



Что же, первый месяц нового 2021 года подошел к концу. Пора подводить его итоги. Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, в первый месяц 2021 года деловая авиация выполнила 268000 рейсов, что всего на 6% меньше по сравнению с январем 2020 года. В этом месяце трафик бизнес-авиации занял долю в 19% от рейсов всех самолетов в мире, при этом 71% активности приходится на регулярные авиакомпании, которые показали падение трафика на 48% по сравнению с прошлым годом. Под давлением возобновившихся на прошлой неделе ограничений на поездки произошел спад всей активности, трафик авиакомпаний упал на 53%, а также зафиксировано снижение на 23% в деловой авиации. За ту же неделю рынок регулярных и специальных грузовых перевозок вырос на 24% по сравнению с январем 2020 года. В этом месяце наиболее устойчив был тренд в Азии и Северной Америке и слабый – в Европе. В этом году активность в Северной Америке снизилась всего на 5%, а в США – на 4%.

На этой неделе стало известно, что вторичный рынок деловых самолетов значительно восстановился в четвертом квартале 2020 года по сравнению с третьим кварталом и четвертым кварталом 2019 года, а также рост зафиксирован по итогам всего 2020 года, говорится в отчете Asset Insight AI2 Market Report. В частности, сделки в четвертом квартале 2020 года выросли на 34% по сравнению с третьим кварталом 2020 года, а данные за четвертый квартал 2020 года указывают на увеличение спроса на 25% по сравнению с четвертым кварталом 2019 года. Отчет о рынке за четвертый квартал охватывает 134 модели и 1912 самолетов, выставленных на продажу.



Локдауны угрожают стойкости бизнес-авиации

WINGX: Январь приносит всё более плохие новости для авиационной отрасли, и акцент на закрытии границ задушит даже самых стойких операторов деловой авиации

стр. 22



Хроники британской бизнес-авиации

«Стандартные» двусторонние соглашения о разрешении на полеты в пределах ЕС, которые в настоящее время мешают чартерным операторам Великобритании, выглядят маловероятными

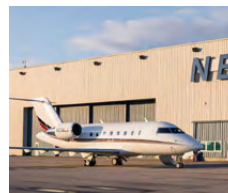
стр. 24



ACS раскрывает правду о деловой авиации

Очень немногие области деловой авиации остались невредимыми от пандемии коронавируса, и всей отрасли необходимо будет адаптироваться, чтобы выжить в этом году

стр. 26



NetJets: все, что нужно знать о перелете

Благодаря большому парку самолетов и работе по всему миру клиентам NetJets редко приходится оплачивать такие дорогостоящие издержки

стр. 28

Gulfstream
G500



EASA одобрило возвращение в эксплуатацию в Евросоюзе самолетов Boeing 737 MAX

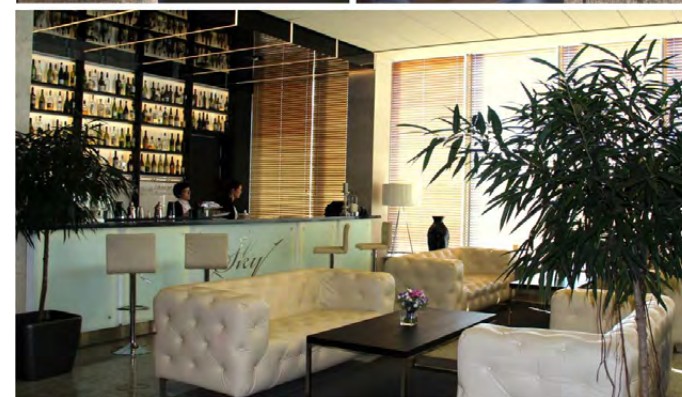
Агентство по авиационной безопасности Европейского союза (EASA) одобрило возвращение в коммерческую эксплуатацию в Евросоюзе самолетов Boeing 737 MAX после всех проведенных модификаций. Об этом сообщает пресс-служба EASA.

Помимо обновлений программного обеспечения, модификаций электросистем самолета, в обязательное условие возврата в эксплуатацию также вошло обновление руководства по эксплуатации лайнера и дополнительное обучение экипажей.

«Мы достигли важной вехи на долгом пути», - сказал исполнительный директор EASA Патрик Кай. «После тщательного анализа, проведенного EASA, мы пришли к выводу, что 737 MAX может безопасно вернуться в строй. Эта оценка проводилась при полной независимости от Boeing или Федерального управления гражданской авиации (FAA) США и без

какого-либо экономического или политического давления – мы задавали сложные вопросы, пока не получали ответы, и настаивали на решениях, которые удовлетворяли бы нашим строгим требованиям безопасности. Мы провели собственные летные испытания и сеансы на симуляторах и не полагались на других людей или организации, которые сделают это за нас».

«Мы полностью уверены в безопасности самолета, что является предварительным условием для получения нашего разрешения, но мы продолжим внимательно следить за работой 737 MAX, когда самолеты возобновят полеты. Параллельно, и по нашему настоянию, Boeing также взяла на себя обязательство работать над дальнейшим улучшением самолета в среднесрочной перспективе, чтобы достичь еще более высокого уровня безопасности», - добавил он.



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

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

S7 Airlines запускает онлайн-сервис бронирования самолетов для личных перелетов

Сервис S7 Select делает реальной мечту многих – отправиться в путешествие своей большой компанией на пассажирском лайнере. Забронировать самолет теперь не сложнее, чем взять автомобиль в каршеринге.

S7 Airlines предлагает путешественникам возможность забронировать пассажирский самолет для личных перелетов. Рассчитать стоимость и оформить бронирование можно быстро и просто на s7.ru.

Чтобы забронировать самолет, нужно определиться с направлением и датами, классом обслуживания, дополнительными услугами. Онлайн-калькулятор на сайте авиакомпании рассчитает стоимость. После этого с заказчиком свяжется оператор S7 Airlines, чтобы уточнить все пожелания. Наконец, останется указать данные пассажиров и произвести оплату. Пока путешественники могут выбрать перелет по России в одну сторону или туда-обратно с вылетом из Москвы или в Москву, позже география сервиса будет расширяться.

«Стать владельцем личного самолета, хоть и на

время, – уникальный опыт, который мы очень рады предложить путешественникам. Полететь вместе с гостями на свадьбу или день рождения, корпоративный выезд, матч любимой спортивной команды, концерт – найдется масса поводов, когда было бы удобно иметь в распоряжении собственный пассажирский лайнер. В расчете стоимости учитывается направление, количество пассажиров, класс обслуживания, затраты на топливо и парковку в аэропорту», – говорит Игорь Веретенников, заместитель генерального директора по продажам S7 Group.

В настоящее время сервис S7 Select позволяет забронировать обновленные лайнеры Airbus A319 Extra Edition, где в бизнес-классе с комфортом могут разместиться 24 человека, в экономическом – 72. При этом, салон эконом-класса отличается увеличенным шагом кресел – 34 дюйма (на четыре дюйма больше стандартного). Обслуживание в полете по умолчанию соответствует регулярным рейсам S7 Airlines, а персональные пожелания можно обсудить с представителем авиакомпании.




МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

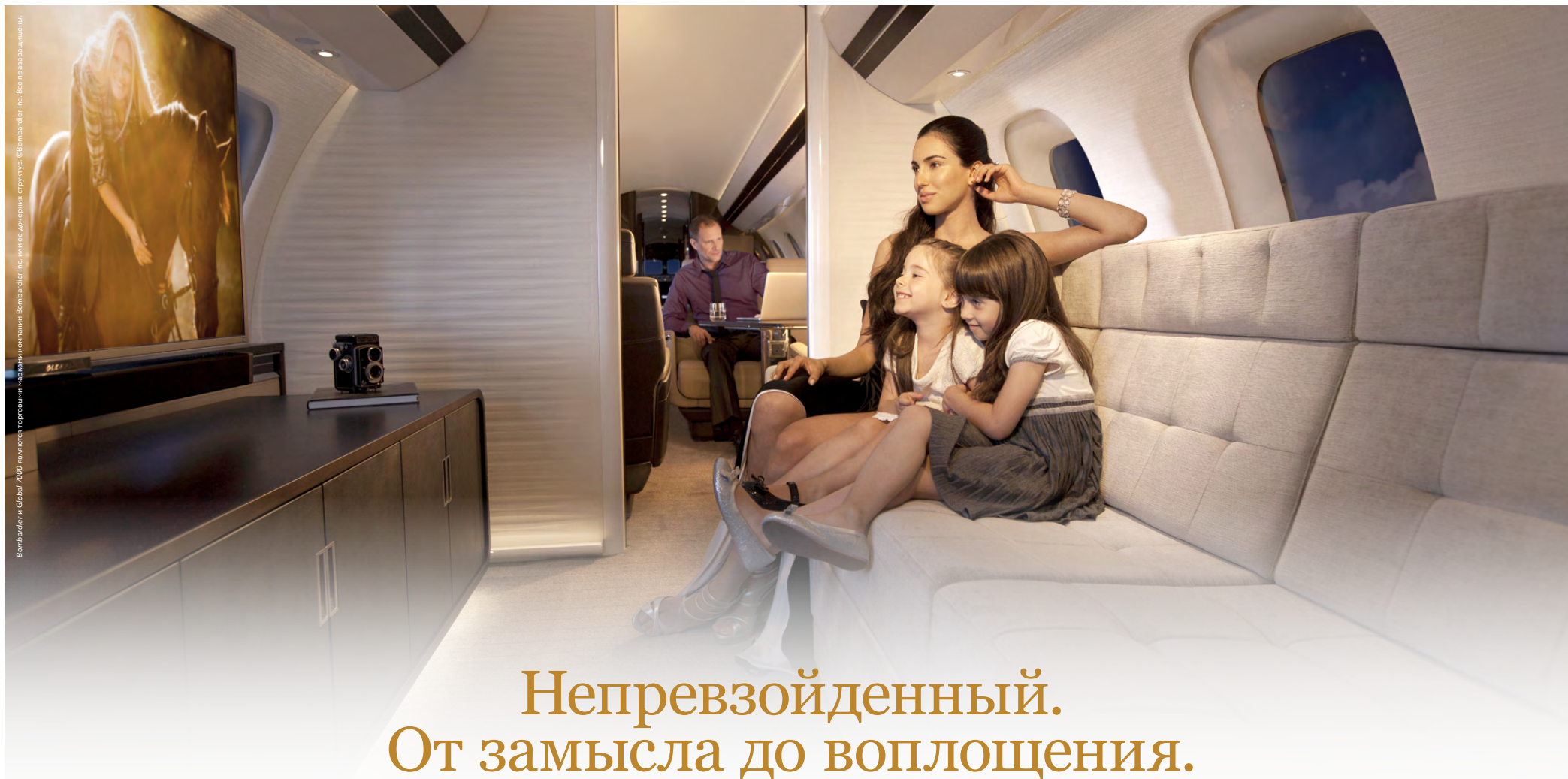
*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



Вспомогательная информация: все изображения являются собственностью Bombardier Inc. и не должны использоваться без разрешения Bombardier Inc. Все права защищены.



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

Jetex расширяет свое присутствие в Дубае

Провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Jetex Flight Support (Jetex) подписал соглашение с Falcon Aviation на управление FBO и ангаром последней в Dubai Al Maktoum International Airport. FBO Falcon Aviation расположено в том же комплексе, что и флагманский FBO Jetex. Таким образом Jetex становится крупнейшим игроком рынка деловой авиации в Дубай с точки зрения инфраструктуры и общих площадей VIP терминалов. VIP терминал Falcon Aviation будет открыт для всех операторов, корпоративных клиентов и частных лиц, прибывающих на своих бизнес-джетах, и первым в регионе предложит быстрые и удобные вертолетные чартеры между Дубаем и Абу-Даби, длительностью всего 30 минут.

«По новому соглашению Jetex будет также управлять ангаром Code-F Plot Falcon Aviation. Современный объект – один из крупнейших на Ближнем Востоке, он идеально спроектирован и оборудован для удовлетворения растущего спроса на обслуживание

самолетов в Дубае. Ангар имеет площадь 24000 кв.м. с дополнительным перронном (13000 кв.м.) для безопасного обслуживания и хранения самолетов, будь то долгосрочный контракт или остановка на одну ночь», - комментируют в компании.

«Я рад подписать соглашение об управлении с Falcon Aviation, которое укрепит нашу позицию в качестве универсального решения в мире частной авиации. Имея специальный ангар в Дубае, мы также сможем оказывать поддержку мирового класса владельцам и операторам самолетов. Это важная веха в истории Jetex, и мы с нетерпением ждем возможности анонсировать в ближайшее время новые международные проекты», - сказал Адель Мардини, основатель и генеральный директор Jetex.

К 2022-23 году Jetex Flight Support будет иметь 50 собственных FBO. Адель Мардини ранее рассказал, что компания в настоящее время эксплуатирует или имеет контракты на строительство 29 FBO.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Vertis Aviation добавил в свой чартерный парк Legacy 600

Швейцарский оператор Vertis Aviation добавил в свой чартерный парк 13-местный Embraer Legacy 600. Воздушное судно внесено в греческий АОС компании и будет базироваться в Афинах. Самолетом управляет Marathon Airlines.

Бизнес-джет в 2020 году получил новый салон. В Vertis ожидают, что самолет будет пользоваться большим спросом у путешественников, которые хотят максимально использовать преимущества бизнес-авиации для безопасного перелета в условиях нынешней пандемии. «Семьи, которым требуется большая кабина и много места для багажа, представители шоу-бизнеса, которым необходимо легко перемещаться между европейскими локациями, а также корпоративные клиенты, которым требуется пространство и производственная среда, вероятно,

станут постоянными пассажирами нашего Embraer Legacy 600», - комментируют в пресс-службе.

В компании отмечают, что по мере ослабления международных ограничений, ожидается рост спроса на ультрадальние перелеты между Европой, Африкой, Ближним Востоком и США. «Когда клиенты возвращаются в небо, крайне важно чтобы мы предлагали сильный, разнообразный портфель самолетов, поэтому мы рады приветствовать этот потрясающий самолет в нашем портфолио», - отметил Джеймс Фостер, главный операционный директор Vertis.

Добавление Legacy 600 дополняет существующий флот чартерных самолетов Vertis, который включает в себя Gulfstream G450, Bombardier Global 5000, Global 6000, Challenger 350.




**MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET**

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Jet Aviation сертифицировал FBO в Сан-Хуане (Пуэрто-Рико) по стандартам IS-BAH Stage II

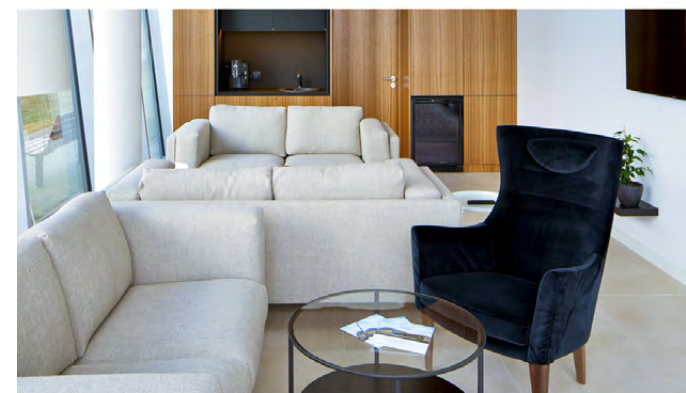
Пресс-служба компании Jet Aviation сообщает о сертификации FBO в Сан-Хуане (Пуэрто-Рико) по стандартам IS-BAH Stage II. FBO в Сан-Хуан — это комплексное обслуживание в одном из самых удобных пунктов въезда в США для международных рейсов. Jet Aviation приобрела в полную собственность FBO в Luis Muñoz Marín International Airport в феврале 2019 года.

«Компания Jet Aviation San Juan, первая в Пуэрто-Рико, получившая сертификат IS-BAH Stage I в сентябре 2018 года, продолжает демонстрировать свое лидерство в отрасли и приверженность высочайшим стандартам безопасности. За последние несколько лет нашей команде здесь, в Сан-Хуане, пришлось столкнуться с множеством проблем, связанных с ураганами, сменой владельца и COVID-19, и тем не менее она продолжает поднимать планку, предлагая новые предложения и услуги премиум-класса», — сказал Гектор Васкес, старший менеджер FBO. «Строгий аудит IS-BAH Stage II был первым для

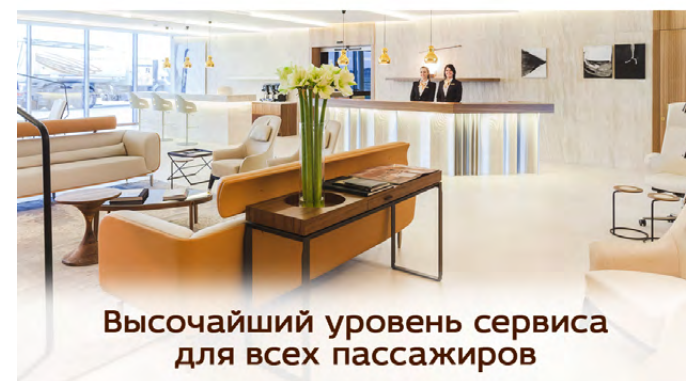
большей части команды, и я очень горд ими».

FBO в Сан-Хуане включает VIP терминал, комнату отдыха экипажей и конференц-зал. Являясь единственным FBO в Пуэрто-Рико, имеющим таможенный и пограничный терминал США, компания обеспечивает удобную таможенную и иммиграционную обработку международных рейсов. Он также предлагает паркинг для воздушных судов, заправку и техническое обслуживание самолетов, а недавно расширил свои услуги, включив заправку коммерческих и грузовых авиакомпаний в дополнение к обработке грузов.

После того, как ураган Мария разрушил ангар в Сан-Хуане в 2017 году, Jet Aviation построила новый ангар площадью 1900 кв.м., который официально открылся в июне 2020 года. Ангар может вместить до трех самолетов малого и среднего размера и трех больших самолетов класса Gulfstream G650 или Bombardier Global 6000.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

ASL Group выходит на рынок долевого владения

Бельгийская ASL Group на этой неделе приступила к эксплуатации первого однодвигательного персонального джета Cirrus SF50 Vision Jet G2. Самолет будет базироваться в аэропорту Antwerp-Deurne. Новый бизнес-джет зарегистрирован в Бельгии и будет выполнять полеты в рамках программы долевого владения Blue Sky Club, которая была анонсирована в 2020 году. В ближайшее время в рамках этой программы появятся новые типы воздушных судов.

Vision Jet G2 оснащен пакетом авионики Perspective Touch+ на базе Garmin G3000, который включает более быстрый компьютер и более яркие экраны. Также самолет получил автомат тяги и улучшенную связь благодаря совместимости с Flight Stream 510. Салон джета имеет новую модульную четырехместную представительскую компоновку и улучшенную звукоизоляцию. А для экстерьера доступны дополнительные схемы окраски. Две литий-ионные батареи True Blue TB17 заменяют оригинальные свинцово-кислотные аккумуляторы, что делает самолет на 14 кг легче и обеспечивает более быстрый запуск

холодного двигателя. Максимальная рабочая высота полета Vision Jet G2, оснащенного двигателем Williams International FJ33-5A, составляет 31000 футов – на 3000 футов выше, чем у его предшественника, что дает ему доступ к воздушному пространству с минимальным вертикальным эшелонированием (RVSM).

Как отметил, Филипп Бодсон, генеральный директор Группы, за последние несколько лет ASL Group была либо стартовым заказчиком, либо первым эксплуатантом нескольких новых типов самолетов. «Благодаря невероятной работе, целеустремленности и самоотверженности нашей команды и высокому уровню доверия, которое мы смогли установить с нашими клиентами и партнерами в авиационной отрасли, ASL смогла начать работать в новых сегментах рынка. Мы не только приветствуем Vision Jet G2 в качестве нового пополнения нашего флота, но вместе с ним мы также очень рады запустить нашу новую модель долевого владения через эксклюзивное членство «Blue Sky Club».



ABS JETS

Ваш **единственный Embraer**
авторизованный сервисный центр (EASC)
по плановому ТО между Москвой и Прагой.

Ваш единственный EASC с опытом работы
уже **500000 человеко-часов** именно на
Легаси 600/650

Ваш **предпочтительный партнер**
для любого вида ТО Вашего самолета



www.absjets.ru

pavel.hrdlicka@absjets.com

Горячая линия 24/7 **+420 725 529 489**

Universal Aviation начала работу в Northolt Airport

В соответствии с подписанным соглашением между лондонским Northolt Airport (RAF / EGWU) и Universal Aviation (входит в Universal Weather and Aviation, Inc.), последняя стала эксклюзивным провайдером услуг по обслуживанию рейсов деловой авиации в старейшем аэропорту столицы Великобритании, который был открыт в 1915 году. Для Universal Aviation эта вторая локация в Великобритании, сейчас компания управляет FBO в лондонском аэропорту Stansted. На прошлой неделе Universal Aviation официально приступила к обслуживанию рейсов.

«Благодаря близости к центру Лондона – всего 35 минут на машине до Гайд-парка – аэропорт Northolt может быть отличным вариантом для операторов деловых самолетов», – сказал Шон Рэфтери, управляющий директор Universal Aviation UK & Ireland. «Поскольку это военный аэропорт, для некоторых операторов исторически было немного сложно работать в нем. Сотрудничая с Royal Air Force и расширяя наши наземные операции поддержки в Northolt, мы собираемся сосредоточиться на том, чтобы сделать

этот вариант более простым и доступным, который эксплуатанты бизнес-джетов захотят использовать в качестве альтернативы другим более загруженным аэропортам вблизи от столицы».

Universal Aviation станет единственным поставщиком наземного обслуживания и будет управлять Терминалом авиации общего назначения (GAT). «Несмотря на глобальную пандемию, мы по-прежнему настроены оптимистично в отношении деловой авиации и продолжаем искать возможности для расширения нашей сети по всему миру там, где мы нужны нашим клиентам», – сказал Грег Эванс, глава материнской Universal.

«COVID и недавние ограничения, введенные правительством Великобритании, в настоящее время ограничивают движение», – добавляет Рэфтери. «Мы смотрим на потенциал Northolt в долгосрочной перспективе. По мере ослабления ограничений и преодоления пандемии мы ожидаем, что Northolt станет все более популярным вариантом аэропорта в Лондоне».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Первый PC-24 «прописался» в Нидерландах

Pilatus Aircraft поставил первый PC-24 клиенту из Нидерландов. Бизнес-джет PH-EMB будет базироваться в Антверпене и управляться компанией Flying Service, входящей в состав Flyinggroup. Сам же самолет принадлежит Ypsilon Aviation.

Напомним, что в январе 2021 года, менее чем через три года после первой поставки, новому владельцу передан 100-й бизнес-джет Pilatus PC-24. 100-й суперуниверсальный джет поставлен компании Jetfly Aviation. Эта передача знаменует собой еще одну веху в молодой истории первого швейцарского

бизнес-джета: на данный момент всемирный флот налетал более 33500 часов, из которых более 2375 часов накоплено лидером флота. В настоящее время Pilatus принимает заказы на поставки примерно с начала 2022 года.

А в декабре прошлого года Росавиация сертифицировала Pilatus PC-24 и двигатель FJ44-4A. Первые поставки PC-24 в Россию начнутся уже в 2021 году. Напомним, что авторизованный центр продаж и сервисного обслуживания Pilatus в России – компания Nesterov Aviation.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

RBS и GetJet стали партнерами

Консалтинговая компания Rights Business Standard и маркетплейс в сфере бизнес-авиации GetJet заключили соглашение о стратегическом партнерстве.

Сотрудничество планируется сосредоточить в рамках развития премиального закрытого сообщества GetJet Club, предоставляющего уникальные преимущества в области бизнес-перелетов для своих постоянных членов. Специализация RBS на предоставлении комплексных услуг в области права, финансов и корпоративных коммуникаций позволит дополнить сервис и обеспечить по-настоящему качественный и уникальный уровень привилегий.



«GetJet предлагает различные форматы перелетов бизнес-джетами», - рассказывает Александр Конинский, совладелец GetJet. «Наша цель – сделать поиск и заказ услуг частной авиации проще, быстрее и удобнее. Маркетплейс создан профессионалами индустрии бизнес-авиации с 15-летним опытом работы».

«Мы познакомились с GetJet на мероприятии Forbes Club, где RBS и GetJet выступили спонсорами мероприятия. Желание продолжить сотрудничество возникло потому, что у нас близкий подход к формированию и развитию бизнеса. И GetJet, и RBS делают ставку на инновации и поддержку клиента не только в течение оказания услуги, но и вне этого времени; мы видим себя своего рода «спутником по жизни» для своих клиентов. Мы очень рады принятому решению и ожидаем больших свершений в грядущем 2021 году», - отметил Павел Русецкий, Партнер RBS.

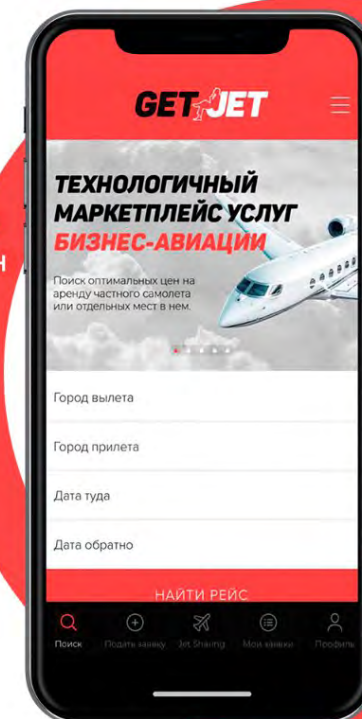
BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

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

Textron увеличил в четвертом квартале поставки King Air

В четвертом квартале 2020 года Textron Aviation зафиксировал более низкую динамику с сокращением поставок бизнес-джетов Citation, выручки и прибыли, при небольшом росте поставок турбовинтовых самолетов, сообщила материнская компания Textron. Квартальные поставки бизнес-джетов составили 61 самолет против 71 годом ранее, в то время как турбовинтовых King Air также поставлено 61 воздушное судно, что выше 59 поставок в четвертом квартале 2019 года.

Прибыль за отчетный период составила \$108 млн при выручке \$1,6 млрд, что на \$26 млн и \$169 млн меньше по сравнению с четвертым кварталом 2019 года. Соотношение заказов к поставкам составило 0,87:1 по сравнению с 1,50:1 в третьем квартале и со средним пятилетним значением в четвертом квартале 0,93:1. Объем портфеля заказов составил \$1,6

млрд, что немного меньше \$1,7 млрд, зафиксированных годом ранее.

Во время телефонной конференции с аналитиками генеральный директор Textron Скотт Доннелли отметил, что в этом квартале также снизился доход от послепродажного обслуживания. По его словам, после августовского анонса King Air 360 и последующей сертификации типа компания поставила восемь обновленных турбовинтовых самолетов.

Ожидания увеличения поставок в 2021 году частично подпитываются «продолжающимся ростом заказов» и увеличением количества полетов бизнес-джетов Citation, которое началось в ноябре прошлого года. «Я думаю, что люди чувствуют, что дела идут

на поправку, и спрос остается на прежнем уровне», - сказал Доннелли. «Очевидно, что количество выставленных на продажу подержанных самолетов находится на рекордно низком уровне. Если вы посмотрите на Citation, которым меньше 10 лет, то это всего лишь около 1% от всего парка. Потому я думаю, что рынок был сильным не только потому, что мы наблюдали повышенный интерес и заказы на новые самолеты, но и из-за очень сильного вторичного рынка».

В 2021 году производитель рассчитывает получить выручку в размере \$4,5 млрд и прирост прибыли на 5,5%. Однако Доннелли предупредил, что поставки новых самолетов и послепродажные услуги, вероятно, не вернутся к уровню 2019 года до 2022 года.



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

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

**JET
UNITY**



Позитивная концовка года

Американский производитель Gulfstream Aerospace завершил четвертый квартал 2020 года на сильной ноте, но поставки самолетов за весь 2020 год сократились на 15,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 127 бизнес-джетов (105 самолетов с большим салоном, 22 – среднего размера), сообщает материнская компания General Dynamics. В четвертом квартале компания передала заказчикам 40 самолетов (34 – с большим салоном, шесть

– среднеразмерных) по сравнению с 44 самолетами (35 больших и девять средних) за тот же период прошлого года.

Но благодаря прогнозируемому более высокому доходу от услуг Gulfstream и сестринской компании Jet Aviation ожидается, что в 2021 году выручка аэрокосмического подразделения General Dynamics останется неизменной по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составит около \$8 млрд. В 2020 году, из-за последствий пандемии, подразделение получило доход в размере \$8,075 млрд по сравнению с \$9,8 млрд в 2019 году. Соответствующая прибыль подразделения составила \$1,08 млрд в прошлом году по сравнению с \$1,5 млрд в 2019 году.

На ежеквартальной телефонной конференции по итогам работы в 2020 году председатель и главный исполнительный директор General Dynamics Феба Новакович спрогнозировала в 2021 году сокращение поставок примерно на 10 самолетов из-за продолжающейся пандемии и прекращения производства G550 в прошлом году. Тем не менее, по ее словам, в конце прошлого года продажи были высокими – соотношение заказов к поставкам в четвертом квартале составило 0,96:1, а за весь год – 0,88:1, и в этом году они продолжат восстанавливаться, особенно во второй половине года, когда деловые поездки начнут расти. Объем портфеля заказов на конец года составил почти \$11,63 млрд по сравнению с \$13,349 млрд.

По словам Новакович, самым продаваемым самолетом Gulfstream является G500, за которым следует G650. Она отметила, что спрос на G650 остается высоким, несмотря на разработку компанией флагмана G700 и конкуренцию со стороны Bombardier Global 7500.

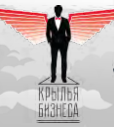


*Когда выбирают,
выбирают нас*


меридиан
АВИАКОМПАНИЯ

Коммерческая эксплуатация воздушных судов
Эксплуатация воздушных судов в частных интересах
Менеджмент воздушных судов
Поддержание летной годности воздушных судов
Организационное обеспечение полетов воздушных судов
Организация наземного обслуживания воздушных судов и пассажиров
Авиационный консалтинг

comm@meridian-avia.com
+7(495) 500 3221
www.meridian-avia.com

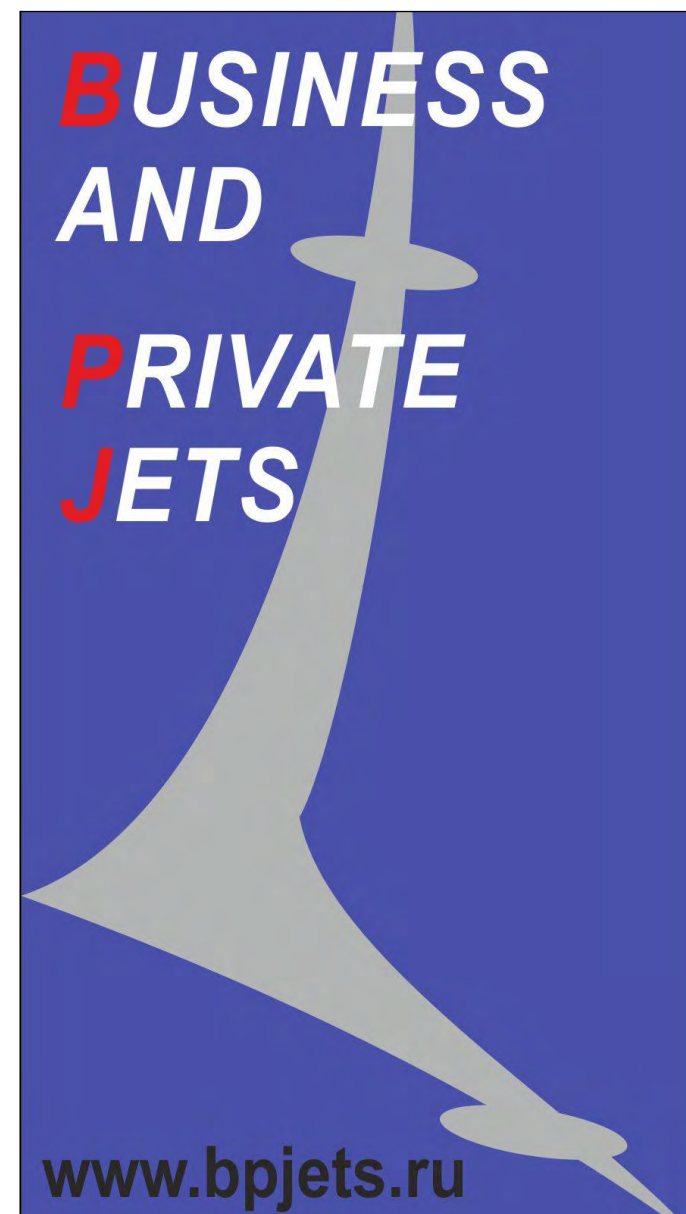
Jet Aviation завершает интеграцию с Hawker Pacific

Jet Aviation завершила интеграцию с сетью FBO/MRO Hawker Pacific, которую она приобрела в 2018 году. Компания также представила новый логотип и обновила свой веб-сайт после года сбора отзывов от клиентов и сотрудников. Jet Aviation и компания Gulfstream Aerospace входят аэрокосмическое подразделение компании General Dynamics.

Все бывшие офисы Hawker Pacific теперь работают под брендом Jet Aviation, за исключением совместного предприятия Shanghai Hawker Pacific Business Aviation Center, которое сохраняет свое нынешнее название. Это совместное предприятие управляет большим FBO/MRO в международном аэропорту Хунцяо, а также небольшим VIP терминалом в близлежащем международном аэропорту Пудун.

В апреле 2018 года Jet Aviation закрыла сделку по приобретению поставщика услуг бизнес-авиации Hawker Pacific за \$250 млн. С этим приобретением Jet Aviation имеет 19 филиалов в Азиатско-Тихоокеанском регионе и на Ближнем Востоке, включая семь FBO, 14 техцентров и более 400 000 кв. футов ангарного пространства. Компания «получила» 800 сотрудников Hawker Pacific.

Сделка также включала долю Hawker Pacific в совместном предприятии Shanghai Hawker Pacific Business Aviation Center в аэропорту Шанхая Хунцяо, четыре FBO в Австралии (Сидней, Брисбен, Кэрнс и Перт) и объекты в аэропорту Сингапур Селетар и международном аэропорту Дубая Аль Мактум.



Ка-62 к осени сертифицируют

Новый гражданский многоцелевой вертолет Ка-62 может получить сертификат типа уже к осени этого года, сообщил глава региона Олег Кожемяко в ходе посещения ПАО «Арсеньевская авиационная компания «Прогресс» им. Сазыкина» (Приморье, входит в холдинг «Вертолеты России»), в марте 2020 года начавшего производство опытной партии Ка-62. Об этом пишет Интерфакс.

«Это единственный средний вертолет в Российской Федерации. Он сейчас проходит летные испытания, чтобы получить так называемый «сертификат типа». Надеюсь, это произойдет уже в этом году ближе к осени. Ка-62 может перевозить до 15 пассажиров со скоростью до 300 километров в час. Расход топлива и другие эксплуатационные характеристики у него в два раза лучше, чем у, например, такого вертолета, как Ми-8», – приводит слова Кожемяко его пресс-служба.

Планируется, что Приморский край станет одним из первых эксплуатантов новых вертолетов. «С учетом того, что вертолет будет производиться в Приморье, здесь же есть центр обучения пилотов и база технического обслуживания, это будет хорошая замена вертолетам, которые сейчас летают по отдаленным районам и перевозят пассажиров. Мы планируем первые два вертолета приобрести сразу, как только они получат сертификат типа. Заменяем машины, которые летают по Красноармейскому, Тернейскому и Пожарскому районам», – сказал Кожемяко.

Ка-62 – перспективный многоцелевой вертолет, разработанный конструкторским бюро «Камов» на основе военной модификации Ка-60. Предназначен для перевозки пассажиров, спасательных операций, работ в нефтегазовой сфере.

Медицинские «Ансаты» оснастят кюветами для спасения новорожденных

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех будет оснащать обновленные медицинские вертолеты «Ансат» комплексами для транспортировки новорожденных. Устройство прошло необходимую сертификацию и получило одобрение Росавиации.

Кюветами для новорожденных дополнен новый медицинский модуль, которым комплектуются медицинские вертолеты «Ансат». Модуль имеет измененную компоновку, адаптирован к унифицированным носилкам, каталкам, другому оборудованию, благодаря чему транспортировка пациента стала более удобной: в процессе перемещения на борт человека не требуется перекладывать и переподключать системы жизнеобеспечения. Это дает возможность осуществлять погрузку пациента в вертолет силами одного человека, весь процесс занимает менее 20 секунд.

«Когда речь идет о спасении пациентов, в том числе самых маленьких, счет идет на минуты. Кюветы для новорожденных, которыми теперь будут оснащаться санитарные «Ансаты», помогут оперативно доставить новорожденных в стационар. Вертолет в новом исполнении включает в себя аппарат искусственной вентиляции легких, блок мониторинга состояния, респиратор и инфузионный насос. Новая конструкция позволяет не отключать пациента от аппаратов обеспечения жизнедеятельности при погрузке, что повышает скорость и безопасность транспортировки», – сказал исполнительный директор Госкорпорации Ростех Олег Евтушенко.

Модуль производится на Казанском агрегатном заводе, он прошел всю необходимую сертификацию и предлагается заказчикам в качестве одной из опций.



Автопилот для King Air C90/E90

Производитель навигационного оборудования Garmin получил дополнительный сертификат типа (STC) FAA для установки автопилота Garmin GFC 600 на турбовинтовых самолетах Beechcraft King Air C90 и E90. Работы по установке доступны у дилеров Garmin, а GFC 600 может интегрироваться с дисплеями Garmin G600 и G600 TXi с сенсорным экраном, пилотажным прибором GI 275 и навигаторами GTN.

Помимо электронной стабилизации и защиты Garmin, автопилот также предлагает кнопку LVL, которая возвращает самолет к прямолинейному горизонтальному полету. По словам Garmin, бесшумные двигатели постоянного тока в сервоприводах автопилота работают лучше и требуют меньшего обслуживания, чем старые конструкции сервоприводов. «Кроме того, эти сервоприводы оптимизированы для газотурбинных самолетов, предлагая больший крутящий момент, чтобы помочь лучше управлять и реагировать на требования управления, необходимые для газотурбинных самолетов», - заявили в компании.

Некоторые из функций GFC 600 включают в себя предварительный выбор высоты, удержание указанной воздушной скорости, парные заходы на посадку и уход на второй круг, встроенное управление по крену GPS, защиту от падения и превышения скорости, демпфер рыскания, вертикальную навигацию и панели команд управления полетом, отображаемые на G600 и G600 TXi.

Контроллер режимов помещается в стандартный 6,25-дюймовый радиостек. Уведомления о режиме отображаются на дисплее полета G600 и дисплее G600 TXi или на дополнительной панели сигнализатора.

Hawker 800XP получил современную авионику

Компания Universal Avionics добавила Hawker 800XP в список дооборудования для своей интегрированной кабины экипажа InSight. Дополнительный сертификат типа (STC) для этого обновления был выполнен Redimes, авторизованным дилером Universal Avionics в Аргентине. Redimes делает STC доступным для покупки другими дилерами для обновлений 800XP. По словам Роберта Рэндалла, директора по стратегическому развитию бизнеса Universal Avionics, хотя регулирующий орган Аргентины DGAC одобрил первоначальный STC, он может быть преобразован в STC США.

Кабина экипажа InSight для аргентинского Hawker 800XP включает три дисплея EFI-1040, два SBAS FMS UNS-1Fw с выходом ADS-B, блок Data Concentrator Unit II, сенсорные блоки управления дисплеями и буквенно-цифровую клавиатуру, одну контрольную панель, блок управления связью (CMU) UniLink-801 со спутниковой связью Latitude Technologies Iridium для CPDLC и бортовой диктофон

CVR-120. Система синтетического зрения, электронные карты, расширенное картографирование, положение судна (в том числе на взлетно-посадочной полосе) и автонастройка радиоприемников – все это функции, включенные в обновление InSight.

В этом Hawker 800XP кабина пилота InSight интегрируется с существующим автопилотом и командно-пилотажным прибором Collins, а также с радиостанциями. Настройка радио выполняется с помощью InSight Touch ECDU.

«Операторам не нужно полностью разбирать свою кабину, чтобы получить лучшие в своем классе возможности, такие как передача данных и повышенная ситуационная осведомленность», - сказал генеральный директор Universal Avionics Дрор Яхав.

Благодаря новым FMS, спутниковой связи, CMU и CVR, 800XP может использовать преимущества современных возможностей воздушного пространства.



Victor ищет таланты

Оператор онлайн платформы заказа чартеров по запросу Victor ищет агентов по продажам по всему миру, чтобы реализовать свою миссию – сделать чартерные полеты более прозрачными и легкими, чем когда-либо, при одновременном обеспечении исключительного обслуживания клиентов для своего растущего сообщества участников. Victor стремится удвоить штат сотрудников в следующие 18–24 месяца, чтобы обслуживать растущее число пассажиров, впервые путешествующих бизнес-авиацией.

«2021 год знаменует собой десятилетие с тех пор, как Victor разрушил индустрию чартерных рейсов, создав полностью прозрачную глобальную площадку заказа чартера. С момента своего запуска всемирно известный бренд отказался стоять на месте, достигнув экспоненциального роста с множеством наград, поддерживающих его успех, включая листинги в Sunday Times Tech Track, Deloitte Tech UK Fast 50, Sunday Times Export Track и FT 1000», - комментируют в компании.

В январе Victor нанял несколько сотрудников из Великобритании и в рамках подготовки к ожидаемому увеличению спроса во второй половине этого года и в последующий период надеется на дальнейшее расширение своего международного присутствия, особенно в Испании, Германии и Франции. Victor приветствует заявки от людей, плохо знакомых с отраслью чартерных авиалайнеров, а также от ветеранов авиации, чтобы они присоединились к его глобальной команде. Компания работает с известным представителем отрасли Линци Барбером, который будет руководить международным поиском новых брокерских талантов.

ExecuJet Haite завершила первую 96-месячную инспекцию Legacy 650 в Китае

ExecuJet Haite Aviation Services China (совместное предприятие ExecuJet Aviation и китайской Tianjin Haite) завершила первую 96-месячную проверку зарегистрированного в Китае Embraer Legacy 650. 96-месячная проверка является самой обширной для этого самолета и требует более 3000 человеко-часов. Самолет был передан заказчику в соответствии с графиком всего через 8 недель с незначительной коррекцией по таймингу, в основном связанным с влиянием на логистику COVID-19.

96-месячный осмотр состоял из полного демонтажа интерьера и обшивки бизнес-джета до шпангоутов фюзеляжа для проверки конструкции. Передний и нижний топливные баки были сняты для тщатель-

ного осмотра, также как и передние кромки крыла, закрылки, шасси и органы управления для чего требовались специальные инструменты и оборудование, а также специальные знания конструкции планера. В работу включены все исправления дефектов и сервисные бюллетени.

«Мы продолжаем демонстрировать свое мастерство в выполнении сложных проектов по техническому обслуживанию вплоть до тяжелых форм и предоставляем нашим клиентам как экономичные, так и высококачественные услуги, не имеющие аналогов в Китае», - отметил генеральный директор ExecuJet Haite Пол Десграссайллерс.



Airbus представил вертолет-лабораторию Flightlab для тестирования технологий будущего

Компания Airbus Helicopters приступила к летным испытаниям «летающей лаборатории» Flightlab, предназначенной для тестирования и отработки новых технологий. Flightlab представляет собой гибкую и эффективную испытательную платформу, позволяющую оперативно тестировать новые технологии для вертолетов существующего модельного ряда Airbus, а также прорывные технологии для аппаратов с неизменяемой геометрией крыла или электрических летательных аппаратов вертикального взлета и посадки (e)VTOL.

С помощью демонстратора Flightlab Airbus Helicopters планирует продолжать испытания гибридных и электрических силовых установок, изучать автономный полет и другие технологии для снижения шумового следа вертолета, совершенствования технического обслуживания и повышения безопасности полетов.

«Инвестировать в будущее по-прежнему крайне важно, даже во время кризиса. Особенно, когда инновации приносят дополнительные преимущества нашим заказчикам, повышая безопасность полетов, снижая нагрузку на пилота и уровень шума», – отметил Бруно Эвен (Bruno Even), генеральный директор Airbus Helicopters. «Специальная платформа для тестирования этих технологий делает Airbus Helicopters еще на шаг ближе к будущему полетов и четко отражает наши приоритеты».

Испытания начались в апреле 2020 года: демонстратор позволил измерить уровень шума вертолета в городской местности и изучить, как здания влияют на восприятие шума людьми. Первые результаты показали, что наличие построек играет большую роль в снижении и усилении уровня шума. Эти исследования будут особенно важны при моделировании

шумов и разработке нормативного регулирования, в частности в рамках инициатив городской воздушной мобильности (Urban Air Mobility, UAM). В декабре была протестирована система Rotor Strike Alerting System (RSAS), предназначенная для оповещения летных экипажей о риске столкновения несущего и рулевого винтов с препятствиями.

В этом году компания протестирует технологию распознавания изображений с помощью камер для полетов на небольших высотах, бортовую систему контроля и диагностики (Health and Usage Monitoring System, HUMS) для легких вертолетов, систему резервирования двигателя (Engine Back-up System) для электросиловой тяги в случае отказа двигателя. В 2022 году на борту Flightlab испытают новую панель

управления полетом с эргономичным интуитивно-понятным дизайном, призванным снизить нагрузку на пилота. Это решение будет актуально как для вертолетов, так и для других летательных аппаратов вертикального взлета и посадки, в том числе для проектов городской воздушной мобильности.

Flightlab – всеобъемлющая инициатива Airbus, направленная на изучение инноваций в вертолетной отрасли. Компания уже использует несколько «летающих лабораторий»: испытательный самолет A340 MSN1 для изучения использования крыла с ламинарным профилем на самолетах большой размерности и A350 Airspace Explorer для тестирования технологии «умного салона» в полете.



Vista Global в цифрах

Компания Vista Global опубликовала результаты работы в 2020 году. Как сообщает пресс-служба компании, за минувшие 12 месяцев на 29% увеличилось количество участников членской программы VistaJet – это самый высокий показатель с момента основания компании, поскольку ее участникам все чаще требуется гарантированный доступ к рейсам 24/7. При этом на Европу приходится 43% новых участников, на Северную Америку – на 25%, на Азию – 18 % и Ближний Восток – 10%.

Общее количество выполненных рейсов выросло на 15%, по сравнению с предыдущим годом. Компания ожидает продолжения роста спроса как со стороны

корпоративных клиентов, так и со стороны тех, кто впервые воспользовался услугами деловой авиации, желая безопасно и без задержек совершать поездки по всему миру.

«VistaJet быстро ускоряет рост своей доли на всех основных рынках. Глобальный трафик в 2020 году оставался стабильным, несмотря на сложные и неопределенные условия во всем мире. Цифры показывают, что наибольшее количество рейсов было выполнено в Европе, что составляет 46% от общего числа рейсов, а в Северной Америке – 26%. В Азии высокий спрос был зарегистрирован на рейсы в Китай и из Китая, на которые приходилось 28% рейсов в азиатском регионе, а на ОАЭ приходилось 34% рейсов по Ближнему Востоку», - комментируют в пресс-службе.

ХО, ведущая технологическая платформа Группы, в 2020 году зафиксировала рост числа новых клиентов более чем в три раза, каждый из которых вносит в среднем депозит в размере \$100 тысяч, что гарантирует будущие полеты. Компания также зафиксировала рекордный налет в 2020 году, который увеличился на 6% по сравнению с предыдущим годом.

«Этот всплеск потребительского спроса и превосходные предложения продуктов ХО явно укрепляют ее лидирующие позиции на рынке чартерных рейсов по запросу. Предоставляя лучший в своем классе цифровой пользовательский интерфейс, ХО намерен продолжать значительно расти в ближайшие годы, обслуживая как крупные предприятия, так и отдельных клиентов», - поясняют в пресс-службе.

«Пандемия продемонстрировала явный спрос на бизнес-авиацию как на более безопасную и надежную альтернативу коммерческим полетам. Поддержка

пассажиров и компаний с помощью глобальной инфраструктуры в 2021 году будет иметь первостепенное значение, поскольку клиентам все чаще требуется максимальная безопасность и гарантированный доступ к туристическим услугам по всему миру. Стремление VistaJet гарантировать круглосуточную доступность и гибкость для пассажиров в любом месте и в любое время с помощью своего современного флота было основным отличием во время пандемии и явно определяло предпочтения клиентов, в то время как технологическая платформа ХО предоставляет решения для мгновенного бронирования и открыла доступ к рынку самолетов с беспрецедентными возможностями».

Томас Флор, основатель и председатель Vista Global, отметил: «Мы вступаем в 2021 г. с оптимизмом и обоснованным позитивом после беспрецедентных событий 2020 г. Бизнес-авиация будет играть важную роль в мировой экономике долгие годы.

Обеспечение полной безопасности пассажиров и сотрудников Vista Global остается первостепенной задачей. Растет доверие у корпоративных членов из всех основных регионов, и обеспечение глобальной мобильности с минимальным владением активами будет иметь решающее значение в использовании новых возможностей для восстановления. Я безмерно горжусь тем, что за последние 17 лет группа Vista Global смогла построить поистине глобальную инфраструктуру и лидирующую на рынке технологическую платформу для обслуживания наших клиентов в любом месте и в любое время. Команда добилась максимальной устойчивости в такой невероятно сложный год – наша способность адаптироваться, меняться, открывать и предлагать новые решения нашим клиентам – вот что делает нас лучшим поставщиком услуг бизнес-авиации в мире».



Вторичный рынок улучшается

Вторичный рынок деловых самолетов значительно восстановился в четвертом квартале 2020 года по сравнению с третьим кварталом и четвертым кварталом 2019 года, а также рост зафиксирован по итогам всего 2020 года, говорится в отчете Asset Insight [AI2 Market Report](#). В частности, сделки в четвертом квартале 2020 года выросли на 34% по сравнению с третьим кварталом 2020 года, а данные за четвертый квартал 2020 года указывают на увеличение спроса на 25% по сравнению с четвертым кварталом 2019 года. Отчет о рынке за четвертый квартал охватывает 134 модели и 1912 самолетов, выставленных на продажу.

В целом качество выставленного на продажу флота оставалось в диапазоне «Отлично» и продолжало улучшаться как в четвертом квартале по сравнению с третьим кварталом 2020 года, так и на конец 2020 года по сравнению с 2019 годом. Однако не все сегменты рынка имели одинаковый рейтинг качества запасов, при этом турбовинтовые самолеты и средние бизнес-джеты выделяются наибольшим улучшением, а легкие джеты единственные демонстрируют снижение качества. Интересно, что данные также показывают, что на основании текущих запасов затраты на техническое обслуживание джетов (возможные риски технического обслуживания) будут увеличиваться, причем турбовинтовые самолеты являются единственной категорией, которая демонстрирует устойчивое улучшение.

«Спрос на подержанные самолеты в четвертом квартале 2020 года продолжил расти, при этом рост составил 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», - сказал Тони Киуси, президент Asset Insight. «Конечно, некоторые рынки были более сильными, чем другие, при этом большие

самолеты демонстрировали отличную активность. Ценовые тенденции были смешанными, а легкие бизнес-джеты единственные показали рост в годовом исчислении, на 3,0%».

Что касается в целом парка, выставленного на продажу, время экспозиции на рынке в четвертом квартале увеличилось по сравнению с третьим кварталом (на 6,7%, или на 23 дня дольше). В течение четвертого

квартала количество самолетов, подверженных риску технического обслуживания по отношению к запрашиваемой цене (коэффициент ЕТР, отражающий рыночную привлекательность самолетов), улучшилось, но оставалось тревожным. Фактически, самолеты с коэффициентом ЕТР 40% или выше в течение четвертого квартала продавались на 64% дольше (на 177 дней больше), чем самолеты, коэффициент ЕТР которых был ниже 40%.



Airbus Helicopters поставил в прошлом году 300 вертолетов

В течение 2020 года Airbus Helicopters в общем получил 289 заказов (чистых – 268) – на сложном рынке, на который сильно повлияли экономические последствия пандемии COVID-19. Это укрепило позиции компании на гражданском и государственном рынках. Кроме того, несмотря на ограничения на поездки, связанные с пандемией, компания поставила по всему миру 300 вертолетов, что дает стабильную 48%-ную долю на гражданском и государственном рынках и, таким образом, позволяет Airbus Helicopters сохранить лидирующие позиции на рынке благодаря широкому ассортименту конкурентоспособной продукции, предназначенной для выполнения множества миссий.

«Я горжусь нашими командами по всему миру, которые адаптировали методы своей работы, чтобы быть рядом с нашими клиентами, когда они больше всего в нас нуждаются, и стремились помочь им вы-

полнять свои основные задачи по всему миру, предоставляя вертолеты, поддержку и услуги, которые им требовались. Я хотел бы поблагодарить наших клиентов за их неизменное доверие к Airbus Helicopters», – сказал Бруно Эвен, генеральный директор Airbus Helicopters. «Мы сертифицировали пятилопастный H145 и H160 и заложили прочную основу для нашего движения к технологиям с нулевым уровнем выбросов с помощью нашего демонстратора CityAirbus».

Основные поставки в 2020 году включали первые пятилопастные H145, которые были поставлены Norsk Luftambulanse, оператору вертолетной службы скорой медицинской помощи, в конце сентября, а затем поставки в DRF Luftrettung в конце года.

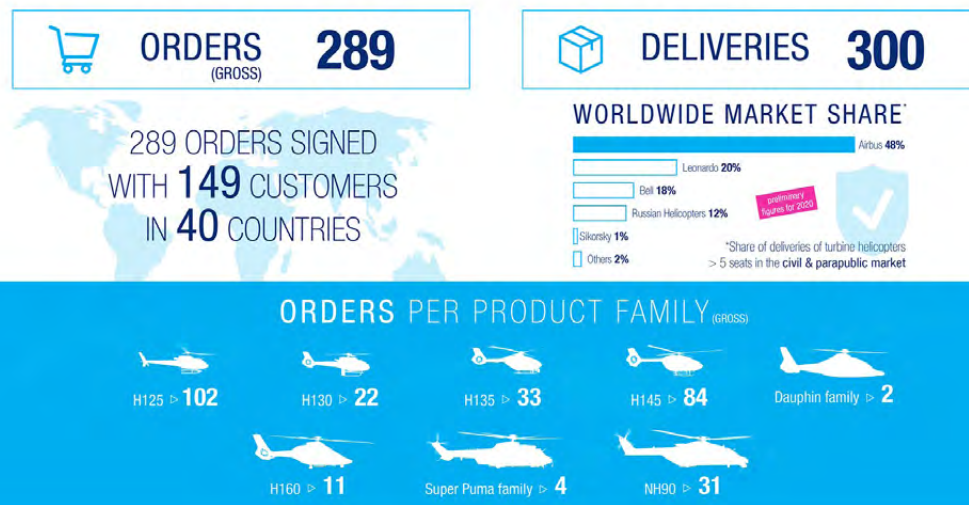
Заказы на 2020 год включают 84 вертолета H145, в том числе 17 UH-72B для армии США, а также первые заказанные версии, оснащенные Fenestron и Helionix.

H135 добился солидных продаж с 33 машинами, а также он в конце 2020 года получил сертификат EASA с альтернативной полной массой и новую компоновку кабины пилота для полетов по IFR. Milestone Aviation и Heli-Union стали новыми заказчиками многофункционального вертолета H160, предназначенного для решения широкого круга задач, включая морские перевозки.

Что касается поддержки клиентов и сервиса, то контракты на поддержку HCare снова показали хорошие результаты, и его ряды пополнились новыми клиентами, такими как Национальное управление по авионавигации и исследованию космического пространства (NASA) и Air Methods Corporation. Столкнувшись с глобальной пандемией, компания мобилизовала свои силы для обеспечения полетов своих военных и гражданских клиентов благодаря повышенному уровню технической и логистической поддержки, новым решениям для дистанционного обучения и прямой помощи со стороны Airbus Helicopters в предоставлении средств защиты пилотам и экипажам. На основе отзывов клиентов была запущена новая совместная клиентская платформа AirbusWorld, предлагающая оптимизированный пользовательский интерфейс и новые функции, направленные на содействие открытому диалогу между операторами и компанией.

Устойчивая бизнес-модель Airbus Helicopters позволяет компании продолжать инвестировать и готовить будущее. В 2020 году вежи инноваций включали первый полностью автоматический полет демонстратора CityAirbus, который сыграет важную роль в разработке полетов с нулевым уровнем выбросов и в подготовке перспективного рынка городской воздушной мобильности.

AIRBUS HELICOPTERS 2020 ORDERS & DELIVERIES



«Larchenkov.ru» – как меняются требования и подходы к управлению безопасностью полетов

Авиационная отрасль динамична и характеризуется постоянным развитием систем менеджмента, совершенствованием и цифровизацией производственных процессов, внедрением инновационных решений в повседневную деятельность авиапредприятий. Так, в течение последних нескольких лет Международная организация гражданской авиации (ICAO) самым серьезным образом изменила свои требования к принципам управления безопасностью полетов.

Руководитель проекта «Larchenkov.ru» Юрий Ларченков:

«Текущая позиция ICAO заключается в том, что авиационные организации уже освоили применявшиеся в прошлом принципы управления безопасностью полетов, и для дальнейшего развития в этой области требуется применение новых, современных подходов.

С этой целью были изменены требования практически ко всем элементам систем управления безопасностью полетов и принципам интеграции с системами менеджмента качества.

Так, в частности, были обновлены требования к содержанию Политики в области безопасности полетов, расширены подходы к формированию целей и показателей безопасности, дополнена область применения Emergency Response Plan (ERP), внесены изменения в систему управления рисками. Отдельного внимания заслуживают новые требования ICAO к содержанию и структуре основополагающего документа СУБП – Руководству по управлению безопасностью полетов авиационных организаций. Революционным решением стало изменение методик выявления опасных факторов и отказом от «прогнозного метода» их выявления в пользу развития «проактивных» подходов и концепции «принятия решений, основанных на данных». Разработаны

новые требования к процессам управления рисками, к содержанию реестров опасных факторов; группой CICTT (CAST/ICAO) определена классификация опасных факторов по основным направлениям.

Также, значительным изменениям подверглись и требования к роли, обязанностям и ответственности руководителей авиационных организаций, работникам, ответственным за обеспечение безопасности полетов, к содержанию их подготовки. Введены новые требования в области обучения, нормированы специальные требования по подготовке в области безопасности полетов для руководителей авиапредприятий и их заместителей.

Важные изменения коснулись всей системы управления в целом, что требует от авиакомпаний и аэропортов их детальной проработки и модернизации своих СУБП. При этом, дополнительную сложность, на наш взгляд, создает то, что суть изменений и дополнений «скрыта» в объемных текстах документации ICAO, а их поиск и анализ на уровне исполнителей зачастую превращается в игру «найди десять отличий» с не всегда предсказуемым результатом.

В рамках проекта «Larchenkov.ru» мы тщательно и скрупулезно проанализировали и сравнили новые требования ICAO с аналогичными, действующими ранее, сформировав уникальный обучающий продукт – программы подготовки «Управление безопасностью полетов». Программы подготовки разработаны с учетом каждой категории целевой аудитории и включают в себя все аспекты, связанные с управлением безопасностью полетов для каждой из групп (высшее руководство, эксплуатационный персонал, административные работники). В числе наших плюсов можно отметить гибкий и дифференцированный подход к организации и проведению занятий. Если для офисных работников достаточно проведения обзорных семинаров по СУБП,

то для руководителей среднего и высшего звена – данная программа более подробна и насыщена деталями.

Для работников, ответственных за функционирование СУБП (заместители Генерального директора по безопасности полетов, работники инспекций по БП) мы предлагаем наиболее «глубокий» курс обучения. При этом, нашим конкурентным преимуществом является обучение данной категории работников по индивидуальному графику в зависимости от их текущей загруженности. Применение данной модели обучения позволяет нашим слушателям наиболее качественно усваивать материал, останавливаясь и уточняя детали непосредственно в ходе проведения занятий без ограничения по времени, как это часто бывает при проведении обучения в больших группах.

Другим важным аспектом является то, что мы не оставляем наших слушателей без поддержки и после прохождения курса. В рамках нашей корпоративной программы «Нелишние руки» мы оказываем помощь в практическом внедрении изменений и нововведений в функционирующие системы управления безопасностью полетов, консультируем в тех объемах, которые необходимы для «перенастройки» СУБП под новые требования.

Внедрение системы непрерывной подготовки, адаптация новых работников, организация занятий в рамках подготовки авиакомпаний и аэропортов к работе в ОЗП/ВЛП – все эти вопросы также лежат в орбите наших компетенций.

Могу с гордостью отметить, что у нас получился проработанный, высококлассный продукт и в наших силах обеспечить качественную и грамотную подготовку персонала авиационных организаций по одному из самых важных направлений – управлению безопасностью полетов».

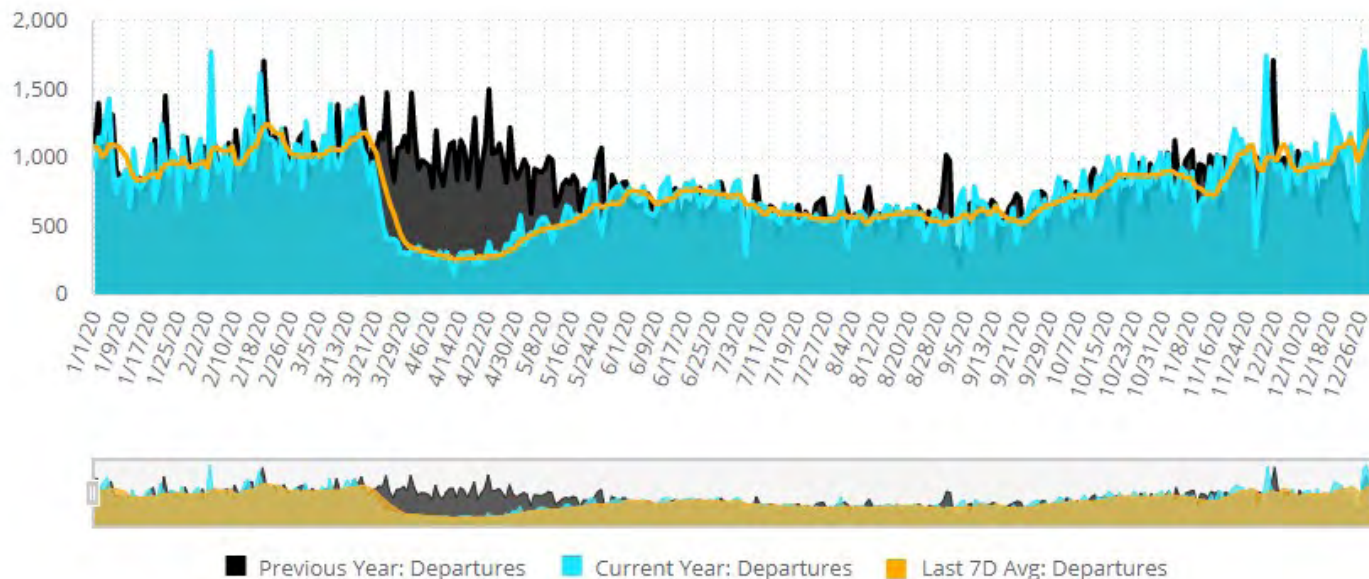
Локдауны угрожают стойкости бизнес-авиации

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, с начала 2021 года деловая авиация выполнила 268000 рейсов, что всего на 6% меньше по сравнению с январем 2020 года. В этом месяце трафик бизнес-авиации аняд долю в 19% от рейсов всех самолетов в мире, при этом 71% активности приходится на регулярные авиакомпания, которые показали падение трафика на 48% по сравнению с прошлым годом. Под давлением возобновившихся на прошлой неделе ограничений на поездки произошел спад всей активности, трафик авиакомпаний упал на 53%, а также зафиксировано снижение на 23% в деловой авиации. За ту же неделю рынок регулярных и специальных грузовых перевозок вырос на 24% по сравнению с январем 2020 года. В этом месяце наиболее устойчив был тренд в Азии и Северной Америке и

слабый – в Европе. В этом году активность в Северной Америке снизилась всего на 5%, а в США – на 4%.

Флорида остается ведущим центром деловой авиации в мире: количество вылетов из солнечного штата за этот период выросло почти на 20%, хотя на прошлой неделе фиксировалось снижение. В этом месяце количество рейсов бизнес-авиации из Техаса также увеличилось на 3%. В противоположность, третий по загруженности штат, Калифорния, сейчас более чем на 20% ниже нормы. Рейсы из Нью-Йорка увеличились с начала года, хотя на прошлой неделе снизились на 11%. Южная Каролина – еще один штат, в котором в этом году активность деловой авиации выросла по сравнению с прошлым, и этот рост сохранился даже на прошлой неделе.

Business Aviation Departures: Florida (US)



Чартерные операторы продолжают оставаться драйвером на рынке США, количество полетов снизилось всего на 1%, при этом такие компании, как XO, Jet Linx и FlexJet, продемонстрировали в январе значительный рост. В январе 2021 года компании по управлению самолетами выполнили больше полетов, чем в том же месяце 2020 года. Но почти весь эффект роста пришелся на новогодние каникулы. Но поскольку в последние две недели вернулись ограничения из-за распространения вируса, трафик чартерных операторов и компании по управлению сокращается.

Есть еще несколько маршрутов с высокой активностью, причем хорошо развито сообщение из США в Мексику, а также рейсы, отправляющиеся в многочисленные пункты Карибского бассейна, которые демонстрируют стабильный рост даже на последней неделе. Увеличение количества рейсов наблюдается в основном в аэропортах Флориды, таких как Майами Опа-Локка и Неаполь. На прошлой неделе также наблюдался рост в Даллас Лав Филд и Сан-Антонио Интернэшнл.

В Европе ограничения берут свое: на прошлой неделе активность деловой авиации упала на 27%, что является самым большим спадом в годовом исчислении с июня прошлого года. Активность регулярных авиакомпаний за последнюю неделю упала на гигантские 75%. Грузовые авиаперевозки за тот же период выросли на 18%. Что касается трафика бизнес-джетов, то из России, Турции, Греции и Украины выполнено рейсов больше, чем в прошлом году, и действительно, в последние 7 дней Россия стала третьей по загруженности страной в Европе.

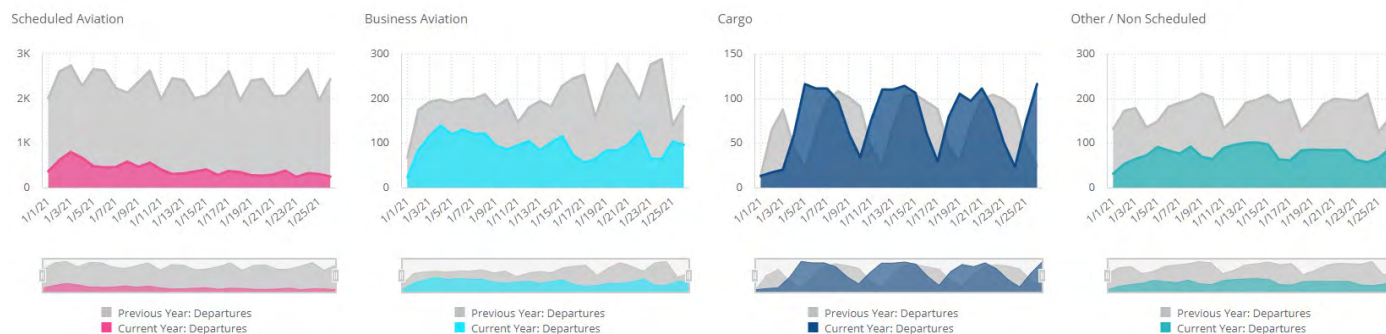
Великобритания занимает 7-е место после Испании: за последнюю неделю было выполнено всего

400 рейсов бизнес-джетов, почти все внутренние, при этом активность снизилась на 71% в годовом исчислении. При отсутствии альпийского сезона трафик бизнес-джетов в Швейцарии упал почти на 60%. В течение всего месяца Ле-Бурже является самым загруженным аэропортом с падением на 40% по сравнению с январем 2020 года. Следующим по загруженности аэропортом стал Внуково с увеличением вылетов на 8% по сравнению с прошлым годом.

За пределами Европы и США самым загруженным аэропортом в мире является Ванкувер, с трафиком на 6% больше, чем в прошлом году, хотя этот рост происходит за счет активности винтовых самолетов. Для бизнес-джетов аэропорт номер 1 – Толука, хотя здесь выполнено на 22% меньше рейсов, чем в январе 2020 года. Напротив, трафик частных самолетов в аэропорту Аль-Мактум увеличился более чем вдвое. В январе также выросло количество вылетов бизнес-джетов в Китае и Бразилии. Трафик на Мальдивы и обратно показал рост на 200% даже за последнюю неделю. В Саудовской Аравии в этом месяце наблюдается снижение более чем на 20%, а из Марокко – на 37%. Но в целом налет в Африке в этом месяце сократился всего на 5%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Январь приносит всё более плохие новости для авиационной отрасли, и акцент на закрытии границ задушит даже самых стойких операторов деловой авиации. С учетом путаницы, связанной с Брекситом, Великобритания ощущает это больше, чем любой другой рынок, поскольку активность полетов сейчас упала до самого низкого уровня со начала пандемии прошлой весной. Рынок США также замедляется, но с гораздо большей внутренней географией, активность бизнес-авиации выглядит более устойчивой этой зимой».

Sector View	Departures	% of total	PTD: growth (Departures)	PTD: growth (hours)
Scheduled Operation	10,567	62%	-82.5%	-78.0%
Business Aviation	2,436	14%	-53.4%	-52.7%
Other	1,993	12%	-56.3%	-49.1%
Cargo	1,988	12%	8.9%	24.5%
Grand Total	16,984	100%	-76.4%	-73.6%



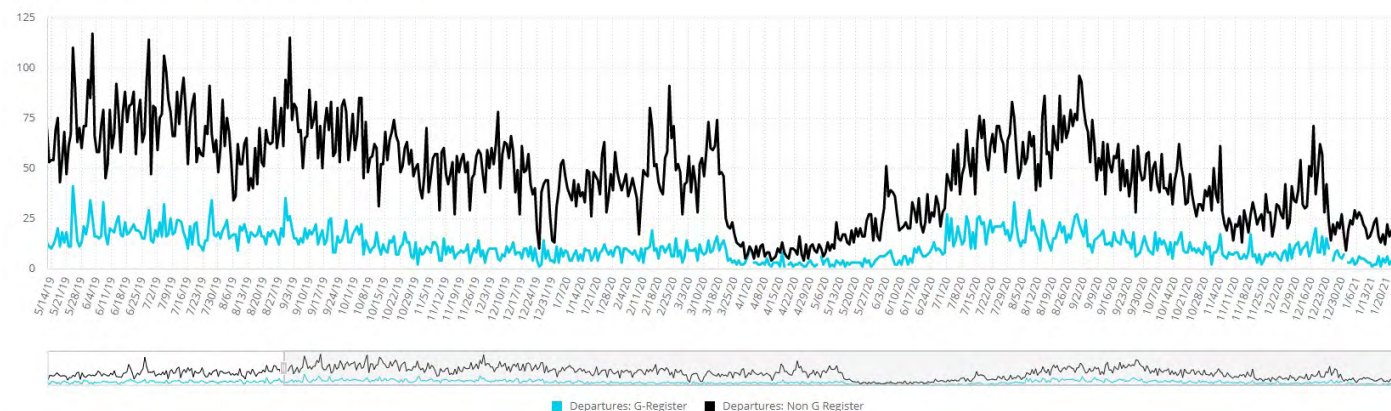
Jan 2021 - Growth: NON G-Register Departures

-52.2%

Jan 2021 - Growth: G-Register Departures

-54.3%

Business Aviation AOC Departures from UK to EU 27 by Aircraft Register



Хроники британской бизнес-авиации

«Стандартные» двусторонние соглашения о разрешении на полеты в пределах ЕС, которые в настоящее время мешают чартерным операторам Великобритании, выглядят маловероятными, считает генеральный директор Британской ассоциации деловой авиации и АОН (BBGA) Марк Бейли. С первой недели января Бейли и ряд членов совета директоров BBGA, в том числе Брайан Хамфрис, еженедельно обсуждали с Министерством транспорта (DfT) и британской САА ситуацию с разрешениями.

Каждое государство-член ЕС провело двусторон-

ние обсуждения, чтобы попытаться обеспечить равные условия для британских операторов деловой авиации, эксплуатирующих воздушные суда с G-регистрацией. Ранее такие обсуждения были запрещены до выхода Великобритании из переходного периода Brexit.

«Цель состоит в том, чтобы поощрять взаимность в любой форме, которую принимает окончательное соглашение с каждой отдельной страной», - сказал Бейли Corporate Jet Investor. «Однако стало ясно, что каждое государство ЕС отличается, и маловеро-

ятно, что «стандартное» двустороннее соглашение будет принято. Команда переговорщиков использует свой опыт для достижения наилучших результатов от имени Великобритании и нашей отрасли», - добавляет он. Тот факт, что BBGA смогла еженедельно общаться с обоими регулирующими органами и делиться опытом участников, свидетельствует о тесных отношениях, которые BBGA поддерживает благодаря более чем 180 членам.

«Обеспечение равных условий игры»

«Мы все стремимся к обеспечению равных условий игры. Некоторые государства ЕС тяжело работают даже над разрешениями на полеты по третьей и четвертой свободе. 48-часовой период подачи заявки; повышенная безопасность и первоначальный сбор за подачу заявки в размере 4000 евро просто не способствуют быстрым, внеплановым коммерческим полетам, которые в основном используются руководителями компаний, ведущими бизнес за рубежом», - сказал Бейли.

Заместитель председателя BBGA и генеральный директор SaxonAir Алекс Дюран сказал CJИ: «Скорость и внимание со стороны САА и DfT были очень хорошими, это показывает, что нерегулярная авиация ценится, и дает нам надежду на решение проблемы. По мере того, как мы отходим от EASA и подпадаем под действие САА, важно также тесно сотрудничать с ключевыми участниками переговоров».

BBGA заявила, что некоторые государства-члены, в том числе Италия и Греция, поддерживают новый процесс. В некоторых случаях в ассоциации видят, что разрешения выдаются быстрее, чем предполагают инструкции, включая полеты с более высокой степенью свободы, чем четвертая.



По состоянию на 26 января не менее шести стран-участниц разрешают беспрепятственные полеты третьей и четвертой свободе. Это прогресс, но он идет медленнее, чем хотелось бы BBGA, и эксплуатанты самолетов G-reg видят много несоответствий.

«Некоторые из них стремятся предоставлять более качественные услуги в течение 48 часов до начала полета. Франция, например, поддерживает подачу заявки в нерабочее время, и это приятно слышать. К сожалению, некоторые государства-члены действуют медленно и слишком сосредоточенно на процессах, делая согласования несколько затяжными».

«Призываем операторов делиться опытом»

Тем не менее, DfT поделились некоторыми примерами, когда они помогли облегчить полеты даже по



седьмой свободе. «Мы хотим призвать наших членов не отвлекаться от начальных требований, которые мешают нам двигаться вперед», - добавил Бейли. «DfT собирает соглашения о передовой практике, и мы определяем 10 наших главных приоритетов для упрощения и стандартизации процесса с государствами-членами ЕС при заключении каждого двустороннего соглашения».

«Мы настоятельно призываем операторов продолжать обмениваться примерами «хороших и плохих заявок» на получение разрешений, а также всего, что мешает вам заключать договор», - сказал Бейли.

Согласно WINGX, примерно 20% полетов, выполняемых по маршрутам внутри ЕС, могут быть потеряны из-за проблем британских операторов, которые не могут летать по этим маршрутам. Однако аналитики, как следствие, должны видеть больше полетов внутри Британских островов именно британских операторов, потому что операторы ЕС не могут использовать здесь маршруты пятой свободы – если их самолеты не зарегистрированы в Великобритании и у них нет британского АОС.

По мнению BBGA, этим летом может произойти бум внутренних полетов, и все больше людей будут чувствовать себя в большей безопасности на отдыхе на Британских островах. Алекс Дюран, например, видит возможное решение своей компании в сотрудничестве с несколькими операторами из ЕС. Air Charter Scotland приступила к Brexit год назад, включив несколько бизнес-джетов в мальтийский реестр. По словам коммерческого директора Дерек Томсона, компания только что внесла два самолета в мальтийский АОС и рассматривает возможность добавления третьего, а «дочка Air Charter Scotland Europe была официально оформлена в январе.

«Мы все переживаем исключительно сложное и неопределенное время в авиации. Тем не менее, это также время неисчерпаемых возможностей доказать нашу ценность как инструмента, способствующего развитию бизнеса», - сказал Томсон. «На деловую авиацию сейчас смотрят новые клиенты, которые обратились к нам, потому что линейная авиация существенно сократила количество регулярных рейсов, а многим, например, требовалась срочная репатриация».

Дюран уверен, что, когда существуют правила для каждого государства ЕС, отрасль может активизироваться и обеспечить «комфортное сосуществование». Он указывает на работу, которую Гернси и остров Мэн проделали за годы создания собственных авиационных реестров. «Нет никаких причин, по которым мы не можем заставить британское правительство развиваться как желанная юрисдикция»

У генерального директора PrivateFly Адама Твиделла, есть один вопрос, который нужно задать: а как насчет лишних перелетов? Устойчивое развитие является движущим фактором большинства исследований и разработок в отрасли. Тем не менее, сложности и отказы в выдаче разрешений означают, что в воздухе регулярно находится больше самолетов, чем необходимо.

Твиделл рассказал CJI, что недавно был запрос о чартерном рейсе в Лондон из Мадрида. У них уже был самолет, возвращающийся в Великобританию, однако из-за проблем с разрешениями самолет не смог совершить рейс. Вместо этого PrivateFly использовал немецкого оператора, что означает, что летели два самолета. По словам Твиделла, это не редкость с начала года.

ACS раскрывает горькую правду о деловой авиации

Air Charter Service обнародовала свои прогнозы относительно путешествий на частных самолетах в 2021 году. В нем говорится, что в текущем году количество бронирований частных самолетов вырастет до уровня 2019 года. Хотя в 2021 году частные деловые поездки вырастут до 85% от уровня 2019 года, рост путешествия на отдых восполнит этот дефицит.

«Из-за воздействия пандемии на деловые поездки в течение 2020 года мы в ACS наблюдали снижение количества бронирований, связанных с бизнесом, на 31% по сравнению с показателями 2019 года. Это резко контрастирует со значительным положительным увеличением запросов на отдых (+49%) и бронирований (+14%), которые мы видели в 2020 году».

«Мы ожидаем, что в 2021 году частные деловые поездки существенно улучшатся и вернутся примерно к 85% от уровня бронирования, который мы наблюдали в «нормальное» время в 2019 году. Однако мы ожидаем, что количество поездок на отдых восполнит дефицит в деловых поездках. По мере того, как компании снова взаимодействуют с миром, они обнаружат, что нарушения расписаний рейсов затруднит выполнение бизнес-маршрутов. В результате бизнес начнет переходить на чартерные перевозки, несмотря на неизбежные экономические проблемы, с которыми сталкивается мир».

К частной авиации может обратиться больше кли-

ентов, однако количество рейсов на одного клиента будет меньше, и клиенты будут совершать меньшее длительных поездок. «Продолжающееся нарушение работы регулярных коммерческих маршрутов, что будет долгосрочной проблемой, и сохраняющиеся опасения относительно гигиены во время коммерческих поездок (краткосрочная проблема из-за развертывания вакцинации) в 2021 году будут по-прежнему работать в пользу частных путешествий», - говорится в сообщении. «В течение 2020 года количество новых клиентов ACS увеличилось на 25%. Однако мы ожидаем, что в следующем году эти клиенты будут в среднем путешествовать меньше по сравнению со средним клиентом в 2019 году, заказывая меньшее количество длительных поездок. После нескольких месяцев изоляции люди не могут дождаться, чтобы снова попутешествовать, и захотят отправиться в поездки на более длительный срок, чтобы максимально использовать свое время в пункте назначения. Введение удаленной работы также может способствовать увеличению числа людей, уезжающих на более длительный срок».

«Мы ожидаем, что тенденция бронирования для новых клиентов сохранится в 2021 году, и в следующем году количество людей, выбравших частный чартер, увеличится на 25%. Однако, поскольку мы ожидаем, что эти новые клиенты будут бронировать меньше рейсов на одного клиента, мы прогнозируем, что общее количество бронирований на рынке останется неизменным по сравнению с 2019 годом».

ACS прогнозирует, что Карибский регион продолжит привлекать путешественников, даже когда в 2021 году начнут сниматься ограничения в других странах: «Мексика и Карибский бассейн всегда будут сильными конечными пунктами назначения для американских туристов, имея относительно низкий



уровень заражений коронавирусом и сильно зависимую от туризма экономику. Многие островные государства Карибского бассейна, такие как Антигуа и Сент-Люсия, еще в июне прошлого года начали принимать иностранных туристов с несущественными поездками. Несмотря на глобальные запреты на поездки и продолжающееся закрытие границ, рейсы между США и Мексикой также выполнялись относительно свободно. Мы видим, что интерес к поездкам в Мексику и страны Карибского бассейна сохранится и в 2021 году, так как прогнозируем, что в этом году международные поездки могут остаться несколько вялыми. Путешественники предпочтут совершать поездки ближе к дому и в более знакомые места для своего первого отпуска, прежде чем отправиться дальше».

Новые клиенты, приходящие в частную авиацию, будут стимулировать более активное использование компенсации выбросов углерода. ACS заявляет, что больше путешественников поймут, что, в отличие от многих других отраслей, технологии снижения выбросов в авиации пока недоступны. Однако есть отрасли, где технология компенсации выбросов существует, а средств нет. Системы углеродного кредита – это способ финансирования инвестиций в зеленые проекты, которые в противном случае не получили бы необходимых инвестиций. В результате компенсация более 100% выбросов углерода от полетов частной авиации станет вариантом, который выберут большее количество клиентов либо напрямую через чартерных провайдеров, либо с использованием своих собственных схем.

Люксовые путешественники в 2021 году будут искать более персонализированные услуги: «Из-за отсутствия уверенности в поездках в 2020 году из-за введенных ограничений и постоянно меняющихся

ся правительственных обновлений, приводящих к отмене отпусков, люди будут искать более персонализированный, надежный сервис при бронировании поездок в 2021 году. Это может сыграть на руку высококлассным провайдерам туристических услуг, и в меньшей степени – обезличенным платформам бронирования. Несмотря на то, что в 2020 году количество онлайн-запросов увеличилось всего на 5%, ACS продемонстрировала рост на 25%. Это связано с тем, что люди все чаще хотят общаться с менеджером по работе с клиентами лично, тогда как раньше они общались с нами в цифровом формате».

«ACS также ожидает увеличения количества люксовых туристических агентств, бронирующих частные самолеты, примерно на 30%. С ростом потребностей в более персонализированном обслуживании спрос на высококлассных туристических агентов, предлагающих индивидуальные маршруты, снова возрастет. Мы ожидаем, что все больше этих агентств обратятся к частным чартерным авиаперевозкам, чтобы создать индивидуальные условия для путешествий, которые требуются их клиентам. Это уже было продемонстрировано огромным спросом на учебные мероприятия ACS на частных самолетах, организованные для туристических агентов в декабре, и интерес к участию в других мероприятиях в следующем году».

Наконец, в 2021 году компания ожидает увидеть рост числа банкротств конкурентов, в основном в компаниях в сегменте частной авиации с высокой долговой нагрузкой. Есть ряд компаний, которые вложили значительные средства в завоевание доли рынка, чтобы заставить работать бизнес-модели с высокой долей заемных средств. Снижение продаж в начале года нанесет ущерб их и без того тонко сбалансированным финансам. «Мы уже наблюдаем

сокращение маркетинговых расходов этих компаний, которые часто показывают результаты значительных маркетинговых инвестиций, а также низкие цены как иллюстрацию успеха своей бизнес-модели для привлечения новых инвестиций. Без новых клиентов, генерируемые этими стратегиями темпы роста замедлятся, и для некоторых это будет означать серьезные проблемы с денежными потоками, которые могут привести к банкротству».

«Как мы уже видели в 2020 году, в частности на примере банкротства одной такой крупной компании, занимающейся частными самолетами, многие клиенты, использующие авиационные карты, могут потерять свои депозиты, если они купили продукты у этих компаний, из-за того, что их депозиты использовались в качестве оборотного капитала. ACS уже отметила увеличение продаж своей карты Empruеan, при этом клиенты отмечают, что главная привлекательность продукта заключается в том, что их депозиты хранятся на отдельном клиентском счете».



NetJets: все, что нужно знать о перелете

В NetJets стремятся организовать ваш полет максимально простым. От предоставления самолета, соответствующего летным потребностям клиента, до безупречного обслуживания на борту, в компании заботятся о том, чтобы весь процесс путешествия прошел идеально от начала до конца. Политика в отношении перелета самолета – важная составляющая заботы компании о клиентах. Что такое оплата перелета? Оплата перелета – это дополнительная оплата, которую взимают большинство чартерных компаний за перелет воздушного судна.

Этот перелет не приносит дохода, пустой самолет или перемещается в другое место, или возвращается на базу. Чартерные компании организуют такие перелеты, когда воздушному судну нужно покинуть текущее местоположение, чтобы забрать пассажира из другого места. Обычно эти компании взимают плату со своих клиентов, когда самолет совершает такой перелет.

Другими словами, если оператору нужно забрать пассажира из другого места, то ему потребуется

перелет пустой самолет, в результате чего, такой перелет не принесет прибыли компании, за исключением продажи в формате empty-leg. В любом случае дополнительная плата взимается с клиента, чтобы снизить издержки этого некоммерческого рейса, поясняют в компании.

Благодаря большому парку самолетов и работе по всему миру клиентам NetJets редко приходится оплачивать такие дорогостоящие издержки. «Наша уникальная в отрасли комплексная программа, не предусматривающая оплаты за перелет самолета, позволяет избавить наших клиентов от дополнительных расходов, а также уменьшает стоимость и сложность путешествия».

Как устроена оплата перелета

Большинство полетов совершаются в пределах основной операционной зоны (POA). Клиенты NetJets совершают полеты в этой зоне, без платы за перелет самолета, оплачивая только свое время пребывания на борту. В эту зону входят большинство

стран западной Европы и Северная Америка.

«В дополнение к этому, мы расширили зоны, не предусматривающие оплату за перелет борта и обозначили их как Зоны Бесплатного перелета самолета (в зависимости от его типа). Эта расширенная зона включает восточную Европу, популярные направления в Азии, Африке, Южной Америке и на Ближнем Востоке. Если Вы направляетесь в места, которые не входят в нашу Основную Операционную Зону (POA) или в Зоны Бесплатного Перелета Самолета, можно избежать оплаты, используя привилегию «Многодневного маршрута» (MDI)», - комментируют в NetJets.

Все вышеперечисленное подтверждает, что клиенты NetJets, использующие глобальную программу, не предусматривающую оплаты за перелет самолета, в большинстве случаев избавлены от этой уплаты.

Помимо освобождения от уплаты за перелет самолета, клиенты получают ряд других преимуществ. Например, они имеют доступ к крупнейшему в мире парку частных самолетов и могут запросить любой другой тип борта, отличающийся от того, которым они владеют. В рамках программы обмена воздушных судов клиенты с легкостью могут выбирать размер салона самолета, наиболее подходящий для конкретного путешествия.

«Большинство клиентов NetJets выбирают нашу программу Долевого Владения, отказавшись от владения собственным самолетом или от обычных чартерных услуг. По сравнению с этим NetJets предлагает более простые, надежные и гибкие варианты организации поездок, предоставляя дополнительные преимущества, такие как отсутствие оплаты перелета самолета и т.д.», - резюмируют в NetJets.



Самолет недели

Оператор/владелец: *Air Med International*

Тип: *Hawker 800XP*

Год выпуска: *2005 г.*

Место съемки: *январь 2021 года, Petropavlovsk-Yelizovo - UHPP, Russia*



Фото: Дмитрий Петрович