немного нестабильно, но я считаю, что Азия, вероятно, является крупнейшим растущим рынком для BBJ. Китай, который, вероятно, превзойдет США, как крупнейшая экономика в ближайшие несколько лет, демонстрирует большой спрос [который, похоже, будет расти в будущем]. Индонезия занимает четвертое место по численности населения, а Индия – второе. Это крупные рынки, где растет спрос, и я думаю, что это большой потенциал», - сказал Фекто.

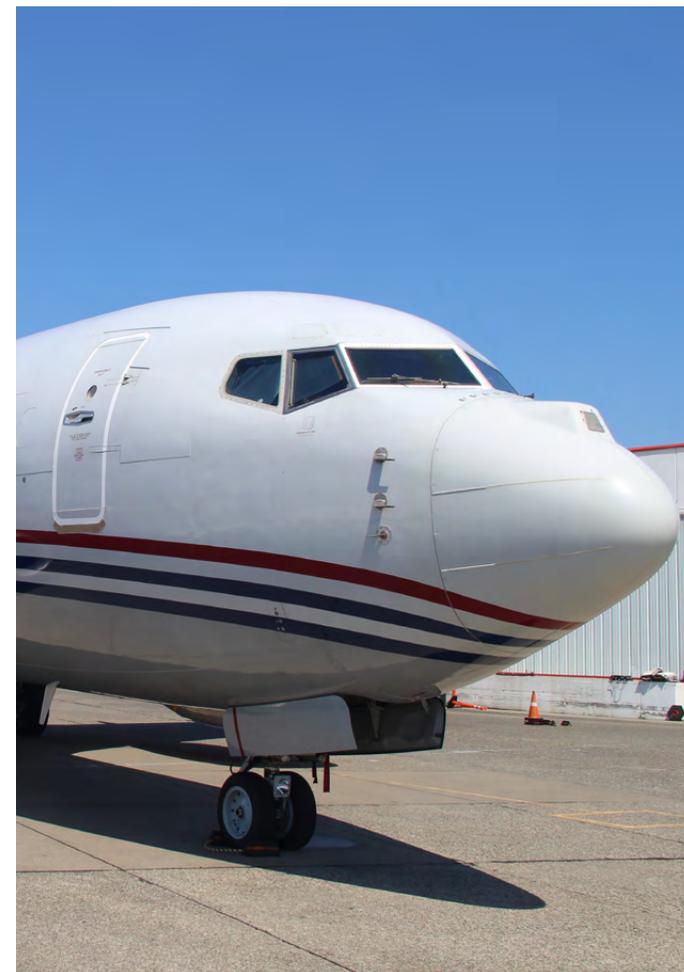
Жан-Ноэль Робер, глава отдела развития бизнеса Airbus Corporate Jets (ACJ), отметил, что основы для дальнейшего роста в сегменте бизнес-авиалайнеров все еще существуют. Они просто приостановлены из-за глобальной пандемии.

Робер отметил на конференции: «Очевидно, что есть место для роста, и, что касается ACJ, мы только что запустили ACJ TwoTwenty, что дает нам прекрасную возможность получить большую долю рынка. Мы должны быть скромными, и мы должны «понимать» экономику ситуации прямо сейчас, но мы инвестировали в долгосрочной перспективе».

Один из участников дискуссии Ричард Кое, основатель WINGX, сравнил потенциал роста в Азии со «вторым пришествием».

Кое сказал: «Десять лет назад было много надежд на зарождающийся рост азиатской деловой авиации

[который, похоже, возвращается]. Это проблема не столько спроса, сколько предложения. Я думаю, что по мере проведения необходимых реформ и инфраструктуры в Азии, особенно в Китае, будет наблюдаться значительный рост авиации. Я думаю, что это будет поворотный год, и мы обязательно увидим возвращение через 18 месяцев или три года».



Synergy Aviation усиливает присутствие в London Oxford Airport

Synergy Aviation (Synergy), независимая британская компания по чартерным перевозкам и управлению воздушными судами, расширила свое присутствие в London Oxford Airport, забазировав там Cessna Citation CJ2 (G-JNRE). Самолет может быть отправлен в полет в течение часа после подтверждения через чартерных брокеров или напрямую Synergy, рассказали BizavNews в компании.

CJ2 от Synergy перед осенне-зимней навигацией получил новый салон и вмещает от четырех до семи пассажиров. «Самолет идеально подходит для чартеров на горнолыжные курорты этой зимой продолжительностью более 2,5 часов и предлагает привлекательные возможности по empty-legs. Летом самолет активно эксплуатировался по чартерным направлениям, особенно в Италии, так как многие супер-яхты покинули Англию из-за статуса страны, свободной от карантина», - говорят в компании.

В настоящее время парк Synergy преимущественно состоит из турбовинтовых самолетов Beechcraft King Air, которые стали еще более популярным во время пандемии COVID. «King Air, которому доверяют, - один из самых успешных, универсальных и экономичных самолетов всех времен. Textron проделала невероятную работу с новым King Air B360, и мы с нетерпением ждем появления аналогичных обновлений других моделей семейства King Air», - комментирует владелец Synergy Глен Хевенс. «Сейчас мы работаем с четырех баз в Лондоне и наблюдаем заметный рост запросов, со стороны новых клиентов, которые впервые пользуются услугой чартера. Увы, COVID-19 будет с нами какое-то время. В ответ мы добавили дополнительный летный экипаж и увеличили зону покрытия АОС, чтобы использовать большее количество самолетов, в том числе более тяжелые бизнес-джеты».

Со своей стороны Джеймс Диллон-Годфрей, руководитель отдела развития бизнеса London Oxford Airport отметил, что с началом пандемии спрос на частные поездки, несомненно, растет, поскольку при использовании таких самолетов возможен минимальный контакт пассажиров. «Приятно, что CJ2 присоединился к нашему чартерному флоту в London Oxford Airport. Его размер идеально подходит для большинства запросов, которые мы видим в отношении поездок по Европе. Имея возможность доступа к самолету на автомобиле, пассажирам требуется лишь 4 минуты, чтобы отправиться в полет».

В качестве дополнительного преимущества London

Oxford Airport, являющийся дочерней компанией London Heliport, предлагает 22-минутные вертолетные шаттлы в Лондон и обратно. Сейчас аэропорт активно привлекает новых клиентов. Так скидка 50% на посадку распространяется на воздушные суда массой более 15 тонн, единственное условие – пассажиры дальше должны отправиться в Лондон на вертолете.

Согласно последним статистическим данным Eurocontrol, бизнес-трафик в аэропорту в сентябре текущего года превысил на 11% показатели сентября прошлого года.



Bombardier и Jetex построят в Сингапуре современный FBO

Компании Bombardier и Jetex объединили свои усилия для создания в Сингапуре FBO мирового класса. Соответствующее соглашение было подписано на этой неделе. Канадский авиапроизводитель Bombardier в настоящее время активно реализует план расширения в крупнейшем деловом аэропорте Азии – Seletar Aerospace Park (Сингапур), чтобы превратить этот объект в высокопроизводительный универсальный суперцентр, предлагающий клиентам полный спектр услуг в сегменте деловой авиации. Частью плана является приход в аэропорт крупного провайдера по наземному обслуживанию, который обеспечит операторам и пассажирам бесперебойное обслуживание, отмечают представители Bombardier.

«Мы очень рады сотрудничать с поставщиком услуг такого уровня в рамках расширения Сингапурского

сервисного центра Bombardier, ключевого узла деловой авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, исполнительный вице-президент Bombardier Aviation. «Jetex разделяет стремление Bombardier предоставлять услуги высочайшего качества, которые требуются и заслуживают внимание клиентов».

«Сингапур станет четвертым направлением Jetex в Азиатско-Тихоокеанском регионе после Токио (Ханэда и Нарита) и Осаки. Взыскательные путешественники могут рассчитывать на новый уровень комфорта, гостеприимства и удобства, воплощенного в жизнь высокопрофессиональной и преданной своему делу командой», - резюмирует Галлахер.

«Мы с оптимизмом смотрим на возможности роста

в Азиатско-Тихоокеанском регионе и очень рады добавить Сингапур в нашу сеть», - сказал Адель Мардини, основатель и генеральный директор Jetex. «В 2019 году в Сингапуре был очень высокий спрос на частные самолеты, и рост составил 16% по сравнению с 2018 годом. Итак, мы собираемся удовлетворить растущий спрос с помощью исключительного FBO и образцовой операционной поддержки».

После реализации проекта сервисный центр Bombardier в Сингапуре будет включен во всемирную сеть частных терминалов и систему наземного обслуживания Jetex с доступом к услугам компании по планированию международных рейсов и поддержке полетов. Персонал Bombardier по наземному обслуживанию получит выгоду от современной платформы Jetex Global Trip Manager, которая позволит Bombardier обеспечить бесперебойное обслуживание самолетов, безопасность и контроль багажа, а также выставление счетов в режиме реального времени. Операторы и пассажиры получают удовольствие от высококачественного, последовательного и надежного путешествия между частными терминалами Jetex по всему миру.

«И Bombardier, и Jetex имеют многолетний опыт работы в частной авиации. Используя сильные стороны обеих компаний, мы с нетерпением ждем возможности предлагать лучшие объекты и приносить больше пользы нашим клиентам, как в Сингапуре, так и во всем Азиатско-Тихоокеанском регионе», - заключил г-н Мардини.

Bombardier объявила о значительном расширении своего сервисного центра в Сингапуре в Seletar Aerospace Park в феврале 2019 года, что является частью инициативы по расширению и расширению своей всемирной сети обслуживания клиентов.



FAI названа финалистом Air Ambulance Company of Year

Отделение санитарной авиации немецкого оператора FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Group) в очередной раз номинировано в качестве одного из трех финалистов отраслевой премии журнала Travel & Health Insurance Journal's (ITHJ) в категории «Авиакомпания года». Победители этого года будут объявлены виртуально 5 ноября 2020 года на церемонии вручения награды ITHJ. Церемония будет транслироваться в прямом эфире. Для FAI rent-a-jet AG это уже четвертый финал.

В текущем году FAI пережила самый загруженный период за свою 30-летнюю историю из-за пандемии коронавируса. Только за апрель воздушные суда компании (три Bombardier Challenger и Bombardier Global, прим. ред.) провели почти 800 часов в воздухе в рамках миссий по медицинской эвакуации.

Самолеты компании много летели между континентами – от Азии до Ближнего Востока, из Европы в США и из Ближнего Востока в США. «Это был самый напряженный период с тех пор, как мы начали работу 30 лет назад», - прокомментировал председатель FAI Зигфрид Экстманн, отметив, что четвертый Challenger использовался для технической поддержки, чтобы поддерживать высокие уровни готовности и эксплуатацию других самолетов. FAI пришлось снизить активность Learjet для переориентации экипажей из-за прогрессирующего закрытия рейсов регулярных авиакомпаний и усиления иммиграционных ограничений в Африке и на Ближнем Востоке. Это в определенной степени сдерживало активность, отметил он.

В компании отметили, что существует большой спрос на систему перевозки пациентов EpiShuttle. FAI является одним из немногих операторов в мире,

предлагающих жесткую капсулу, которая обеспечивает автономную вентиляцию воздуха и кислорода непосредственно у пациента, изолированную от среды кабины. (У других компаний есть мягкие боксы, разработанные для пациентов с Эболой несколько лет назад).

FAI Group базируется в аэропорту Нюрнберга (Albrecht Duerer International Airport). В 2017 году группа завершила реализацию нового инфраструктурного проекта в аэропорту Нюрнберга, получившего название Hangar 8. Общий объем инвестиций в объект составил более \$3,4 млн., а рассчитан ком-

плекс на обслуживание бизнес-джетов различных классов (площадь 4800 кв. м.: ангарные помещения 4500 кв.м., офисные - 300 кв.м.). Кроме этого, Hangar 8 объединен с FBO и имеет собственную рулежную дорожку, соединенную непосредственно с ВПП. Новый объект обслуживает, как собственные воздушные суда перевозчика, так и бизнес-джеты других операторов.

В настоящее время парк оператора включает шесть Global Express, один Challenger 850, шесть Challenger 604, 12 Learjet 60, а также два Premier 1A и один турбовинтовой King Air 350.



Air Methods подписала пятилетний контракт на HCare Smart

Корпорация Air Methods (США), крупнейший в мире медицинский вертолетный оператор, и Airbus подписали пятилетний контракт на обслуживание 31 вертолета H145 в рамках программы HCare Smart. Стоимость контракта оценена в \$24 млн. Это первый контракт Air Methods на HCare с Airbus, и в настоящее время ведутся переговоры о расширении аналогичной поддержки для других моделей вертолетов Air Methods: H125, H130 и H135.

В программе HCare существует три уровня: Easy, Smart и Infinite. Основные цели программы: повышение уровня клиентоориентированности, улучшение эффективности, качества послепродажного обслуживания и повышение экономической эффективности посредством более плотной работы с партнерами.

Три уровня предлагают клиентам разные преимущ

ества. Начальный уровень, Easy, тот, на котором сейчас находятся в принципе все эксплуатанты вертолетов Airbus по всему миру, подразумевает сотрудничество по поставкам запчастей, компонентов для ремонта и стандартную замену запчастей по запросу с четкими обязательствами по поставке. HCare Smart подразумевает заключение так называемых почасовых контрактов: клиент перечисляет платежи за каждый летный час в течение действия договора и в обмен ремонтирует, обменивает и получает необходимые запчасти как в плановом, так и в срочном порядке.

Принципиальный момент в том, что эксплуатант может кастомизировать программу HCare, исходя из своих потребностей. HCare Easy – вполне традиционный формат, в котором производитель рассматривает запросы от эксплуатантов на обмен и ремонт компонентов или единовременные заказы запасных частей. HCare Smart – следующий уровень. Она предлагает четыре опции: repair-, exchange-, parts- и full by the hour. Программы по ремонту и обмену (repair plus exchange by the hour) формируют parts by the hour и так далее. Стоимость программы зависит от объема включенных блоков услуг. Однако, вопрос не только в том, какая программа самая экономичная, а в том, какое решение является наиболее экономически выгодным для эксплуатанта и сколько прибыли оно позволит получить.

Infinite – самый продвинутый пакет, это комбинация двух предыдущих вариантов. Клиенты, с которыми Airbus работает по Infinite-контрактам, могут сосредоточиться на операционной деятельности, компания же берет на себя все обязательства по поддержанию эксплуатационной готовности парка, включая техническое обслуживание, логистику и другие сервисы.



GlobeAir интегрировала рейсы в глобальную систему дистрибуции

Крупнейший австрийский бизнес-оператор GlobeAir интегрировал наиболее популярные рейсы в глобальную систему дистрибуции (Global Distribution System/GDS). Как рассказали BizavNews в компании, речь идет о маршрутах Лондон-Сити – Амстердам, Женева – Париж и Мюнхен – Гамбург. GlobeAir будет предлагать полеты под кодом авиакомпании IATA «W2», что позволит забронировать рейсы у более чем 550 000 провайдеров путешествий по всему миру, включая Skyscanner, Expedia и Opodo.

Напомним, что GDS— это международная компьютерная система бронирований, позволяющая туристическим агентствам находить, оформлять и продавать конечным клиентам различные туристические услуги: бронирование гостиниц, авиабилетов, прокат автомобилей. Доступ и возможность работы в них имеют только агентства ввиду достаточно специфического интерфейса и правил работы.



Крупнейшими GDS являются – Amadeus, Galileo, Sabre, Worldspan.

«Одним нажатием кнопки мы предоставляем более безопасную альтернативу для некоторых из наиболее востребованных маршрутов полетов по всей Европе благодаря доступности рейсов и безупречному обслуживанию клиентов», - прокомментировал Бернхард Фрагнер, генеральный директор GlobeAir.

Аналитики GlobeAir констатируют рост обращений от туристических агентств в компании, специализирующиеся на деловых перевозках. По их словам, наиболее известные в Европе группы туристических агентств, такие как TUI и Dertour, увеличили количество запросов на выполнение чартерных рейсов в интересах своих клиентов. И если до марта 2020 года такой способ путешествия считался роскошью, то COVID-19 привел к изменению восприятия.

«В связи с тем, что авиакомпании существенно сократили географию полетов и постепенно адаптируют пассажиров к новым стандартам безопасности – социальное дистанцирование, дискомфорт в полете и высокий риск заражения, многие из путешественников все чаще обращают свое внимание на деловых операторов. Неудивительно, что бизнес-авиация, отрасль, которая долгое время была не столь востребована у традиционных агентов индустрии туризма, теперь становится привлекательной. Необычно, что туристические агентства теперь сотрудничают с авиакомпаниями класса люкс, создавая эксклюзивные турпакеты по наиболее популярным направлениям. Цель состоит в том, чтобы предложить эксклюзивные решения «все в одном», включающие безопасный перелет, превосходное размещение и постоянную поддержку», - комментируют в GlobeAir.

«Мы сотрудничаем с ведущей европейской компанией по частным чартерным перевозкам GlobeAir, чтобы дать нашим клиентам возможность безопасно путешествовать во времена неопределенности. Наши эксклюзивные решения для путешествий «все в одном» включают в себя частные трансферы и соответствующие отели или уединенные виллы в лучших местах, таких как Сен-Тропе, Монако или Порто Черво. Мы только начали предлагать такие пакеты, и мы очень рады реакции наших клиентов», - говорит Харальд Шобсбергер, генеральный директор urlaubswelt.com.

«Сегодня каждый третий путешественник признает, что выберет транспортное средство в зависимости от уровня биологической безопасности. Бизнес-операторы вкладывают значительные средства в глубокую очистку самолетов до и после каждого полета. Кроме того, когда вы летите в частном порядке, вы получаете гарантии того, что в самолете с вами летят хорошо знакомые вам люди. Для пассажиров, которые ранее летали премиальными классами регулярных авиакомпаний, разница в цене будет не столь ощутимой, при этом бизнес-джеты могут выполнить рейс во множество аэропортов, недоступных для классических авиакомпаний, что является несомненно огромным плюсом при планировании путешествия», - поясняют в GlobeAir.

С начала пандемии в GlobeAir отмечают прирост новых клиентов на 67%. В компании активно работают над совершенствованием онлайн бронирования и систем безопасности при транзакциях на фоне роста мошенничества в сети. Для более тесных контактов с туристическими агентствами австрийский оператор назначил специального менеджера, который координирует весь процесс выполнения рейса.

Luxaviation ставит самолеты под единый европейский АОС

Luxaviation стал первым европейским бизнес-оператором, который перешел на единый европейский сертификат эксплуатанта (АОС). Осуществляя операции по всему миру, Luxaviation Group управляет 235 самолетами и 35 вертолетами в рамках 15 отдельных АОС (девять из которых находятся в странах-членах EASA). В соответствии с регламентом Европейского союза 2018/1139, введенным в 2018 году, операторы имеют возможность выбрать единого европейского регулятора в качестве исполнителя административно-регулирующих функций. Ожидается, что введение единого европейского сертификата эксплуатанта (АОС) приведет к значительному сокращению эксплуатационных расходов для операторов, которым больше не нужно будет дублировать требования соответствия в нескольких странах-членах EASA. В качестве страны регистрации группой Luxaviation выбрана Португалия.

Как комментируют в Luxaviation, типичный эксплуатант воздушного судна может сэкономить около 15% за счет снижения нагрузки, связанной с отдельными административными требованиями и требованиями к обучению. Португальский флот Luxaviation начал работать под европейским АОС 13 октября. У компании также есть АОС в Великобритании, которая после 31 декабря больше не будет государством EASA, но Генеральный директор Luxaviation Патрик Хансен заявил, что компания намерена сохранить британский сертификат эксплуатанта.

«Мы рады, что EASA выдало АОС первому европейскому эксплуатанту деловых самолетов, и мы уверены, что этот сертификат поможет Luxaviation Group оптимизировать свои операции в Европе при обеспечении высочайшего уровня безопасности», - сказал исполнительный директор EASA Патрик Кай.

В европейском сообществе бизнес-авиации Luxaviation была одним из ведущих сторонников принятия нового единого АОС EASA. Во время вебинара, организованного в сентябре Европейской ассоциацией деловой авиации, Дэвид Ван Ден Лангенберг, президент компании по авиационным услугам, объяснил, как несоответствия в том, как якобы общие правила EASA интерпретируются в государствах-членах, могут вызвать путаницу и неэффективность. Одним из прямых результатов единого европейского АОС станет то, что операторам будет значительно легче перемещать членов экипажа для работы в разных странах, что повысит операционную гибкость.

Хансен сказал, что экономия средств за счет гармонизации нормативно-правовой базы становится еще более актуальной, учитывая очень жесткие рыночные условия, с которыми сталкивается отрасль деловой авиации. «Я не был оптимистом с марта (когда COVID был объявлен глобальной пандемией). Состояние отрасли всегда напрямую связано с экономикой, и она не будет расти в течение некоторого времени, как и бизнес-авиация. На самом деле, я

думаю, что ситуация продолжит ухудшаться, и поэтому мы должны сокращать расходы, насколько это возможно».

В заявлении, опубликованном 14 октября, Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) поздравила EASA и Luxaviation с созданием первого европейского АОС, которое, по ее словам, стало «новой вехой в европейском сотрудничестве и надзоре за авиационной безопасностью».

Дэвид Ван Ден Лангенберг, президент Luxaviation по авиационным услугам, является председателем Руководящего комитета европейских лидеров GAMA, и обе организации уже несколько лет работают с EASA над продвижением плана по европейскому АОС. «EASA показало, что готовы к инновациям», - прокомментировал он. «С тех пор, как начались предварительные обсуждения этого постановления с Европейской комиссией и Европейским парламентом, нас поддержали эксперты GAMA по европейской политике. GAMA помогла нам понять, что мы можем и должны активно взаимодействовать с регулирующими органами».



Sino Jet откроет FBO в Nanchang Changbei International Airport

Ведущий китайский провайдер услуг на рынке деловой авиации Sino Jet торжественно заложил символический камень в новый FBO в Nanchang Changbei International Airport, таким образом дав старт началу строительства. Инвестиции в инфраструктуру аэропорта являются частью расширения Sino Jet в континентальном Китае. По данным аналитиков компании, только в провинции Цзянси в течение следующих трех лет ожидается увеличение бизнес-трафика на 20%.

В 2019 году количество рейсов бизнес-джетов в Китае превысило 27000, при этом на аэропорт Nanchang Changbei International приходится менее 1% от общего числа операций. «Несмотря на высокий спрос на бизнес-авиацию в Наньчане, рост замедляется из-за нехватки полноценных комплексов по сравнению с другими региональными аэропортами. Мы уверены в потенциале роста провинции Цзянси,

как части растущей экосистемы деловой авиации Китая и охотно инвестируем в этот современный проект», - сказал представитель Sino Jet.

Спрос на бизнес-авиацию в Nanchang Changbei International Airport рос параллельно с экономическим ростом провинции Цзянси и увеличением международной торговли. Например, компания по обслуживанию VIP-пассажиров аэропорта Цзянси сообщила, что 20% рейсов бизнес-авиации в Nanchang Changbei International Airport за последние три года выполнялись местными операторами и новыми пользователями бизнес-авиации. Данные из Центра управления полетами Sino Jet отразили эту тенденцию, сообщив о резком увеличении количества рейсов с 66 в 2019 году до (прогнозируемого) 100+ в 2020 году.

«Мы считаем, что есть прекрасные возможности для

оптимизации авиационной инфраструктуры Китая. Согласно отчету Asian Sky Infrastructure Report 2019, только 12 из 250 аэропортов Китая имеют FBO, что указывает на широкие возможности для улучшения и развития по мере того, как регион работает над восстановлением экономики. Спрос со стороны Цзянси значительно вырос и имеет огромный потенциал в будущем, потому что растет понимание преимуществ бизнес-авиации. Кроме того, правительство поддерживает развитие авиации общего назначения и признает, что это фактор экономического развития».

Несмотря на глобальные экономические проблемы, согласно «Обзорному отчету о прогнозе развития авиационной промышленности Китая и прогнозу рынка (2020-2026)», сектор деловой авиации Китая является наиболее вероятным глобальным рынком для роста в ближайшие шесть лет и, как ожидается, будет расширяться. К 2026 году Китай должен войти в тройку лидеров мирового рынка бизнес-джетов.

В рамках партнерства Sino Jet с компанией Jiangxi Airport VIP Service Company новый FBO будет построен в отдельном здании терминала с эксклюзивной парковкой для самолетов. Sino Jet предоставит обширные услуги по наземному обслуживанию и платформу для персонализированного обслуживания клиентов. При соответствующих инвестициях Nanchang Changbei International Airport может стать региональным центром деловой авиации на юго-западе Китая.

«Благодаря глобальным ресурсам Sino Jet и высококвалифицированной международной команде мы можем предложить гибкие решения по управлению бизнес-джетами для растущего в регионе сообщества компаний и состоятельных людей», - резюмируют в компании.



«Вторая волна» накрывает бизнес-трафик

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, скользящая средняя глобальной активности деловой авиации составляет около 11 500 рейсов в день – это примерно столько же, сколько было в начале сентября. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года (с начала сентября) трафик джетов и винтовых самолетов снизился на 19%, что представляет собой дефицит в 157 000 летных часов.

За шестинедельный период наблюдались значительные изменения: рынок с середины сентября Северной Америки падал, но восстановился в конце месяца и с тех пор держится стабильно. Напротив, спрос в Европе постепенно снижается. В более долгосрочной перспективе, с марта 2020 года, активность деловой авиации снизилась на 32%, что примерно вдвое меньше, чем рынок коммерческих авиакомпаний.

С марта, и особенно с лета, чартеры являются наиболее динамичным сегментом деловой авиации. За семь месяцев количество чартерных рейсов сокра-

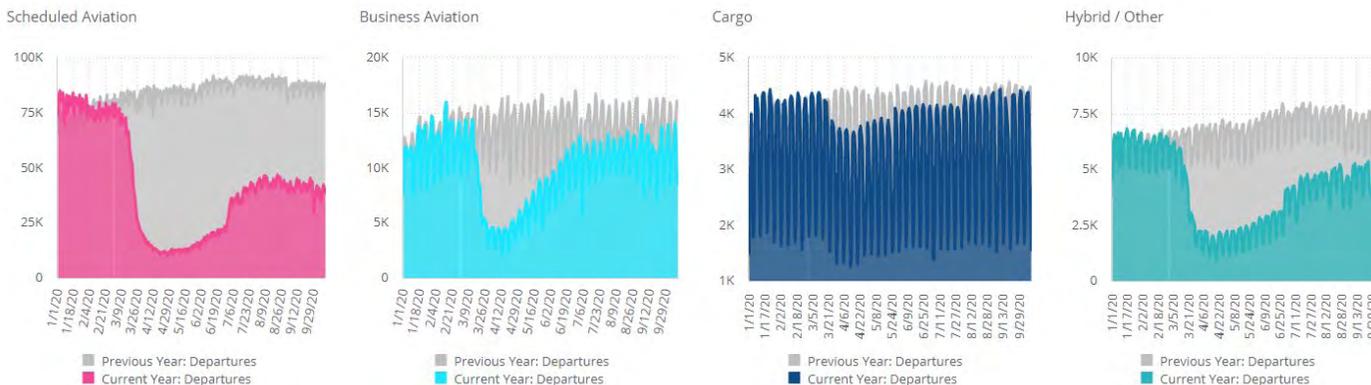
тилось на 27%, по сравнению с частными рейсами, которые упали почти на 40%. Летом, особенно в июле в США и в августе в Европе, чартерная активность показывала рост в годовом исчислении. С начала сентября в связи с окончанием летних отпусков спрос снизился: за прошедшие шесть недель чартерные перевозки снизились на 12%, что по-прежнему значительно более устойчиво, чем частные рейсы, которые пока падают более чем на четверть. Кроме того, похоже, что количество активных самолетов в чартерном флоте является устойчивым, снизившись всего на 4%, несмотря на то что число чартерных операторов уменьшилось на 17% в годовом исчислении.

Спрос на чартерные перевозки в США явно устойчив: с начала сентября количество часов фрахтования чартеров сократилось всего на 4%. Самыми загруженными самолетами на рынке чартерных перевозок являются King Air 350, Citation Excel и PC-12, при этом налет последнего увеличился на 17% по сравнению с прошлым годом. Платформы Nextant и Lear 60 также показывают двузначный рост количества чартерных рейсов в процентном отношении.

Также показывают некоторый рост более старые бизнес-джеты Citation – CJ3, X, Ultra. Среди более крупных самолетов – самым загруженным является Challenger 300 и его трафик всего на 1% ниже прошлого года, но тяжелые самолеты, такие как Challenger 600, летают на 22% меньше, а чартеры на Global Express сократились более чем на 30%. В целом по рынку компании по управлению воздушными судами и долевые операторы летают на 10-15% меньше, а частные операции снизились на 23% по сравнению с тем же периодом 2019 года.

Географически Калифорния и Техас являются самыми загруженными штатами США, в каждом из которых с начала сентября выполнено по 32 000 рейсов, но за последние шесть недель наблюдается тенденция к снижению на 13% и 17%, соответственно. Флорида и Колорадо по-прежнему являются основными направлениями: количество рейсов увеличилось на 6% и 9% в годовом исчислении. В сентябре и октябре чартерные и долевые рейсы выросли более чем на 15% в годовом исчислении, с наиболее загруженными хабами в Палм-Бич, Майами-Опа-Локка и Форт-Лодердейл, причем активность всех типов операторов значительно выросла в годовом исчислении. Рейсы внутри Флориды выросли на 7%, и самые популярные маршруты с Джорджией, Техасом и Северной Каролиной увеличились в годовом исчислении. Для Колорадо количество рейсов в течение последних шести недель сократилось, но это в Техас, Калифорнию, Вайоминг и Аризону. В Колорадо самыми загруженными сегментами являются суперсредний, средний и суперлегкий классы, и даже сверхдальние джеты показывают рост на 25%.

За последние шесть недель в Европе семидневный тренд снизился, составляя в начале сентября в среднем 2339 рейсов в день по сравнению с 1738

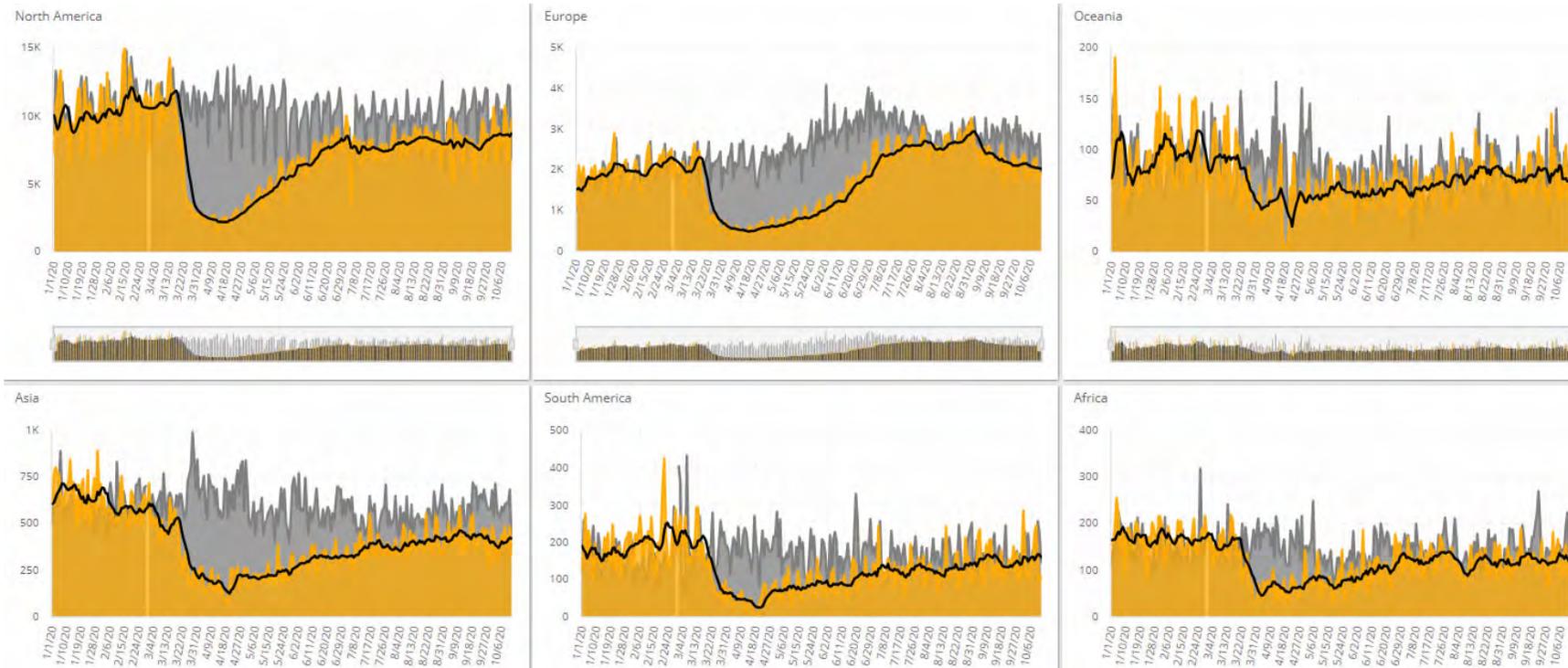


полетами на прошлой неделе. Чартерные операции относительно устойчивы – снижение на 7% за последние шесть недель, но среднесуточные чартерные полеты за этот период упали на 30%. Тенденции летной активности тесно коррелируют с распространением второй волны COVID-19: отрасль деловой авиации Великобритании и Испании упала на треть, а во Франции – на 20%. За последние шесть недель трафик бизнес-авиации в Италии умеренно вырос, особенно в направлении Великобритании, но реальный резкий рост – в России и Турции с очень сильным увеличением внутренней активности. Рейсы внутри Германии выросли на 3% по сравнению с тем же периодом прошлого года, но количество международных рейсов из Германии сократилось на двузначное число.

На уровне аэропортов резко растут показатели во Внуково, Анкаре и Афинах, с очень большим увеличением вылетающих бизнес-джетов из всех трех аэропортов. В обоих ведущих европейских аэропортах – Ле-Бурже и Ниццы – наблюдается значительный спад, и очевидно, что аэропорты Лондона страдают от обновленных ограничений общественного здравоохранения: активность в Фарнборо упала на 32%, в Лутоне – на 38%, хотя активность в Биггин-Хилле держится на уровне всего на 2% ниже нормы. Больше всего пострадали международные рейсы, особенно те, которые направляются за пределы Европы; количество трансатлантических рейсов сократилось на три четверти. За пределами Европы и США количество полетов снизилось почти на 20%,

при этом очень низкий уровень в Мексике, Канаде и Саудовской Аравии нивелирует хорошую активность в Китае, Нигерии и Бразилии.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Ясно, что в Европе зимняя волна пандемии пресекает любое восстановление на рынке корпоративных путешествий и подавляет ранее устойчивый потребительский спрос на поездки. Рынок США варьируется в зависимости от региона, при этом во Флориде наблюдается очень высокая активность, а спрос на чартеры довольно высокий по всей стране. В Азии восстановление, по-видимому, достигло потолка на уровне 10% ниже нормы, хотя внутренние полеты сильные, а трафик в Китае снова растет».



Россия вошла в мировую сеть поддержки Daher

Краснодарская компания Simavia получила статус авторизованного сервисного центра Daher по техническому обслуживанию турбовинтовых самолетов семейства ТВМ в России, Армении, Беларуси, Украине и Казахстане. Ранее, Simavia получила российский сертификат ФАП-285 (сертификат организаций по техническому обслуживанию), выданный Феде-

ральным агентством воздушного транспорта России (Росавиация). Персонал Simavia прошел четырехнедельный курс обучения на заводе Daher ТВМ в Тарбе, Франция.

Simavia начала свои отношения с Daher в качестве регионального представителя по продажам самолетов

ТВМ в России, в том числе топовой версии ТВМ 940. Компания Simavia продала и поставила новый ТВМ 940 российскому заказчику, который компания будет обслуживать вместе с ТВМ 910, недавно зарегистрированным в России.

Simavia – многопрофильная компания, предлагающая услуги авиации общего назначения и деловой авиации в РФ. Головной офис компании расположен в Краснодарском крае (аэродром Азимут). Simavia работает по четырем основным направлениям: продажа самолетов, техническое обслуживание, авиационное обучение и VIP-чартер, и известна, как организатор одного из крупнейших ежегодных авиационных мероприятий в России Kuban Airshow.

«Мы приветствуем решение авиационного регулятора России о выдаче сертификата ФАП-285 нашим партнерам из Simavia, которые являются динамичным, целеустремленным и высококачественным промультом авиации общего назначения в России. Мы полностью привержены поддержке перевозок в России, а также в Восточной Европе и Евразии, особенно из удаленных аэропортов, где операторы получают реальную выгоду от скорости ТВМ, эксплуатационных расходов и способности летать с коротких ВПП», - комментирует Никола Шабберт, старший вице-президент авиационного подразделения Daher.

Симон Мноян, генеральный директор Simavia, добавил: «Решение Росавиации официально подтверждает качество наших услуг, которые мы можем предоставить для такого высококлассного самолета авиации общего назначения, как ТВМ. Это еще один шаг к нашей цели по популяризации использования личных самолетов в России, и Daher ТВМ полностью соответствует этой стратегии».



FTC: Кризис - время для развития

Сегодня BizavNews беседует о текущей ситуации в отрасли деловой авиации и о возможностях развития в период пандемии с Александром Симичем, председателем совета директоров швейцарской компании FTC Group, хорошо известной и на российском рынке.

Александр, добрый день! Разговор хотелось бы начать с того, что такое FTC Group сегодня, и какой Вы видите компанию завтра?

FTC Group — это молодая, динамичная и энергичная компания, с многонациональным коллективом. Он уникален, потому что совмещает одновременно культуру западной и восточной Европы. На мой взгляд — это наша основная ценность. Другими словами, наш главный актив — это наши люди. Группа FTC собрала коллектив лучших специалистов в отрасли, которые разделяют общее видение, цели и приоритеты.

Мы не стремимся конкурировать с крупнейшими

игроками на рынке бизнес-авиации и не следуем чьей-то «ролевой модели», но, в свою очередь, мы хотели бы стать достойным примером для будущих новых игроков на рынке.

В настоящее у нас в управлении 8 воздушных судов. В обозримом будущем нашей компании, я вижу 12-15 самолетов. Это будет последовательное, контролируемое развитие. Мы не хотели бы разрастаться только лишь для того, чтобы сказать: «смотрите, мы растем по-крупному!», теряя при этом в качестве.

Как вы можете оценить текущую ситуацию в деловой авиации?

Если судить по пресс-релизам и заявлениям некоторых операторов, которые мы видели в последнее время, то может сложиться впечатление, что бизнес-авиация сейчас испытывает, буквально, взрывной рост спроса на услуги.

Но, я думаю, это правда лишь отчасти. Ведь, и бизнес-авиация тоже была в значительной степени затронута пандемией, и в течение всего летнего сезона она пыталась восстановиться после резкого спада. Очевидно, бизнес-авиации понадобится еще год или, может быть, даже два, чтобы вернуться к цифрам 2019 года, который я бы назвал достаточно успешным для отрасли в целом.

Изменилось ли, на ваш взгляд, поведение клиентов в сравнении с «нормальными» временами?

Будет неправильным сравнивать «тогда» и «сейчас». Пандемия — это вообще ненормальная ситуация сама по себе! Всем компаниям в отрасли пришлось срочно заново найти и заново позиционировать себя



в этой ситуации. Множество невиданных ранее процедур стали насущной необходимостью — для того, чтобы не просто обеспечить безопасность полетов, но еще и эпидемиологическую безопасность, и заботу о здоровье.

Как поменялись предпочтения клиентов в выборе типа воздушного судна?

Хороший вопрос. Сейчас люди начали искать доступные во всех смыслах способы передвижения. И все чаще, при заказе чартерного бизнес-джета уже не так важно, каким будет самолет или размер салона,

важнее — цена полета, и возможность его совершить в принципе.

Какие, по вашему мнению, основные трудности, с которыми сталкивается бизнес-авиация в период пандемии COVID-19?

Главная проблема на сегодняшний день — это ограничения на полеты в большинстве стран. Это создает большие трудности в организационном обеспечении полетов и планировании, а также летным департаментам. Экипажи не могут получить достаточный налет, необходимый для того, чтобы их лицензии оставались действительными.



Кроме того, еще и падение пассажиропотока, очень осязаемое. При этом, наши расходы и себестоимость тоже выросли: требуется новое оборудование и средства индивидуальной защиты, и для сотрудников, и для экипажей, и, разумеется, для пассажиров.

Увеличилось время простоя воздушного судна на земле, разворот между рейсами занимает намного больше времени. Мы очень тщательно проводим дезинфекцию на каждом рейсе.

Возможно ли развитие компании в период пандемии, или вы стараетесь сохранить хотя бы то, что есть?

Несмотря на то, что пандемия, разумеется, застала нас врасплох — как и всех, но мы были внутренне готовы к кризису или чему-то подобному. Мне приятно сообщить о том, что нам не пришлось увольнять людей, и мы не сокращали зарплаты и положенные выплаты персоналу.

Когда стало очевидно, что за пандемией последует рецессия, мы, как я уже сказал ранее, и к этому были готовы. И мы подумали, а может быть, мы можем выйти из этого кризиса не с потерями, а с новым приобретением?

Мы приняли решение приобрести компанию Swiss Executive Aviation, которая заслужила хорошую репутацию на швейцарском рынке, и интегрировать ее в нашу группу компаний. В итоге успешной сделки по покупке компании, мы провели ребрендинг Swiss Executive Aviation. Теперь это – FTC Jet Management. Новая команда отлично вписалась в наш коллектив. Компания имеет отличный опыт по управлению среднеразмерными воздушными судами, начиная с Cessna Citation XL и вплоть до Legacy 650.

Что получают клиенты после приобретения вами Swiss Executive?

Главное преимущество состоит в том, что мы можем расширить нашу сеть и объединить возможности, это хорошо, как для наших клиентов, так и клиентов, которые раньше работали со Swiss Executive Aviation.

Какие услуги вы планируете развивать в будущем?

Честно говоря, мы все время думаем о новых услугах, которые можно было бы предложить. У нас, например, есть одобрение на услуги по продлениюлетней годности от авиационных властей Сан-Марино и Каймановых островов. Соответственно, одна из вещей, которую мы планируем запустить, это полный цикл САМО — не только для клиентов ФТС, но и для сторонних клиентов.

Еще одна услуга, о которой мы думаем, это брокерские услуги на рынке бизнес-авиации. У нас уже есть некоторый опыт и в лизинге, и в покупке/продаже самолетов.

И третья возможность, которую я лично вижу — это развитие услуг по консалтингу и обучению персонала, не только для сотрудников, которые организуют рейсы, но и для руководителей, менеджмента. В том числе по вопросам безопасности полетов и управления, которые я разработал и внедрил, преподавая в университетах.

Какие типы самолетов сейчас наиболее интересны к приобретению на вторичном рынке?

Это довольно каверзный вопрос, потому что рынок в настоящее время весьма нестабилен и изменчив. Но если, все же, попробовать остановиться на каком-то самолете, который подошел бы требованиям большинства клиентов сегодня, я бы отметил Cessna Citation Excel. Это весьма востребованный сегодня самолет. Ну и, пожалуй, не теряющий актуальности Legacy 650. Он хорошо сбалансирован по соотношению стоимости и размера, и хорошо подходит под запросы многих клиентов. Но, все же, выбор всегда зависит от очень многих факторов.

Пользуясь случаем, хочу подчеркнуть одну из наших сильных сторон: мы успешно сотрудничаем и с производителями, и с брокерами, которые продают самолеты. Это дает возможность резервировать

самолеты в производстве, или находить идеально подходящий самолет на рынке.

Что лучше делать сейчас: продавать самолет или покупать?

И то, и другое! Ситуация с пандемией сильно повлияла на владельцев самолетов. Некоторым сейчас, возможно, нужно избавиться от лишних активов, содержание которых в данный момент обходится дорого. Но есть ряд клиентов, которые приходят к выводу, что как раз сейчас им нужен собственный бизнес-джет, и — самое время его купить.

Поэтому, я бы сказал, что сейчас хороший момент и для продажи, и для покупки.



Успех джет шеринга – предугадать спрос

Ох уж этот джет шеринг, насколько плотно он вошел в обиход российских деловых путешественников. Сегодня деловые издания уделяют этому тренду огромное количество публикаций, а соцсети пестрят огромным количеством предложений покресельной продажи на те или иные маршруты. Меньше, чем за полгода компания GetJet сделала невероятный скачок в развитии покресельной про-

дажи рейсов, как с точки зрения технологии, так и с точки зрения организованных рейсов.

По мнению сооснователя компании GetJet Александра Конинского, этот тренд – текущая необходимость, как следствие ограничительных мер. Нельзя сказать, что джет шеринг выстрелил сам по себе, конъюнктура рынка помогла обратить на него вни-

мание. Другое дело удержит ли он эту тенденцию, когда ситуация с авиаперевозками стабилизируется? И вот сейчас особенно важно предпринимать важные шаги, чтобы сохранить аудиторию в будущем.

«Не хотелось бы повторить ситуацию с JetSmarter, ведь в свое время их проект обратил на себя повышенное внимание большого количества деловых путешественников, и люди активно летали, но затем он словно оказался в вакууме, да и сама история не получила адекватного продолжения на рынке, прежде всего по цене», - рассказывает Александр.

Сейчас GetJet удалось создать очень надежное партнерство с ведущим российским оператором «Сириус-Аэро», это позволяет давать приемлемые цены, гибкие условия бронирования по датам и гарантирует выполнение рейсов. По словам Александра, чтобы проект обрел фундамент и получил постоянную аудиторию, надо было изучить как летать.

«Каждый день мы сталкивались с вводом новых ограничительных мер в различных странах, пришлось изучать вопрос: как можно и кому можно путешествовать. Мы проделали огромную работу по мониторингу с коллегами по цеху, госорганами всех принимающих стран. В итоге мы получили прозрачную картинку, что позволило нам выполнять рейсы без каких-либо серьезных проблем для пассажиров. Выработался алгоритм работы. Удалось включить цепочку пользователей и брокеров в комиссии агентств за клиентов. Это позволило брокерам удерживать свою клиентскую базу. Не все клиенты летают на чартерах, раньше многие миксовали премиальные классы линейной авиации с бизнес-чартерами, поэтому брокеру важно сохранить клиента, так же, как и нам. Брокеры, которые работают с GetJet, предлагая наши услуги, как минимум сохранили



аудиторию, а как максимум ее расширили».

На данный момент у GetJet есть три формата покресельной аренды Jet Sharing, Shuttles и Deals. Jet Sharing – классическая схема, когда рейс формируется по степени заполняемости самолета. Например, человеку нужно попасть из Москвы в Лондон 5 июля, он подает заявку на нашем сайте и к этому рейсу присоединяются попутчики. Если набирается 5-6 человек, то рейс выполняется.

Владельцам бизнес-джетов и клиентам, арендующим полный самолет, очень нравится формат Deals. Клиент летит из точки А в точку Б и может продать некоторое количество кресел. Продажей занимаемся мы. И если нам удастся найти попутчиков, то мы возвращаем ему деньги за проданные места. В некоторых ситуациях пассажир может сократить расходы на перелет на 60-80%. Тут главное нужно угадать с датой и направлением.



И третья услуга с покресельной арендой – Shuttles, когда на рейс уже собрано количество пассажиров, необходимое для выполнения рейса. По сути, любой джет шеринг может вырасти в шаттл. Это рейсы с точным расписанием, как правило, в обе стороны. Сейчас мы выполняем рейсы по направлениям: Ларнака, Ницца, Лондон, Мюнхен, Мале, Дубай и Малага. В зимнем сезоне появится Шамбери.

«Очень важный момент, что эти форматы подходят не только прямым клиентам, но и агентам. Мы сотрудничаем со многими брокерами, которые предлагают своим клиентам покресельную аренду. Понятно, что никто не будет пересаживать клиентов, заказывающих целый самолет. Но ведь у каждого брокера есть клиенты, которые не могут арендовать весь самолет, и до этого летали регулярными рейсами в большинстве случаев, но сейчас вполне могут позволить себе пару кресел. В этом случае вся коммуникация по рейсу происходит только с брокером. У него есть свой личный кабинет на [getjet.com](https://www.getjet.com), там он формирует предложение для своего клиента под своим логотипом и видит все детали по рейсу. За каждое проданное кресло мы предлагаем комиссионное вознаграждение. Конечно, брокер вправе ставить свою цену, но мы рекомендуем придерживаться определенных цифр», - продолжает Александр.

Джет шеринг – это большая ответственность. Многие люди относятся к «покреселке», как к полету классическим авиаперевозчиком: с билетом и посадочным талоном. Это достаточно большая проблема, многие декларируют, что летят, но в последний момент их планы меняются. Компания проводит большую работу с клиентами, объясняя им отличие джет шеринга от шаттла.

«Меня радует, как мы в GetJet реализуем программы

с покресельной арендой. Пожалуй, определяющим моментом развития стало внедрение автоматической системы обработки потока заявок и технологии их обработки в нашей системе. Только используя специальную систему учета можно предлагать эти услуги на постоянной основе. Нет необходимости держать всю информацию в WhatsApp сообщениях, чтобы понять, какие заявки, на какие направления, какие пожелания по времени, дате и так далее. Если раньше, чтобы собрать такой рейс нужно было удачное стечение обстоятельств и много терпения, то с помощью нашей технологии этот процесс в разы упростился, так как система сама отфильтровывает эти критерии и нам остается только связаться с человеком и сообщить, что для его перелета все готово».

Кстати, как правило рейс рентабелен при загрузке 5-6 пассажиров. Исключением могут быть такие направления, как Рига. GetJet редко используют самолеты легкого класса, «рабочей лошадкой» служат Bombardier Challenger 850 и Embraer Legacy 600. Впрочем, бывают ситуации, когда клиентам необходимо оперативно улететь и компания предоставляет на рассмотрение любые варианты.

В GetJet констатируют, что летний трафик оказался удивительно позитивным. Так август по количеству рейсов превзошел июль. В сентябре картинка немного скорректировалась: рейсов было чуть меньше, чем в августе, но все равно их количество оказалось выше июльских показателей. В октябре, благодаря новым направлениям, компания, как минимум, планирует сохранить сентябрьские показатели. Зимой GetJet планирует запустить рейсы по наиболее востребованным курортным направлениям, однако, по мнению Александра, в нынешних условиях детально планировать весьма сложно, и компания не спешит

декларировать новые маршруты, чтобы не подвести своих клиентов. «Надо очень тонко объяснять клиентам, что нынешняя ситуация в любой момент может преподнести сюрпризы и не все напрямую зависит от компании».

Подавляющее большинство клиентов на джет шеринг – «новички» бизнес-авиации. GetJet особенно тщательно работает с этой аудиторией, ведь в постпандемийный период есть шанс сохранить этих клиентов, пусть даже не в полном объеме. Поэтому сервис на борту является важнейшей составляющей рейса. Как правило пассажиров обслуживают две стюардессы. Важно, чтобы каждый пассажир получил борТПитание одновременно со своим «попутчиком». «Люди бывают разные в силу своего характера и привычек. Бывают случаи, когда кто-то их клиентов выражает свое неудовольствие именно работой борТПроводников, которые просто физически не могут одновременно обслужить, например 13-15 пассажиров. Это, как правило, клиенты, которые раньше летали классическими чартерами и где персональное внимание было прерогативой. Но сейчас мы отработали технологию и таких конфликтов больше нет. Совместно с нашим партнером Jet Catering мы разработали VIP подносы, которые позволяли быстро и без потери качества быстро «получить «свою порцию», не заглядывая в тарелку к соседу». А по остальным критериям это полноценный рейс деловой авиации: пассажиры обслуживаются исключительно в VIP терминалах, а клиенты могут приезжать за 30 минут до вылета. Хотя в компании советуют быть в аэропорту хотя бы за час до вылета.

«Мы постоянно доносим до пассажиров мысль, что опаздывать нельзя несмотря на то, что вы летите бизнес-джетом. У нас были случаи, когда мы уле-

тали без пассажиров, которые опаздывали на рейс. Компания не может ждать: это и слоты, и рабочее время экипажа, и недовольство других пассажиров. Бывают, конечно, исключения, когда мы просим других пассажиров подождать, но стараемся все-таки вылетать строго по расписанию. А вот в последнее время наши клиенты действительно стали очень дисциплинированными и это радует».

И еще момент, на который GetJet обращает особое внимание своих клиентов. «Будьте готовы, что по прилете вас будут проверять иммиграционные власти. С нашей стороны готовятся все необходимые документы и с каждым месяцем проблем становится все меньше, но бывают случаи, когда пассажиру нужно предоставлять дополнительную информацию уже по прибытию. Впрочем, иммиграционные власти многих стран в настоящий момент стали более оперативно реагировать на конкретную ситуацию уже на месте. И, как правило, это положительное решение. Могут сказать, что нам удалось наладить отношения с иммиграционными и пограничными службами и донести до них, что «мы на одной стороне». Согласитесь, что если мы привезем пассажира, который не может попасть в страну, то вопросы с его доставкой на родину ложатся на нас. А если обратный рейс полностью заполнен? Еще раз повторю, что мы очень тщательно готовим пассажиров к перелету. Мы заранее отсылаем документы на всех пассажиров и получает ответы от соответствующих служб».

Культура полета – очень важный фактор. В GetJet научились объяснять клиенту, что полет гарантирован, когда место оплачено. Все приняли это условия игры, так как понимают, что это коммерческая история.

Сейчас самый востребованный джет – Bombardier Challenger 850. На этом типе самолетов выполняется до 75% всех рейсов. Здесь пассажирам предлагаются не только классические места, но и диван. Многим может показаться, что этот тип мест крайне неудобен, но в GetJet говорят о том, что появился новый тип пассажиров, которые выбирают именно диван. Это может быть и семья, и компания друзей, которым действительно удобно лететь всем вместе. Но и по ценнику это немного дешевле – можно выкупить весь диван по специальной цене.

Одним из самых интересных вопросов остается количество пользователей джет шеринга в постковидный период. По словам Александра, аудитория GetJet в текущем году увеличилась в 5-6 раз, но уже понятно, что по мере стабилизации ситуации она будет существенно корректироваться. «Самое главное – уже сейчас постараться сделать джет шеринг автономным сегментом в деловой авиации. Многие пассажиры уже сейчас оценили удобство бизнес-джетов, обслуживания в VIP терминалах и мобильность перевозок. Главным фактором остаются цена и география полетов. Ведь при восстановлении коммерческой авиации многие наши нынешние клиенты вновь уйдут в премиальные классы линейных перевозчиков, это не секрет. И вот здесь наша задача удержать их не только ценой, но и дополнительными возможностями, которые они по достоинству оценили в период пандемии. И самое главное – никогда не обещайте клиентам того, что не в ваших силах».

Уже в ближайшее время компания представит программу лояльности. В GetJet обещают, что это будет достаточно сильный продукт, но об этом мы расскажем чуть позже.

Одним из последних вопросов к Александру, касался конкуренции на рынке, к которой он относится весьма положительно. «Несмотря на то, что при наличии компаний, работающих в этом сегменте, аудитория размывается, в целом сегмент только выигрывает. Наличие достойных конкурентов дисциплинирует, заставляя включать креатив и в итоге выигрыва-

ет конечный потребитель. Я считаю, что удачным игроком станет тот, кто предложит оптимальные условия по цене и сервису. Наше сотрудничество с «Сириус-Аэро» – это очень полезное для обеих сторон партнерство. Мы отвечаем за клиентов, а «Сириус» обеспечивает высокое качество и надежность выполнения рейсов. Вместе мы решаем проблемы оперативно и комплексно».



Самолет недели

Оператор/владелец: **частный**

Тип: **Piper M500**

Год выпуска: **2020 г.**

Место съемки: **октябрь 2020 года, Krasnodar-Pashkovsky – URKK, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко