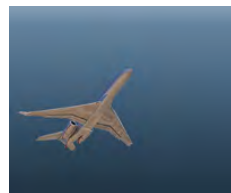




На минувшей неделе во Внуково-3 прошла долгожданная выставка RUBAE. Все, о чем мы так долго мечтали – случилось, а именно душевные встречи с друзьями и партнерами. Даже весьма скромная статика и небольшое количество участников, не смогли огорчить гостей мероприятия. Эту выставку реально ждали. И действительно в течение трех дней в воздухе витала домашняя, комфортная атмосфера, при этом деловая активность зашкаливала.

И хотя крупных контрактов на выставки подписано не было, вокруг стендов компаний было по-деловому шумно. Были и дебютанты. FBO MINSK впервые представила клиентам свой суперсовременный комплекс, французская G-OPS рассказала о своих возможностях в области хендлинга, а несколько стартапов представили свои проекты в области IT и брокерских услуг. В этом году широкая публика впервые смогла познакомиться с Bombardier Global 6500 и Pilatus PC-24. Оба самолета стали настоящей Меккой для гостей, желающих лично оценить комфорт новых машин. По достоинству посетители оценили и суперсовременный Airbus H130, а также весьма экзотический для нас Boeing 757 с салоном бизнес-класса от компании Azur Air.

Особо хотелось бы поблагодарить оргкомитет выставки, который несмотря на сложную ситуацию, смог организовать мероприятие на очень высоком уровне. На статике присутствовали флагманы Dassault Falcon, Bombardier и Pilatus Aircraft, что в нынешних условиях большое достижение для любого авиационного мероприятия. Мы уверены, что в следующем году RUBAE снова продемонстрирует все лучшее из деловой авиации и уже в сентябре 2022 года к нам прилетят все производители со своими новинками.



Спрос в Европе растет, а в США стабилизируется

WINGX: В первую неделю сентября европейский летний сезон все еще был в разгаре, и примечательно, что даже в аэропортах Великобритании наблюдается рекордный трафик бизнес-джетов. Восстановление рынка США замедляется **стр. 23**

2020-й был устойчивым годом для ACJ

Вице-президент по продажам Airbus Corporate Jets (ACJ) Станислав Шпарберг: «Это был непростой год, но мы узнали одну вещь: во время пандемии рынок корпоративных самолетов более устойчив по сравнению с рынком коммерческих самолетов» **стр. 25**

ASG Business Aviation: пандемия «за бортом»

Два с половиной года мы не были в Баку. За это время наши друзья и надежные партнеры из Silk Way Business Aviation сменили название и провели полный ребрендинг, а также весьма удачно пережили пандемию **стр. 27**

Позитивная динамика отразилась в результатах

Сегодня в гостях у BizavNews региональный вице-президент Bombardier по продажам в Восточной Европе, России, СНГ Валерия Колочая, которая любезно согласилась ответить на наши вопросы **стр. 30**


Gulfstream™



ЦБА «Пулково-3» обновляет максимумы

Компания «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес-Авиации «Пулково-3») обновила максимумы за первые восемь месяцев работы текущего года.

Как рассказали BizavNews в компании, с 1 января 2021 по 31 августа 2021 было обслужено 2863 воздушных судна и 16 533 пассажира бизнес-авиации. Для сравнения за аналогичный период 2019 было обслужено 2565 воздушных судов и 14 797 пассажиров бизнес-авиации. А в прошлом году за аналогичный период эти цифры составляли 1729 и 8931 соответственно.

Август текущего года также стал самым активным за последние несколько лет. Так, согласно данным ком-

пании, в последний месяц лета текущего года было обслужено 357 воздушных судов и 2190 пассажиров, по сравнению с 302 воздушными суднами и 1489 пассажирами в прошлом году. В 2019 году эти цифры составляли 282 воздушных судна и 1634 пассажира.

В период с 12 июня по 19 июня, а также с 21 по 24 июня и со 2 по 3 июля 2021г., во время проведения и подготовки к играм Чемпионата Европы по футболу 2020, было обслужено 272 воздушных судна и 1755 пассажиров бизнес-авиации.

Также напомним, что «ДжетПорт СПб» в период с 1 по 6 июня 2021г. в ЦБА «Пулково-3» обслужила 262 воздушных судна и 1535 пассажиров, которые принимали участие в ПМЭФ 2021.



Мантуров сообщил о скором появлении SSJ100 в партнерстве с Augus

В России появится самолет Sukhoi Superjet 100 в коллаборации с брендом Augus, заявил в интервью «РИА Новости» министр промышленности и торговли России Денис Мантуров на Восточном экономическом форуме (ВЭФ). Мантуров напомнил, что Минпромторг уже организовывал коллаборацию бренда с «Вертолетами России» (входит в «Ростех»), в результате которой в 2019 году появилась модификация вертолета «Ансат» в стиле Augus. «Я думаю, что не за горами решение SSJ100 в коллаборации с Augus», — сказал он, напомнив, что бренд относится к премиальному сегменту.

Вертолеты «Ансат», созданные в коллаборации с Augus, предназначены для корпоративного рынка и перевозки VIP-клиентов. В пассажирском салоне «повышенной комфортности» могут разместиться

пять человек, он спроектирован так, чтобы над головами и по бокам от пассажиров оставалось больше места, чем в стандартом «Ансате», и брендирован в стилистике Augus.

Sukhoi Superjet 100 (SSJ100) — отечественный пассажирский самолет. Свой первый полет лайнер совершил в мае 2008 года, в коммерческую эксплуатацию его запустили в 2011 году.

Augus — первый российский бренд автомобилей класса «люкс», созданный по заказу Минпромторга. Проект разработан государственным научным центром «НАМИ». В линейке Augus представлены седан, внедорожник, минивэн и лимузин. Машины собирают на заводе Ford Sollers. Стоимость люксового седана начинается от 18 млн руб.



ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ЧАРТЕР



Pilatus PC-12NG
до 8 пассажиров



24/7 +375 29 122 99 33

BySky.by



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

ArcosJet расскажет о новейших трендах в дизайне интерьеров бизнес-джетов

ArcosJet совместно с Airbus Corporate Jets собирает команду уникальных специалистов, чтобы рассказать пользователям бизнес-авиации и профессиональному сообществу о современных технологиях и трендах в дизайне интерьеров бизнес-джетов на Aviation Design Cocktail. Мероприятие пройдет в Монако 21 сентября 2021 года, накануне Monaco Yacht Show 2021.

Современные проекты дизайна и решения для ин-



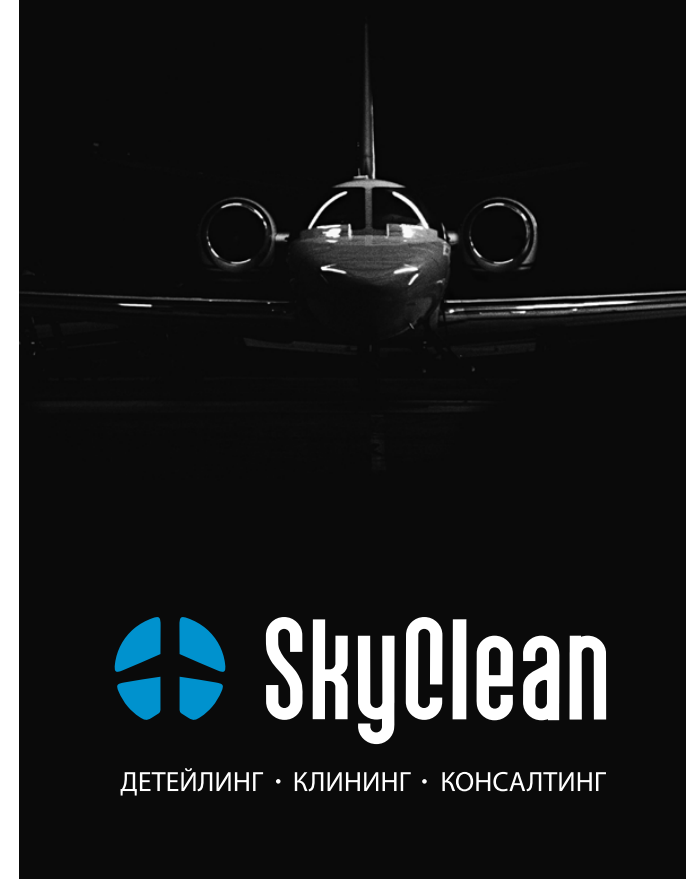
терьеров бизнес-джетов представят гостям ArcosJet Aviation Design Cocktail представители известных дизайнерских бюро Callies Graefe Design, Winch Design, Airbus Corporate Jets, Foglizzo и других. Специалисты ArcosJet также расскажут об опыте реализации и важности интерьерных решений для самолетов со вторичного рынка. После диалога с экспертами и специалистами участники вечера смогут пообщаться в комфортной неформальной обстановке.

«Сегодня спрос на вторичном рынке бизнес-джетов высок как никогда», – говорит Юрий Дзун, директор ArcosJet по продажам и маркетингу в Европе. «И для нас помочь заказчику выбрать идеальный интерьер для своего самолета — это определенный вызов и миссия. Мы уверены, что наше мероприятие сделает этот процесс более понятным для всех его участников».

В современных условиях реализация стандартной сделки по приобретению самолета уже не удовлетворяет 100% требований покупателя. В ArcosJet большое внимание уделяют тому, чтобы достичь максимального соответствия самолета ожиданиям клиента с точки зрения не только технического состояния и характеристик, но также эстетики и дизайна. Это достигается в том числе и с помощью сотрудничества с одним из ведущих авиационных дизайнерских бюро Callies Graefe Design.

ArcosJet Aviation Design Cocktail пройдет 21 сентября 2021 года (в преддверии Monaco Yacht Show) в отеле Hermitage в Монте-Карло и начнется в 19:00. Ожидается, что на вечере соберется около 50 гостей – представителей собственников воздушных судов, компаний-операторов и брокеров, управляющих и сервисных компаний, аэропортов и других участников рынка бизнес-авиации.

НАМ ДОВЕРЯЮТ



 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Diamond Aircraft наращивает поставки

Австрийский производитель Diamond Aircraft, принадлежащий китайской группе Wanfeng Aviation, подвел производственные итоги за первое полугодие 2021 года. За этот период производитель передал клиентам 103 самолета на общую сумму \$64,4 млн.

Поставки распределились следующим образом: 16 DA20, 55 DA40, 20 DA42 и 12 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).



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

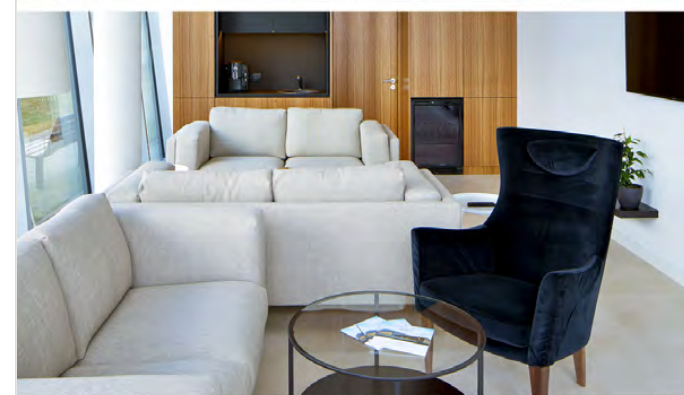
Винченцо Никастро: скоро станет известно имя нового владельца Piaggio Aerospace

Винченцо Никастро, Чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace, в рамках выставки RUBAE 2021 рассказал BizavNews о ходе процесса продажи компании. Он подтвердил, что переговоры вступают в завершающую стадию, и круг потенциальных покупателей сузился до одного претендента.

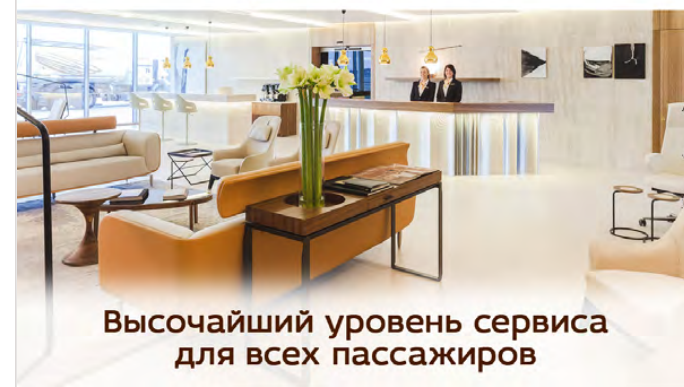
«Ожидается, что эти переговоры продлятся до конца года и приведут к «безотзывному и обязательному предложению». Перед тем как назвать имя покупателя он должен представить предложение. Оно уже есть, мы его изучаем. Скоро станет известно имя нового владельца Piaggio Aerospace», - комментирует Винченцо Никастро.

Первоначально компания получила 19 предложений о приобретении корпоративных активов Piaggio Aero Industries и Piaggio Aviation, двух компаний, работающих под брендом Piaggio Aerospace. В начале этого года их количество сократилось до четырех. Винченцо Никастро, Чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace, недавно получил разрешение Министерства экономического развития Италии на переговоры с одним потенциальным инвестором.

Г-н Никастро не исключает, что в ближайшее время Piaggio представит и новую апгрейд версию Avanti Evo, впрочем детали будущего улучшенного варианта, он пока держит в тайне.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

IBAC открывает свою углеродную биржу

Международный совет деловой авиации (IBAC) объединился с Carbon Trade eXchange (CTX), чтобы предоставить операторам деловой авиации возможность добровольно приобретать углеродные кредиты для компенсации выбросов CO₂. В рамках альянса организация предложит в режиме реального времени электронную программу обмена углеродных кредитов IBAC Carbon Credit Exchange.

Участники биржи могут выбирать из ряда компенсационных проектов, которые были сертифицированы



в соответствии с Золотым стандартом, Механизмом чистого развития ООН (CDM) или Стандартом углеродной верификации (VCS).

IBAC отмечает, что рыночные меры являются одними из вариантов, доступных для помощи отрасли в достижении цели углеродно-нейтрального роста, и могут быть использованы в ближайшем будущем в качестве дополнения к другим предпринимаемым усилиям по обеспечению устойчивости, таким как эксплуатационные улучшения и использование экологически чистого авиационного топлива (SAF).

«Операторы должны сначала оценить степень, в которой можно добиться дальнейшего повышения топливной эффективности и сокращения выбросов при разумных расходах за счет новых технологий, усовершенствований и использования SAF», - сказал Брюс Парри, директор по окружающей среде IBAC. По его словам, оставшееся воздействие можно будет компенсировать. «Очень важно, чтобы компенсация была частью общего плана по сокращению выбросов углекислого газа, а не считалась бесплатным пропуском для игнорирования достижимых мер по сокращению воздействия на окружающую среду».

Генеральный директор IBAC Курт Эдвардс добавил, что организация выбрала CTX, основываясь на ее опыте работы на рынке и прозрачной бизнес-модели. «Их транзакции с фиксированной комиссией позволяют 95% собранных средств направлять непосредственно на аккредитованные проекты», - отметил Эдвардс. «И у членов биржи IBAC будет свобода выбора поддержки проектов, которые соответствуют их корпоративной стратегии, будь то ветроэнергетические фермы в Северной Америке или усилия по чистой воде в Юго-Восточной Азии».

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**

Jetex выступит в качестве официального FBO авиасалона Dubai Airshow 2021

В четвертый раз подряд Jetex выступит в качестве официального FBO авиасалона Dubai Airshow 2021, который состоится 14-18 ноября 2021 года в Dubai World Central (DWC). Авиашоу станет знаковым событием для авиационной отрасли, готовящейся к пост-пандемийной эпохе. Примечательно, что авиашоу в Дубае тесно связано с историей компании: Jetex дебютировал на авиашоу в Дубае еще в 2005 году.

Сегодня Dubai Airshow превратилось в одно из крупнейших и важнейших аэрокосмических мероприятий в мире. «После COVID-19 бизнес-авиация оказалась более гибким и надежным вариантом полета, обеспечивающим безопасность. Рост отрасли деловой авиации может принести ряд преимуществ аэропортам, крупным операторам, производителям деловых самолетов, пилотам бизнес-авиации, крупным поставщикам услуг и пользователям бизнес-

авиации, стимулируя экономическое развитие в будущем. Подобно другим частям авиационного сектора, бизнес-авиация претерпевает цифровую трансформацию, чтобы оптимизировать работу операторов и предоставить путешественникам уникальные возможности для путешествий», - комментируют в пресс-службе Dubai Airshow 2021.

Свое участие в мероприятии уже подтвердили Airbus, Boeing, Airports World Company LTD, CAE, Citadel Completions, Comlux, Dassault Aviation, Embraer, Emojet, Gainjet Aviation SA, Gulfstream Aerospace Corporation и Pilatus Aircraft Ltd.

VIP-терминал Jetex создаст все условия для общения в роскошных залах ожидания со множеством возможностей пообщаться, развлечься и насладиться искусством гостеприимства Jetex.




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



Nesterov Aviation объявляет о продаже в Россию еще одного PC-12 NGX

Компания Nesterov Aviation, единственный авторизованный центр продаж и сервисного обслуживания самолетов Pilatus в России и СНГ, заключила соглашение о продаже турбовинтового самолета PC-12 NGX производства швейцарской компании Pilatus Aircraft. Самолет будет поставлен заказчику из России в октябре 2022 года. Детали сделки не раскрываются.

PC-12 NGX – это третье поколение легендарных швейцарских турбовинтовых самолетов Pilatus PC-12. На самолете внедрен ряд новых технологий, повышающих эффективность, надежность, комфорт и без-

опасность. PC-12 NGX может перевозить до 9 пассажиров в зависимости от конфигурации, развивает максимальную скорость в 537 км/ч и без дозаправки преодолевает расстояния до 3 426 км. Уникальная отличительная черта всех самолетов PC-12 – широкая грузовая дверь 1,35 x 1,32 м, открывающая доступ прямо в салон.

«С момента первой поставки новой модификации PC-12 NGX во второй половине 2020 года производитель передал клиентам со всего мира уже 150 машин», – говорит директор по продажам Nesterov Aviation Алексей Мордвинцев. «И сегодня мы с гордостью отмечаем, что российские заказчики также по достоинству оценили новое поколение этих универсальных, надежных и безопасных самолетов. Мы уверены, что продажи и поставки на рынок России и СНГ продолжают расти».

На PC-12 NGX устанавливается электронная система управления воздушным винтом и двигателем (FADEC), используется новый режим работы двигателя, позволяющий снизить шум в салоне. Система обогрева двигателя топливом позволяет отказаться от специальных присадок, а полностью интегрированный автомат тяги двигателя Pratt & Whitney PT6E-67XP снижает нагрузку на пилота, повышает эффективность и увеличивает интервалы между ремонтами. В новой модификации также обновлен интерьер, увеличены иллюминаторы, снижен уровень шума в салоне.

С 2019 года действует авторизованный сервисный центр Pilatus в России – SKYPRO TECHNICS. Технический центр расположен на базе аэродрома Доброград во Владимирской области.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Новые предложения от Geneva Airpark

Во время пандемии Covid-19 Geneva Airpark продолжает развивать свои предложения по обслуживанию. Компания повышает качество, разнообразие и универсальность своих услуг, чтобы максимально соответствовать новым ожиданиям клиентов и удовлетворить их потребности в гибких, индивидуальных вариантах сервиса во время промежуточных остановок в аэропорту Женевы.

Промежуточные остановки любой продолжительности

Для владельцев и операторов корпоративных и частных самолетов, ценящих индивидуальный подход, компания разработала гибкие предложения по приему и размещению бизнес-самолетов в наилучших условиях и без потерь времени для пассажиров и экипажа.

- Краткосрочное пребывание в течение нескольких часов и быстрая подготовка к следующему вылету.
- Прием ежедневно в удобное для вас время, стоянка в течение одного или нескольких дней.
- Круглогодичное обслуживание, долгосрочная стоянка.



- А также индивидуальные решения с учетом любых особых пожеланий (стоянка на неделю, на месяц...).

Услуги оперативного технического обслуживания в ангаре в соответствии с требованиями Части 145 (PART-145) EASA

Компания Geneva Airpark — организация, получившая сертификат Европейского агентства авиационной безопасности EASA согласно требованиям Части 145 (PART-145) на проведение оперативного технического обслуживания. Высококвалифицированные технические специалисты нашей команды проводят обслуживание самолетов Bombardier, Dassault, Gulfstream и других производителей.

Станция оперативного технического обслуживания Bombardier

В самолетном ангаре компании Geneva Airpark также расположена станция оперативного технического обслуживания Bombardier. Здесь под руководством инженеров-механиков компании Bombardier проводится обслуживание самолетов серий Challenger и Global.

Компания Geneva Airpark, сертифицированная в соответствии с требованиями Части 145 (PART-145) EASA, работает в аэропорту Женевы с 2009 года и предлагает широкий спектр услуг в сфере бизнес-авиации. В распоряжении Geneva Airpark находится инфраструктура площадью 20 000 кв. м., в том числе ангар, перрон, офисы и автостоянка. Все объекты расположены в аэропорту Женевы рядом с терминалом бизнес-авиации С3. К ним есть прямой доступ со взлетно-посадочной полосы.



СЕРТИФИЦИРОВАНО
PART 145
ТЕКУЩЕЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Предоставление стоянки для бизнес-самолетов независимо от продолжительности промежуточной остановки.





Несколько часов



Несколько дней



Круглогодично

★ ★ ★ ★ ★ A five star residence for your jet

Трафик Milano Prime в летние месяцы вырос на рекордные 55%

Итальянская Milano Prime сообщает о рекордном трафике за три летних месяца: с июня по август количество рейсов через Milan Malpensa Airport выросло на 55%. Как отмечают в компании, прирост к 2019 года также составил рекордные 35%.

В сентябре и в ближайшие месяцы в Милане ожидается невероятное количество ключевых мероприятий, включая Design Week, Fashion Week, Italian Grand Prix и UEFA Champions League с участием AC Milan and FC Internazionale.

«Летний сезон подтвердил привлекательность Милана, как популярного места. В среднем ежедневно обслуживалось 95 рейсов, а 12 июня зафиксирован рекорд этого года – 140 рейсов. В этот же день 80 самолетов было припарковано в ангарах и перроне Milano Prime», - комментируют в компании.

В прошлом году Milano Prime официально открыл новый FBO в Milan Malpensa Airport. Новый комплекс оснащен всем необходимым для успешного обслуживания деловых рейсов.



Flying to Morocco





At your
service
in Africa



executive@g-ops.com



+33 1 34 04 80 00

Embraer поставил 1500-й бизнес-джет

Бразильский авиапроизводитель Embraer сообщает о поставке юбилейного 1500-го бизнес-джета. «Это является впечатляющим достижением всего за два десятилетия, в то время как средний отраслевой показатель для достижения этой отметки составляет 34 года», - комментируют в компании.

Юбилейным джетом стал Phenom 300E, который был передан швейцарской компании Haute Aviation, специализирующейся на чартере, брокерских услугах и управлении самолетами.

Сейчас в мире насчитывается более чем 950 клиентов Embraer в 80 странах. Только в 2020 году каждый

четвертый поставленный самолет малого и среднего размера был Embraer Phenom или Praetor.

Haute Aviation решила расширить операции с помощью Phenom 300E, стремясь диверсифицировать портфель компании, который включает в себя одномоторные турбовинтовые самолеты и самолеты сверхбольшой дальности. Бизнес-джет с дальностью полета в 2010 морских миль (3724 км) позволит клиентам из Швейцарии совершать полеты внутри страны, по Европе и по всему миру. Haute Aviation базируется в аэропорту Заанен-Гштаад, который расположен в горном регионе Швейцарских Альп, что считается проблемой для операторов из-за своего местоположения.



+7 495 500 32 21
 comm@meridian-avia.com
 www.meridian-avia.com

Новый мир

На данный момент на рынке купли-продажи бизнес-джетов сложилась ситуация, которой не было более 13 лет. Количество бортов, выставленных на продажу на вторичном рынке, упало до минимальных значений.

2020-й и первая половина 2021 года ознаменовались резким ростом продаж ресурсной техники, и рынок знает случаи, когда «уходили» даже те борта, которые годами не продавались. Клиент брал и берет все, что есть в наличии.

Если посмотреть со стороны, то становится очевидно, что данное положение абсолютно логично, что позволяет точно спрогнозировать развитие ситуации. За время пандемии многие логистические цепочки были повреждены, и производители во всем мире столкнулись с дефицитом поставок, а значит, это отразилось на объемах выпуска. С другой стороны, США проводят активную политику количественного смягчения, вливая ликвидность в рынки. Это позволяет многим аккумулировать эти деньги и искать варианты для инвестиций. Одна из альтернатив – покупка самолета. Что мы и увидели после того, как прошла первая волна пандемии.



Текущий минимальный сток ресурсной техники, очевидно, подтолкнёт спрос на новые борта, а за ним и более активное использование финансовых инструментов, которое в последние годы было существенно сокращено основными банками. Уверен, что банкам уже сейчас интересно искать применения полученным деньгам, поэтому условия будут скорректированы. Не сразу и не для всех, но смягчение произойдёт в самом ближайшем будущем. Таким образом, 2021 и 2022 могут быть одними из самых лучших годов для мировых производителей авиационной техники. А далее цикл замкнется, вырастет производство, вырастут поставки новой техники, клиенты начнут обновлять флот и вторичный рынок опять наполнится ресурсной техникой.

Из мировых производителей каждый сможет получить выгоду ровно столько, насколько сможет предложить решения для клиентов. Gulfstream с новыми моделями, очевидно, опять в авангарде. Производитель умеет быть в нужное время и в нужном месте – яркий пример вывод на рынок модели G650. А сегодняшний модельный ряд американской компании может быть достойным ответом сегодняшним ожиданиям клиента. Не отстаёт и канадский производитель Bombardier. Ряд моделей, представленных рынку некоторое время назад, создают хороший потенциал роста портфолио заказов компании. А вот французский Dassault, к сожалению, пока что не может удерживать темп, по крайней мере в России, и даже лояльные клиенты бренда меняют свои предпочтения в пользу заокеанских самолётостроителей. Хотя потенциал также есть. Новая модель Falcon 10X, при правильном продвижении и работе «на местах», может быть локомотивом всей товарной линейки.

Партнер Global Jet в России и СНГ Евгений Клочков



ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка
срочных заказов
24 / 7 / 365



Продукция
исключительно
высокого качества



Индивидуальный
подход к каждому
клиенту

Высокий спрос и низкое предложение = более высокие ставки

По мере увеличения охвата вакцинацией и уменьшения ограничений частные чартерные перевозки переживают бум на западных рынках, и не только. Аналитики Avinode пытаются спрогнозировать глобальные модели ценообразования и спроса на начало осени, уделяя особое внимание США и Европе.

Многие эксперты говорят об огромном всплеске частных чартерных перевозок в июле 2021 года по сравнению с 2019 годом, особенно в США. Увеличение спроса в сочетании с ограниченным предложением приводит к тому, что почасовые чартерные ставки восстанавливаются после минимума в период пандемии и даже превышают уровни, наблюдавшиеся до Covid 19 для некоторых категорий.

На внутреннем рынке США трафик тяжелых и сверхдальних бизнес-джетов восстанавливается, но все еще отстает от показателей полторалетней давности. У легких самолетов все хорошо, и они в целом соответствуют допандемийным показателям. Категория, действительно превосходящая исторические показатели — это суперсредние джеты (рост на 15%), что является интересной симметрией, учитывая, что эта категория значительно упала сразу после введения ограничений COVID весной 2020 года. Эксплуатанты этих самолетов очень хорошо реагируют на рыночные условия и оптимизируют ставки, исходя из малейших изменений.

Модели внутри европейского рынка немного отличаются. Здесь показатели быстро восстанавливались в июле, но по итогам летнего сезона все еще не дотягивают до показателей перед пандемией. Исключение составляют бизнес-джеты начального уровня, которые в последние недели «взлетели» примерно на 7% относительно доковидного уровня. Это может быть вызвано тем, что путешественники, впервые

пользующиеся услугами деловой авиации, выбирают наиболее доступный вариант самолета. Как и в случае с рынком США, это также может быть частично связано с тем, что операторы этой категории быстрее оптимизируют свои расходы, когда позволяет возможность.

Внутренний европейский спрос на чартерные перевозки через Avinode только что достиг своего летнего пика и теперь снова имеет тенденцию к снижению; «похоже, что мы возвращаемся к традиционному летнему графику 2019 года, а не к удлинённому спросу в конце августа, который мы наблюдали в 2020 году. Однако рынок Россия - Европа все еще следует кривой 2020 года; глядя на запрашиваемые маршруты, мы должны ожидать увидеть дополнительный спрос из России в пункты на Адриатическом море и Восточное Средиземноморье в ближайшие пару недель.

Этим летом Греция стала самой востребованной страной Европы. Ранние модели спроса по сравнению с тем же периодом 2019 и 2020 годов предполагают, что это продлится, как минимум до середины сентября. Франция, Италия, Испания и Германия на сентябрь демонстрируют стабильный спрос по сравнению с 2019 годом. По сравнению с нормальным уровнем спрос Великобритания - Франция в течение следующих нескольких недель остается низким, при этом внутренний спрос компенсирует некоторый спад.

Несмотря на угрозу распространения штамма Delta, который снова вызвал рост числа случаев заболевания в Великобритании, спрос на отдых на западных рынках вновь будет устойчивым, но все еще очень сезонным. В США бум продолжается, и, поскольку деловые поездки набирают обороты, похоже, что мы можем стать свидетелями скачкообразного изменения размера американского рынка.



**GET
JET**

**BUSINESS
AVIATION
MARKETPLACE**

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА
JET SHARING, SHUTTLES, DEALS

А ТАКЖЕ
ПОИСК EMPTY LEGS
И ЛУЧШИХ ЦЕН НА ЧАРТЕР

GETJET.COM ☎ +7 (495) 120 04 47

Дмитрий Перепелкин: продажи и поставки вертолетов Airbus продолжают рост

Как рассказал BizavNews в рамках выставки RUBAE 2021 Дмитрий Перепелкин, руководитель вертолетного подразделения Airbus в России, с начала текущего года российские клиенты получили 12 вертолетов, в том числе двухдвигательные H135 и H145.

Самая знаковая поставка в этом году – первый пятилопастной H145, сертификация которого вышла на финишную прямую. Новый вертолет будет поставлен в версии АСН Line, которую отличают светлые тона, четкие линии и функциональный дизайн.

«Предыдущая модификация – с четырьмя лопастями – уже была довольно популярна в России. Предполагаю, что новые возможности H145 с пятилопастным винтом, его универсальность, выгодные условия владения и приобретения привлекут еще больший интерес заказчиков на российском рынке», – комментирует г-н Перепелкин.



Среди поставленных вертолетов также стоит отметить второй H145 Mercedes-Benz.

Напомним, что в прошлом году российское подразделение передало заказчикам 9 вертолетов и подписало контракты на поставку 19 машин.

Также в 2021 году уже подписаны контракты на восемь вертолетов, половина из которых двухдвигательные H135 и H145.

«Основная задача в настоящее время – повысить долю двухдвигательных вертолетов. Однодвигательные вертолеты у нас всегда хорошо продавались и поэтому пришло время нарастить объем двухдвигательных машин. H135 отлично зарекомендовал себя в эксплуатации в России, а нынешние клиенты H135 – это лучшие наши «продавцы». Часто потенциальные клиенты общаются с владельцами двухдвигательных вертолетов и получают бесценные советы в пользу H135. Вертолет сертифицирован по ППП с отлично зарекомендовавшим себя четырехканальным автопилотом. Для «частников» это очень приятная опция и оптимальное решение», – продолжает г-н Перепелкин.

Также Дмитрий Перепелкин отметил, что российские заказчики проявляют большой интерес к флагману H160. «Напомню, это самый продвинутый вертолет на рынке на сегодняшний день. Это уникальный вертолет, и с точки зрения характеристик, и с точки зрения дизайна. Получением российского сертификата мы будем заниматься, когда получим заказ на H160. Это стандартная процедура, потому что наша обязанность как производителя поставить заказчику машину, которой он сможет пользоваться в России», – резюмирует г-н Перепелкин.

AVIAУСПЕХ

Авиационное кадровое агентство
№1 в России

Услуги по поиску и подбору
летных экипажей и
авиационных специалистов



+7 (495) 507 30 98 www.avia-uspeh.ru

«Вертолеты России» поставят МЧС четыре арктических Ми-8АМТШ-ВА

Улан-Удэнский авиационный завод (У-УАЗ) холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) и Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий в рамках Восточного экономического форума подписали соглашение на поставку четырех арктических вертолетов Ми-8АМТШ-ВА.

В соответствии с условиями соглашения, твердый контракт на поставку четырех Ми-8АМТШ-ВА в интересах ведомства будет заключен в сентябре 2021 года. Два вертолета будут переданы заказчику в 2022 году, а еще два – в 2023.

«Вертолеты этой модификации налетали в Арктике уже несколько тысяч часов и отлично себя зарекомендовали в суровых северных условиях. Уникальная система подогрева агрегатов трансмиссии позволяет вертолету оперативно запустить двигатели даже в самый сильный мороз, что крайне важно для организации экстренных вылетов спасателей», – подчеркнул

управляющий директор У-УАЗ Алексей Козлов.

«Это соглашение важно для развития системы безопасности в Арктической зоне. Такие вертолеты незаменимы при тушении природных пожаров, могут выполнять санитарную эвакуацию и доставку спасателей в труднодоступную местность. Они предназначены для работы в условиях северных широт, для которых характерны низкие температуры и высокая ветровая нагрузка. Новые вертолеты поступят на вооружение создаваемых арктических звеньев МЧС России для защиты населения и территорий Арктического региона Российской Федерации и обеспечения безопасности Северного морского пути», – отметил замглавы МЧС России Виктор Яцуценко.

Вертолет Ми-8АМТШ-ВА был создан специально для эксплуатации в северных регионах с учетом возрастающей потребности в обеспечении государственных интересов в регионах Арктики и Крайнего Севера. В числе главных особенностей конструкции – наличие уникальной системы подогрева агрегатов маслосистемы и трансмиссии, благодаря которой при температурах до - 60°C возможен оперативный запуск двигателей вертолета. Ми-8АМТШ-ВА также оснащен улучшенной теплоизоляцией фюзеляжа, теплоизоляционными шторами, оборудованием для разогрева горячих пайков для экипажа и перевозимого личного состава.

Перелеты на большие расстояния между точками базирования обеспечиваются за счет установки внешних дополнительных топливных баков. При их использовании вертолет может совершать полеты продолжительностью более 7 часов на дальность до 1400 км. Безопасность экипажа и пассажиров повышена путем применения специальных морских спасательных костюмов.



EUROPEAN ROTORS | THE VTOL SHOW AND SAFETY CONFERENCE

IF YOU ARE ROTORS WE GOT IT!

Nov 16 - 18
Cologne | Germany

www.europeanrotors.eu

BE PART OF IT

Бизнес-авиация на подъеме: объем чартерных рейсов растет второй год подряд

В преддверии выставки деловой авиации RUBAE 2021 группа Aim of Emperor публикует свежую статистику и тенденции на российском рынке бизнес-авиации, которые основаны на данных двух чартерных брокеров группы – LLJets и QuantumVia.

Всемирный локдаун и пандемия COVID-19 показали новые возможности роста: по итогам трех месяцев лета спрос на чартерные перелеты на бизнес-джетах вырос на 163% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года и на 215% по сравнению с «доковидным» 2019 годом. Мощный рост эксперты Aim of Emperor связывают сразу с несколькими обстоятельствами.

«COVID-19 дал сильный толчок спросу на частные перелеты», – рассказывает Алишер Эльмурадов, коммерческий директор группы Aim of Emperor и совладелец чартерного брокера LLJets. «С одной сторо-

ны, летавшие до пандемии пассажиры стали летать чаще, они арендуют борты для всех членов семьи, стремясь обезопасить их. С другой стороны, регулярное авиасообщение по-прежнему не восстановилось до исторических показателей, поэтому наблюдается приток абсолютно новых пассажиров, не знакомых с бизнес-авиацией до пандемии».

Если посмотреть на портрет новых пользователей, то чаще это пассажиры премиальных классов коммерческой авиации, которых ситуация просто заставила пользоваться услугами деловой авиации. Количество «новичков» неуклонно росло на протяжении «пандемийного» года и к лету 2021 года составило полноценный новый сегмент рынка. По оценке аналитиков Aim of Emperor, летом 2021 года доля новых пользователей составила 23%.

Пассажиры чартерных рейсов при выборе направ-

ления продолжают ориентироваться на открытость границ. Этим объясняется высокий летний спрос на Грецию: Салоники и греческие острова, где нет ограничений для российских туристов. Также популярными направлениями лета 2021 стали Ницца, Пиза, Лондон, а в России – Сочи и Симферополь.

Наиболее востребованными моделями стали вместительные бизнес-джеты с большими багажными отделениями: Legacy 600/650, Challenger 604/605, для полетов по России фрахтуют Hawker 850.

Формат «покресельной» продажи рейса, ставший популярным на этапе остановки регулярного авиасообщения, складывается в самостоятельную рыночную нишу. В отрасли сформировались как ключевые игроки, делающие упор на этой услуге, так и постоянные направления. Среди них – Генуя, Лондон, Дубай, Тиват, Салоники, Анталья, Ницца.

Говоря о настроениях пассажиров, эксперты Aim of Emperor сходятся во мнении, что увеличилась глубина бронирования рейсов: от 2-х недель до 1-2 месяцев. Косвенно это указывает на определенную стабилизацию ситуации. При этом клиенты чартерных рейсов предпочитают искать «гибкие даты» вылетов, которые позволяют найти более выгодную стоимость рейса.

Летние месяцы 2021 года стали одними из наиболее интенсивных за последнее пятилетие и, как ожидается, сезон высокого спроса продлится до середины сентября. Эффект массовой вакцинации позволяет делать позитивные прогнозы по зимней предновогодней активности, а само восстановление российского рынка в большей или меньшей степени демонстрирует общемировую тенденцию.



SD завершает интеграцию Polaris Aero FlightRisk в модуль Preflight системы SD Pro

Satcom Direct, поставщик решений для бизнес-авиации, завершил интеграцию Polaris Aero FlightRisk, системы расширенного анализа рисков, в модуль PreFlight цифровой платформы управления полетами SD Pro.

Общие клиенты SD и Polaris Aero теперь имеют прямой доступ к полному спектру рекомендаций по оценке и снижению рисков из нескольких источников, созданных FlightRisk, непосредственно из модуля планирования SD PreFlight. Когда данные о запланированном рейсе вводятся в SD PreFlight, они автоматически передаются в инструмент Polaris FlightRisk. Обмен информацией немедленно возвращает подтвержденную критически важную информацию, которая отображается в модуле SD PreFlight. Автоматический обмен данными снижает количество ошибок, устраняя необходимость дублировать ввод информации вручную в SMS.

Благодаря высокоуровневому анализу рисков группа

управления полетами и экипаж могут принимать обоснованные решения о любых необходимых изменениях в плане полета. Пользователи могут легко, одним щелчком мыши, переключаться на интерфейс Polaris FlightRisk для более подробного анализа любых выявленных опасностей и дальнейших рекомендациях по снижению рисков. Для поддержки интеграции и обеспечения максимального использования пользователями всех возможностей инструментария FlightRisk, обучение и подготовка доступны для всех клиентов SD с помощью семинаров по вводу в эксплуатацию, обучающих видеороликов и онлайн-руководств, доступных через инструменты поддержки SD Pro.

«Благодаря этому альянсу мы используем возможности управления данными для предоставления важной и достоверной информации непосредственно летным отделам и экипажам. Возможность доступа к этому хранилищу информации через единую платформу повышает эффективность, обеспечивая

при этом анализ рисков в реальном времени для поддержки принятия важных решений. Это повышает безопасность и ситуационную осведомленность, что имеет жизненно важное значение в сегодняшнем динамичном авиационном ландшафте», - сказал Джим Дженсен, основатель и генеральный директор Satcom Direct.

Крис Коннор, генеральный директор Polaris Aero, добавляет: «Возможность немедленно анализировать риски на основе конкретных задач, введенных в модуль SD PreFlight, бесценна для всех сотрудников летного отдела. Точки многочисленных данных, относящиеся к пилоту, окружающей среде, аэродрому и самолету, обеспечивают всестороннюю оценку опасностей. Этот объективный анализ позволяет нашим общим клиентам просматривать подробные рекомендации по необходимым изменениям в планировании полетов из единой панели управления. Наш альянс с SD снижает нагрузку на пилотов, в результате чего небо становится безопаснее для всех».

Цифровая система управления полетами SD Pro, платформа с открытой архитектурой, повышает удобство работы пользователей за счет интеграции тщательно отобранных сторонних провайдеров. Синхронизированная информация о планировании, которая берет свое начало из нескольких источников, интегрируется в единую панель, для поддержки более эффективного планирования, управления и эксплуатации воздушных судов. FlightRisk от Polaris – это продвинутая система оценки рисков, которая обеспечивает идентификацию опасностей в реальном времени и настраиваемые информационные сообщения. Завершенная интеграция позволяет пилотам, операторам и летным отделам укреплять системы управления безопасностью за счет повышения осведомленности, коммуникации и эффективности.



UTG PA и SKYPRO TECHNICS откроют техцентр для самолетов деловой авиации в Домодедово

8 сентября 2021 года в рамках Международной выставки деловой авиации RUBAE 2021, компания UTG PA и авиационный сервисный центр СКАЙПРО ТЕХНИКС подписали соглашение о намерениях, направленное на долгосрочное сотрудничество.

Данное соглашение предполагает создание авторизованного центра технического обслуживания Pilatus с полным спектром линейного и периодического ТО самолетов Pilatus PC-12, PC-24, а также сервисного центра по линейному обслуживанию и других воздушных судов зарубежного производства. В дальнейшем планируется расширение услуг в рамках сертификации по нормам Сан-Марино (T7) и Арубы (P4).

SKYPRO TECHNICS – это совместный проект компаний SKYPRO HELICOPTERS и Nesterov Aviation - авторизованного центра Pilatus в России. Российский Авиационный Технический Центр SKYPRO TECHNICS предоставляет комплексные решения по техническому обслуживанию и поддержанию лётной годности воздушных судов зарубежного производства.

Центр обеспечивает полный цикл послепродажного обслуживания и организацию поддержания лётной годности самолетов Pilatus, включая своевременное выполнение планового ТО, выездные работы по ТО, в том числе, устранение неисправностей и внеплановые виды работ, поставку комплектующих изделий и расходных материалов для бесперебойной эксплуатации воздушных судов в России и СНГ. Наличие необходимых сертификатов и высококвалифицированного персонала позволяют организовать выполнение работ в любом месте нахождения ВС заказчика в режиме 24/7/365.

Компания уже получила одобрение российских авиационных властей, что позволяет работать с самолетами, зарегистрированными в РФ, и аналогичные

одобрения были получены от авиационных регуляторов Республики Беларусь и Казахстана.

Новый сервисный центр сможет предоставлять услуги по техническому обслуживанию и поддержанию лётной годности воздушных судов: своевременное выполнение плановых и срочных ТО, устранение неисправностей в ситуациях AOG, поставку комплектующих и расходных материалов.

SKYPRO TECHNICS обладает значительным опытом и компетенциями в сфере технического обслуживания: уже успешно работают сертифицированный сервисный центр компании по обслуживанию самолетов Pilatus на базе аэродрома «Доброград». Компания располагает складом запчастей и расходных материалов и укомплектована штатом высококвалифицированных инженеров, которые регулярно подтверждают и повышают квалификацию в сертифицированных

европейских учебных центрах.

Центр деловой авиации UTG PA в Московском аэропорту Домодедово оперирует комплексом, состоящим из пассажирского VIP-Терминала площадью 770 кв.м, тремя ангарами для ВС деловой авиации общей площадью 8000 кв.м и предоставляет полный комплекс услуг по наземному. Обширные перронные площади позволяют активно развивать инфраструктуру в том числе за счет увеличения количества предоставляемых клиентам услуг.

На сегодняшний день пассажирский терминал и прилегающая территория UTG PA находятся в процессе масштабной реновации, завершение которой планируется к концу 2022 года. Летом этого года завершено обновление интерьера первого этажа VIP-терминала, выполнены работы по капитальному ремонту перрона.



Бизнес-джеты высоко взлетели

Рынок деловой авиации в России восстанавливается гораздо быстрее, чем обычные перелеты: за январь—август пассажиропоток в аэропортах московского авиаузла превысил показатели 2019 года. Рост спроса участники отрасли связывают с сохраняющимися ограничениями на регулярных рейсах. При этом игроки жалуются на слишком высокие аэропортовые тарифы, а также избыточные требования законодательства.

В ассоциации деловой авиации ОНАДА “Ъ” сообщили, что объемы перевозок в сегменте превысили показатели 2019 года. Расчеты основаны на показателях центра «Внуково-3», который в январе—июле обслужил более 10 тыс. бизнес-рейсов, что на 20% больше, чем за тот же период 2019 года, и на 63% — 2020 года. Общее число пассажиров выросло на 15% к 2019 году и на 82% к 2020 году, до почти 62 тыс. человек. Самыми популярными направлениями в мае—июле стали Рига, Ницца, Ларнака, Петербург, Казань и Сочи.

Инфраструктура деловой авиации в РФ представлена специализированными обособленными терминалами только в Москве и Петербурге. Помимо «Внуково-3» к ним относят терминал «А-Групп» (Шереметьево), UTG Private Aviation (Домодедово), Международный центр деловой авиации в Раменском, а также «Пулково-3» и «А-Групп Пулково». Операторы терминалов не раскрывают показатели. По данным Росавиации, которые приводит в своем отчете МСФО Шереметьево, на «Внуково-3» пришла четверть из 38 тыс. всех взлетно-посадочных операций деловой авиации МАУ в 2019 году и пятая часть из 33 тыс. в 2020 году. Статистику по деловым рейсам всех аэропортов Росавиация не публикует.

По данным руководителя проекта BizavNews Дми-

трия Петроченко, большинство аэропортов в РФ вышли в бизнес-сегменте на допандемийный уровень, в столичном регионе превысили его. Восстановление деловой авиации наблюдается во всем мире, уточняет он, хотя, например, в России трафик сместился в пользу внутренних направлений. Если раньше более 70% рейсов были международными, сейчас их менее 50%.

Спрос на деловые перевозки подстегнуло ограничение обычных рейсов, отмечает президент ОНАДА Ярослав Одинцев. Он допускает, что по мере открытия границ крупные авиакомпании вернут себе часть пассажиров, пересевших на бизнес-джеты во время пандемии, но «значительная часть останется».

В то же время участники рынка говорят о целом ряде факторов, сдерживающих его развитие. Есть серьезный дефицит инфраструктуры, отмечает управляющий директор Jet24 Павел Захаров. Если в США более 13 тыс. аэропортов, то в реестре Росавиации всего около 230 аэродромов. Большинство из них контролируют несколько крупных игроков, между которыми нет ценовой конкуренции, подчеркивает господин Захаров: «Это приводит к космическим ценам. Взлет-посадка и сопутствующие услуги в Ницце обходятся втрое дешевле, чем в Москве, в Париже они дешевле в пять раз».

Эксперт добавляет, что ставки по бизнес-джетам в российских лизинговых компаниях «кратно выше, чем в Европе». Также он отмечает жесткость регуляторных требований, из-за которых лишь около 200 самолетов, принадлежащих российским бенефициарам, зарегистрированы в РФ. «Проблема в том, что бизнес-авиация в РФ не выделена в самостоятельную отрасль. В этой связи получение сертификата коммерческого эксплуатанта что для Sirius Aero, что

для «Аэрофлота» одинаково: у нас одни и те же требования»,— поясняет гендиректор компании деловой авиации Sirius Aero Михаил Парнев.

В качестве примера он приводит приказ Минтранса по оснащению бортов устройствами для пассажиров с ограниченной мобильностью. Это подразумевает, в частности, ширину дверных проемов больше, чем габариты кресла-коляски. «Размеры дверей в Hawker 750 или Hawker 850 не предусмотрены для заезда инвалидной коляски»,— поясняет господин Парнев. «Требовать от бизнес-джетов того же подхода, что и от обычных самолетов, бессмысленно. Такая же ситуация и с требованиями по видеомониторингу. Бизнес-авиация — это прежде всего приватность, поэтому внедрение доработок напрямую противоречит одному из главных принципов эксплуатации бизнес-джетов». В Sirius Aero предлагают создать отдельные правила по сертификации эксплуатантов бизнес-авиации, а также сократить требования по резервированию и количеству воздушных судов.

В Росавиации на вопросы “Ъ” не ответили. В Минтрансе сообщили, что не получали обращений ОНАДА или других объединений деловой авиации по корректировке действующих требований.

Айгуль Абдуллина, Коммерсантъ



Ричард Гаона: первый полностью завершённый ACJ TwoTwenty будет поставлен в январе 2023 года

Группа Comlux вступила в осень с хорошим настроением. Причин этому много. Последними новостями с BizavNews поделился Председатель правления и глава компании Comlux Ричард Гаона. Наша беседа началась с рассказа о реализации проекта Airbus ACJ TwoTwenty.

«Клиенты положительно отозвались о запуске проекта. Его характеристики с точки зрения дальности полета и эксплуатационных расходов, а также простор и современность VIP-салона дают ACJ TwoTwenty уникальное положение с новым ценным предложением

на рынке бизнес-джетов. До конца года мы опубликуем несколько ключевых объявлений для клиентов. С увеличением уровня вакцинации и открытием новых стран мы видим все больше и больше потенциальных клиентов на наших предприятиях в Индианаполисе (центр комплектации и ТОиР компании Comlux) и Цюрихе, где они могут испытать погружение в виртуальную реальность в самолете будущего. На рынке бизнес-джетов – «Увидеть – значит поверить», и важно разработать инструменты и макеты, которые позволят людям почувствовать разницу и принять решение о покупке следующего самолета.



Comlux будет присутствовать на NBAA-BACE в Vegas для личных встреч и опыта виртуальной реальности на нашем стенде», - комментирует г-н Гаона.

Между тем фаза производства первого самолета идет полным ходом. В декабре 2021 года он вылетит из Mirabel Canada в центр комплектации в Индианаполисе для установки интерьера. Проектирование салона находится на завершающей стадии, а ключевые поставщики, участвующие в программе, выполняют поставку в соответствии с графиком.

«Первый самолет сочетает в себе лучшее из каталога салонов с отличительными особенностями, уникальными для ACJ TwoTwenty. Среди изюминок этого первого интерьера: настоящая кровать размера «king-size»; полностью оборудованная ванная комната с душевой кабиной; улучшенная гостиная, с ультра-оборудованной «кухней» и возможностью разделить трапезу на борту для 8 гостей; непрерывная потоковая передача данных с полностью интегрированным Wi-Fi до 50 Мбит/с; новейшие технологии окон с электрохроматическими стеклами», - продолжает г-н Гаона.

Первый полностью завершённый ACJ TwoTwenty будет поставлен в январе 2023 года.

«ACJ TwoTwenty был запущен в партнерстве с Airbus во время пандемии. Мы много работали с командами ACJ, чтобы это произошло. Мы продемонстрировали, что, несмотря на расстояние между нашими компаниями, многочисленные блокировки и удаленную работу, нам удалось разработать совершенно новый бизнес-джет, который осмеливается отличаться от того, что знают владельцы деловых самолетов. Я очень горжусь своей командой, вовлеченной в этот фантастический проект».

Безусловно мы заинтересовались и тем, какой опыт накопила компания во время пандемии. По мнению Ричарда Гаоны, первоначальное замедление темпов роста из-за пандемии позволило компании переосмыслить основные направления деятельности Comlux, сосредоточившись на том, что действительно важно и что будет важно для клиентов в будущем. «Мы твердо убеждены в том, что рынок роскошных путешествий и событийных мероприятий, который только начал восстанавливаться в последние месяцы, будет развиваться больше, чем когда-либо. Наш большой парк широкофюзеляжных бизнес-лайнеров и тяжелых самолетов идеально подходит для обслуживания этого рынка и предлагает уникальные и незабываемые впечатления нашим пассажирам, которым так долго этого не хватало».

Чтобы обеспечить постоянную безопасность владельцев самолетов, пассажиров чартерных рейсов

и членов экипажа, Comlux вместе с компанией АСА разработали и внедрили систему ионизации, которая очищает воздух в кабинах самолетов, уничтожая бактерии и вирусы. В настоящее время это необходимо для защиты здоровья клиентов и сотрудников.

Летом текущего года Comlux получила новый Airbus ACJ320neo на предприятии Airbus в Тулузе, Франция, от имени одного из своих клиентов. Самолет в настоящее время находится на заводе Comlux в Индианаполисе для доработки салона – это четвертый с момента запуска программы ACJ320neo. Первый ACJ320neo был поставлен клиенту в сентябре 2020 года. Второй аналогичный самолет клиент получит в ближайшие недели, два других находятся на стадии завершения. Comlux Completion укрепляет свои позиции в качестве центра передового опыта в области доработки кабин ACJ320neo.



«Я рад видеть, что Comlux очередной раз предоставляет клиенту пакет «под ключ». Наш глобальный опыт в Группе помогает нашим клиентам приобрести частный самолет, выполнить техническую приемку, спроектировать и построить свой собственный VIP-интерьер. С момента запуска нашего первого проекта ACJ320neo в 2019 году наши команды инженеров и специалистов еще больше усовершенствовали свои ноу-хау в области интерьеров NEO. Несмотря на то, что каждый дизайн интерьера является уникальным, мы продолжаем оптимизировать наши инженерные решения и цифровые процессы для дальнейшего улучшения общего качества салона и сокращения времени простоя при выполнении работ. Наш опыт в оснащении NEO не имеет себе равных!», - продолжает г-н Гаона.

Также в начале года Comlux поставил заказчику первый собранный BBJ MAX 8 после успешных летных испытаний, проведенных в партнерстве с командой Boeing BBJ, и полной сертификацией FAA. Работы выполнялись в Индианаполисе. Интерьер салона первого BBJ MAX 8 разработан нью-йоркским архитектором Питером Марино, владельцем и основателем Peter Marino Architect. В 2021 году Comlux Completion планирует получить еще два «зеленых» BBJ MAX 8.

И в заключении мы попросили рассказать г-на Гаона о подразделении компании в Казахстане.

«Наша компания в Казахстане во время пандемии была чрезвычайно загружена из-за высокого спроса на рейсы и чартеры от владельцев. Сегодня наш казахстанский флот состоит из нескольких самолетов Bombardier Challenger, Embraer Legacy и Sukhoi SBJ. Он будет развиваться до конца года, когда появятся новые VIP-самолеты. Мы расскажем больше в ближайшие месяцы», - резюмирует г-н Гаона.

Спрос на бизнес-джеты в Европе растет, а в США стабилизируется

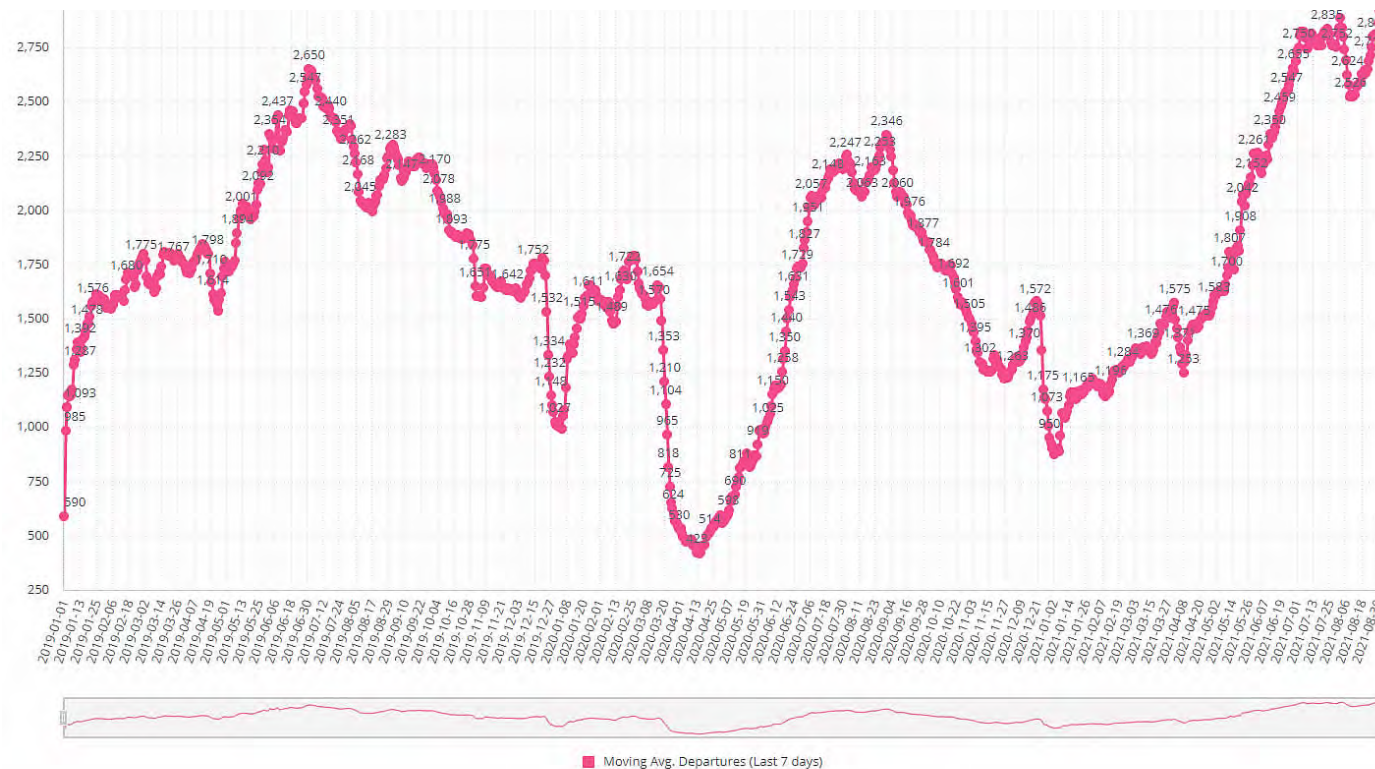
Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в сентябре 2021 года спрос на бизнес-джеты в Европе не снижается: в первую неделю месяца выполнено на 27% больше рейсов, чем за тот же период 2019 года.

Восстановление в Северной Америке замедлялось с середины августа, хотя в День труда наблюдался всплеск, а уровень активности все еще находится на пути к тому, чтобы превзойти сентябрь 2019 года, что сделает его 4-м рекордным месяцем подряд.

В Южной Америке и Африке бизнес-джеты летают чаще, чем когда-либо, а внутренний спрос в Китае восстановился после недавних ограничений, связанных с пандемией. Деловая авиация продолжает процветать, поскольку регулярные авиакомпании борются за восстановление, особенно в Азии и Европе.

Европа

Рост активности бизнес-джетов в Европе очевиден



Ежедневные полеты бизнес-авиации в Европе с января 2019 г.

по всему региону. В Германии наблюдается самая скромная тенденция роста, которая по-прежнему на 12% сильнее, чем в первую неделю сентября 2019 года. В Испании трафик бизнес-джетов вырос на 85% по сравнению с прошлым годом и на 45% по сравнению с двумя годами ранее.

Хорватия, которая все лето была горячей точкой для бизнес-авиации, в первую неделю сентября побил рекорды на 80%. В Италии, Швеции и Швейцарии регистрируется, по крайней мере, 30%-ный рост по сравнению с тенденциями до пандемии.

Количество рейсов бизнес-джетов в России увеличилось на 44%, а активность в Греции и Турции – вдвое по сравнению с сентябрем 2019 года. Большая часть трафика является внутренним, но появляются некоторые популярные международные направления, включая рейсы бизнес-джетов между Францией, Швейцарией и Италией – эти направления имеют тенденцию на 40% выше нормы.

В Великобритании, которая в первой половине года значительно отставала в восстановлении, сейчас наблюдается рост трафика бизнес-джетов. Рейсы из страны в первую неделю сентября увеличились на 15%, причем Франция является самым популярным направлением. Фарнборо значительно опережает самые загруженные аэропорты Великобритании, здесь активность в сентябре выросла на 50% по сравнению с прошлым годом и на 30% относительно сентября 2019 года. Следующим по загруженности аэропортом Великобритании является Биггин-Хилл, в котором за первую неделю текущего месяца было совершено 300 рейсов бизнес-джетов, что на 77% больше, чем два года назад. Активность Лутона отстает, но по сравнению с сентябрем 2019 года она все же выросла на 15%. Оглядываясь на последние

три месяца, видно, что в аэропортах Биггин-Хилл, Оксфорда, Джерси, Борнмута и Бристоля лето стало рекордным. Фарнборо вырос, но все еще на 12% отстает от лета 2019 года.

Северная Америка

Рынок США вырос на 12% по сравнению с летом 2019 года, причем наибольший рост, на 40%, был зафиксирован в ведущих аэропортах Флориды – Майами-Опа-Лока и Уэст-Палм-Бич. Северо-восток США этим летом полностью восстановился, с самой сильной активностью этим летом в Вестчестере, Уайт-Плейнс, Даллесе и Нантакете.

Трафик в выходные, посвященные Дню труда, вырос на 6% по сравнению с Днем труда в 2019 году, причем наибольший рост прибытий наблюдался в таких аэропортах, как Напа, Шарлотт, Скоттсдейл, Сентенниал, а также значительный рост зафиксирован в Уэстчестере, Логане, Лос-Анджелесе и Даллесе.

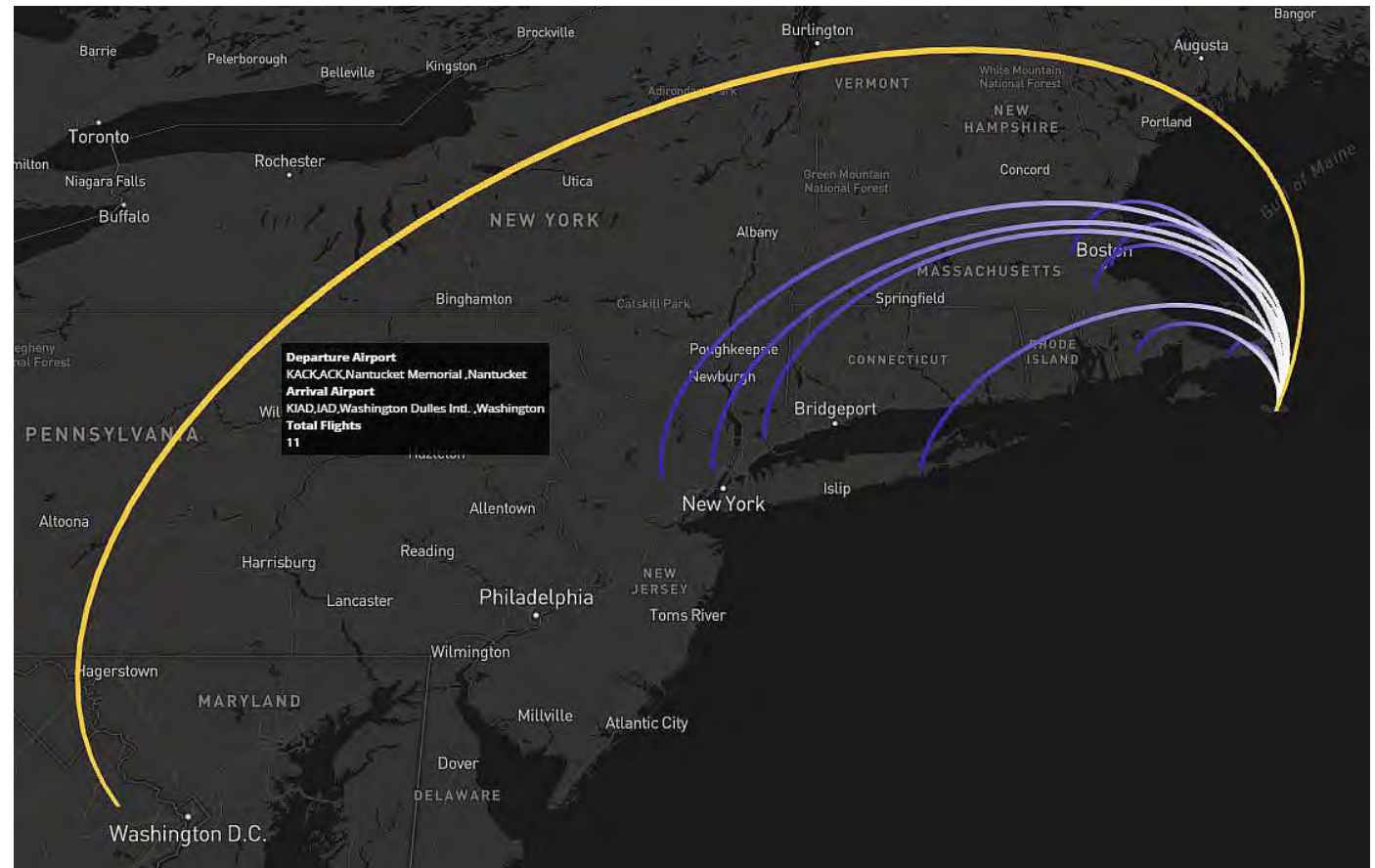
Самым загруженным маршрутом между городами



для бизнес-джетов в минувшие выходные стал Лос-Анджелес – Ван-Найс, на котором выполнено 34 рейса, что на 70% больше, чем два года назад. Количество рейсов между Вестчестером и Нантакетом увеличилось в четыре раза по сравнению с двумя годами ранее.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В первую неделю сентября европейский

летний сезон все еще был в разгаре, и примечательно, что даже в аэропортах Великобритании наблюдается рекордный трафик бизнес-джетов. Восстановление рынка США замедляется, но активность в День труда была все еще рекордной, и продолжается рост во Флориде, несмотря на шторм Дельта. На рынке США также наблюдается более сильное восстановление активности коммерческих авиакомпаний, в пределах 20% от нормы в праздничные выходные».



Трафик деловой авиации из Нантакета в День труда 2021 года

2020-й был исключительно устойчивым годом для ACJ

«Всем известно, что это был непростой год, но мы узнали одну вещь: во время пандемии COVID-19 рынок корпоративных самолетов более устойчив по сравнению с рынком коммерческих самолетов. У нас был один из самых сильных результатов за историю ACJ. 2020 год был исключительно устойчивым годом для нашей компании», — с таких слов началась наша беседа с вице-президентом по продажам Airbus Corporate Jets (ACJ) Станиславом Шпарбергом (Stanislav Shparberg).

С точки зрения поставок, в прошлом году в ACJ

выполнили план на 100% и продали 12 самолетов, и это рекорд. Соотношение объема заказов к поставкам составило 2:1! В этом году производитель уже заключил два новых контракта и поставил три самолета: два семейства ACJ320 и один ACJ350. «Это подтверждает рыночную привлекательность продукта ACJ. Мы планируем поставить больше ACJ в ближайшие месяцы, но пока подробностей раскрыть не могу», — продолжает г-н Шпарберг.

По итогам 2020 года ACJ сформировал достаточно солидный портфель: семейство самолетов

ACJ320neo, всего заказов — 16, поставок — 10 (3 ACJ319neo, 7 ACJ320neo); ACJ350, всего заказов — 6, поставок 3; ACJ TwoTwenty, всего заказов — 6, первый клиент — Comlux, а дата ввода в эксплуатацию — начало 2023 года.

Россия и СНГ являются важным рынком для ACJ, на котором компания предлагает наиболее современные семейства самолетов. В регионе порядка 30 корпоративных самолетов ACJ, из них 17 частных и 13 государственных, при этом 14 самолетов эксплуатируют в России. По оценкам г-на Шпарберга, «на рынке СНГ есть потребность примерно в 75 бизнес-джетах (на замену или в рамках развития флота), в России — около 50».

Одним из знаковых событий прошлого года стал запуск проекта ACJ TwoTwenty на базе модели A220-100. По своим габаритам самолет ACJ TwoTwenty идентичен конкурирующим моделям и может эксплуатироваться в тех же аэропортах, однако его салон в три раза просторнее, а операционные расходы — в три раза ниже. Кроме того, самолеты семейства A220 самые тихие и экономичные в своей категории: площадь их звукового следа на 50% меньше, а расход топлива на 25% ниже, чем у моделей предыдущего поколения. ACJ TwoTwenty спроектирован с «чистого листа», что позволило применить самые передовые технологии и материалы. Салон самолета оборудован системой связи последнего поколения, беспроводным доступом в интернет, системой освещения на основе светодиодной технологии и иллюминаторами с функцией автоматического затемнения. Дальность ACJ TwoTwenty составит порядка 10500 км (более 12 часов полета), что позволит выполнять беспосадочные рейсы из Москвы в Лос-Анджелес, Майями, Токио или Сингапур. Салон самолета площадью 73м² будет поделен на несколь-



ко функциональных зон, что позволит пассажирам провести время в полете с максимальной пользой или просто отдохнуть. В салоне смогут с удобством расположиться 18 пассажиров, каждому из которых будут обеспечены дополнительное индивидуальное пространство и комфорт.

«Мы получили шесть заказов на ACJ TwoTwenty. Comlux заказал два самолета, имена еще четырех клиентов не разглашаем. Для Азии и Китая бизнес-джет ACJ TwoTwenty представляет большой интерес. Учитывая цену и возможности новой просторной кабины, ожидаем увидеть интерес нового сегмента покупателей. Мы общаемся с новыми клиентами, у которых ранее не было опыта взаимодействия с ACJ. И они в восторге от уникальных функций, таких как наши U- и L-образные зоны отдыха с большими телевизорами 4K диагональю 55 дюймов, большой обеденный стол на восемь человек, который в том



числе может быть использован для переговоров, и полноценная двуспальная кровать. Все это новшества для бизнес-джетов. Это действительно цифровой самолет. На борту скорость подключения к Интернету составляет до 50 мегабит в секунду, что вдвое превышает пропускную способность его ближайшего конкурента. ACJ TwoTwenty готов для будущих информационных потребностей или просто для прямой трансляции любимых сериалов на Netflix», - продолжает г-н Шпарберг.

По его глубокому убеждению, «в Европе все решает операционная эффективность и экономическая целесообразность. Эффективность, с точки зрения надежности, но в большей степени — доступности самолета» Оценивая конкурентные преимущества бизнес-джета, он делает вывод: «При общем налете свыше 500 000 часов, мы уверены, что платформа ACJ TwoTwenty будет обладать безупречной и предсказуемой надежностью и доступностью. Наши клиенты могут рассчитывать на типичную надежность 99,9% и лучшую в своем классе доступность, которыми славится ACJ. Чтобы достичь полмиллиона летных часов в эксплуатации, любому другому бизнес-джету потребовалась бы целая жизнь. TwoTwenty поступит в эксплуатацию как надежный бизнес-инструмент, эксплуатация которого будет приносить удовольствие и пилотам, и экипажам, и операторам».

Для клиентов, которым требуется еще большая пассажировместимость и повышенная дальность полета, Airbus предлагает семейство широкофюзеляжных самолетов класса VVIP, созданное на основе современных авиалайнеров, включая новые модели ACJ330neo и ACJ350. ACJ350 будет перевозить 25 пассажиров в стандартной конфигурации представительского класса и имеет дальность полета 10050

морских миль / 16100 км или около 20 часов, что позволяет осуществлять прямые стыковки между большинством пар городов на земном шаре.

ACJ330neo с двигателями нового поколения (Rolls-Royce Trent 7000), аэродинамикой и другими усовершенствованиями обеспечивает еще больший комфорт, эффективность и истинную безостановочность полета по всему миру. Этот самолет, созданный для особо требовательных VIP-клиентов и частных клиентов, обеспечивает высочайшую роскошь, комфорт и дальность полета. Для государственных заказчиков, которым необходимо перевозить глав государств и делегации по всему миру, ACJ330neo предлагает непревзойденное сочетание современного дизайна, проверенных возможностей и производительности.

ACJ330neo может пролететь с 25 пассажирами на расстояние в 9400 морских миль / 17 400 км или 20 часов, что достаточно для беспосадочного перелета из Европы в Австралию.

ACJ350 — последнее дополнение семейства широкофюзеляжных VIP-самолетов. Пространство салона — 270 м² / 2910 футов, высота салона оптимизирована для большего комфорта гостей.

«Сегодня насчитывается порядка 2200 тяжелых, дальнемагистральных и сверхдальних самолетов бизнес-класса, которые в ближайшие годы подлежат замене на лайнеры с новейшими технологиями, способные совершать межконтинентальные перелеты и предлагающие больший комфорт, с увеличенным пространством в салоне, а также около 400 самолетов сегмента Bizliners, которые будут заменены в ближайшие годы. Наша цель — занять весомую долю на этом рынке», - резюмирует г-н Шпарберг.

ASG Business Aviation: пандемия осталась «за бортом»

Два с половиной года мы не были в Баку. За это время наши друзья и надежные партнеры из Silk Way Business Aviation сменили название и провели полный ребрендинг, а также весьма удачно пережили пандемию.

И вот мы уже в гостях у ASG Business Aviation. Впрочем, для вас здесь совершенно ничего не изменилось — все такой же радушный прием, полный перрон самолетов и море позитивных планов. А Баку, как всегда, красив, величествен и по-восточному «мудр».

В целом последствия пандемии уже позади, рассказывает глава компании Боюкага Гулиев, не скрывая при этом, что вначале был шок, с которым столкнулись многие в тот период. «В апреле и мае прошлого года мы практически не летали, ближе к июню начали выполнять рейсы только по спецразрешениям. К июлю бизнес-трафик понемногу стал оживать. Хотя я должен сказать, что 2020 год был одним из самых сложных в истории компании. В тот момент во всем мире не знали, как остановить пандемию, не было вакцин, отсутствовали модульные больницы.

Но в кратчайшие сроки наша страна смогла создать достаточную инфраструктуру для борьбы с COVID-19 и к концу года мы начали понимать, “что это такое и как с этим жить”».

В конце 2020 года понемногу стали открывать границы Турция, Россия и еще ряд стран. На фоне этого трафик ASG Business Aviation начал набирать обороты. И хотя темпы его роста были незначительными, стало понятно, что бизнес начинает выкарабкиваться из пропасти. По состоянию на август 2021 года трафик ASG Business Aviation соответствует 2019-му году, другими словами, компания достигла «доковидных» показателей. «Коммерсанты» компании осторожно прогнозируют, что уже по итогам текущего года, показатели вырастут на 10-12% относительно цифр двухлетней давности.

Как и прежде, трафик компании формируется исключительно по международным направлениям. Традиционно полеты внутри страны практически отсутствуют. Причиной этому служат относительно небольшая площадь страны и отличная автодорожная инфраструктура. Каждый год появляются новые участки автомагистралей, и полет на бизнес-джете просто не имеет смысла, как по коммерческим соображениям, так и по времени. Исключение составляет лишь Нахичевань, куда можно добраться пока только по воздуху.

За последние полтора года география международных полетов ASG Business Aviation существенно изменилась. Среди популярных направлений первое место делят Россия и Турция, а далее идут ОАЭ и Грузия. А вот рейсы в Европу значительно уменьшились, так как прошлым году и начале текущего года полет в ЕС возможен был только по спецразрешениям. Сейчас, когда границы многих стран Европы



стали открываться, компания ожидает рост в этом направлении.

В настоящее время чартерный парк компании состоит исключительно из самолетов производства Gulfstream Aerospace: G280, G450, G550 и флагмана G650. Также оператор эксплуатирует и турбовинтовой самолет ATR 42 в VIP-компоновке, которому мы посвятим отдельный материал. Еще несколько самолетов эксплуатируются на правах управления и выполняют полеты исключительно в интересах частных клиентов.

«Мы продолжаем активно загружать и 55-местный ACJ319, который принадлежит нашему партнеру AZAL — Azerbaijan Airlines. Благодаря своей компоновке (3 класса, 55 человек), этот борт очень популярен среди наших ближневосточных партнеров, а также корпоративных и правительственных делегаций. Тем не менее, как бы ни казалось это странным, но самым любимым типом среди клиентов нашей компании остается Gulfstream G450. Он по экономике ближе к G280, но при этом имеет большую роскошную кабину», — рассказывает заместитель директора компании Фарид Новрузов.



Что же касается обслуживания сторонних бортов, то здесь ситуация только начинает исправляться. Огромным подспорьем стали событийные мероприятия: EURO 2020 (играли пять команд: Швейцария, Уэльс, Дания, Турция, Чехия) и этап Формулы-1 — Гран-при Азербайджана. Так, в рамках только Формулы-1 было обслужено 60 рейсов, не учитывая грузовые и регулярные рейсы.

С каждым месяцем в Азербайджане смягчается карантин, и количество путешественников, а также бизнесменов начинает увеличиваться. Поэтому все чаще на перроне можно увидеть зарубежные бизнес-джеты разных моделей, которые прилетают в Баку с совершенно разными целями. «Наша страна тихо выходит из карантина, так, чтобы граждане Азербайджана чувствовали себя в полной безопасности, поэтому восстановление бизнес-трафика происходит постепенно, и мы к этому готовы. Кабинет министров уже валидировал несколько вакцин, включая российскую, а также признал COVID-паспорта».

Во время локдауна самым главным и ценным достижением ASG Business Aviation стало сохранение персонала — главного актива компании. За все время ни один из сотрудников ASG Business Aviation не был сокращен, при этом зарплата была сохранена в полном объеме. «В период пандемии мы не рассматривали варианты коррекции штата. Даже в столь сложные времена мы дополнительно набирали сотрудников под конкретные задачи. Весь летный состав, несмотря на отсутствие налета, получал заработную плату в полном объеме (в ASG Business Aviation получают фиксированный оклад, который не зависит от летных часов, прим. ред.). Мы не снизили зарплату ни на один манат. И такая ситуация в общем по стране», — продолжает Бююкага Гулиев.

Как и во всем мире, за прошедшие полтора года в ASG Business Aviation отмечают приход новых клиентов, которые ранее были пассажирами премиальных классов авиакомпаний. Оператор активно работает с новым сегментом, предлагая новые решения для бизнес-перелетов. «Конечно, это не те масштабы, которые наблюдаются в России, но мы видим растущий интерес, например, на Empty Legs. Мы очень надеемся, что после окончания пандемии часть

этих клиентов останется с нами. Они уже получили хороший опыт и оценили преимущество полетов на бизнес-джетах. С точки зрения ценообразования мы стали еще более гибкими».

И еще один важный аспект — клиенты любой компании всегда считали деньги, но сейчас на первый план вышел вопрос безопасности. «Наши граждане всерьез приняли эту болезнь и хотят всячески

огородить себя от риска заболеть. Приватность стала главным требованием. Бывают случаи, когда наши пассажиры даже просят, чтобы бортпроводники не заходили в салон во время полета. Видно, что люди пользуются бизнес-авиацией исключительно с точки зрения безопасного путешествия из точки “А” в точку “Б”».

В ASG Business Aviation, конечно же, приняли все вызовы COVID-19. Перед рейсом воздушное судно полностью дезинфицируется. После обработки вход на борт воздушного судна категорически запрещен за исключением пилотов. После посадки пассажиров последними на борт поднимаются стюардессы. И только с разрешения клиентов они могут их обслуживать во время полета.

Здесь можно добавить, что весь экипаж 100% вакцинирован, что одевают защитные костюмы, маски, перчатки, что в кейтеринге тоже самое, все стерильно (посуда еда, процесс приготовления, но тем не менее не снижается планка в качестве и если пассажир желает – предоставляется питание экстра-класса, которое стало визитной карточкой компании).

«В ASG Business Aviation мы стали гибче, мы стали прагматичны. Мы дорожим каждым нашим клиентом, мы дорожим каждым нашим рейсом. Пандемия сделала нас сплоченными и еще более ответственными друг перед другом. Хотелось бы, чтобы как можно быстрее мы говорили о COVID-19 в прошедшем времени. А самое главное — мы хотим, чтобы человек приходя на работу понимал, что у него все нормально: он обеспечен и здоров, здоровы его близкие. И когда это чувство у человека есть — он справится со всеми проблемами», - резюмирует Боюкага Гулиев.



«Позитивная динамика отразилась в наших результатах»

Сегодня в гостях у BizavNews региональный вице-президент Bombardier по продажам в Восточной Европе, России, СНГ Валерия Колючая, которая любезно согласилась ответить на наши вопросы.

Согласно исследованию ArcosJet, под контролем владельцев из России и СНГ находится 8% мирового парка дальних семейства дальних бизнес-джетов Global производства Bombardier Aerospace. По ожиданиям экспертов компании, эта доля может вырасти вплоть до 10% с поставками в регион новейших моделей этого семейства – Global 7500, Global 6500 и Global 5500. В парке владельцев из России и СНГ сегодня насчитывается 72 самолета семейства Global, что составляет около 19% всего парка бизнес-джетов в регионе.

Валерия, в эти непростые время Bombardier радует нас отличными производственными и финансовыми показателями. Выручка от продаж бизнес-джетов во втором квартале 2021 года выросла до \$1,5 млрд, увеличившись на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, чему способствовало увеличение как поставок самолетов, так и услуг. Во втором квартале было поставлено 29 самолетов, что на 45% больше, чем годом ранее, что, по мнению аналитиков компании, отражает высокий спрос на бизнес-джеты с большим салоном. Можно ли утверждать, что кризис преодолен и какова ваша оценка климата на рынке?

За последние несколько месяцев в деловой авиации было отмечено много позитивных трендов, и это, конечно, отражает растущий интерес к отрасли на ключевых рынках. Международные границы продолжают открываться, и мы видим заметный рост числа полетов по всему миру. На самом деле, в июле был поставлен рекорд по количеству полетов деловой авиации как в Европе, так и в США. К концу июля 2021 года активность деловой авиации по всему миру на 15% превышала уровень 2019 года и на 50% – уровень 2020 года. С осторожным оптимизмом ждем, что этот тренд будет продолжаться.

Как вы правильно отметили, эта позитивная динамика отразилась и в наших результатах за второй квартал: количество переданных заказчикам самолетов, выручка и маржинальность превысили ранее заявленные цели. В 2021 году Bombardier предполагает поставить около 120 самолетов при выручке более 5,8 млрд долларов. Во втором квартале этого года выручка от деятельности, связанной с бизнес-джетами, достигла 1,5 млрд долларов, что составляет 50% роста год к году. Выросли как поставки новых самолетов, так и объемы сервисных услуг.

По мере продолжения этой позитивной тенденции наша разнообразная линейка бизнес-джетов, в которую входит в том числе семейство дальнемагистральных самолетов Global с большими салонами, обеспечивает возможность удовлетворять потребности растущей клиентской базы по всему миру.

Ни для кого не секрет, что Bombardier один из главных ньюсмейкеров на российском рынке: сильные продукты, весьма неплохие поставки, как мы знаем, достаточно хороший портфель заказов. Несколько лет назад вы прогнозировали, что тогдашние владель-



цы самолетов Bombardier активно начинают переходить на новые модели Challenger и Global. Оправдался ли ваш прогноз, активизировался ли спрос на линейку компании, особенно в сегменте ультрадальних джетов?

Мы обычно не раскрываем свою книгу заказов, а также рыночные прогнозы и результаты, но могу сказать, что по-прежнему имеется большой спрос как на самолеты средней дальности Challenger, так и на «дальнобойное» семейство Global – и это неудиви-

тельно. Модель Global 7500, флагман всей индустрии деловой авиации – выдающийся самолет, имеющий наибольшую дальность полета среди бизнес-джетов, и способный поэтому летать между большим количеством городов без посадки. В нем есть четыре отдельных жилых зоны, фирменная коллекция запатентованных кресел Nuage, полностью оснащенная кухня, система освещения Soleil, помогающая бороться с джетлагом, и спальня владельца с большой кроватью и опциональной душевой кабиной – более комфортных условий в небе еще не придумали.



Но наш выдающийся модельный ряд на этом не заканчивается. В категории дальнемагистральных самолетов с большими салонами модели Global 5500 и Global 6500 обладают самой большой дальностью полета и объемом салона в своих категориях, а также самой высокой плавностью полета. Global 6500 и Global 5500 вышли на рынок в конце 2019 и середине 2020 года соответственно, и стали образцами инноваций и исключительных эксплуатационных характеристик. Оба этих самолета имеют дальность полета на 700 и 600 морских миль больше, чем их предшественники, что делает их идеальным выбором для российского рынка.

Не менее впечатляет и наша линейка бизнес-джетов Challenger. В классе super midsize Challenger 350 остается бестселлером уже на протяжении 7 лет, а Challenger 650 выбирают клиенты, которым нужен чуть более просторный салон и большая дальность полета. Проверенная надежность и высокие характеристики этих самолетов делают их отличным выбором.

Какой отклик получил Global 7500 на российском рынке и какие конкурентные преимущества перед «одноклассниками» вы бы особенно выделили?

Реакция на флагман индустрии Global 7500 была самая положительная – самолет отлично приняли как клиенты, так и специалисты отрасли. У Global 7500 есть несколько важных качеств, которые выделяют его среди конкурентов на рынке, а поскольку самолет выпускается с 2018 года, то у него есть дополнительное преимущество – он успеет набрать опыт эксплуатации и закрепиться на рынке за несколько лет до того, как туда придут конкурирующие модели.

Добавьте к этому такие абсолютно необходимые в современном мире особенности, такие как высокотехнологичная система фильтрации Pūg Air с HEPA-фильтрами, которые задерживают до 99,99% аллергенов, бактерий и вирусов, или уникальная система Bombardier Smart Link Plus, позволяющая эксплуатантам постоянно контролировать важную сервисную информацию с самолета, максимально повышая эффективность эксплуатации воздушного судна, – Global 7500 был задуман, спроектирован и воплощен как лучший бизнес-джет, рассчитанный на долгосрочную перспективу.

Клиентам поставлены более 50 самолетов, темпы производства постоянно растут, и мы уже работаем над постройкой сотого самолета. Парк эксплуатируемых самолетов работает по плану и даже превосходит его: точность выдерживания расписания вылетов уже достигла уровня, характерного для парков с длительным опытом эксплуатации.

Компания Bombardier всегда чувствовала себя комфортно в сегменте super midsize. Насколько подходит этот класс самолетов для российского рынка, и какова доля этого рынка у Bombardier?

Линейка самолетов Bombardier Challenger – настоящая сила в индустрии бизнес-джетов, и она идеально подходит для российского рынка. Настолько, что компания Bombardier с самолетами Challenger уже завоевала 40% рынка средних бизнес-джетов в России и странах СНГ. Их технические характеристики, надежность, плавность полета и отделка интерьеров сделали их популярными среди корпоративных пользователей и операторов деловой авиации. Для компаний или индивидуальных владельцев, раздумывающих о приобретении своего самолета на волне

пандемии, семейство Challenger станет прекрасным выбором.

Challenger – самое продающееся семейство бизнес-джетов в истории. В частности, модель Challenger 650 благодаря высокому коэффициенту технической готовности стала популярной у эксплуатантов с задачами особой важности, такими как медицинская эвакуация и морская разведка.

Самолет Challenger 350 уже семь лет остается чемпионом в классе средних бизнес-джетов по количеству самолетов, поставленных заказчиком, и пользуется огромной популярностью у чартерных компаний. За последние годы компания Bombardier провела множество улучшений Challenger 350, включая шумоизоляцию салона, обновленное оформление кабины, индикатор HUD с системой Enhanced Vision, связь в диапазоне Ka-band, и добавление захода на посадку по крутой глиссаде.

С ростом парка бизнес-джетов в России, возникает закономерный вопрос технического обслуживания. Хватает ли ресурсов в России и существуют ли проекты расширения MRO услуг в РФ?

Bombardier продолжает усиливать все аспекты своего послепродажного бизнеса, включая работу по расширению мировой сервисной инфраструктуры, с акцентом на Европу и клиентов из России. В начале этого года мы открыли полностью принадлежащий нашей компании центр наземного обслуживания в Берлине, Германия. Начинаясь как совместный проект с компаниями Lufthansa Technik AG и ExecuJet, этот сервисный центр обеспечивает исключительное качество техобслуживания и ремонта бизнес-джетов Bombardier с 1997 года и имеет сер-

висную зону площадью более 15 тысяч кв. м. Этот отмеченный многими наградами центр обеспечивает высочайший уровень техобслуживания и ремонта для растущего парка самолетов Bombardier в Европе, России, Африке и на Ближнем Востоке.

Наше сервисное покрытие в Европе продолжает усиливаться с расширением сервисного центра в лондонском аэропорту Биггин-Хилл. На месте существующих ангаров будет построена новая сервисно-ремонтная площадка, где будут проводиться техобслуживание и переоснащение всей широкой линейки Bombardier. Размеры помещений таковы, что там смогут разместиться до 14 самолетов Global 7500 одновременно! После переоснащения сервисный центр сможет предложить давно востребованные услуги покраски и ремонта частей фюзеляжа и переоснащения самолетных интерьеров, а также площадки для обучения персонала.

Клиенты из России также пользуются всеми преимуществами нашей широкой сети Станций линейного обслуживания (LMS), особенно в Женеве и Ницце, а также наших партнерств с ключевыми авторизованными сервисными площадками в России.

Перестройка сервисного центра в Биггин-Хилле вместе с открытием центра в Берлине и расширением площадок в Майами, Сингапуре и Мельбурне приведет к увеличению общей площади наших сервисных мощностей до 280000 кв. метров и добавлению востребованных новых видов выполняемых работ. Это позволит нам расширить свое мировое сервисное покрытие почти на 50%, удвоив количество сервисных часов к 2025 году.

В настоящее время самым активно растущим сегментом является вторичный

рынок. Насколько потенциальным российским клиентам интересны самолеты со «вторички» и много ли самолетов клиенты выставляют на продажу?

Для нас это увлекательная зона роста. Мы недавно объявили о программе Certified Pre-owned Aircraft (Сертифицированных подержанных самолетов), которая стала естественным продолжением нашего растущего бизнеса. Компания Bombardier помогала своим клиентам продавать их подержанные самолеты на протяжении 35 лет, поэтому нынешняя

инициатива по созданию нового премиального класса подержанных бизнес-джетов стала логичным следующим шагом. Спрос на подержанные бизнес-джеты очень высок, и рынок восстанавливается очень быстро. Все больше клиентов начинают видеть ценность частной авиации, и частота полетов бизнес-джетов вновь растет.

Эта новая программа прекрасно подходит и для российского рынка, поскольку предоставляет все преимущества широчайшей сервисной сети Bombardier и ее ноу-хау как производителя самолетов. Каждый

бизнес-джет Bombardier, проданный по программе Certified Pre-owned Aircraft, выкупленный компанией по программе trade-in или приобретенный на открытом рынке, проходит инспекцию и переоснащение для соответствия стандартам качества программы в одном из наших сервисных центров мирового класса. Компания Bombardier обеспечивает для покупателей подержанных самолетов такой же уровень внимания и клиентской поддержки, как и при продаже новых самолетов, на каждом этапе процесса предлагая высочайшие стандарты и знание продукта, которые возможны только у его производителя. С такими навыками и опытом клиенты могут быть уверены, что в переоснащении и ремонте их самолетов будут использоваться все возможности и знания компании Bombardier.

Как и новые бизнес-джеты Bombardier, самолеты из программы Certified Pre-owned обеспечивают безупречное качество и надежность. Более того, дооснащение подержанных самолетов Bombardier и сертификация их как премиальных продуктов показывает приверженность нашей компании к поддержанию высокой остаточной стоимости всего парка наших самолетов.

Насколько за последние пару лет изменился портрет клиента? Остается ли бизнес-джет желанным активом или приоритеты клиентов скорректировались?

Бизнес-джеты по-прежнему воспринимаются как ценный актив, а у рынка деловой авиации все еще остается большой незадействованный потенциал. Для этого есть несколько основных причин. Пандемия показала, что летать частной авиацией безопаснее, чем авиалиниями, поэтому мы видим приток новых клиентов, которые раньше летали коммерче-



скими рейсами. Также рост мирового благосостояния – а это рост на 10% от года к году – является главным катализатором роста деловой авиации. Все больше людей с высоким уровнем дохода (HNWI) выходят на рынок частных самолетов.

У каждой компании был свой опыт работы в пандемию. Как Bombardier пережила пандемию и какие уроки были извлечены?

Очевидно, что пандемия оказала существенное воздействие на деловую авиацию – и на компанию Bombardier в том числе. Во время пандемии многие клиенты обратились к частной авиации как к способу избежать скопления людей, характерных для полетов регулярными авиалиниями. Деловая авиация дала им возможность свести к минимуму взаимодействие с людьми и летать безопасно, в том числе на внутренних маршрутах после введения ограничений на международные путешествия.

В начале пандемии наша компания среагировала быстро и решительно, приняв ряд мер для обеспечения безопасности своих клиентов и работников. Мы гордимся тем, что несмотря на трудности и вызовы, принесенные пандемией Covid-19, компания Bombardier продолжала поставлять клиентам новые самолеты и обслуживать эксплуатируемые машины по всему миру. Мы рады видеть, что индустрия бизнес-джетов неуклонно восстанавливается, а наши пассажиры остаются уверенными в высоком уровне безопасности.

С точки зрения спроса, пандемия также принесла возможности роста для нашего сектора: больше людей впервые обращаются к чартерным операторам, то есть растет спрос на чартерные полеты и, соответственно, на бизнес-джеты, поскольку чартерные

компании увеличивают и обновляют свои парки самолетов. К примеру, компания Bombardier недавно объявила о получении заказа на десять новых самолетов Challenger 350, что подтверждает растущий спрос на перелеты деловой авиацией.

Все это ведет к повышению интереса к чартерам и долевому владению самолетами, а также к появлению новых клиентов: заказы от лиц, покупающих бизнес-джет в первый раз, составляют все большую долю в нашем портфеле.

Сервисные центры Bombardier по всему миру во время пандемии не закрывались и продолжали оказывать клиентам весь спектр необходимых услуг. Многие владельцы воспользовались паузой в перелетах и

провели работы по ТО или дооснащению самолетов. Мы в это время продолжали расширять свою сервисную инфраструктуру по всему миру и добавлять востребованные продукты и услуги – такие, как уже упоминавшаяся программа поддержанных самолетов, новые цифровые проекты – чтобы обеспечить нашим клиентам более полный и разносторонний опыт владения самолетом. Эти инициативы позволили нам по-прежнему показывать убедительные финансовые результаты, даже несмотря на снижение летных часов. Пандемия заставила всю отрасль деловой авиации (и компанию Bombardier) пересмотреть старые подходы и проявить находчивость во взаимодействии с клиентами и формировании новых направлений деятельности – и мы продолжаем изобретать и находить новые способы расширять свой бизнес.



Самолет недели

Оператор/владелец: **Dassault Aviation**

Тип: **Dassault Falcon 8X**

Год выпуска: **2021 г.**

Место съемки: **сентябрь 2021 года, Moscow Vnukovo - UUWW, Russia (RUBAE 2021)**



Фото: Дмитрий Петроченко