



На этой неделе VistaJet и Bombardier подписали контракт на поставку 10-ти бизнес-джетов Challenger 350. Как ожидается, большая часть самолетов будет передана заказчику уже 2022 году. Также в компании сообщили о добавлении в парк двух новых Bombardier Global 7500. В VistaJet планируют, что в течение следующих двух лет флот компании пополнят до 12 самолетов Global 7500. Поздравляем компанию, новости такого плана внушают оптимизм. И статистика на этой неделе весьма позитивна.

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, глобальная активность деловой авиации в апреле текущего года более чем в два раза превышает трафик апреля 2020 года, что неудивительно, учитывая весьма разные фазы пандемии тогда и сейчас. Сравнение не является точным, так как нынешняя Пасха была раньше, но 7-дневная средняя скользящая подтверждает незначительное улучшение: в этом году на Пасху выполнено 11992 рейса по сравнению с менее 4000 полетами в этот день в прошлом году. Однако это по-прежнему на 6% меньше, чем в 12700 рейсов деловой авиации, совершенных в день Пасхи 21 апреля 2019 года. Глобальная картина для деловой авиации во втором квартале намного лучше, чем для коммерческих авиакомпаний: регулярные рейсы на Пасху выросли на 140% по сравнению с 2020 годом, но все еще более чем на 40% отстают от Пасхи 2019 года.

На этой неделе в гостях у BizavNews побывал Партнер Global Jet в России и СНГ Евгений Клочков. О трендах и вызовах рынка деловой авиации в условиях пандемии читайте в этом номере.



Европа в аутсайдерах, а остальные идут вверх

WINGX: глобальная активность деловой авиации в апреле текущего года более чем в два раза превышает трафик апреля 2020 года, что неудивительно, учитывая весьма разные фазы пандемии

стр. 19



Продажи на вторичном рынке сохранились

Colibri Aircraft: в 2020 году на вторичном рынке было продано 2227 частных самолетов, что на 7,7% больше, чем годом ранее, а их суммарная стоимость составила \$14,5 млрд

стр. 21



НБАА: полный вперед на очный ВАСЕ-2021

НБАА продвигается в подготовке к своему первому с момента пандемии очному событию – НБАА-ВАСЕ 2021 года. Крайний срок подачи заявок экспонентов – до 16 апреля, и 60% площадей уже забронированы

стр. 22



Global Jet: год дал удивительные возможности

У нас в гостях Партнер Global Jet в России и СНГ Евгений Клочков. Мы не станем утомлять вас рассказом о всемирно известном бренде, а сфокусируемся на оценке процессов, которые происходят на рынке бизнес-авиации в этот сложный период

стр. 23

Gulfstream
G650ER



В российские COVID-сертификаты внесли данные о загранпаспорте

На портале Госуслуг запущена услуга по автоматическому формированию сертификатов о вакцинации от коронавируса на английском языке, процедура транслитерации имен в ней автоматическая, она осуществляется в соответствии с правилами перевода МВД, заявил замглавы Минцифры Олег Качанов.

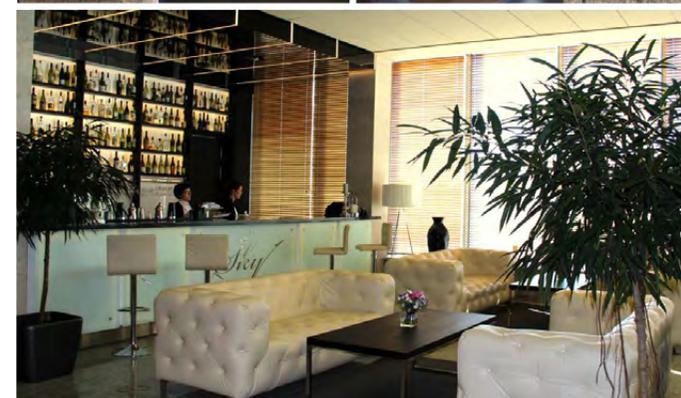
«Сертификат вакцинированного в формате qr-кода будет сформирован с указанием сведений загранпаспорта в том случае, если данные заграничного паспорта указаны пользователем в личном кабинете на портале Госуслуг», — отметил он. В период тестирования нового сервиса в сертификате использовались данные российского паспорта, сказал Качанов, а после завершения тестирования сертификаты будут автоматически обновлены.

Замминистра добавил, что «правила международно-регулируемые и требования в отношении вак-

цинации еще формируются с тем, чтобы россияне могли использовать сертификаты с портала Госуслуг для поездок за границу».

Об упрощении получения сертификата о прививке на сайте Госуслуг Министерство цифрового развития сообщило 22 марта 2021 года. Причем в министерстве уточнили, что если пользователь подтвердил свою учетную запись на портале уже после прохождения вакцинации, ему также откроется доступ к созданию сертификата.

Еврокомиссия представила проект так называемых ковид-паспортов 17 марта. Тогда в Брюсселе уточнили, что сертификат будет включать не только сведения о вакцинации, но также и информацию о перенесенном заболевании и отрицательном тесте на коронавирус.



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

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

Санавиация Московской области за первый квартал 2021 выполнила 72 вылета

За первые 3 месяца 2021 года авиамедицинские бригады территориального центра медицины катастроф Московской области и летные экипажи АО «Русские Вертолетные Системы» выполнили 72 вылета и эвакуировали 71 пациента, в том числе 39 детей (9 из них в возрасте до 1 года).

Медицинские вертолеты были задействованы для оказания экстренной помощи пострадавшим в ряде крупных дорожно-транспортных происшествий и при взрыве бытового газа в жилом доме в г. Химки.

Продолжается активное сотрудничество с отделением детской реанимации Химкинской областной больницы по оказанию специализированной медицинской помощи детям.

Вылеты осуществляются в рамках реализации национального проекта «Здравоохранение». Медицинские вертолеты базируются на территории базы санитарной авиации «Хелипарк Подушкино», расположенной в Одинцовском районе Московской области.




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



«Паспорта вакцинации» COVID-19 и соглашения о поездках на основании иммунитета

Все большее число национальных правительств и транснациональных организаций объявляют о планах разработки и внедрения проездных документов на основе иммунитета к COVID-19 и/или систем цифровой проверки.

Это делается для того, чтобы либо позволить своим гражданам доказать свой статус вакцинации властям в принимающих странах, либо ограничить количество международных путешественников теми, кто может доказать, что они получили прививку.

В то время как понятие «Паспорт вакцинации» остается спорным, в деле разработки и внедрения этих систем был уже достигнут значительный прогресс. Однако на данном этапе остаются нерешенными несколько концептуальных и практических проблем,

связанных с возможностью ограничения международных воздушных перевозок вакцинированных пассажиров.

В отчете аналитика по авиационной безопасности Osprey Flight Solutions Томаса Финни, опубликованном 23 марта 2021 года, дается иллюстративный список публично объявленных схем «Паспортов вакцинации», а также краткое изложение их прогресса. За этим следует обзор проблем, с которыми сталкиваются их сторонники, а также рекомендации по практическому решению и краткое изложение краткосрочного воздействия на «постпандемические авиаперелеты».

[Полный отчет COVID-19 'Vaccine Passports' and Immunity-Based Travel Agreements](#)



Соответствие высоким стандартам

Компания «Ваш Чартер» уже в шестой раз (шестой год) подтверждает высокий уровень предоставления услуг, соответствуя всем критериям стандарта ISO 9001:2015.



Ежегодно компания «Ваш Чартер» проходит проверку самыми строгими независимыми аудиторами стандарта ISO. В компании считают, что все услуги по предоставлению авиаперевозок как пассажиров, так и грузов обязаны соответствовать самим строгим правилам и стандартам.

Системы менеджмента компании сертифицируют для того, чтобы независимые аудиторы подтвердили ее соответствие требованиям выбранного стандарта ISO. Сертификация ISO подразумевает, что система управления, внутренние и внешние процессы, предоставление услуг и производство продуктов соответствуют самым высоким стандартам в данной области, признаваемым во всем мире. Сертифицируя компанию, вы заявляете своим клиентам, поставщикам, инвесторам и конкурентам, что серьезно относитесь к своей деятельности, способны предоставлять стабильно качественные продукты и услуги и идете вперед, достигая целей и развиваясь.

Сертификат ISO дает возможность компании участвовать в государственных и международных тендерах, заключать договоры с крупными международными компаниями, которые выставляют сертификацию ISO обязательным условием для сотрудничества. Сертификация ISO позволяет завоевать доверие клиентов, деловых партнеров. Повысить вовлеченность ваших сотрудников. Привлечь инвестиции и выйти на зарубежные рынки гораздо проще для компаний, сертифицированных по стандартам ISO.

MEET THE WORLD'S MOST-DELIVERED BUSINESS JET

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Rheinland Air Service начинает строительство третьего ангара

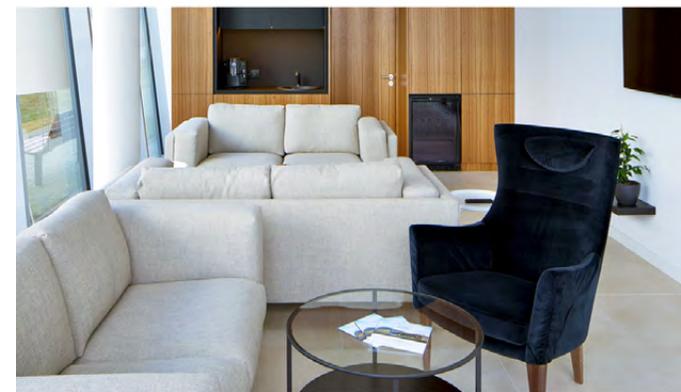
Крупнейший немецкий провайдер услуг ТОиР Rheinland Air Service начинает строительство третьего ангара в аэропорту Менхенгладбах (недалеко от Дюссельдорфа). Проект оценен в 15 миллионов евро (17,8 миллиона долларов), а окончание строительства намечено на третий квартал 2022 года.

Строительство ангара первоначально планировалось на 2020 год, но было отложено из-за Covid-19. Как комментируют в компании, новый проект – это ответ на увеличение спроса на услуги по техническому обслуживанию. Ежегодно Rheinland Air Service обслуживает более 50 региональных самолетов ATR и более 100 самолетов бизнес-класса. В дополнение к расширению комплекса, компания планирует создать в ближайшем будущем 50 новых рабочих мест, а в долгосрочной перспективе в общей сложности 100.

В настоящее время в распоряжении Rheinland Air Service имеются два ангара для обслуживания воздушных судов и склад запасных частей. Общая численность сотрудников – 270 человек.

Rheinland Air Service – признанный лидер в области технического обслуживания, ремонта и капитального ремонта воздушных судов (ТОиР), а также продаж, поддержки и заправки воздушных судов.

Для деловой авиации Rheinland Air Service предлагает квалифицированное обслуживание, а также продажу самолетов HondaJet, DAHER TBM, Kodiak и WACO. RAS предлагает услуги FBO для пассажиров и экипажей в аэропорту Мюнхена, а также предлагает топливо JET A1 и услуги дозаправки в Дюссельдорф-Веце, Франкфурт-Хан и Мёнхенгладбах.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Bell перерезал ленточку в Центре производственных технологий

Bell Textron Inc. отпраздновал начало работы современного центра производственных технологий (Manufacturing Technology Center – МТС) небольшим собранием и церемонией разрезания ленты. На церемонии присутствовали руководители и сотрудники Bell, а также местные лидеры общины Северного Техаса, в том числе мэр Форт-Уэрта Бетси Прайс. Это событие знаменует собой следующую веху в развитии центра перед его торжественным открытием, намеченным на это лето.

«С помощью Центра производственных технологий мы сможем продемонстрировать, как мы будем представлять самые доступные, функциональные и надежные воздушные суда», - сказал Митч Снайдер, президент и генеральный директор Bell. «Когда мы вместе работаем над определением следующего по-

коления продуктов Bell, приятно наблюдать, как это новое предприятие становится реальностью».

МТС – это инновационный испытательный полигон, на котором Bell планирует испытать и совершенствовать технологии и процессы, а также демонстрировать готовность и способность успешно создавать и поддерживать будущие воздушные суда с вертикальным взлетом и другие новые продукты. Он предлагает цифровое пространство для сотрудничества между командами Bell в среде, которая способствует разумному принятию риска. Новые системы будут протестированы и проверены на производственную пригодность, прежде чем они будут внедрены на будущих заводах Bell. Bell приступила к строительству объекта в августе 2020 года и ожидает, что он будет полностью введен в эксплуатацию в конце этого года.



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**

Gulfstream расширяет возможности сервисного центра в Фарнборо

Компания Gulfstream Aerospace расширяет возможности сервисного центра в Фарнборо, связанные, прежде всего, с сокращением времени простоя самолетов.

Производитель установил новую покрасочную станцию, которая позволяет выполнять ретуши и доработку на относительно небольших участках самолета, вплоть до размера закрылка G650. Также Gulfstream Aerospace расширил возможности для хранения топлива, что обеспечивает его безопасное хранение во время технического обслуживания.

Параллельно производитель ввел в эксплуатацию дополнительные рабочие зоны для обслуживания колес, тормозов и аккумуляторов. Новый цех для обслуживания авионики будет способствовать более

быстрому тестированию и диагностике неисправностей. По заявлению компании, в зоне работ по неразрушающему контролю будет выделено место для оборудования, необходимого для проведения критических проверок.

Летом прошлого года Gulfstream Aerospace объявила об открытии нового сервисного центра поддержки клиентов в британском аэропорту Фарнборо.

Абсолютно новый объект площадью 225 000 кв. футов / 20 903 кв.м. может легко разместить до 13 самолетов с большой кабиной, включая G650/G650ER и новый флагман G700. Gulfstream Farnborough предлагает услуги по техническому обслуживанию, ремонту и капитальному ремонту, а также внутреннюю реконструкцию и послепродажную модификацию.



*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

Panta Holdings приобрел Fokker Services и Fokker Techniek у Fokker Technologies/GKN Aerospace

Голландский Panta Holdings расширяет свое присутствие в аэрокосмической отрасли, приобретая 1 апреля 2021 года предприятия послепродажного обслуживания авиационной техники Fokker Services и Fokker Techniek у Fokker Technologies/GKN Aerospace.

«При новом владельце компании продолжат инвестировать в технологические инновации, передовые процессы и инженерное совершенство, чтобы играть ведущую роль на рынке запасных частей для аэрокосмической промышленности. Компании будут тесно сотрудничать и имеют хорошие возможности

для роста в различных аэрокосмических сегментах на рынке, который изменила пандемия Covid-19, с ее предприятиями в Нидерландах, Сингапуре и США. Заказчики по всему миру могут по-прежнему полагаться на более чем 100-летний опыт проектирования, производства и обслуживания, предлагая инновационные решения для комплексной поддержки», - комментируют в Panta Holdings.

Fokker Services и Fokker Techniek будут совместно возглавлять два опытных руководителя отрасли, Роланд ван Дейк и Мензо ван дер Бик.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

TAG Aviation – крупнейший эксплуатант в регистре Сан-Марино

TAG Aviation официально признана крупнейшим эксплуатантом в регистре воздушных судов Сан-Марино. Сейчас компания эксплуатирует 15 самолетов в парке T7.

«Наши две компании на протяжении многих лет развивали стратегическое партнерство. Мы были очень рады возможности сотрудничать с TAG Aviation в течение последних четырех лет и ценим их бизнес, профессионализм и соблюдение наших правил и политик. Кроме того, это сотрудничество помогло нашему управлению эффективно выполнять нормативные задачи и привело к установлению уважительных деловых отношений между нашими двумя компаниями. Мы поздравляем команду TAG и желаем ей тех успехов, которых она заслуживает!», - сказал Дэвид Р. Колиндрес, глава регистра Сан-Марино.

Как поясняют в TAG Aviation, сертификат эксплуатанта Сан-Марино самый новый в портфолио компании и является важным решением для TAG Aviation с точки зрения ее способности обеспечивать управление воз-

душными судами и предоставлять чартерные услуги своим клиентам по всему миру. Начав свою деятельность менее четырех лет назад с одним Gulfstream G650ER, АОС в Сан-Марино позволил TAG Aviation расширить спектр индивидуальных услуг, предлагая гибкость различных операционных решений.

«Успех San Marino АОС демонстрирует, что тесное сотрудничество между двумя профессиональными организациями создает взаимную выгоду и способствует уважению. Четкие руководящие принципы, политики и процедуры, предоставляемые Реестром и Управлением гражданской авиации, делают наш продукт предсказуемым, масштабируемым и эффективным. Для TAG Aviation важно, чтобы своевременно и в соответствии с требованиями удовлетворять потребности своих клиентов. Гибкость команды в Сан-Марино снижает традиционные препятствия, сохраняя при этом высочайший уровень надзора и безопасности. Это и есть Формула победы», - добавил Рэй Уилсон, ответственный менеджер TAG Aviation San Marino.



BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА

✈ JET SHARING

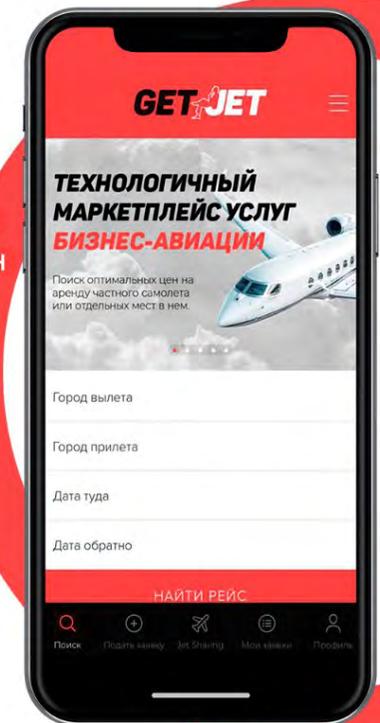
✈ SHUTTLES

✈ DEALS

А ТАКЖЕ

ПОИСК EMPTY LEGS

ПОИСК ЛУЧШИХ ЦЕН
НА ЧАРТЕР



☎ +7 495 120 04 47

🌐 WWW.GETJET.COM

FAI Technik завершил первый крупный проект по модернизации Challenger 604

Немецкий провайдер ТОиР FAI Technik (входит в FAI Group) завершил работы по кастомизации бизнес-джета Bombardier Challenger 604 по поручению корпоративного клиента. Самолет, который был передан его новому владельцу из Германии в начале месяца, будет эксплуатироваться в соответствии с правилами NCC компанией FAI rent-a-jet.

Этот проект представляет собой первую масштабную модернизацию бизнес-джетов семейства Challenger.

Реализация проекта стоимостью 1 млн евро потребовала около 2500 часов и включала себя производство и монтаж пассажирского салона, рассчитанного на 12 человек. Как комментируют в компании, новый салон получил глянцевые поверхности из углеродного волокна, мягкую мебель в оттенках серого, полированный дымчатый никель с глянцевыми

прозрачными металлическими покрытиями, белые мраморные столешницы и каменные полы в камбузе и туалете.

Также в салоне установлены Gogo Aviator 300 с антенной промежуточного усиления, Wi-Fi и Airshow 500 от Collins. Дизайнерская окраска экстерьера была выполнена компанией Satys Air Livery из Норвича, Великобритания.

«FAI Technik успешно завершила еще один очень требовательный и первоклассный проект по обновлению интерьера после завершения нашего выдающегося проекта Global Express Project Pearl. Наша последняя работа еще больше усиливает компетенцию FAI Technik в качестве провайдера под ключ по фиксированной цене», - говорит Зигфрид Акстманн, председатель группы FAI.



**BUSINESS
AND
PRIVATE
JETS**

www.bpjets.ru

Bell Textron поставил первый Bell 505 в Уганду

Это первый Bell 505 в стране и первый такой вертолет, предназначенный для выполнения миссий по медицинской эвакуации в Африке. Оператором вертолета стала угандийская BAR Aviation. Bell 505 будет выполнять полеты в интересах Министерства здравоохранения, Министерства туризма и полиции. Вертолет имеет медицинский салон Med-Pac EMS Lite Interior.

Bell Textron Inc в ближайшее время поставит клиенту 300-й вертолет Bell 505 Jet Ranger X. Bell 505 известен своей универсальностью и надежностью. Вертолет имеет широкий спектр возможностей. Данная модель может использоваться в частных целях, в целях общественной безопасности, в туризме и других отраслях. Сейчас вертолеты эксплуатируются в более чем пятидесяти странах.

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации. При создании модели американская компания Bell руководствовалась задачей сделать его наиболее безопасным, эффективным и надежным. В сентябре Bell Textron Inc объявила об очередной важной вехе в истории вертолета Bell 505 Jet Ranger X. С начала ввода в эксплуатацию суммарный парк Bell 505 налетал 50000 часов.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Очередное пополнение

Перечень самолетов сервиса NAJET.ONLINE пополнился новым типом – Airbus A319 Extra Edition S7 Airlines в компоновке 96 кресел (24 бизнес-класса и 72 эконом-класса).

Бронирование и продажа рейсов на Airbus 319 Extra Edition S7 Airlines осуществляется online.



S7 Airlines анонсировала запуск сервиса бронирования пассажирских самолетов для личных перелетов – S7 Select – в январе 2021 года, и платформа NAJET является дополнительным каналом продаж чартерных рейсов на самолетах Airbus 319 Extra Edition.

S7 Airlines стала пятой авиакомпанией, которая использует NAJET.ONLINE для продаж чартерных рейсов.

Сервис NAJET используют частные заказчики (физические и юридические лица) для поиска, онлайн бронирования, заказа и оплаты чартерных рейсов. Сервис NAJET.ONLINE предоставляет заказчикам возможность оплачивать с помощью кредитной карты, по QR коду, или банковским переводом.

Очередная веха в истории Cessna Citation

Компания Textron Aviation поставила 600-й бизнес-джет Citation 525В серии CJ3, что случилось менее чем через неделю после передачи тысячного самолета Cessna Citation 560XL. Юбилейный Cessna Citation CJ3+ был передан неназванному заказчику из Северной Америки.

«С момента присоединения к семейству Citation серия CJ3 зарекомендовала себя как невероятно эффективный продукт для клиентов со всего мира благодаря цене, дальности полета и эффективности эксплуатации, которые ставят самолет на первое место в своей категории», - сказал Ланни О'Бэннион, старший вице-президент по международным продажам и летным операциям. «CJ3+ остается сильным профессионалом из-за своей универсальности, поскольку ограничения COVID-19 побудили клиентов искать альтернативы коммерческим рейсам».

Citation CJ3 производится с декабря 2004 года на общей производственной линии, совместно с CJ1+, CJ2+, в Уичито штат Канзас. CJ3 (первый полет 17 апреля 2003 года) является продолжением линейки Citation – это фактически удлиненная версия самолета Citation CJ2+ с более мощными двигателями Williams, увеличенным размахом крыла и продвинутой авионикой Collins.

С 2014 года начались поставки усовершенствованной версии CJ3+, которая получила современную полностью интегрированную авионику Garmin G3000, полностью новый интерьер в переработанном пассажирском салоне и кабине экипажа, новую систему кондиционирования, а также новые системы диагностики. CJ3+ имеет дальность полета до 1875 морских миль (3472 км) при максимальной скорости 770 км/ч. CJ3+ имеет максимальную пассажироместность до девяти пассажиров.



Первый АСН145 в Новой Зеландии

Новозеландский VIP оператор Advanced Flight стал первым эксплуатантом АСН145 с пятилопастным несущим винтом в Новой Зеландии. Компания Advanced Flight сотрудничает с Airbus уже около 20 лет и в настоящее время эксплуатирует один Н125, шесть Н130 и один Н145 на всей территории Новой Зеландии со своей базы в Окленде.

АСН145 – VIP-версия Н145, представителя популярнейшего семейства двухдвигательных вертолетов Airbus. Благодаря новой конструкции несущего винта были значительно снижены вибрации, что позволило избавиться от активной системы виброгашения, в результате чего полезная нагрузка выросла на 150 кг по сравнению с предшественником.

Заказанный вертолет оснащен салоном АСН Line, который отличается от стандартного исполнения инновационным дизайном с улучшенной эргономикой и дополнительной шумоизоляцией. АСН145 рассчитан на комфортное размещение до девяти пассажиров, при этом модульная конструкция позволяет с легкостью менять конфигурацию.

На сегодняшний день компания Airbus Helicopters поставила заказчикам по всему миру свыше 1400 вертолетов семейства Н145. Налет этих машин превысил пять миллионов часов. Вертолеты семейства Н145 отличаются непревзойденной универсальностью и многофункциональностью. Благодаря компактным размерам, вместительному салону, самым низким эксплуатационным расходам в своем классе, а также мощным двигателям Safran и новейшей авионике Helionix с 4-осевым автопилотом, вертолеты семейства Н145 подходят для решения целого спектра задач. Это наилучший выбор для выполнения VIP-перелетов, медицинской авиации, авиационных работ, военных и правоохранительных операций.

«Газпром» построит вертолетные площадки рядом с «Лахта центром»

Компания «Газпром промгаз» заказала разработку проектной и рабочей документации по объекту: «Посадочные площадки для вертолетов в районе МФК «Лахта центр». Подрядчик, информация о котором не раскрывается, должен будет разработать конструктивные решения, а также декларации безопасности гидротехнических сооружений, оценки воздействия на окружающую среду, в том числе орнитологические и гидробиологические исследования, и все виды инженерных изысканий.

Стоимость контракта составляет 153,3 млн рублей, он заключается с компанией, относящейся к малым и средним предприятиям. Сроки разработки документации не указаны.

Ранее сообщалось, что «Газпром» потратит около 41 млрд рублей на реконструкцию аэродрома «Левашово», который находится примерно в 12 км от «Лахта центра».

«Лахта центр» — многофункциональный общественно-деловой комплекс площадью более 13 га, ядром которого станет штаб-квартира группы «Газпром» и компании «Газпром нефть». Строительство объекта началось в октябре 2012 года. В середине октября 2019 года Госстройнадзор Санкт-Петербурга выдал АО «МФК Лахта Центр» разрешение на ввод объекта в эксплуатацию, чуть позже он был поставлен на кадастровый учет.



ASG построит техстанцию

Компания ASG Helicopter Services завершила капитальный ремонт очередного вертолета Ми-8АМТ.

«Капремонт был проведен совместно со специалистами российского Авиационного ремонтного завода №356 (город Энгельс). Это уже второй по счету капитальный ремонт вертолета такого типа на территории Азербайджана», - сообщает компания.



Соглашение о сотрудничестве по ремонту воздушной техники в Азербайджане было достигнуто в 2016 году в рамках Азербайджанской международной оборонной выставки.

В 2020 году при полном финансировании со стороны ASG Helicopter Services началось строительство первого в регионе авиаремонтного предприятия, выполняющего капитальный ремонт вертолетов линейки Ми. Завершение строительства планируется к концу текущего года.

Сервисный Центр, который будет оснащен самым современным ремонтным оборудованием, расположится на территории аэропорта в поселке Забрат. Мощности производства позволят охватить не только вертолетный флот страны, но и воздушные суда операторов стран всего Каспийского региона.

Ансат оснащен лебедкой грузоподъемностью до 270 кг

Казанский вертолетный завод холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) получил от Росавиации одобрение на установку бортовой стрелы на вертолет Ансат. Новая опция значительно расширяет функционал машины, позволяя безопасно поднимать на борт и спускать людей и грузы массой до 272 кг.

Бортовая стрела повышает эффективность применения вертолета Ансат при поисково-спасательных работах и позволяет проводить погрузочно-разгрузочные работы в режиме висения.

Бортовая стрела легко монтируется и демонтируется с использованием быстроразъемных соединений. При использовании бортовой стрелы сохраняется

возможность доступа в подкапотное пространство для обслуживания техники.

«Новое опциональное оборудование повышает конкурентоспособность Ансата и его коммерческую привлекательность для потенциальных заказчиков, которым важна многофункциональность приобретаемого воздушного судна», - отметил управляющий директор КВЗ Алексей Белых.

Кроме того, на КВЗ завершены испытания системы швартовки груза в грузовой кабине, которая позволит эксплуатантам выполнять на вертолете Ансат грузовые перевозки. Отметим, что фюзеляж Ансата имеет самую вместительную грузовую кабину среди вертолетов взлетной массой до 4 тонн.



VistaJet увеличивает парк

VistaJet и Bombardier подписали контракт на поставку 10-ти бизнес-джетов Challenger 350. Как ожидается, большая часть самолетов будет передана заказчику уже 2022 году. Также в компании сообщили о добавлении в парк двух новых Global 7500. В VistaJet планируют, что в течение следующих двух лет флот компании пополнят до 12 самолетов Global 7500.

Заказ Challenger 350 обусловлен сильным растущим спросом со стороны корпораций и руководителей, заинтересованных в суперсреднем сегменте, где VistaJet продемонстрировала рост продаж почти на 50%, комментируют в компании.

«Пандемия наглядно демонстрирует, что клиентам все чаще требуется гарантированный глобальный доступ 24/7. Ведущая гибкость и адаптируемость VistaJet в рамках ее бизнес-модели и предложений услуг, играют решающую роль в ее успехе и устойчивости, и этот заказ на Challenger 350 ясно подтверждает ее уверенность в будущем отрасли. Это невероятно захватывающее время, поскольку VistaJet меняет архитектуру полетов компаний и частных лиц. Мы по-прежнему наблюдаем быстрое увеличение числа новых участников, что обусловлено корпоративным и частным спросом на наши предложения по мобильности для бизнеса. Глобальные сети частной авиации будут иметь еще большее значение для поддержки бизнеса и экономики. Расширение нашего флота по всему миру гарантирует нашим клиентам полную уверенность в постоянном доступе к любой точке мира, предлагая лучшую ценность в отрасли благодаря нашим уникальным решениям для легких полетов. Мы по-прежнему стремимся оказывать критически важную поддержку предприятиям в этом новом мире - мы сохраняли стабильность нашего бизнеса в течение 2020 года, и мы наблюдаем значительный рост спроса на решения

VistaJet в 2021 году и в последующий период», - поясняет Томас Флор, основатель и председатель VistaJet.

Президент и главный исполнительный директор Bombardier Эрик Мартель в свою очередь отметил: «Мы чрезвычайно гордимся нашим долгосрочным партнерством с VistaJet и очень рады, что они снова выбрали самолеты Bombardier для поддержки своих планов по расширению флота. Обладая непревзойденными характеристиками и комфортом, Global 7500 и Challenger 350 – идеальные самолеты для поддерж-

ки быстрого роста VistaJet по мере того, как все больше людей обращаются к бизнес-авиации, а также к повышенной безопасности и надежности, которые она обеспечивает».

Кроме того, в 2021 году VistaJet завершит модернизацию всего своего парка Challenger 850, включая установку современной системы связи с технологией KU-диапазона, и полностью переоборудует салоны. Аналогичной модернизации к концу 2021 года подвергнется и парк Challenger 605.



Русским Вертолетным Системам — 15 лет!

АО «Русские Вертолетные Системы» было образовано в 2006 году и, за прошедшие 15 лет, Компания стала одним из лидеров отечественной вертолетной отрасли.

Сегодня «РВС» является не только вертолетной компанией «полного цикла», предоставляющей разнообразные услуги, начиная от проектирования, строительства и эксплуатации объектов вертолетной индустрии и заканчивая выполнением разнообразных авиаработ (включая пассажирские перевозки) и подготовкой летно-технического состава, но и одним из крупнейших операторов санитарной авиации в России. Современные санитарные вертолеты «РВС», укомплектованные новейшей медицинской техникой, сегодня стоят на дежурстве в 14 субъектах Федерации, а принадлежащий Компании многофункциональный вертолетный центр «Подушкино», расположенный в подмосковном Одинцово, давно стал одной из ключевых площадок для подготовки медицинских специалистов отечественных экстренных служб. Всего же, с 2017 года вертолетами «РВС» было транспортировано почти 8,5 тысяч пациентов во всех Федеральных округах.

Активно развивается и международное направление бизнеса «Русских Вертолетных Систем». Экипажи компании выполняли миссии по всему свету — в Европе, Юго-Восточной Азии, Латинской Америке.

Беспрецедентна в отечественной вертолетной индустрии и скорость с какой развивается компания — всего за последние 4 года собственный парк «Русских Вертолетных Систем» увеличился до 34 вертолетов. При этом подавляющее большинство из них — абсолютно новые отечественные машины. В том числе 17 легких вертолетов класса «Ансат» и 11 средних вертолетов Ми-8 модификаций АМТ и МТВ.

Многолетнее партнерство «РВС» и холдинга «Вертолеты России» привело к тому, что сегодня компания является, де-факто, лидерным эксплуатантом новейших российских вертолетов. Компания не только обладает самым большим парком новых «Ансатов», но также стала первым гражданским эксплуатантом нового отечественного вертолета Ми-38, который занял перспективную нишу между Ми-8/Ми-171 и Ми-26.

Отдельного упоминания заслуживает и инженерная служба «Русских Вертолетных Систем». Многие решения, направленные на повышение комфорта, безопасности и эксплуатационных качеств вертолетов, которые уже внедряются отечественными

разработчиками и производителями, были впервые предложены инженерами компании, накопившими уникальный опыт эксплуатации новых моделей российских вертолетов в самых разнообразных климатических условиях по всей России.

Можно сказать, что «Русские Вертолетные Системы» являются отражением всей отечественной вертолетной отрасли — несмотря на все возможные вызовы, с которыми приходится сталкиваться вертолетчикам каждый день, компания, как и вся отрасль, продолжает активно развиваться, выходить на новые рынки, находить новые перспективные ниши и реализовывать амбициозные проекты, способные придать новый импульс всей индустрии в целом.



Air Partner готовится к триумфальному возвращению спорта

По данным Всемирной туристской организации Объединенных Наций (UNWTO), спортивный туризм является «одним из наиболее быстрорастущих секторов» отрасли. С начала пандемии Air Partner перевезла 9200 спортсменов.

Британский брокер готовится к насыщенному летнему спортивному сезону, поскольку ожидает спрос на чартерные рейсы для команд, что станет триумфальным возвращением к крупным спортивным мероприятиям. Такие мероприятия, как Олимпийские игры в Токио, Евро-2020 и Уимблдон, вероятно, состоятся в этом году, поскольку в прошлом году были отложены из-за пандемии COVID-19.

Air Partner работает вместе с рядом известных спортивных команд и спортсменов-индивидуалов. От футбольных команд Премьер-лиги до команд по регби, баскетбола и Формулы-1, спортивная индустрия все больше полагается на частные поездки из-за повышенной безопасности, надежности и гибкости, предлагаемых бизнес-авиацией по сравнению с регулярными рейсами. С начала пандемии Air Partner перевезла более 9200 спортсменов, и ожидается, что спрос продолжит расти по мере возобновления новых спортивных мероприятий.

«По данным UNWTO, спортивный туризм является «одним из наиболее быстрорастущих секторов» туристической индустрии. Даже во время пандемии «спортивная авиация» оказалась устойчивой, поскольку отрасль в значительной степени полагалась на чартеры для перевозки команд и официальных лиц. Многие официальные спортивные организации настоятельно рекомендуют использовать для безопасных перелетов команд частные чартерные рейсы. Air Partner ожидает, что эта тенденция усилится в течение следующих нескольких месяцев, по мере того

как возобновится еще больше спортивных мероприятий, особенно если зрителям снова будет разрешено наслаждаться живым спортом», - комментируют в компании.

Глава чартерного департамента Кевин Макнотон отмечает: «Ранее в спортивной индустрии были распространены частные поездки, но пандемия значительно увеличила зависимость от этого вида транспорта, чтобы защитить игроков и гарантировать проведение матчей и мероприятий. Мы помогли ряду национальных и международных команд продолжить выступления. Недавним примером является то, что мы организовали перелет двух национальных гандбольных команд из Любляны в Египет на чемпионат мира по гандболу среди мужчин. Поскольку локдаун в ряде стран ограничивает мобильность, мы также наблюдаем рост спроса на комбинации наших услуг, например, наша команда авиаперевозок перевозит спортивное оборудование,

такое как автомобили Формулы 1, вместе с частными чартерами для команд».

«Кроме того, специально разработанные меры безопасности в отношении COVID-19, такие как тестирование игроков перед полетами и обеспечение прямого доступа в контролируемую зону из частных терминалов, оказались бесценными для спортивных команд и продолжают оставаться неотъемлемой частью продолжения спортивных мероприятий. Забегая вперед, учитывая, что программы внедрения вакцины происходят по всему миру, мы предварительно ожидаем этим летом возвращения к большому количеству спортивных мероприятий, возможно, даже со зрителями. Если в этом будет прогресс, мы, вероятно, продолжим наблюдать спрос на чартеры для спортивных команд, желающих арендовать самолеты, а также запросы от фанатов, рассматривающих возможность чартерных перелетов на мероприятия», - резюмирует Макнотон.



Европа в аутсайдерах, а остальные идут вверх

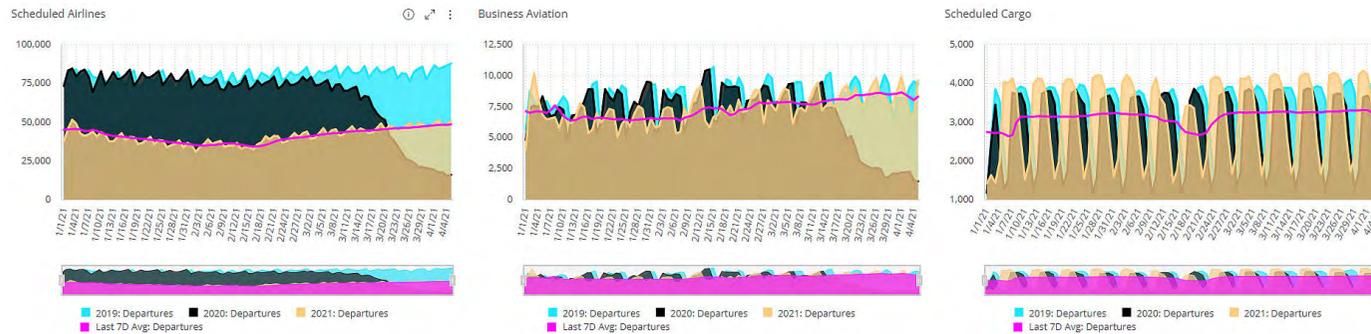
Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, глобальная активность деловой авиации в апреле текущего года более чем в два раза превышает трафик апреля 2020 года, что неудивительно, учитывая весьма разные фазы пандемии тогда и сейчас.

Сравнение не является точным, так как нынешняя Пасха была раньше, но 7-дневная средняя скользящая подтверждает значительное улучшение: в этом году на Пасху выполнено 11992 рейса по сравнению с менее 4000 полетами в этот день в прошлом году. Однако это по-прежнему на 6% меньше, чем в 12700 рейсов деловой авиации, совершенных в день Пасхи 21 апреля 2019 года.

Глобальная картина для деловой авиации во втором квартале намного лучше, чем для коммерческих авиакомпаний: регулярные рейсы на Пасху выросли на 140% по сравнению с 2020 годом, но все еще более чем на 40% отстают от Пасхи 2019 года.

С начала 2021 года глобальный трафик деловой авиации увеличится на 5% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, тогда как у регулярных авиакомпаний дефицит составляет 39%. Грузовой трафик за тот же период вырос на 14%. Что касается активности бизнес-джетов, то 27 марта зафиксирован новый постпандемический пик – 8571 рейсов в день, что близко к прошлогоднему доковидному пику в 8669 полетов, хотя и значительно ниже, чем пик в 8900 рейсов в апреле 2019 года.

Восстановление в США было наиболее впечатляющим: на прошлой неделе тренд активности превысил 6100 рейсов в день по сравнению с 4500 на начальном этапе восстановления во второй половине прошлого года. Европа показывает совершенно иную картину: 1000 полетов в день Пасхи, что намного выше минимума в 260 рейсов на Пасху в прошлом году, но меньше в сравнении с 1300 полетами в пасхальное воскресенье 2019 года.



Market Sector	Departures 2021 YTD		2021 vs 2020: growth (Departures)		2021 vs 2019: growth (Departures)	
	Count	% of total	2021	2020	2021	2019
Business Aviation	701,290	15.2%	15.2%	9.6%	-9.7%	
Cargo	252,541	5.5%	5.5%	13.4%	10.2%	
Scheduled Operation	3,662,726	79.3%	79.3%	-37.0%	-48.1%	

Глобальные регулярные, грузовые и полеты деловой авиации в 2021 году, 2020 и 2019

Северная Америка

Сравнение тенденций 2021, 2020 и 2019 годов подтверждает, что США толкают вперед глобальное восстановление. С начала 2021 года налет бизнес-джетов в США увеличился на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. В текущем году количество чартерных рейсов увеличилось на 20%, и даже трафик частных и корпоративных летных отделов в первые 14 недель 2021 года на 11% выше прошлогоднего уровня.

Тетерборо еще не вернул себе первое место, но в этом году активность снизилась на 21% по сравнению с падением на 50% в прошлом году. Уэст-Палм-Бич занимает первое место, здесь с начала года зафиксировано почти 30000 операций, что на 56% больше, чем за тот же период прошлого года, и на 25% – чем до пандемии. В этом году Техас – второй по загруженности штат США, который оправился от заморозков и карантина и увеличил трафик на 22% по сравнению с 2020 годом. Использование бизнес-джетов в Техасе сейчас таком же уровне, как и в 2018 году.

Европа

Что касается Европы, то в Великобритании по-прежнему наблюдается наихудшее снижение активности полетов в этом году. По сравнению с небольшим количеством рейсов на прошлую Пасху, последние выходные были в четыре раза более загружены, но все же на 40% меньше по сравнению с Пасхой 2019 года. В этом году Великобритания занимает 7-е место в Европе по загруженности, выполнив на 55% меньше рейсов бизнес-авиации, чем за тот же период 2020 года.

И в Испании, и в Италии в текущем году наблюдается рост активности полетов примерно на 5%, в то время как Франция и Германия по-прежнему отстают на 10%. В целом в европейском регионе в этом году выполнено на 10% меньше рейсов бизнес-джетов, чем в прошлом, но есть несколько стран, которые уже опережают тенденции 2020 года, в том числе Греция, Украина, Польша, Сербия, Румыния, Венгрия, Кипр. Ле Бурже является самым загруженным аэропортом в этом году: активность снизилась на 20%, а во Внуково напротив, трафик на 23% выше по сравнению с 2020 годом.

Остальной мир

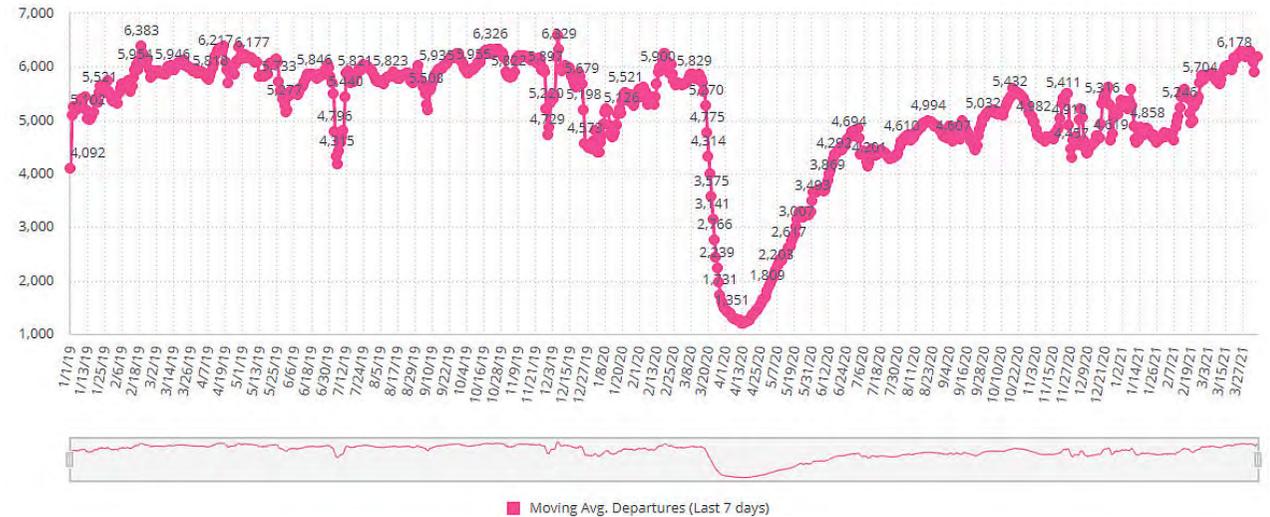
За пределами европейского региона в нескольких странах наблюдается полный отскок от пандемии, и новые, более высокие уровни активности бизнес-джетов. Объем перевозок в России на 10% выше, чем в 2019 году. В нынешнюю Пасху в Турции было выполнено на 27% больше рейсов, чем на Пасху 2019 года. За исключением США и Европы, активность бизнес-джетов в апреле составляет 94% от уровня 2019 года.

В ОАЭ во время пасхальных каникул в 2021 году количество рейсов бизнес-джетов увеличилось вдвое по сравнению с 2019 годом. В целом, этой весной на Ближнем Востоке трафик будет примерно на 30% выше, чем в сопоставимом периоде 2019 года. В Канаде противоположная ситуация – с начала года активность бизнес-джетов на 25% ниже по сравнению с 2020 годом, а трафик на Пасху снизился на 40% по сравнению с Пасхой 2019 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «С помощью рынка США глобальная бизнес-авиация восстановилась быстрее и полнее, чем в самых оптимистичных прогнозах прошлого года, при этом активность быстро приближается к уровню 2019 года, что коррелируется с бешеным темпом сделок с бизнес-джетами. Напротив, европейский рынок вял, а бездействие Великобритании свидетельствует о том, что восстановление спроса на поездки в регионе не будет автоматическим результатом успешных программ вакцинации».

DAILY DEPARTURES | SECTOR LENGTH | ACTIVE AIRCRAFT | OPERATOR TYPE | 7 DAY TREND

Moving Averages / Daily Departures



Скользящая средняя 7-дневная активность бизнес-джетов в США с 2019 по 2021 годы

Departure Airport Trends

Departure Airport	Departures	PTD: growth (Departures)
CYVR,YVR,Vancouver Intl., Vancouver	4,261	6.5%
MYNN,NAS,Lynden Pindling Intl., Nassau	4,028	14.7%
MMTO,TLC,Licenciado Adolfo Lopez Mateos Intl., Toluca	3,845	-22.6%
CYEG,YEG,Edmonton Intl., Edmonton	3,483	-3.0%
MMAN,NTR,Del Norte Intl., N/A	2,901	42.5%
CYYC,YC,Calgary Intl., Calgary	2,676	-15.7%
CYYZ,YYZ,Lester B. Pearson Intl., Toronto	2,644	-38.8%
TJSJ,SJU,Luis Munoz Marin Intl., San Juan	2,326	4.2%
OMDW,DWC,Al Maktoum Intl., Jebel Ali	2,236	200.1%
CYWG,YWG,Winnipeg / James Armstrong Richardson Intl., Winnipeg	2,197	-6.4%
SBSP,CGH,Congonhas, São Paulo	2,161	54.5%
MMSD,SJD,Los Cabos Intl., San José del Cabo	2,114	22.3%
CYUL,YUL,Montréal / Pierre Elliott Trudeau Intl., Montréal	2,065	-34.0%
CYQT,YQT,Thunder Bay, Thunder Bay	1,845	-10.0%
CYLW,YLW,Kelowna Intl., Kelowna	1,681	39.2%
Grand Total	205,265	8.6%

Самые загруженные аэропорты для бизнес-джетов за пределами США и Европы, с начала 2021 г.

Продажи на вторичном рынке сохранились

В 2020 году во всем мире было продано 2227 частных самолетов, что на 7,7% больше, чем годом ранее. В деньгах объем этого рынка достиг \$14,5 млрд, свидетельствуют данные брокерской компании Colibri Aircraft.

Только в США, на долю которых приходится более 70% мирового рынка бывших в употреблении бизнес-джетов, продажи в 2020 году выросли почти на 9,5% по сравнению с 2019 годом и достигли показателя в 1637 самолетов (в 2019 г. – 1495). Продажи на втором по величине рынке, в Европе, также демонстрируют рост, было совершено 154 сделки против 152 годом ранее. Южная Америка является третьим по величине рынком, где в 2020 году было приобретено 122 подержанных самолета.

Что касается категорий частных самолетов, купленных в прошлом году, то в США приобретено 738 легких джетов, 566 – средних и 333 – тяжелых. Самым популярным подержанным самолетом стал Citation CJ3 (51 сделка).

В Европе в прошлом году было куплено 64 подержанных легких бизнес-джета, 46 – средних и 44 – тяжелых. Самыми популярными моделями стали Citation Mustang (шесть) и Citation Jet (шесть).

Исследователи связывают рост с приостановлением мировой туристической отрасли и банкротством ряда авиакомпаний из-за пандемии COVID-19. «Продажи на вторичном рынке идут хорошо, так как во время кризиса, связанного с пандемией COVID-19, были четко продемонстрированы преимущества частных перелетов. Поскольку сектор коммерческой авиации был почти уничтожен, а бизнес-авиация держалась относительно хорошо, то она привлекла много новых людей, которые никогда раньше не ле-

тали на частных самолетах», - отметил управляющий директор Colibri Aircraft Оливер Стоун.

По сообщению Colibri Aircraft, в связи с пандемией COVID-19 увеличились риски для здоровья пассажиров, связанные с тесным контактом со многими другими людьми, как в случае с рейсами коммерческих авиакомпаний. Это и стало главным фактором роста числа новых клиентов на рынке деловой авиации.

Европейский оператор частных самолетов GlobeAir, утверждает, что точек соприкосновения и возможностей личного взаимодействия между людьми почти на 700 меньше, чем на коммерческих рейсах. Помимо покупок вырос и спрос на аренду частных самолетов. Исследователи отмечают, что частные перелеты заказывают не только компании и миллионеры, среди клиентов есть также и представители среднего класса.



НБАА: полный вперед на очный VASCE-2021

НБАА продвигается в подготовке к своему первому с момента пандемии очному событию – NBAA-VASCE 2021 года. Крайний срок подачи заявок экспонентов – 16 апреля, и 60% площадей уже забронированы. Об этом заявили руководители ассоциации во время вебинара во вторник.

Крис Стронг, старший вице-президент NBAA по конвенциям и членству, сказал, что отзывы, которые NBAA получает по мероприятию, которое пройдет 12-14 октября в Лас-Вегасе, – это «правильный выбор времени» и что «мы надеемся, что сможем провести очень безопасное шоу».

Хотя Лас-Вегас стал местом проведения знаковых мероприятий ассоциации, проходящих раз в два года, в этом году он будет иметь новый облик, потому что выставка будет размещена в расширенном Вест-Холле, который получил дополнительно 1,4 млн кв. футов обычных площадей, в том числе 600 000 кв.

футов выставочных площадей, которые позволят разместить всю выставку в одном зале.

Ранее экспоненты NBAA были разделены между Северным и Центральным залами в Лас-Вегасе. В этом году здесь будет проходить другой съезд, организованный Национальной ассоциацией вещателей.

После того как пандемия нанесла ущерб очным мероприятиям, Криса Стронга воодушевили первые отклики на выставку этого года. По его словам, все основные экспоненты возвращаются, добавив, что несколько производителей готовятся «произвести большой фурор», в том числе с помощью макетов, которые будут представлены на выставке.

Как и в прошлые годы, статическая экспозиция запланирована в аэропорту Henderson Executive примерно в 21 км к югу от Лас-Вегаса.

Между тем, около 87% респондентов, участвовавших в предварительном опросе экспонентов, заявили, что вернуться к очным событиям, когда пандемия ослабнет, 75% заявили, что уже не ожидают ограничений на поездки в это время, а 90% заявили, что развертывание вакцинации вселяет в них уверенность. NBAA планирует провести еще один опрос в ближайшие недели.

Также новинкой этого года станет обязательство проведения шоу в экологичном формате, который находится в разработке. Стронг отметил, что торговые выставки «заведомо неэкологичны», но NBAA надеется стать ведущей в этом процессе, взяв на себя обязательство достичь определенных экологических целей у участников. Некоторые инициативы, связанные с этим, все еще находятся в стадии разработки, но могут включать сокращение использования бумаги, использование материалов вторичной переработки или управление пищевыми продуктами для устранения отходов. Стронг сказал, что такая программа не будет обязательной, и он ожидает, что экспоненты могут достичь некоторых целей на начальном этапе и будут развивать их в будущем.

НБАА планирует мероприятие в соответствии с действующими принципами охраны здоровья и безопасности и ожидает выпустить более подробную информацию о них по мере приближения выставки. Учитывая, что «на данный момент это немного подвижная цель», Стронг ожидает, что некоторые из этих рекомендаций будут опубликованы примерно за 100 дней до выставки. По его словам, самая большая проблема заключается в международных участниках и работе над вопросами помощи экспонентам за пределами США.

По материалам AIN



Global Jet: год дал удивительные возможности

Сегодня у нас в гостях Партнер Global Jet в России и СНГ **Евгений Клочков**. Мы не станем вас утомлять красочным рассказом о всемирно известном бренде, а сфокусируемся на детальной оценке процессов, которые происходят на рынке бизнес-авиации в этот сложный период.

Чем нам нравится нынешний онлайн формат



общения? Неспешностью, а вернее возможностью пообщаться со спикером тет-а-тет и, выходя за рамки официальных релизов и ранее заготовленных комментариев, обсудить действительно важные вопросы и услышать именно частное мнение. А когда персона узнаваема и уважаема, то получаешь массу позитива от диалога.

Евгений, заканчивается, пожалуй, один из самых сложных периодов и истории деловой авиации. 2020 год можно смело назвать годом глобальных коррекций и вызовов. В марте прошлого года рынок деловой авиации столкнулся с проблемами, к которым многие игроки были не готовы. С чем Global Jet подошла к пандемии и как пережила этот период? Какие из сегментов портфолио компании показали стабильность, а какие скорректировались?

Период, действительно выдался непростым. К своему 20-летию компания столкнулась с весьма серьезным вызовом, как и весь мир. Однако пройти этот период помогла диверсификация бизнеса. К сожалению, чартерное направление оказалось самым уязвимым. Мы столкнулись с целым рядом вызовов, включая человеческий фактор, и в итоге пришли к решению консолидировать продажи чартеров в одном офисе, создать международный отдел в Женеве с отдельным «русским департаментом». Что касается менеджмента самолетов, то тут результаты нас радуют. Несмотря на то, что некоторые владельцы самолетов в какой-то момент вынуждены были отказаться от своих самолетов и выставить их на продажу, нам удалось привлечь достаточно новых клиентов, чтобы сохранить стабильную общую численность флота в управлении. Ну и самую успешную динамику показало направление купли-продажи

воздушных судов. 2020 оказался очень удачным годом. Кроме запланированного обновления самолетов, нам удалось закрыть существенное количество сделок на вторичном рынке в странах СНГ, в Европе, США и Китае. Год дал удивительные возможности для рывка вперед. Мы очень надеемся, что в этом году Россия тоже постепенно подтянется.

Менеджмент воздушных судов всегда был одним из главных направлений бизнеса Global Jet. Удалось ли сохранить пул владельцев воздушных судов и применяла ли компания какие-либо антикризисные меры для удержания клиентов?

Да, действительно, это системообразующее направление, однако оно органично дополняет бизнес по купле-продаже. Мы обеспечиваем клиентам прохождение через весь «жизненный цикл» частного самолета. То есть, после продажи борта мы не отстраняемся, а продолжаем работу, обеспечивая главную функцию частного самолета - доставку Принципала из пункта А в пункт Б, обеспечивая первоклассный сервис на борту. Поэтому важно не только обеспечить планомерную работу при администрировании борта, но и изначально найти «правильный» самолет для покупки.

С момента начала работы с каждым клиентом мы ставим дальний горизонт планирования. Когда начались сложности еще в начале 2020 года мы рекомендовали нашим клиентам ограничить перелеты. Естественно, на тот момент никто не верил, что авиасообщение в мире может быть остановлено. К счастью, большинство клиентов прислушались к нашим доводам и временно приостановили использование своих самолетов. После введения ограничений мы увидели, что страны закрывают свои границы и

даже частные борты не могут вылететь в Home Base. Отправка инженеров и экипажей для регулярного обслуживания также оказалось непростой задачей. Конечно, никто не знал, как могут разворачиваться события, но мы заняли очень консервативную позицию и, к сожалению, попали в точку.

Касаемо антикризисных мер, изначально, в логике нашей бизнес-модели заложено то, что самолет может некоторое время не летать - например сложная форма обслуживания, продолжающаяся долгое время. Очевидно, что в ручном режиме такие случаи регулировать некорректно, поэтому наши ставки всегда зависят от налета. Ну и большие корпора-

тивные контракты на обслуживание, базирование, хэндлинг существенно помогают оптимизировать расходы владельцев.

Чартерное направление, пожалуй, одно из немногих, которое показывало хоть какую-либо стабильность, особенно в «высокие сезоны» и первые месяцы пандемии, когда доля репатриационных рейсов была особенно высока. Удалось ли удержать трафик и какую долю заняли «новички бизнес-авиации»? Удалось ли сохранить «новичков» в качестве постоянных клиентов в будущем?

Да, мы обеспечивали необходимые задачи со стороны клиентов, однако чартеры за последний год показали весьма «рваную» динамику. Оппортунизм не наш стиль, мы предпочитаем работу «вдолгую».

Конечно, подобные ситуации это отличная возможность поймать волну, однако мы всегда предпочитали более системный и взвешенный подход. По итогам 2020 года сделаны организационные выводы и принято решение сконцентрировать работу по международным чартерам в одном офисе. Российский блок интегрировался в международную службу. Главное преимущество такой модели - оперативный контакт с диспетчерской службой, что дает быстрый доступ к информации и более качественный контроль работы подрядчиков и чартерных авиакомпаний. Также мы движемся в направлении цифровизации этих услуг. Деталей пока не раскрываю.

Каков он новый портрет клиента бизнес-авиации 2021?

Недавно услышал в интервью одного состоятельного российского бизнесмена, что в США список ТОП-1000 богатых людей ежегодно обновляется на 50%. В России такой список неизменен многие годы. Это значит, что «новые деньги» не появляются, новых крупных частных проектов нет и новых лиц пока тоже нет. Ну за редким исключением. К примеру, IPO компании OZON или Fix Price. Надеюсь, Telegram порадует. Но это единицы, в целом нет существенной динамики. Поэтому пока что делать выводы о новом портрете клиента нет смысла. Очень надеюсь, что ситуация в ближайшие годы изменится и будут новые лица, и новое поколение клиентов.

Ситуация на рынке Европы весьма противоречивая, на фоне новых локальных ограниче-



ний на полеты и новых волн коронавируса. В России наоборот - достаточно стабильный трафик с «позитивным прогнозом». Можно ли смоделировать развитие ситуации для обоих регионов?

Прогнозы - дело неблагодарное, особенно в условиях такой турбулентности. Однако можно точно заявить, что постепенно копится потенциал, и люди соскучились по полноценной работе. Уверен, мы еще увидим позитивную динамику и в Европе, и в России, как только ограничения будут сняты.

Евгений, увидели ли Вы активность на вто-

ричном рынке самолетов и вертолетов. Насколько спрос на рынке вырос на фоне предложений. Иными словами, люди активно продавали или покупали, и как изменилась структура цены?

Мы увидели существенную активность! Это был очень удачный год. Очень активный спрос со стороны клиентов из США. Если правильная, разумная, рыночная цена, то сделки происходят очень быстро. Некоторый спрос на китайском рынке. Ну и продажи. Вся прелесть этого бизнеса в том, что мы можем не только помогать покупать самолеты, но и продавать существующие. Если клиент хочет новый, то

разумно, что он ожидает скорую реализации своего старого борта. И в этом мы можем быть полезны на 100%.

Если еще 3-4 года назад цены на вторичку испытывали очень сильное давление, связанное не только с выходом новых моделей, но и скидками на новые самолеты от производителя. Сейчас цены достаточно стабильны, каких-то резких движений не наблюдается, идет нормальная, плановая работа. Однако еще раз отмечу, что ключевым фактором остается цена и качество самого самолета.

Насколько изменилась активность Global Jet в различных регионах мира. Какие регионы наименее пострадали от пандемии Covid-19 в разрезе бизнеса Global Jet? Где восстановление рынка идет наиболее быстро?

Ограничения сохраняются по всему миру и это сказалось на перелетах бизнес-авиации. Наши основные клиенты находятся в России и Европе и, конечно, особое беспокойство вызывает последняя. Страны внутри ЕС оказались изолированы друг от друга. Да и Китай, казалось бы, давно прошел этот путь, однако коллеги сообщают, что передвижения между провинциями до сих пор ограничены. Думаю, что обсуждать восстановление можно будет только тогда, когда ограничения будут сняты.

Можно ли утверждать, что нынешний летний период станет своего рода отправной точкой в восстановлении рынка, или же пока рано готовить о каких-либо позитивных сигналах?

Думаю, все будет зависеть от снятия ограничений. Судя по вторичным признакам, сильно рассчиты-



вать не стоит на снятие ограничений за пределами России этим летом. Лично мой прогноз — это поздняя осень, начало зимы.

Многие аналитики утверждают, что сейчас оптимальное время для укрупнения бизнеса компаний путем приобретений или создания глобальных альянсов. Как с финансовой точки зрения пережил прошлый год Global Jet и есть ли в планах компании «прикупить» какой-либо актив?

Это стандартная бизнес-практика, когда в кризис большие компании становятся еще больше, а маленькие исчезают. Происходит консолидация бизнеса, по разным причинам, в основе которых лежит эволюционная стратегия, подсказывающая, что группой выжить проще. Наша компания изначально имеет дальний горизонт планирования, однако, подобные форс-мажоры невозможно просчитать. Это тот самый «черный лебедь». Однако имея дальний горизонт, мы продолжаем придерживаться своей стратегии.

Мы не приобретаем другие бизнесы на рынке, нам не интересен рост ради роста, мы знаем нашу главную задачу - «защита интересов владельцев самолетов». В рамках этой задачи мы всегда просчитываем разные варианты и пока что считаем существующую бизнес-модель оптимальной.

Евгений, у Вас вышла книга? Связана ли с бизнес-авиацией?

Да, это правда, книга вышла, но не связана с бизнес-авиацией. Она называется «Применение эволю-

ционных моделей в современном бизнесе». В прошлом году вышла русская версия, а в начале этого года книга вышла на Amazon на английском. Это совместная работа с лучшими умами страны и под руководством профессора из РАНХиГС. Книга раскрывает связь между законами эволюции, известными природными закономерностями и современным бизнесом. Зачастую сложные ситуации на рынке имеют простые и очевидные причины и базовые закономерности. Построение компании, ее проявление на рынке, развитие, все происходит по закономерностям живой природы. Природа помогает тем, кто адаптировался и мутировал удачнее. Так устроена эволюция. Поэтому, например, на вопросы о игроках любого рынка можно говорить, что мы видим лишь выжившие структуры, а их особенности — это то, что помогло им выжить. Остальное умерли.

Какие тренды станут главными в нынешнем году и ваш прогноз.

Думаю, что люди по всему миру уже очень устали. Я общаюсь с коллегами из офисов в других странах и это чувствуется. Все с нетерпением ждут хотя бы первых признаков ослабления ограничений. Все хотят жить и творить, двигаться вперед. Это означает, что уже накоплен существенный потенциал для роста. В рамках деятельности компании Global Jet в России мы видим большой потенциал развития в области купли-продажи воздушных судов, а также активное сотрудничество в этом направлении с участниками российского рынка.

За последние 20 лет на российском рынке выросло большое количество профессионалов, которые начинали с организации чартеров и сегодня у многих

брокеров клиенты «доросли» до покупки частного борта. Конечно, отпускать клиента не хочется, остановить время невозможно, но и двигаться дальше тоже непросто, так как знаний и опыта в организации сделок такого уровня не хватает. И здесь мы готовы предложить начать совместную работу - наши инженеры, юристы и специалисты компании готовы оказать полную поддержку в организации проведения сделки. Global Jet поможет провести аудит борта, изучить документацию, дать рекомендации по структуре сделки. В случае задачи продать самолет - разработает и за свой счет проведет маркетинговую кампанию. Мы будем предлагать участникам российского рынка развивать сотрудничество.

Это те идеи, которые родились внутри нашей компании. Уверен, что как только мир откроется, мы увидим реализацию накопленного потенциала и реализации новых идей со стороны всех игроков. Явные тенденции в сторону цифровизации будут продолжаться. Я уверен, что самом ближайшем будущем мы увидим использование роботов. Подобные технологии уже активно применяются, например, в бухгалтерский компаниях, а приход на наш рынок - лишь вопрос самого ближайшего будущего. Также стоит ожидать существенных нововведений в области платежей. Технологии блок-чейна уже достигли очень высокого уровня развития и цифровые валюты уже совсем близко.

Что касается этого года, то я бы рассматривал его как продолжающийся период трансформации и накопления потенциала. Я не ожидаю существенного ослабления всех ограничений в мире до конца года. Однако я уверен, что мы уже на пороге того самого времени, когда мы увидим и новые проекты, и новых предпринимателей, и «новые деньги».

Самолет недели

Оператор/владелец: **RusJet**

Тип: **Tupolev Tu-204-100 (VIP)**

Год выпуска: **1994 г.**

Место съемки: **апрель 2021 года, Moscow Sheremetyevo - UUEE, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко