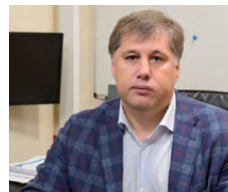




На минувшей неделе мы очень много летали. Постепенное снятие ограничений позволяет понемногу входить в ритм, от которого мы уже отвыкли, и наши путешествия, а вернее деловые встречи, вновь набирают обороты. За пандемийный год многое изменилось и в Европе, и на Ближнем Востоке, но сейчас черная полоса, пожалуй, остается позади. Яркое выраженное желание людей как можно быстрее вернуться в привычное русло, добавляет оптимизма. Куда бы ты ни приехал: в глазах – блеск, а в работе – драйв. Все мы словно получили по дополнительному набору батареек энерджайзер и теперь остановить нас просто невозможно. Все это напоминает хайвей, а наши возможности развить максимальную скорость сдерживает лишь бортовой компьютер.

Многие отмечают, что пандемия стала действительно серьезным вызовом для бизнеса, но помогла сделать переоценку приоритетов. А с другой стороны, она же позволила сплотить команды. Сейчас на международных рынках настало время ярких инициатив. Словно пытаюсь как можно скорее наверстать упущенное, бизнес с удвоенной силой берётся за реализацию самых дерзких и креативных проектов. Примеров масса, и мы постараемся поделиться с вами яркими историями из Монако, Кипра и Эмиратов, но чуть позже.

И конечно личные встречи. Сложно передать эмоции, когда после столь длительного срока ты вновь имеешь возможность живого общения и сопереживания. Да и вообще, люди стали несколько иными, добрее что ли. А может эта пандемия, вернее встряска, и нужна была?



В США рост популярности бизнес-авиации

WINGX: Ситуация меняется, поскольку программы вакцинации позволяют начать отмену ограничений во всей авиационной отрасли, с упором на отдых и поездки внутри стран. Это было продемонстрировано во время Дня Памяти в США

стр. 21

Тенденции спроса лета 2021

В конце прошлой недели эксперты Avinode оценили глобальный спрос и модели ценообразования, уделяя особое внимание США и Европе

стр. 23

SKYPRO TECHNICS: история только начинается

С 20 по 22 мая в Крокус Экспо прошла выставка HeliRussia, где SKYPRO TECHNICS и Nesterov Aviation выступили участниками. Важно отметить, что компании были единственными из сегмента бизнес-авиации

стр. 26

Люди готовы делить джеты

О тенденциях развития рынка деловой авиации в постпандемийный период рассказал председатель совета директоров авиакомпаний «Сириус-Аэро» Николай Уланов

стр. 29


Gulfstream™



Поставлен первый BBJ 737 MAX

Компания Jet Aviation передала первый в истории BBJ 737-8 с полностью установленным пассажирским салоном. Самолет получил неназванный клиент.

Интерьер был спроектирован, изготовлен и установлен в центре комплектации Jet Aviation в Базеле. Дизайн был разработан студией Jet Aviation в сотрудничестве с заказчиком. В результате удалось интегрировать индивидуальный салон с современными системами и технологиями.

«Задача заключалась в создании уютного жилого пространства, в котором можно было бы расслабиться и получить удовольствие от полета», - говорит Гриша Шмидт, старший директор по дизайну в дизайн-студии Jet Aviation. «В гостиной есть уютный глубокий диван, обеденный стол на семь мест для общения и хорошо оборудованная функциональная кухня, где можно поужинать. Деревянные детали, мягкие ткани и непрямое освещение дополняют эту жилую и расслабляющую атмосферу».

Среди других деталей интерьера стоит отметить тканые деревянные панели, сиденья-коконы, отделанные трехмерным деревянным шпоном, и встроенный винный холодильник в гостиной.

«Поскольку это наш первый BBJ 737 MAX, это была захватывающая возможность познакомиться со следующим поколением этого самолета, и мы с нетерпением ждем возможности применить эти знания в будущих проектах MAX», - комментирует Мэтью Вуллстон, вице-президент по продажам Jet Aviation.

«Мы хотим поздравить Jet Aviation с этой важной вехой», - сказал Джеймс Детвилер, президент Boeing Business Jets. «BBJ 737-8 с его сверхбольшой дальностью полета и просторным салоном, а также высококачественный дизайн и мастерство Jet Aviation создают идеальное сочетание. Новый BBJ создан, чтобы оправдать ожидания VIP-клиентов: сверхдальные беспосадочные и комфортные путешествия по всему миру».



IF YOU ARE
ROTORS
WE GOT IT!

Nov 16 - 18
Cologne | Germany

www.europeanrotors.eu

BE PART OF IT

Bombardier передал заказчикам пять Global 7500

В мае 2021 года компания Bombardier передала заказчикам 10 бизнес-джетов. Поставки распределились следующим образом: один Challenger 650 (США), четыре Challenger 350 (три в США, один в Австрию) и пять Global 7500 (два в США и по одному в Люксембург, Мальту и Бермудские острова).

В начале мая американский долевого оператор Airshare заказал три суперсредних бизнес-джета Challenger 350 с опционом на 17 аналогичных машин, что позволит компании из Канзас-Сити в ближайшем будущем увеличить свой парк вдвое.

Bombardier поставила в первом квартале текущего года 26 бизнес-джетов, что соответствует уровню поставок в том же периоде 2020 года. Bombardier сообщила, что выручка от продаж бизнес-джетов составит \$1,3 млрд., что значительно выше прогнозов аналитиков – так агрегатор финансовых данных Seeking Alpha оценил прибыль компании за первый квартал в \$1,18 млрд.

Bombardier планирует в этом году поставить от 110 до 120 бизнес-джетов, что позволяет удерживать поставки на уровне 2020 года, когда заказчики получили 114 самолетов.

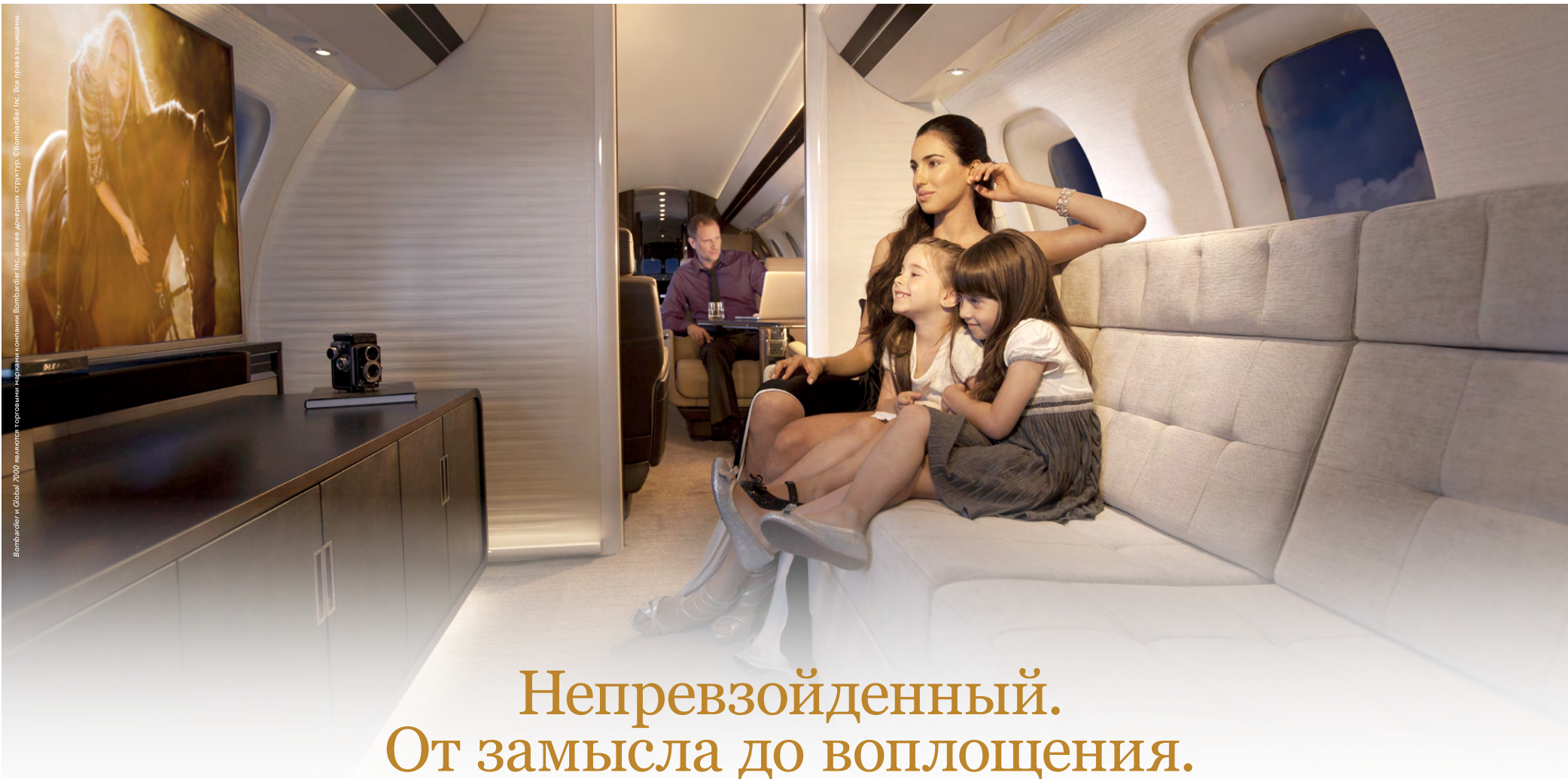


FBO MINSK

Полный спектр услуг по наземному обслуживанию воздушных судов, пассажиров и экипажей рейсов бизнес-авиации

ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ ВАШЕ ВРЕМЯ

fbo-minsk.aero



Вспомогательные системы, включая системы кондиционирования воздуха, являются частью конструкции самолета. 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

Kodiak 100 летит на помощь

Американская компания Airborne Flying Service взяла в лизинг два самолета Daher Kodiak 100 у некоммерческой организации American Heritage для расширения своих медицинских услуг в южных и центральных районах Национального парка Хот-Спрингс.

Airborne Flying Service из Арканзаса будет использовать турбовинтовые самолеты для наземной и воздушной поддержки сети LifeNet Emergency Services. По словам Daher, самолеты должны будут работать в аэропортах, расположенных вблизи сельских населенных пунктов, что сыграло роль в принятии решения о запуске службы воздушной скорой помощи на Kodiak 100.

«Kodiak 100 был максимально осознанным выбором после рассмотрения полного спектра вариантов, де-

тального анализа возможностей и стоимости новых и поддержанных самолетов в одно- и двухдвигательных версиях», - сказал Джей Би Кирк, президент Airborne Flying Service. «Безопасность – самый важный элемент каждого полета, который мы выполняем, и Kodiak 100 полностью отвечает нашим потребностям, особенно ночью и в плохую погоду, потому что он прост и удобен в использовании».

Airborne Flying Service сделает самолеты совместимыми с наземными машинами скорой помощи за счет использования функции «вкатывание/выкатывание», что устраняет необходимость перемещать пациентов на носилки и снимать их с носилок во время транспортировки и сокращает воздействие в течение этого времени. «Эргономика самолета – это именно то, что нам нужно для экстренных служб», - добавил Кирк.



Fuel



G-OPS
GROUND SERVICE SUPPORT

Part of fuel supply chain

✉ executive@g-ops.com
☎ +33 1 34 04 80 00

Совет ЕС ужесточил правила получения шенгенских виз

Совет ЕС внес изменения в Визовую информационную систему (VIS), ужесточив получение иностранцами краткосрочных шенгенских виз, чтобы улучшить контроль за миграцией и безопасностью стран.

«В ответ на меняющиеся проблемы миграции и безопасности ЕС совершенствует свою Визовую информационную систему (VIS) и принимает поправки в нее», - говорится в сообщении на сайте Совета Евросоюза.

Основными целями поправки к постановлению являются: дальнейшее усиление безопасности процедуры выдачи краткосрочной визы, включение долгосрочных виз и вида на жительство в базу данных VIS и обеспечение взаимодействия между VIS и другими соответствующими системами и базами данных ЕС.

Согласно новым правилам, фотография на визу должна быть сделана при подаче заявления, в том числе для детей до 6 лет. Фото, сделанное заранее, может быть приложено к пакету документов, но его необходимость будет определять страна въезда.

Отпечатки пальцев для получения шенгенской визы

должны быть у детей с 6 лет, а предельный возраст для этой процедуры – 75 лет. Биометрические данные заявителей будут храниться в базе пять лет, как и сейчас, за исключением детей до 12 лет: их отпечатки будут удалены после окончания срока действия визы. Правоохранительные органы смогут иметь доступ к базам данных граждан, которым исполнилось 14 лет (ранее 18 лет).

Кроме того, в VIS будут вносить данные не только о краткосрочных, но и о долгосрочных визах и видах на жительство (сейчас такой общеевропейской базы данных нет). А перед выдачей визы будет проводиться расширенная проверка биографических данных заявителя в соответствующих базах данных по вопросам безопасности и миграции. Согласно документу, в будущем VIS будет сопряжена с базами Европола, Интерпола и другими базами данных Евросоюза.

Поправки в VIS должен одобрить и подписать Европарламент, крайний срок принятия документа - 2023 год.

Источник: Интерфакс



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Flight Consulting Group стала членом Ассоциации деловой авиации Германии (GBAA)

Flight Consulting Group вступила в Ассоциацию деловой авиации Германии (GBAA), в которой состоят более 90 ведущих игроков европейского рынка бизнес-авиации. Это позволит компании усилить позиции в Европе, расширить возможности продвижения услуг в ключевом регионе – Германии, а также взаимодействовать с другими участниками GBAA в интересах успешного развития отрасли.

«Вступление в GBAA – это важный шаг в стратегии Flight Consulting Group, направленной на укрепление партнерских отношений и расширение присутствия компании в Европе, в особенности в Германии, где находятся штаб-квартиры многих наших клиентов», – отметили в Flight Consulting Group. «Мы гордим-

ся доверием партнеров, которые высоко ценят наш уникальный подход к работе, гибкость и качество оказываемых услуг».

«Мы очень рады вступлению Flight Consulting Group в Ассоциацию деловой авиации Германии. Теперь у нас появился партнер из Восточной Европы, что будет способствовать дальнейшему расширению нашего присутствия в этом регионе», – отметил Андреас Мундсингер, CEO GBAA.

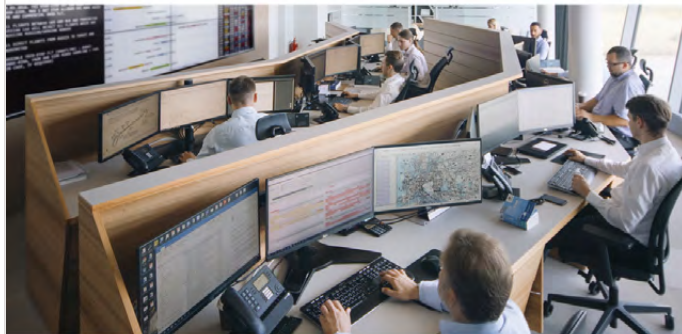
Ассоциация деловой авиации Германии (GBAA) начала работу в 1970 году как «Рабочая группа по деловой авиации» в составе Федерации немецкой промышленности (BDI). Сегодня ассоциация является компетентным связующим звеном между бизнесом и властями, представляя интересы всех игроков, участвующих в цепочке создания ценности, включая операторов бизнес-авиации, санитарную авиацию, авиапроизводителей, сервисные компании и финансовые организации.

Членство в GBAA открывает Flight Consulting Group новые перспективы в области обмена знаниями, доступа к актуальной информации о трендах и потребностях европейских заказчиков, а также возможность заявить свою позицию по вопросам формирования современной нормативной базы, отвечающей задачам всех игроков рынка.

«Для меня большая честь представлять интересы Flight Consulting Group в GBAA. Я с нетерпением жду начала работы в рамках ассоциации, чтобы развивать совместные инициативы и находить новые возможности для укрепления индустрии бизнес-авиации в Германии», – отметила Леа Кён, менеджер Flight Consulting Group по работе с клиентами в регионе DACH.







**Диспетчерский центр 24/7
Планирование полетов**



**Полный спектр услуг
Наземное обслуживание**

www.fcg.aero

ABS Jets присоединилась к платформе Veacon

Компания Veacon, принадлежащая EmbraerX, подписала с ABS Jets соглашение, в соответствии с которым чешская компания получит цифровую платформу для координации технического обслуживания и ускорения возврата самолетов в эксплуатацию. Через свою платформу веб-приложений и мобильных приложений Veacon соединяет операторов, поставщиков услуг по техническому обслуживанию, поставщиков послепродажного обслуживания и OEM-производителей с целью ускорения времени возврата самолетов в эксплуатацию при внеплановом техническом обслуживании. ABS Jets – первый европейский бизнес-оператор, присоединившийся к платформе Veacon.

1 апреля ABS Jets провела свое первое техническое обслуживание с использованием платформы Veacon. Ожидается, что компания будет выполнять более 50 работ по техническому обслуживанию в год с использованием платформы с целью сокращения времени простоя на 20%. «С тех пор, как мы начали выполнять все наши работы по техническому обслуживанию с помощью Veacon, мы видим меньше не-

допониманий, снижение времени ожидания и больше ответственности», - сказал технический директор ABS Jets Владимир Сип.

«Мы рады приветствовать ABS Jets в качестве первого европейского оператора деловой авиации на нашей платформе. С помощью Veacon компания ABS Jets может легко управлять во время технического обслуживания всеми заинтересованными лицами и координировать усилия команд. Мы не просто программное решение. Мы обеспечиваем цифровую трансформацию, чтобы экосистема могла снизить неэффективность и обеспечить более эффективный возврат самолетов к полетам. Сегодня вместе с нашими партнерами мы строим будущее авиационной техники и услуг», - сказал Марко А. Чезарино, глава Veacon.

На конец апреля с помощью Veacon выполнено более 35 000 работ по внеплановому техническому обслуживанию у более чем 1000 пользователей. Ожидается, что это количество будет расти по мере того, как отрасль оправится от последствий пандемии Covid-19.



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**

Victor расширил свою программу для часто летающих пассажиров Alto

Оператор онлайн платформы заказа чартеров по запросу Victor расширил свою программу для часто летающих пассажиров Alto Partners. За каждый доллар, потраченный с Victor, клиент получает один бонусный балл, чтобы потратить его на будущие полеты. С момента запуска в 2018 году было погашено 150 миллионов баллов. Компания планирует привлечь в схему больше брендов, комментируют в Victor.

В ответ на значительное сокращение числа поездок, вызванное пандемией, Victor продлил срок действия своей программы Alto. «Поскольку в прошлом году многие клиенты не могли путешествовать, Victor продлил бонусные баллы Alto, срок действия которых истек после 1 марта 2020 года, что дало пассажирам возможность обменять их на полеты до мая 2022 года и на фоне частичного открытия ряда стран максимально использовать их в период ограничений».

В прошлом году Victor расширил свою программу Alto, чтобы позволить клиентам зарабатывать баллы с рядом брендов-партнеров, включая Scott Dunn, Sixt и Spencer Hart. Ожидается, что в этом году в экосистему Alto будет добавлено больше брендов, что принесет дополнительные преимущества держателям карт Victor.

Со-генеральный директор Victor Тоби Эдвардс комментирует: «С Alto Partners мы прислушиваемся к тому, что находит отклик у наших клиентов, и предлагаем преимущества образа жизни, соответствующие их интересам, помимо путешествий на бизнес-джетах. Эти преимущества, как правило, предоставляются исключительно клиентам дорогих предоплаченных джет-карт. Однако, как и членство в Victor, к программе Alto можно свободно присоединиться и она доступна для всех».




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



Грузовые помощники

Global Airlift Solutions успешно эксплуатирует два самолета Pilatus PC-12NG, превратив их в грузовые самолеты. Турбопропы эксплуатируются под финским АОС компании Fly 7. В рамках того же АОС сама Fly 7 эксплуатирует 19 PC-12 и три PC-24 на чартерных направлениях по всей Европе.

«Нам нравится PC-12, это швейцарский армейский нож неба», - говорит вице-президент по продажам Global Airlift Solutions Свен Срока. «Наши грузовые самолеты PC-12NG одобрены для использования с RVSM, у нас максимальная крейсерская скорость 275 узлов, мы можем работать в небольших аэропортах. Самолет имеет большую грузовую дверь и надежный двигатель PT6. Вот почему он нам нравится – PC-12 надежный, гибкий, быстрый и экологичный».

Компания в основном выполняет коммерческие грузовые чартерные рейсы для автомобильной, нефтегазовой и авиационной промышленности, включая перевозку опасных и ценных грузов. На его рейсах могут разместиться два сопровождающих и до 1000 кг груза.



Срока продолжает: «Наши направления – по всей Европе и Северной Африке. Мы даже обслуживаем направления на Ближнем Востоке и в России. Для такой работы действителен финский АОС Fly 7. Один из самых замечательных рейсов, которые мы совершили за последнее время, был для автомобильной промышленности со срочными запасными частями из Испании в Турцию. Характеристики самолета, знания нашего летного экипажа и погода в этот день позволили полностью спланировать рейс, произвести погрузку в течение семи часов. Полет на расстояние в 1400 морских миль был выполнен из Валенсии в Стамбул за пять часов и 15 минут без остановок с 300 кг груза».

В целом 80% грузовых авиаперевозок перевозятся на коммерческих и регулярных рейсах с использованием авиалайнеров. Поскольку пандемия вынудила авиакомпании практически прекратить свою деятельность, авиационная сеть, используемая для цепочек поставок, больше недоступна. Тем не менее, поток товаров и запчастей для промышленности по-прежнему необходим.

«Наш более чем 20-летний опыт работы дал нам хорошие позиции. Грузовой чартерный и экспедиторский бизнес увеличил объем во всем мире, особенно в Европе и на Ближнем Востоке», - поясняет Срока. «Надежные, гибкие и быстрые решения необходимы как никогда, и мы перевозим все, например, медицинские принадлежности, такие как маски, перчатки и тесты на коронавирус, из больниц в лаборатории, а также вакцины. Мы поддерживали работу различных отраслей и предотвращали остановку заводов с помощью наших чартерных рейсов. В этом году мы хотим заложить основу для дальнейшего увеличения флота».

СЕРТИФИЦИРОВАН В РОССИИ!

PILATUS PC-24

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
 Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

Эксперты призвали европейские власти запретить частные самолеты на ископаемом топливе к 2030 году

Деловая авиация остается одним из наиболее существенных источников парниковых газов, но практически не компенсирует отрицательное влияние на климат. Выбросы CO₂ от частных лайнеров в Европе выросли на 31% с 2005 по 2019 год. Пандемия коронавируса почти не повлияла на данный сектор авиаперевозок, говорится в отчете европейского объединения по проблемам экологии и транспорта Transport & Environment (T&E).



Согласно данным исследования, объем полетов деловой авиации в Европе вернулся к допандемийному уровню уже в августе 2020 года. Некоторые операторы отчитались об увеличении числа индивидуальных рейсов.

Для сравнения, в то же время количество обычных пассажирских рейсов в Евросоюзе упало на 60% в сравнении с аналогичным периодом годом ранее.

По словам специалистов, бизнес-авиация создает в 10 раз больше углеродной эмиссии чем стандартные пассажирские авиалайнеры и в 50 раз больше, чем поезда. Четырехчасовой перелет на частном самолете производит столько же парниковых газов, сколько средний житель планеты генерирует за целый год.

В T&E отметили, что частные самолеты, как правило, не облагаются экологическими налогами, несмотря на их очевидное воздействие на климат. Согласно подсчетам экспертов, введение сбора на все авиарейсы в ЕС и Великобритании принесло бы €325 млн, которые затем можно направить на декарбонизацию авиаперевозок.

В объединении призвали европейских политиков немедленно обложить бизнес-джеты налогами и запретить их использование к 2030 году. В организации считают, что это ускорит переход деловой авиации на более чистые виды топлива — электричество и водород.

Напомним, ранее международные эксперты заявили о замедлении роста низкоуглеродных инноваций в последние десятилетия. Большинство подобных решений разрабатывают в странах Европы.

Источник: Плюс Один

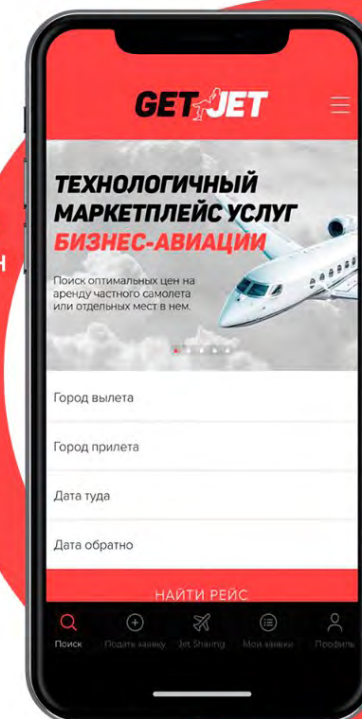
BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

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

Diamond Aircraft увеличивает поставки

Австрийский производитель Diamond Aircraft, принадлежащий китайской группе Wanfeng Aviation, подвел производственные итоги за первый квартал 2021 года. За этот период производитель передал клиентам 45 самолетов на общую сумму \$25,7 млн.

Поставки распределились следующим образом: 10 DA20, 18 DA40, 13 DA42 и 4 DA62.

В прошлом году было поставлено 239 самолетов: восемь DA20, 143 DA40, 62 DA42 и 26 DA62. Суммарная стоимость всех самолетов составляет \$146,3 млн. В первом квартале производитель передал клиентам 29 самолетов, во втором третьем и четвертом 59, 54 и 97 машин соответственно. На фоне нестабильности рынка – это один из лучших показателей в прошлом году среди производителей этого сегмента. К примеру, в 2019 году клиенты Diamond Aircraft получили

233 самолета на общую сумму \$154,1 млн. Лидером поставок по-прежнему оставался DA40 (126 самолетов), далее идут DA42 (77 самолетов) и флагман DA62 (30 самолетов).

В сентябре 2020 года компания получила сертификат типа Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза для поршневого DA50 RG. Diamond описывает запущенный в июне 2019 года цельнокомпозитный DA50 RG (RG означает убирающиеся шасси) как «изменивший правила игры» на рынке легких самолетов общего назначения и говорит, что интерес к этому продукту «огромный». Оснащенный двигателем Continental CD-300 мощностью 300 л.с. (224 кВт), который может работать на Jet A, Jet A-1 и дизельном топливе, самолет имеет бак объемом 50 галлонов (189 литров) и потребляет всего 9 галлонов в час (34,1 л/ч).



IMAGE COPYRIGHT DIAMOND AIRCRAFT

**20-25 ИЮЛЯ
ЖУКОВСКИЙ**



IADA присоединяется к Европейской ассоциации деловой авиации

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕБАА) приняла Международную ассоциацию дилеров самолетов (IADA) в качестве полноправного члена с правом голоса. ЕБАА – ведущая организация эксплуатантов деловых самолетов в Европе.

«Участие IADA в Европейской ассоциации деловой авиации является расширением глобального охвата членов IADA в сделках по продаже самолетов», – сказал исполнительный директор IADA Уэйн Старлинг. «Некоторые из наших членов уже активны участвуют в ЕБАА и рекомендовали организационное участие IADA в рамках своего фокуса на деятельности в международной деловой авиации».

ЕБАА от имени более 700 компаний-членов выступает за политику, которая улучшает отрасль деловой

авиации Европы. ЕБАА представляет корпоративных операторов, коммерческих операторов, производителей, аэропорты, FBO и многих других с общим флотом более 1000 самолетов.

«IADA и аккредитованные ей дилеры самолетов, а также проверенные члены по продуктам и услугам уже давно работают в Национальной ассоциации деловой авиации (NBAA) в Соединенных Штатах», – сказал Старлинг. «Расширение деятельности в Европе через ЕБАА является естественным подходом для организации, так как наши члены расширяют сферу своей деятельности по всему континенту как поистине глобальная группа, стремящаяся сделать сделки с воздушными судами более эффективными, этичными и прозрачными».



Rethink Convention.

EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Airbus выполнил первую модернизацию четырехлопастного H145 DRF Luftrettung в новую пятилопастную версию

Airbus Helicopters в сотрудничестве с DRF Luftrettung выполнил первую модернизацию четырехлопастного H145 в новую пятилопастную версию. Модернизация до новой версии возможна при выполнении работ по техническому обслуживанию любой компанией, сертифицированной по Part 145.

Работы по модернизации состоят в замене роторной системы, обновлении комплекта авионики вертолета Helionix и установки нового горизонтального стабилизатора.

Сейчас DRF Luftrettung эксплуатирует 20 вертолетов Airbus H145. В течение следующих двух лет служба планирует переоборудовать все свои вертолеты H145. В будущем DRF Luftrettung может также предложить аналогичные работы внешним клиентам.

В марте текущего года немецкая служба спасания

DRF Luftrettung (German Air Rescue) начала эксплуатацию первого вертолета Airbus H145 с пятилопастным несущим винтом. Всего DRF заказала 15 усовершенствованных H145, которые будут вводиться в эксплуатацию в качестве замены более ранних версий. Поставки продолжатся в текущем и следующем году.

В декабре прошлого года новый пятилопастный вертолет H145 получил сертификат Федерального управления гражданской авиации США (FAA). Эта сертификация охватывает весь спектр возможностей, включая правила полетов по приборам (IFR) с одним пилотом и работу с одним двигателем (Cat.A/VTOL), а также возможность использования очков ночного видения. Эта новейшая версия семейства H145 летом 2019 года прошла сертификацию EASA и в сентябре была поставлена стартовому заказчику – Norwegian Air Ambulance Foundation.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Robinson начал год бодро

Согласно данным GAMA, американская компания Robinson Helicopter в первом квартале текущего года передала заказчикам 56 вертолетов на общую сумму \$34,6 млн. Клиенты получили восемь R22 Beta II, один R44 Cadet, 10 R44 Raven I, 15 R44 Raven II и 22 R66.

В марте 2021 года Robinson Helicopter поставила 13000-й вертолет, но, как отмечают представители производителя, на фоне пандемии и беспрецедентных мер по обеспечению безопасности производства, этой важной даты даже не заметили. По словам президента компании Курта Робинсона, за всю историю компании было поставлено более 1000 флагманских самолетов R66 с турбинным двигателем, почти 5000 двухместных R22 и более 7000 четырехместных R44 (версии Raven I и Raven II).

2020 года стал худшим для компании Robinson Helicopters за последние 10 лет. Согласно данным GAMA производитель передал заказчикам 177 вертолетов на общую сумму \$102,7 млн. Поставки распределились следующим образом:

- R22 Beta II – 18 машин
- R44 Cadet – 12 машин
- R44 Raven I – 32 машины
- R44 Raven II – 61 машина
- R66 – 54 машины

Напомним, что по итогам 2019 года калифорнийский производитель, согласно данным GAMA, снизил объем производства в 2019 году на 38%, а оборот упал с \$167,3 млн, до \$110,1 млн., сократившись на 34%. За двенадцать месяцев 2019 года Robinson Helicopter передал заказчикам 196 вертолетов (19 R22, 123 R44 и 54 R66). К примеру, в 2018 году эта цифра составляла 316 вертолетов (33 R22, 209 R44 и 74 R66). А самым ярким выдался 2013 год – 523 вертолета.

Новикомбанк организует финансирование для серийного производства Ка-62

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех и Новикомбанк заключили соглашение об организации финансирования серийного производства среднего многоцелевого вертолета Ка-62 на ААК «Прогресс» (Арсеньев, Приморский край). На данные цели авиастроительному предприятию, входящему в холдинг, предполагается выделение 10 миллиардов рублей.

Финансирование может привлекаться в виде кредита, кредитной линии с лимитом выдачи, кредитной линии с лимитом задолженности, кредитного соглашения.

«Эти средства будут направлены на развертывание серийного производства многоцелевого вертолета Ка-62 на предприятии ААК «Прогресс» в Приморье. –

отметил генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский, – Ка-62 займет крайне востребованную нишу вертолетов с взлетной массой 5-7 тонн. Вертолет разработан с учетом всех современных требований к безопасности полетов, надежности и комфорту. Он призван дополнить линейку российских вертолетов, чтобы максимально полно удовлетворить потребности отечественных и зарубежных заказчиков».

В целях подготовки серийного производства вертолетов Ка-62 в ААК «Прогресс» изготовлено уже более 90% специальной оснастки для производства деталей, сборок и агрегатов. Не менее чем на 92% выполнена технологическая подготовка окончательной сборки и отработки систем вертолета на контрольно-испытательной и летно-испытательной станциях.



Sirius Aero покоряет Лондон

«Стоять на месте – значит двигаться назад, а двигаться вперед – значит развиваться» - пожалуй, это одно из ключевых правил ведения бизнеса. И можно с полной уверенностью утверждать, что Sirius Aero его придерживается.

Авиакомпания двигалась вперед даже в период остановки воздушного сообщения. Она не только предложила рынку новый продукт и увеличила количество пассажиров на бизнес-джетах, но и продолжила развиваться на международном рынке. Sirius Aero открыла второй по счету европейский офис и еще сильнее укрепила свои позиции, как оператор услуг деловой авиации.

3 июня 2020 года, в период коронавирусного кризиса, Sirius Aero открыла офис в самом сердце Лондона - 5 Stratford Place. Это не просто шаг вперед к европейскому рынку деловой авиации, это прыжок через жерло вулкана с верно выстроенной траекторией.

Лондон, как один из ключевых транспортных узлов, соединяющий направления внутри Европы и, служащий транзитной остановкой в Америку, всегда был интересен для бизнес-авиации. Тем более, в период пандемии, когда количество коммерческих рейсов сократилось на три четверти, а количество частных перелетов – всего на 42% в сравнении с 2019 годом. В августе спрос на частные самолеты вернулся к 93% от нормального уровня, в то время как регулярные рейсы упали на 65%. Еще один скачок наблюдался в период Рождества, когда в декабре частные рейсы выполнялись на уровне около 70% от уровня до пандемии.

Именно поэтому спрос на бизнес-джеты в Великобритании всегда будет актуален. А после практически годовой остановки воздушного сообщения стал востребован еще сильнее. Дело в том, что пассажиры,

ранее летавшие первым и бизнес-классами, вынужденно пересели в кресла бизнес-джетов и ощутили на себе, что такое по-настоящему комфортный перелет. Теперь они не хотят возвращаться назад. В Великобритании, как в стране аристократов с изысканным вкусом, всегда ценили, ценят и будут ценить внимания к своему комфорту и мелочам вокруг. И авиация здесь не исключение.

Открытие офиса в Лондоне для Sirius Aero было несомненно рискованным шагом. Но стратегия развития была выстроена до мелочей и нельзя было отказываться от своих планов. Сначала авиакомпания сделала основной упор на русскоговорящих и выходцев из стран СНГ. На территории Соединенного Королевства проживает 43 тысячи россиян, 14 тысяч эстонцев, 90 тысяч латышей, 186 тысяч литовцев, 32 тысячи украинцев, из которых порядка 10% выбирают перелеты бизнес-джетами. Они часто путешествуют на родину и по Европе. Для таких пассажиров Sirius Aero стало гораздо ближе и роднее европейских авиакомпаний.

Sirius Aero в Лондоне ведет регулярную работу с брокерами и агентами для поддержания долгосрочных взаимоотношений. На данный момент компания сотрудничает более чем со 100 авиаброкерами и 70 агентами. Агенты включают в себя консьерж сервисы, информационные платформы и журналы, юридические компании и т.д. Филиал регулярно получает множество заявок от агентов, брокеров и через альтернативные маркетинговые каналы.

Открытие офиса в Лондоне также связано с растущим интересом к Sirius Aero у европейских и арабских пассажиров. Авиакомпания предоставляет большой спектр услуг, которые есть не у каждой конкурирующей компании. Например, за этот год бизнес-джетами воспользовалось более 750 европейских пасса-

жиров. Также количество аренды возвратных рейсов возросло вдвое. Цифры говорят сами за себя.

Благодаря растущему спросу на услуги деловой авиации Sirius Aero решили увеличить парк воздушных судов. Если сегодня у авиакомпании под европейским АОС базируется 6 бортов: Hawker, Challenger 850, Embraer, то до конца 2021 года их станет 20. Сейчас руководство Sirius Aero находится в процессе подписания договоров купли-продажи.

Sirius Aero не планирует на этом останавливаться. Впереди новые горизонты. В ближайшем будущем появятся дополнительные офисы в Швейцарии, Арабских Эмиратах, Кипре. Авиакомпания продолжает укреплять свои позиции, как оператор услуг деловой авиации.

«Мы ежедневно анализируем спрос по направлениям и пониманием, что надо расширяться. Мы планируем увеличить количество рейсов в Россию и бывшие советские республики», - прокомментировал директор по стратегическому развитию офиса в Лондоне авиакомпании Sirius Aero Константин Щепинов.



IBAC объявляет FlightSafety International в качестве нового отраслевого партнера

Международный совет деловой авиации (IBAC) объявил, что FlightSafety International стала отраслевым партнером IBAC. Альянс между двумя организациями начался более десяти лет назад, когда они совместно разработали серию электронных учебных курсов по Международному стандарту операторов деловых самолетов (IS-BAO) и системам управления безопасностью полетов (SMS). IBAC приветствует глобальную учебную компанию в качестве нового отраслевого партнера.

Курт Эдвардс, генеральный директор IBAC, прокомментировал: «Для нас большая честь, что FlightSafety International присоединилась к нам в качестве отраслевого партнера, и мы рады расширению наших рабочих отношений с ними. Их приверженность безопасности и образованию в деловой авиации бескомпромиссна, и мы приветствуем их поддержку в наших усилиях по дальнейшему продвижению бизнес-авиации и повышению безопасности полетов на глобальном уровне».

«Партнерство с IBAC и их инициатива Progressive Stage 3 полностью согласуется с миссией FlightSafety International по обеспечению того, чтобы наши клиенты были готовы справиться с любой ситуацией, с которой они могут столкнуться во время перевозки самого ценного груза – людей. Мы рады использовать возможности сотрудничества с IBAC и их членами для защиты жизни и экономического положения тех, кого мы обучаем», – заявил Ричард Мейкл, исполнительный вице-президент по безопасности FlightSafety.

FlightSafety International – международная компания по авиационному обучению и поставщик авиасимуляторов, визуальных систем и дисплеев коммерческим, правительственным и военным организациям. Компания проводит обучение пилотов, техников и других авиационных специалистов из 167 стран.

Курсы электронного обучения, разработанные совместно с FlightSafety, состоят из специальной библиотеки IS-BAO, которая включает более 15 предметов по безопасности. Библиотека, разработанная для компаний, которые выполняют операции в соответствии с IS-BAO или работают над регистрацией IS-BAO, является ценным инструментом, помогающим укрепить культуру безопасности.

Исторически участие в IBAC было ограничено национальными и региональными бизнес-ассоциациями, но теперь производители деловой авиации, поставщики услуг, корпоративные летные службы и чартерные операторы могут продемонстрировать лидерство в деловой авиации и принять участие в IBAC в качестве отраслевого партнера или партнера-оператора. Организации, желающие участвовать в одной из новых групп, также должны быть членами как минимум одной из 15 ассоциаций-членов IBAC.



ЕВАА указывает на упущенные перспективы в исследовании эмиссии авиации

В отчете под названием «Частные самолеты: могут ли сверхбогатые перегружать авиацию с нулевым уровнем выбросов?» брюссельской неправительственной организации Transport & Environment подробно рассматривается эволюция эмиссии деловой авиации за последние годы и предполагается, что существует мало аргументов в защиту этого сегмента.

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) прокомментировала [это исследование](#) и указала на существенную часть работы, которая в настоящее время проводится в отрасли в направлении углеродно-нейтрального будущего:

- Деловая авиация стремится уменьшить свое воздействие на окружающую среду с момента публикации «Обязательства деловой авиации по борьбе с изменением климата», которое с 2009 года используется отраслью в качестве основы для снижения уровня выбросов.
- Отрасль, через свои различные ассоциации, постоянно обучает и пропагандирует использование экологически безопасного авиационного топлива (SAF), что окажет влияние на начальную декарбонизацию, в то время как разрабатываются другие технологии в этой сфере.
- Отрасль является явным катализатором инноваций и одной из первых внедряет новые технологии, снижающие общее воздействие авиации на окружающую среду, включая расширение и сертификацию в EASA использования аккумуляторной энергии для самолетов малой дальности.

ЕВАА полагает, что исследование недооценивает возможности использования деловой авиации, что оправдано субъективной оценкой. Кроме того, пик летнего движения используется для опровержения использования внеплановой авиации в деловых

целях. ЕВАА рассматривает это как ложную альтернативу: увеличение количества рейсов в летнее время не обесценивает многие виды использования деловой авиации в течение года.

«С момента появления бизнес-авиации в Европе, этот сегмент стал вносить существенный вклад в европейскую экономику и общество», - сказал генеральный секретарь ЕВАА Атар Хусейн Хан. «Наш практический опыт показывает, что мы приветствуем большой толчок к созданию устойчивой отрасли деловой авиации, но важно, чтобы мы не искажали истинную экономическую ценность, выгоду для биз-

неса и общественное влияние, которое действительно оказывает эта отрасль».

У европейской отрасли деловой авиации есть амбиции, которые активно работают для достижения целей «Европейской зеленой сделки». Действия по охране окружающей среды и экономический рост не исключают друг друга. Деловая авиация сделала устойчивое развитие своим главным приоритетом, одновременно удовлетворяя явный спрос на объединение граждан, компаний и сообществ. Отрасль по-прежнему привержена к отделению роста деловой авиации от объема эмиссии для ускоренного достижения коллективных целей в области климата.



Пассажиры бизнес-джетов минимизируют риски и подстраиваются под графики открытия границ

Майские праздники показали рост активности пассажиров чартерных рейсов бизнес-авиации, а также определили свежие тренды на рынке, который по-прежнему находится под давлением последствий COVID-19. Данные представлены на основе статистики группы Aim of Emperor, в состав которой входят сразу 2 чартерных брокера – LLJets и QuantumVia.

В период длинных майских праздников количество совершенных рейсов выросло на 270% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года. Рекордный рост объясняется, с одной стороны, жесткими ограничениями на передвижения и массово закрытыми

границами в 2020 году, когда выполнялись только репатриационные рейсы. С другой стороны, клиентский портфель чартерных брокеров Aim of Emperor органически растет, что дает право говорить об общеотраслевых трендах более уверенно.

«Паники и ажиотажа уже нет, им на смену пришла озабоченность частыми изменениями правил и ограничениями на полеты, – рассказывает Алишер Эльмурадов, совладелец брокера LLJets и коммерческий директор Aim of Emperor. – Например, у пассажиров есть недвижимость за границей, но нет статуса о виде на жительство. Если до пандемии

они арендовали самолет и просто летели, то сейчас правомерность таких действий в разных странах вызывает вопросы».

Пассажиры чартерных рейсов при выборе направления ориентируются теперь не на собственные предпочтения, а на открытость границ. Они не хотят рисковать своим отпуском, особенно таким важным как с семьей, и перестраховываются на случай, если что-то сорвется. Поэтому сейчас летают в основном только в те страны, которые открыты в текущем сезоне. Например, на Новый год это были Дубай, Мальдивы, Танзания и Сейшельские острова, весной появился высокий спрос на Турцию. После закрытия этой страны часть рейсов была аннулирована, а часть перебронирована на российский юг; это еще раз подтверждает тренд на выбор открытых направлений.

Экстраполируя эту тенденцию на краткосрочную перспективу – период летних отпусков – можно предположить, что она продолжится и в будущем. Мировоззрение пассажиров чартерных рейсов менялось: если в прошлом году еще существовало определенное неприятие новой «законсервированной» реальности, то в этом году и брокеры, и их клиенты стремятся минимизировать риски, денежные и временные потери и подстраивают свои планы под те направления, которые открыты в данный момент времени.

Форс-мажоры, связанные с внезапными закрытиями границ, повлияли и на поведение и работу брокеров. Так, в LLJets вошло в правило предупреждать своих клиентов о том, есть ли на их рейсе система штрафов от оператора в случае отмены рейса из-за закрытия границ. Это позволяет спрогнозировать, насколько это вообще возможно в современных условиях, последствия внезапной отмены рейса.



Halo заказывает 200 eVTOL Embraer Eve

Компания Halo, новое подразделение городской воздушной мобильности, созданное OneSky Flight, 1 июня 2021 разместила крупнейший на сегодняшний день заказ на новые воздушные суда eVTOL. Компания заказала у Embraer 200 четырехместных воздушных судов Eve, поставки которых начнутся в 2026 году.

Новый оператор городской воздушной мобильности объединит операторов вертолетов Halo Aviation в Великобритании и Associated Aircraft Group (AAG) в США, входящих в OneSky Flight. OneSky Flight является частью группы Directional Aviation, в которую также входят Flexjet, карточный сервис Sentient Jet и чартерные операторы PrivateFly и FxAir.

До поставки первого eVTOL Eve новая бизнес-единица будет обеспечивать полеты на вертолетах Leonardo AW109 и AW169 компании Halo Aviation, а также на флоте Sikorsky компании AAG. Клиенты других сервисов Directional Aviation смогут получить доступ к рейсам Halo, которые, как ожидается, начнутся в районах Нью-Йорка и Лондона. Новое подразделение возглавляет Эндрю Коллинз.

Halo не раскрывает стоимость сделки с Embraer, и не сообщает, обеспечен ли заказ залогом. В своем заявлении компания сообщила, что она анализировала около дюжины других eVTOL, прежде чем договориться о партнерстве с бразильским производителем, который также производит семейство биз-

нес-джетов, региональных авиалайнеров и военных самолетов. Группа Directional Aviation уже является клиентом Embraer, имея в своем портфолио самолеты Phenom, Praetor и Legacy.

«Объединение двух компаний, которые являются ведущими поставщиками услуг вертикального полета и городской мобильности на двух наиболее важных рынках, создаст феноменальную платформу вертикальной мобильности», - прокомментировал директор Directional Aviation Кенн Риччи. «И размещая этот заказ для революционного прорыва в области городской воздушной мобильности, мы продвигаемся к безопасному, эффективному и экологичному путешествию между городами. Городская воздушная мобильность eVTOL – это величайшая возможность и величайшая проблема за мои 40 лет работы в авиации, и Eve имеет все возможности сделать это реальностью».

Embraer сформировала Eve Urban Air Mobility как самостоятельную дочернюю компанию, отделив ее от своего технологического инкубатора EmbraerX. В прошлом году компания заявила, что ищет стратегических партнеров, которые помогут завершить разработку ее eVTOL. Работая с другими дочерними компаниями Embraer, такими как Atech, и партнерами, включая Airservices Australia и энергетическую группу EDP, Embraer сосредоточивает внимание на развитии более широкой экосистемы UAM, включая управление воздушным движением и наземную инфраструктуру.

Ожидается, что новое воздушное судно будет иметь дальность полета до 60 миль. По данным Embraer, оно будет на 80% тише, чем нынешние вертолеты, а эксплуатационные расходы на 50% ниже.



Gestair отмечает рост числа новых пользователей, летающих на отдых

Испанский оператор Gestair недавно добавил в свой флот Citation Sovereign+, и компания заявляет, что этот самолет дал «исключительные» результаты. В этом году компания планирует добавить новые самолеты, а недавно Gestair получил мальтийский АОС.

«Пандемия несколько отсрочила наши планы, но дорожная карта ясна, и мы ее реализуем», - говорит генеральный менеджер Карлос Гериго. «У нас очень новый, универсальный и разнообразный флот. Традиционно клиентами Gestair наиболее востребованы полеты внутри Европы, а также в США и остальную часть Америки. Что касается профиля клиентов, то преобладают бизнесмены, но есть также спрос для полетов на отдых. Особо стоит отметить приход новых клиентов, которые ранее не использовали частную авиацию, а теперь делают это в силу существенной коррекции на рынке регулярных авиакомпаний, а также исходя из безопасности перелетов. Именно количество новых клиентов сейчас показывает максимальный рост».

Группа Gestair имеет два основных направления: чартерные авиаперевозки и ТОиР. Сегмент техобслуживания неуклонно растет, и снова это произошло под воздействием Covid-19. Технический центр Gestair – крупнейший в Южной Европе. Компания работает с бизнес-джетами Dassault, Gulfstream, Hawker, Cessna, Bombardier и Airbus. Наряду с выполнением работ по линейному и базовому обслуживанию, специалисты Gestair предлагают услуги по ремонту интерьера и авионики. К услугам клиентов есть собственный ангар компании, расположенный в аэропорту Мадрида (Adolfo Suárez Madrid-Barajas) площадью 22.000 кв.м., который предлагается для долгосрочного паркинга.

В этом году Gestair откроет второй ангар в Мадриде, что позволит увеличить площадь до 22000 кв.м. для, компания продолжит наращивать количество самолетов под управлением в двух своих АОС: Испании и Мальта, а также под NCC.

Панее, Gestair получил разрешение на полеты в London City Airport. Допуск распространяется на Global 6000; Falcon 2000 Classic, 2000S и 2000 LX EASy II; Cessna Citation Sovereign, XLS+ и Latitude; Hawker 400XP; и Piaggio Avanti II, которые внесены в сертификат эксплуатанта компании.



В США резкий рост популярности бизнес-авиации

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, май стал месяцем сильного восстановления активности мировой авиации: общий трафик самолетов вырос на 166% в годовом исчислении, но все еще на 37% ниже по сравнению с маем 2019 года.

Полеты регулярных авиакомпаний во всем мире в прошлом месяце отставали от мая 2019 года на 43%. Грузовой флот продолжает наращивать активность, которая на 2% выше, чем в мае 2019 года. Трафик деловой авиации в мае 2021 года был на 1% ниже по сравнению с маем 2019 года. С начала года выполнено почти 2,5 млн рейсов бизнес-джетов и винтовых само-

летов, что составляет 23% от всех операций самолетов, а трафик уступает сопоставимому 5-месячному периоду 2019 года менее чем 5%.

Напротив, полеты регулярных авиакомпаний в мире все еще отстают почти на 50% по сравнению с 2019 годом. В бизнес-авиации чартерные и долевые полеты сейчас опережают сопоставимые объемы 2019 года.

Северная Америка

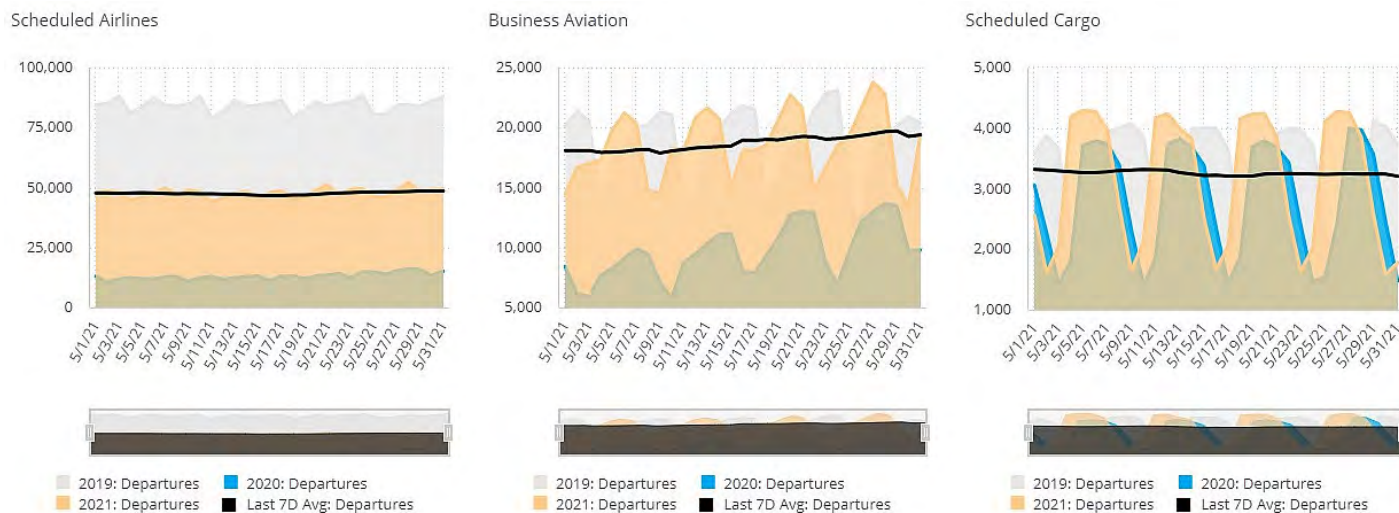
В выходные, посвященные Дню Памяти, значи-

тельно увеличилась активность деловой авиации: с пятницы по понедельник было выполнено 32000 рейсов по сравнению с 17000 в 2020 году, при этом в праздничные дни этого года было совершено на 4000 рейсов больше, чем в выходные в День Памяти 2019 года.

Для сравнения, регулярные авиаперевозки выросли на 25% по сравнению с праздничным периодом 2020 года, но все же на 28% ниже по сравнению с 2019 годом. Для путешественников деловой авиации наиболее популярными направлениями были Нантакет, Мартас-Виньярд, Лас-Вегас, Сент-Симонс, Альбукерке, Майами-Опа-Лока, Уэстхэмптон-Бич. В День Памяти этого года было выполнено 52 рейса из Уайт-Плейнс в Мемориал Нантакета, при этом в прошлом году на этом маршруте совершено только 9 рейсов и 54 – в 2019 году.

На региональном уровне в США по-прежнему наблюдается очень сильное восстановление на Юго-Западе, при этом Флорида является самым загруженным хабом, где в мае выполнено почти на 50 тысяч больше вылетов деловой авиации, чем в следующем по загруженности штате Техас.

Кроме того, активность бизнес-джетов и винтовых самолетов, за исключением аэропортов Флориды, на 34% опережает май 2020 года и на 18% – май 2019 года. Нью-Джерси – единственный штат, который пока еще не опередил 2020 год. Помимо Флориды, в Колорадо, как и в Аризоне, в мае 2021 года трафик бизнес-авиации был выше по сравнению с маем 2019 года. К настоящему моменту с начала 2021 года активность Part 135 и Part 91K (долевое владение) устанавливает новые рекорды, более высокие, чем в 2019 году. Частный трафик все еще отстает. Активность легких и суперсредних джетов преобладает,



Market Sector	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Business Aviation	576,406	24.1%	91.8%	-0.8%
Cargo	97,063	4.1%	11.6%	2.4%
Other	239,453	10.0%	129.6%	-7.6%
Scheduled Operation	1,479,391	61.8%	264.3%	-43.4%

Глобальная активность регулярных авиакомпаний, грузовой и деловой авиации с начала года.

они летают больше, чем когда-либо, в то время как перевозки на тяжелых самолетах на 14% ниже уровня 2019 года.

Европа

Восстановление деловой авиации в Европе идет медленнее, но начинает набирать обороты. В мае количество рейсов увеличилось на 30% по сравнению с 2020 годом, но по-прежнему на 17% ниже, чем в 2019 году. Испания была крупнейшим рынком, на котором в мае 2021 года был превышен уровень 2019 года, в то же время с начала года Франция и Испания отставали на 20% от активности 2019 года, а трафик в Великобритании по-прежнему на 46% ниже чем в 2019 году и отстает от 2020 года на 14%.

Тем не менее, Лига Чемпионов между двумя английскими командами в Порту вызвала большой спрос в Великобритании: в выходные между аэропортами Великобритании и Порту было совершено более 80 рейсов деловой авиации. Гран-При Монако также привлек относительно большое количество рейсов бизнес-авиации, 508 операций за 5 дней по сравнению с 78 в прошлом году, хотя по-прежнему на 29% меньше, чем в 2019 году. Были и исключения: количество прибывших с Майорки в Ниццу выросло на 71% по сравнению с тем же периодом 2019 года.

Остальной мир

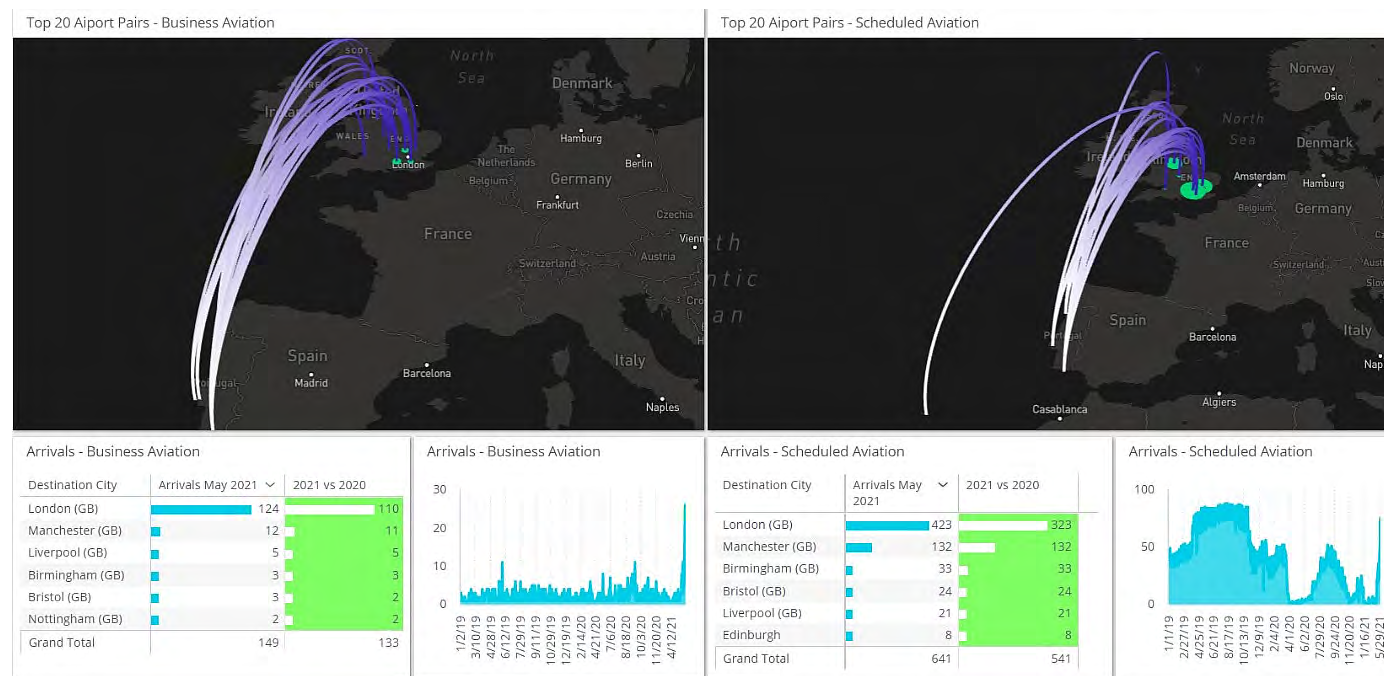
За пределами США и Западной Европы продолжается значительный рост деловой авиации в Турции и России, тенденции относительно 2019 года увеличились на 16% и 32% соответственно. На внутренние рейсы России приходится 40% вылетов в стране, и в мае 2021 года их количество увеличилось вдвое по

сравнению с маем 2019 года. Еще больше увеличился трафик между Россией и ОАЭ, Казахстаном, Грецией и Сербией. В этом году активность в ОАЭ постоянно растет, при этом в мае полеты выросли на 80% по сравнению с маем 2019 года. Наиболее загруженные рейсы из ОАЭ связаны с Индией, Россией, Саудовской Аравией и Бахрейном.

Среди других стран трафик бизнес-джетов в Мексике и Канаде по-прежнему сильно отстает от 2019 года, хотя количество рейсов из Мексики в США выросло на 20% по сравнению с 2019 годом. Активность бизнес-джетов в Саудовской Аравии теперь полностью восстановилась, а внутренняя активность в Китае

увеличилась вдвое по сравнению с маем 2019 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Ситуация меняется, поскольку программы вакцинации позволяют начать отмену ограничений во всей авиационной отрасли, с упором на отдых и поездки внутри стран. Это было продемонстрировано во время Дня Памяти в США. Активность полетов деловой авиации во время недавних Гран-При Монако и финала УЕФА была все еще довольно скромной по сравнению с периодом до пандемии, что подчеркивает отставание восстановления в Европе. В других местах наблюдается гораздо более сильный отскок, особенно на Ближнем Востоке».

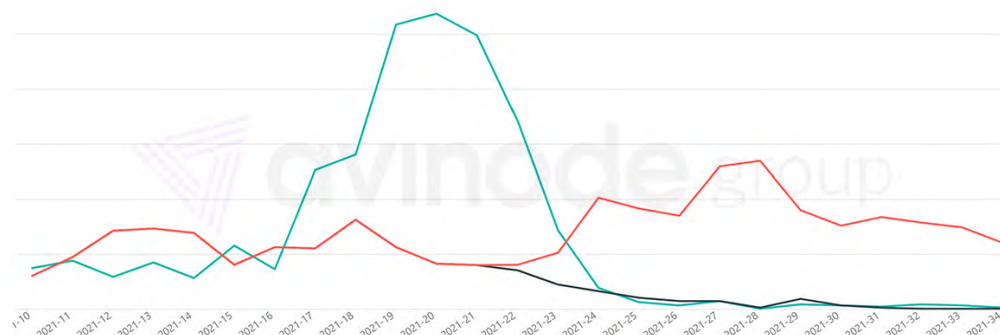


Рейсы деловой авиации и регулярных авиакомпаний из Португалии с начала 2021 года.

Тенденции спроса лета 2021

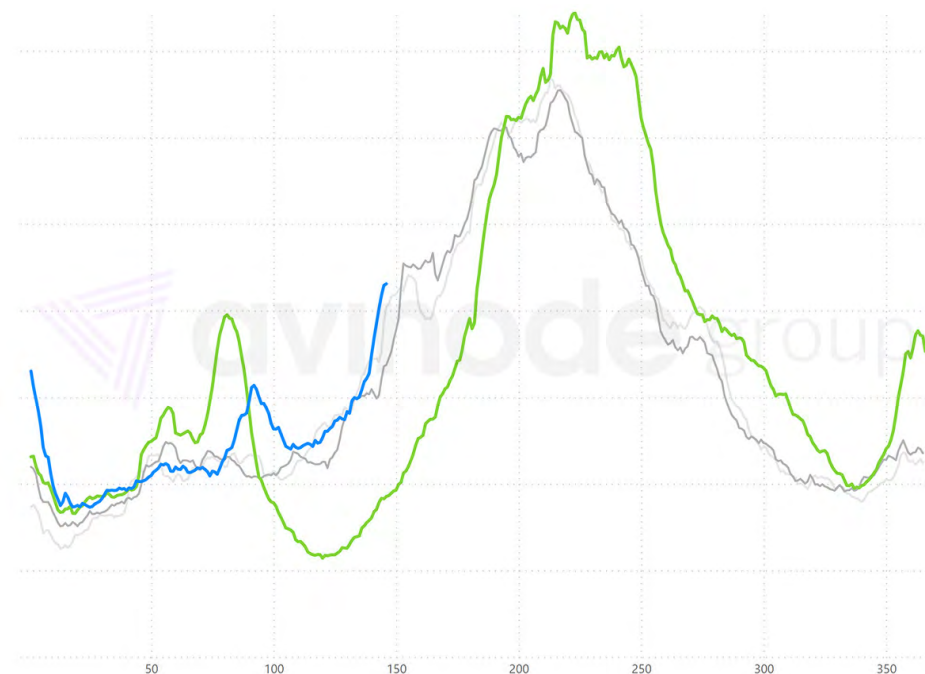
В связи с быстрым развертыванием вакцинации и ослаблением ограничений на некоторых основных рынках частной авиации к лету возвращается спрос на чартерные перевозки. В других местах по-прежнему действуют ограничения, а спрос на отдых несколько снизился. В конце прошлой недели эксперты Avinode оценили глобальный спрос и модели ценообразования, уделяя особое внимание США и Европе.

Спустя 15 месяцев после появления в Китае COVID, его распространенность продолжает оказывать огромное влияние на тенденции спроса. Недавняя вспышка в Индии привела к тому, что спрос на поездки из страны увеличился до уровня, никогда не наблюдавшегося в Avinode, и страна вошла в десятку стран по запросам на вылет; это было вызвано спросом на рейсы в ОАЭ, который вырос на 900%, и в США. Спрос на путешествия из Индии сохранится в течение следующих двух недель. Даже когда структура спроса нормализуется, мы, несомненно, продолжим наблюдать внезапные пики из-за вспышек на протяжении всей пандемии.



Спрос на вылеты из Индии (зеленый – спрос на 27 мая 2021, красный – 2020, черный – эквивалентный спрос на 27 мая 2020). 2021-2021 гг. в настоящие даты.

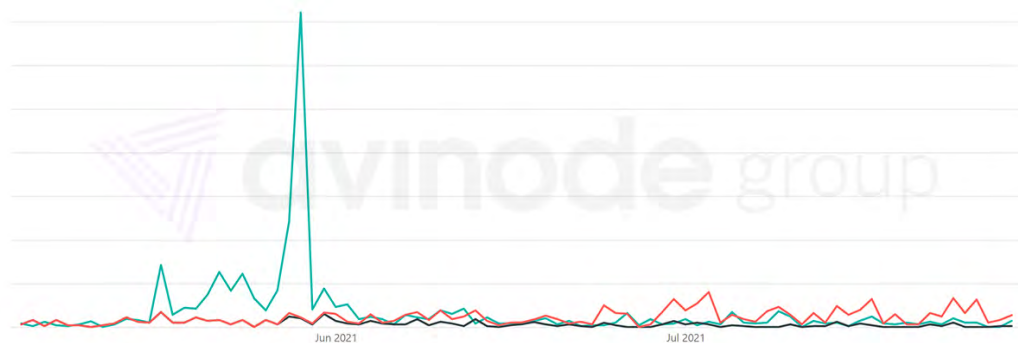
В настоящее время внутриевропейский спрос на чартеры в системе Avinode примерно соответствует аналогичным показателями в 2018 и 2019 годах. Спрос на значительном рынке Великобритании в течение всего года испытывал трудности из-за ограничений, но добавление Португалии в «зеленый список» стран, при прилете из которых можно избежать карантина, привело к стремительному росту спроса на отдых, чему способствовал финал Лиги Чемпионов с участием двух английских команд, который состоялся в Порту 29 мая. Несмотря на не-



Скользящий 14-дневный индекс внутреннего спроса в Европе (синий – 2021, зеленый – 2020, темно-серый – 2019, светло-серый – 2018). День года по горизонтальной оси. Спрос на 2021 год сходен с годами без COVID.

обходимость карантина по возвращении, Испания занимает первое место в рейтинге спроса на поездки из Великобритании до 1 августа, на втором месте – Португалия, а на третьем – внутренние рейсы. Из других крупных европейских рынков внутренние поездки наиболее популярны во Франции, Италии и Испании. Солнце Испании позволяет ей занять первое место по спросу из Германии и Швейцарии.

COVID привел к отмене в 2020 году сотен мероприятий. По мере того, как ограниченное количество посетителей возвращается на мероприятия в 2021 году, наблюдаются события, вызывающие все больше пиков спроса. Финал Лиги Европы в Гданьске вызвал на позапрошлой неделе скромный пик, а на Гран-При Монако в пятницу, 21 мая, спрос в Ницце увеличился почти в пять раз по сравнению с неделей ранее. События возвращаются, и это отличная новость для частных чартеров, хотя Олимпийские игры – заметное исключение.

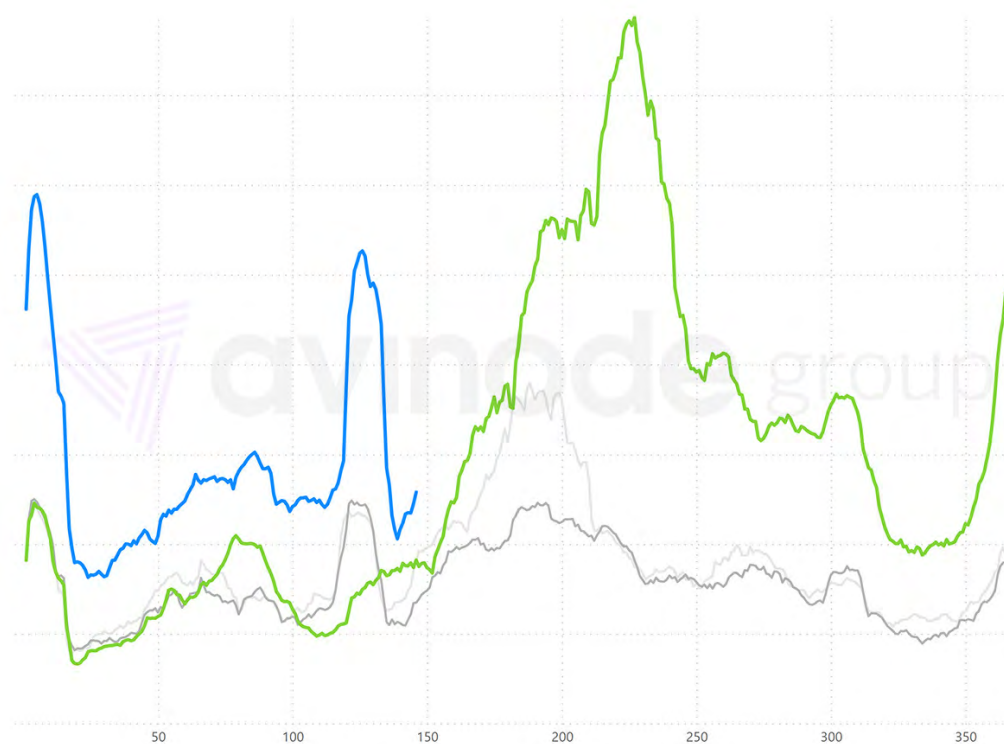


Спрос по дате вылета из Великобритании в Португалию (зеленый – 2021, красный – 2020, черный – 2020 спрос, в то же время до вылета). Первый всплеск – 17 мая, самый большой всплеск – 29 мая.

С Россией история немного другая. Зимой и ранней весной международный спрос был сосредоточен на дальних поездках в ОАЭ и на Мальдивы. Теперь это прекратилось. С улучшением погоды ближе к дому, спрос на лето сместился в Восточное Средиземноморье. В ближайшие пару месяцев будет расти в годовом исчислении спрос из России в Турцию, Грецию, на Кипр, в Италию и Черногорию. За пределами ТОП-5 – спрос во Францию и Испанию, который находится на низком уровне. Внутренний спрос в России в системе Avinode был в течение всего года высоким, и эта тенденция сохранится. Из Москвы в Сочи и Санкт-Петербург – самые популярные маршруты.

Частные чартеры хорошо восстанавливаются в США, где преобладает сильный внутренний рынок и устойчивый спрос в Латинскую Америку. Флорида является «звездой» благодаря поездкам на северо-восток и внутри штата, но отрадно видеть, что в ближайшие пару месяцев будет расти спрос в годовом исчислении во всех пятидесяти штатах США. Распространение спроса приводит к тому, что в некоторых аэропортах, которые хорошо пережили пандемию прошлым летом, наблюдается снижение по сравнению с прошлым годом, в том числе KPB1 (Палм-Бич), KBST (Бока-Ратон) и KAPF (Неаполь). KVNY (Ван-Найс) и KTEB (Тетерборо) снова на вершине рейтинга. Спрос в Вегасе вырос на 172% по сравнению с прошлым годом.

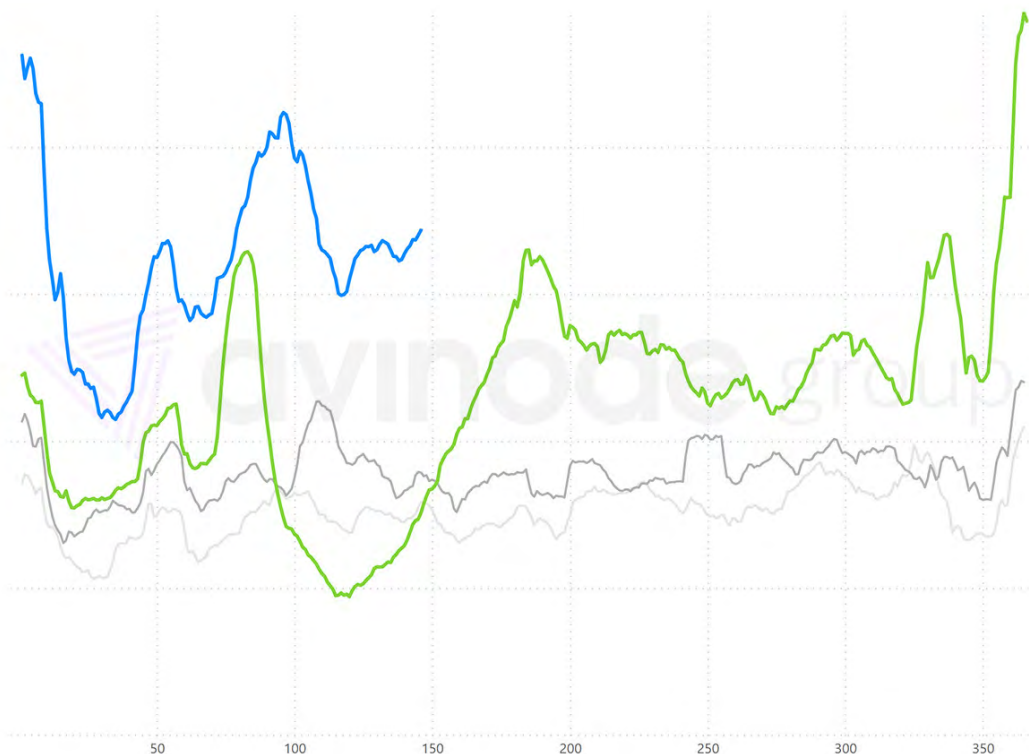
Возвращаются и международные путешествия. В выходные, посвященные Дню Памяти, спрос с Запада и Центра США направляется в Мексику, в то время как



Скользящий 14-дневный индекс спроса в России и странах СНГ (синий – 2021, зеленый – 2020, темно-серый – 2019, светло-серый – 2018). День года по горизонтальной оси. Спрос в Avinode резко вырос во втором полугодии 2020 года.

запросы с Востока – на Багамы и Теркс и Кайкос. Спрос в дальние страны все еще небольшой, а запросы на трансатлантические путешествия из США снижаются по сравнению с прошлым годом, по крайней мере, до середины июня. США по-прежнему являются основным рынком для путешествий из Канады, но Мексика показывает самые высокие показатели в годовом исчислении вплоть до конца июня.

К счастью, чартерные ставки также восстанавливаются – в Соединенных Штатах сохраняется долгосрочная тенденция к улучшению. В последние две недели



Скользящий 14-дневный индекс внутреннего спроса в США (синий – 2021, зеленый – 2020, темно-серый – 2019, светло-серый – 2018). День года по горизонтальной оси.

ставки были особенно высокими для самолетов суперсреднего размера, что значительно превышает допандемические уровни.

В Европе показатели также восстанавливаются, особенно для более крупных самолетов, хотя они остаются намного ниже допандемических уровней.

В разных частях мира спрос определяется разными факторами. Существует отложенный спрос на отдых, который на некоторых рынках начинает расти по мере улучшения погоды. Постепенно возвращаются массовые мероприятия. В других странах COVID продолжает оказывать разрушительное воздействие, и спрос далёк от обычного. Внутренний спрос и спрос на перевозки на короткие расстояния по-прежнему доминируют, поскольку сохраняются ограничения на въезд во многих странах. Спрос возобновится летом 2021 года... но нормализация остается туманной.



Скользящий 14-дневный индекс почасовых ставок в Avinode для поездок внутри США.



Скользящий 14-дневный индекс почасовой оплаты в Avinode для поездок внутри Европы.

SKYPRO TECHNICS: история только начинается

С 20 по 22 мая в Крокус Экспо прошла выставка HeliRussia, где компания SKYPRO TECHNICS в партнёрстве с Nesterov Aviation, авторизованным центром Pilatus в России, выступили участниками. Важно отметить, что компании были единственными из сегмента бизнес-авиации.

Для SKYPRO TECHNICS эта выставка стала первой после открытия компании. HeliRussia открыла свои двери для новых знакомств, а также предоставила отличную возможность встретиться с поставщиками, партнёрами и провести встречи

с клиентами. Специально к выставке был запущен сайт компании www.skypro.tech, где можно найти всю подробную информацию о её деятельности и наблюдать за первыми успехами.

SKYPRO TECHNICS предоставляет комплексные решения по техническому обслуживанию и поддержке лётной годности воздушных судов зарубежного производства.

Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор SKYPRO TECHNICS **Владимир Васильков**, который расскажет о последних новостях компании.



Владимир, давайте расскажем нашим читателям о главных событиях первого года работы.

Начнем с главного: в 2020 году SKYPRO TECHNICS прошел одобрение российских авиационных властей. Получение сертификата ФАП-285 от Росавиации позволяет работать с самолетами, зарегистрированными в РФ. Далее аналогичные одобрения были получены от авиационных регуляторов Республики Беларусь и Казахстана. Также наша компания авторизована крупнейшими авиационными производителями: Pilatus Aircraft Ltd, Honeywell и другими. В собственности SKYPRO TECHNICS находится современное оборудование и инструменты, склад запчастей и расходных материалов, что позволяет оперативно оказывать техподдержку независимо от уровня сложности и уникальности задачи. Наличие имеющихся сертификатов и высококвалифицированного персонала позволяет организовать техподдержку в любом месте нахождения ВС заказчика в режиме 24/7.

На сегодняшний день штат компании полностью укомплектован не только для решения поставленных плановых задач, но и с учетом запаса производственной мощности для внеплановой помощи нашим Заказчикам. Инженерно-технический персонал ежегодно подтверждает и повышает квалификацию в сертифицированных Европейских и Российских учебных центрах. SKYPRO TECHNICS — техническое обслуживание полного цикла, экономия времени подготовки и выполнения ТО, прогнозирование и оптимизация бюджета плановых/внеплановых работ, гарантия высокого качества предоставляемых услуг.

А могли бы вы немного рассказать подробнее о компании, вернее о ее инфраструктуре.

SKYPRO TECHNICS располагает производственными помещениями в аэропорту Внуково (г. Москва) и на базе аэродрома «Доброград» (г. Ковров, Владимирская область). В распоряжении компании находится современное оборудование и инструменты для выполнения полного спектра работ до 32 500 летных

часов включительно, склад запчастей и расходных материалов. Согласно требованиям авторизации производителя Pilatus Aircraft LTD в компании внедрена система контроля качества, производителем проводится ежегодный аудит, деятельность сервисного центра застрахована ведущей страховой компанией.

Владимир, а каковы объемы технических работ ожидаются в текущем году?

С начала года выполнено 3 годовых ТО и 2 ТО 6 месяцев на самолетах Pilatus. Кроме того, наш сервисный центр предоставляет услуги технического менеджмента в режиме 24/7. Мы впервые начали работать с заказчиком из Казахстана, тем самым расширяя географию нашего присутствия. По итогам года мы ожидаем в нашем центре до 12 воздушных судов PC-12, начнем работу с PC-12 NGX и PC-24. Примечательно, что также наши специалисты начинают работу с самолетами Bombardier семейства Global и Embraer Legacy 600/650. Соответствующие сертификаты нами были получены в 2020 году. В рамках данного проекта уже были выполнены работы по сопровождению ремонта силовой установки на Embraer Legacy 600 и ряд работ по оперативному ТО Bombardier Global, в ближайшее время в планах приступить к поддержанию летной годности самолетов Bombardier Global и Embraer Legacy 600/650. Наш сервисный центр расширяет список дополнительных услуг. Например, организация ремонта интерьера, внешняя покраска и другие дополнительные работы по запросу Заказчика.

А как идет подготовка к началу обслуживания новых PC-24, поставка которых запланирована на этот год?

Начнем с того, что проект по освоению PC-24 был начат еще в прошлом году. В его рамках уже проведено обучение инженеров на двигатель Williams FJ44 с дальнейшим получением авторизации. Нами получена авторизация от производителя авионики Honeywell. Первая группа технических специалистов прошла обучение на данный тип ВС. Заказан необходимый набор специального инструмента и оборудования для базового ТО и устранения дефектов. Мы рассчитываем расширить сферу деятельности сертификата на ТО сервисного центра в июле 2021 года.



Основная задача любого технического центра – сокращение времени простоя воздушного судна. Какие шаги делает SKYPRO TECHNIC в этом направлении?

Безусловно, сокращение времени простоя воздушного судна основная задача, стоящая перед нашим центром. В настоящее время наш склад располагает необходимым количеством расходных материалов,

их перечень и количество постоянно расширяется. Логистическая цепочка постоянно совершенствуется и «дефицита» запасных частей мы не ощущаем. Уже перед проведением технических работ мы точно знаем, что нам необходимо. И в случае отсутствия запчастей заказываем напрямую у производителя.

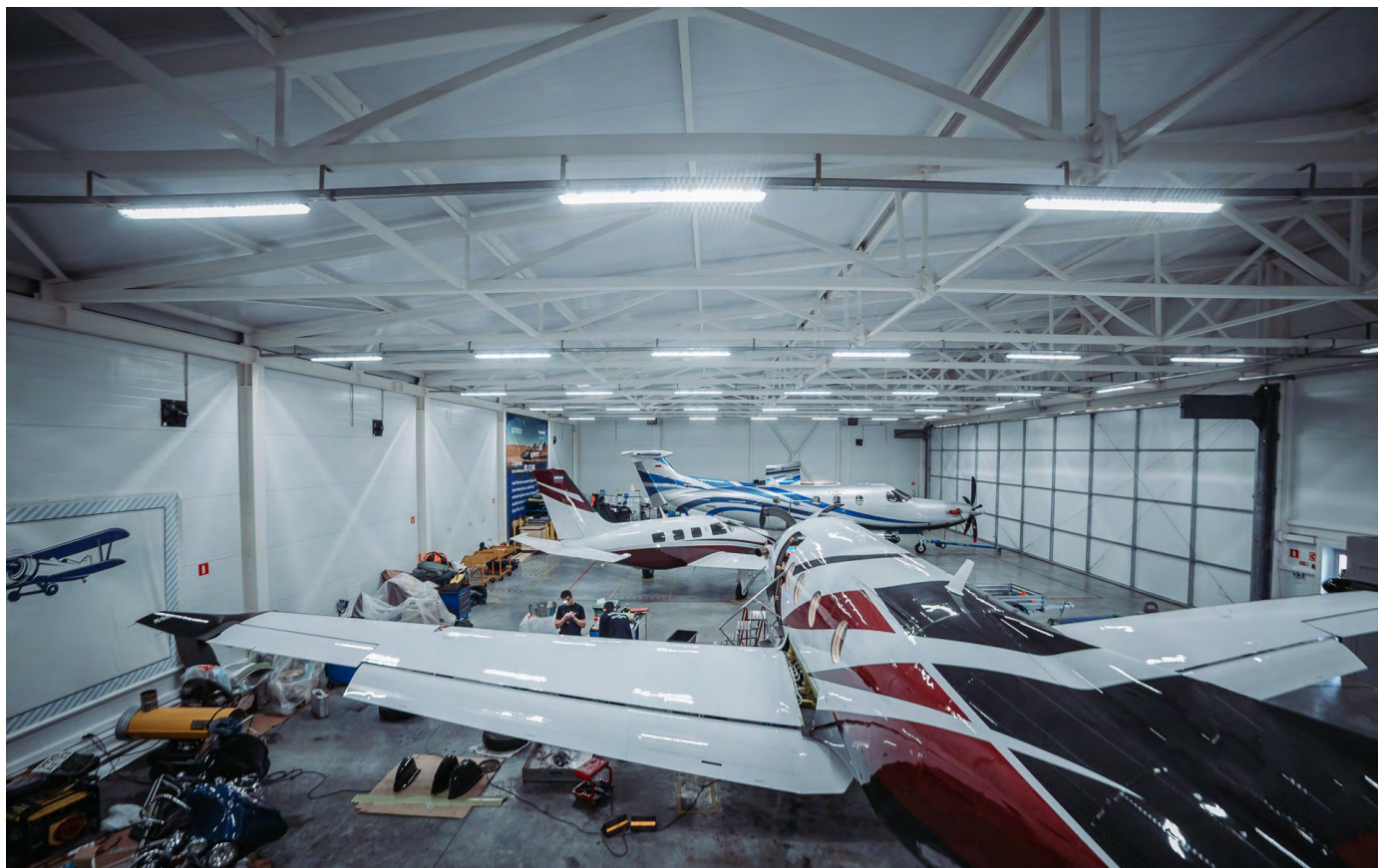
Еще один фактор, который влияет на время простоя самолета – наличие достаточного количества

сертифицированного персонала, который одновременно выполняет работы по разным направлениям сфер деятельности компании. В составе сервисного центра сформирована мобильная бригада, которая готова выехать по месту нахождения самолета и незамедлительно приступить к выполнению необходимых работ. Непрерывно ведется работа по подбору новых специалистов.

Можно ли поделиться дальнейшими планами?

SKYPRO TECHNICS планирует начало строительства специализированного ангара, в котором, будут предусмотрены подготовленные и оборудованные помещения для выполнения работ по покраске элементов самолета, участок ремонта двигателей и пропеллеров и др. В ближайшее время мы планируем увеличение численности обслуживаемых ВС. Помимо этого, наш сервисный центр ведет работы по освоению ТО турбореактивных самолетов и ВС других производителей. Также в планах компании обслуживание горячей секции мотора Pratt and Whitney (P&W) PT-6 и другие работы, связанные с обслуживанием популярных в России двигателей этой серии.

SKYPRO TECHNICS входит в состав альянса, работающего под единым международным брендом SKYPRO, который оказывает широкий спектр авиационных услуг на Российском и Европейском рынке: продажа воздушных судов, организация чартерных рейсов, авиационный консалтинг, эксплуатация и техническое обслуживание самолетов и вертолетов, менеджмент ВС и наземное обслуживание. Штат компании насчитывает более 80 сотрудников, а офисы расположены в Москве, Санкт-Петербурге и Риге.



«Люди готовы делить джеты с другими пассажирами»

О тенденциях развития рынка деловой авиации в постпандемный период РБК+ рассказал председатель совета директоров авиакомпании «Сириус-Аэро» **Николай Уланов**.

В начале двухтысячных российский рынок деловой авиации развивался очень динамич-

но. Но после 2014 года ситуация изменилась, рынок начал сокращаться. Что происходит сейчас? Каков, на ваш взгляд, объем рынка?

Достаточно непростой вопрос. С одной стороны, сегодня мы пришли к тому, что не все бизнесмены, имеющие возможность снять целый самолет, гото-

вы это делать. Экономика разумного потребления сделала свое дело. С другой — за последние полтора года при сокращении количества рейсов непосредственно «Сириус-Аэро» перевезла большее количество пассажиров в сравнении с предыдущими годами. Люди готовы делить джеты с другими пассажирами, летящими в том же направлении, и, более того, считают это рациональным. Все-таки сервис деловой авиации намного выше бизнес-класса регулярного рейса, а цена та же.

Однозначно можно сказать, что рынок бизнес-авиации меняется и «Сириус-Аэро» подстраивается под новые реалии. Наше предложение полностью соответствует нынешнему спросу.

Если говорить об объеме рынка деловой авиации в России, то его очень сложно проанализировать. Большая часть информации о количестве полетов или зарегистрированных самолетов на территории РФ является приватной. Она недоступна. Это, наверное, как преимущество, так и недостаток — с чьей стороны посмотреть. К тому же в отличие от европейского рынка у нас нет единой информационной базы для отслеживания статистических параметров.

Как рынок пережил пандемию? Что нужно сегодняшнему клиенту, изменился ли его портрет?

На нынешние тренды пандемия оказала прямое влияние. Раньше перелеты на бизнес-джетах осуществлялись в основном для деловых поездок charterными рейсами. С весны 2020 года картина изменилась. По статистике нашей компании, в период карантинных мер прослеживается доминирование личных поездок: вторые дома (69%), курортные отели (31%), арендованные виллы (17%), собственные



или арендованные яхты (10%) и объекты Airbnb (6%) являются главными местами проживания для группы людей, пользующихся услугами частной авиации. Деловых поездок стало намного меньше.

Количество перевезенных пассажиров выросло, несмотря на то что количество рейсов немного сократилось. Благодаря программе джет-шеринга в кресла бизнес-джетов за те же деньги пересели те,

кто раньше летал первым и бизнес-классом. Мы получили нового клиента. У людей не было другого выбора. В период остановки воздушного сообщения, пограничных и карантинных мер частная авиация оставалась единственной возможностью пересечь границу.

Сейчас воздушное пространство государств для регулярных рейсов постепенно открывается, и спрос

на перелет нашей авиакомпанией не снижается. Наоборот, в период высокого туристического сезона мы доставляем все больше людей до мест отдыха. Появился некий тренд на перелеты джетами: уровень сервиса в разы выше плюс экономия времени на предполетные процедуры при ценах, сопоставимых с первым и бизнес-классом.

Насколько идея открыть авиакомпанию сегодня популярна в мире? Не отбила ли пандемия охоту бизнеса инвестировать в деловую авиацию?

Большую часть прошлого года управление авиакомпанией означало парковку самолетов, увольнение рабочих и торговлю с правительствами о средствах спасения в отчаянных попытках избежать банкротства, поскольку все путешествия почти свелись к нулю. Следовательно, ценовой порог вхождения в этот бизнес заметно снизился. Новый класс предпринимателей считают, что настал момент сделать то, что казалось трудным в самых лучших обстоятельствах: открыть авиакомпанию. Новые авиакомпании появляются в Северной Америке, Европе, Южной Америке, Африке и Азии. По данным компании Avolon Holdings Ltd, занимающейся лизингом самолетов, появилось более 90 новых перевозчиков, большинство из которых уже получили финансирование и планируют вылететь до конца года.

Некоторые новые компании возникают из «пепла» авиакомпаний, потерпевших неудачу во время пандемии. Другие ждали авиаперелетов, чтобы показать признаки восстановления, активировать планы, которые уже были в наличии. Большинство из них надеются, что смогут воспользоваться возможностью подобрать самолет со значительной скидкой, занять желанное место в когда-то перегруженных аэропор-



тах. У «Сириус-Аэро» есть огромное преимущество среди существовавших и недавно появившихся авиакомпаний: мы уже укрепились на рынке авиации, заняли свое место и, самое главное, имеем собственный флот.

С началом становления отрасли остро стояла проблема кадров, пилотов особенно. Какова ситуация сейчас?

Компания «Сириус-Аэро» входит в международный авиационный холдинг с полным циклом технического обслуживания самолетов и собственной летной школой в Риге. В настоящее время компания, на базе которой наши пилоты проходят обучение и постоянно повышают свою квалификацию, имеет рейтинг (сертификат) на 12 типов воздушных судов. Поэтому про-

блемы дефицита высококлассных пилотов у нас нет.

Что сегодня происходит с конкуренцией в бизнес-авиации в России?

Бизнес-авиация в России не имеет такого большого спектра услуг и гибкого сервиса, как европейский рынок. И несмотря на то что Россия входит в число стран, где частные перелеты востребованы, у нас все равно не так развит этот рынок, как в тех же Великобритании или Австрии. Соответственно, на внутреннем рынке конкурентов у нашей компании немного. По нашим аналитическим исследованиям, «Сириус-Аэро» на сегодня самый крупный коммерческий оператор в Восточной Европе, занимающий более 50% рынка России. Если обратиться к статистике международных вылетов из Внуково, то изо-

всех авиакомпаний мы занимаем третье место, на нашу долю приходится 8,16% вылетов. Первые две строчки занимают две европейские авиакомпании с долями 10,79 и 9,9%. При этом в направлении Лондона «Сириус-Аэро» совершила большее количество вылетов — 14,02%, а по полетам в Латвию и Арабские Эмираты входит в тройку лидеров. Поэтому сейчас, когда мы начали выходить на европейский рынок и открыли два офиса продаж в Вене и Лондоне, мы чувствуем себя на нем вполне уверенно.

Насколько велика необходимость проведения аудита компании, работающей на рынке бизнес-авиации в России?

Аудит авиакомпании очень важен, нужен и доступен. Особенно, когда компания предоставляет своим клиентам услугу менеджмента воздушного судна. Самолет — достаточно дорогостоящий актив, требующий немало вложений. Аудит проводится в первую очередь для того, чтобы распоряжение воздушным судном проходило с минимальными финансовыми потерями. Любую компанию, которая отвечает за управление таким активом, как самолет, нужно очень четко контролировать.

Помимо стандартного технического и финансового аудитов наша компания с 2017 года проходит аудит Международного совета деловой авиации (IBAC). Сегодня у нас уже есть сертификаты IS-BAO Stage I и IS-BAO Stage II. К концу 2021 года планируем получить IS-BAO Stage III. Также в 2020 году мы получили мальтийский сертификат Civil Aviation Directorate Transport Malta. Наличие этих сертификатов — добровольный шаг авиакомпании, связанный с повышением уровня профессионализма и безопасности работы.

Источник: РБК+



Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Embraer Legacy 600**

Год выпуска: **2007 г.**

Место съемки: **май 2021 года, Moscow Sheremetyevo – UUEE, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко