



Позади очередная «коронакризисная» неделя. Неделя, которую можно смело назвать семидневкой прогнозов. Пожалуй, рынок уже впитал весь негатив и серьезно задался мыслью, а что будет дальше? Вот один из прогнозов, который показался нам достаточно взвешенным.

Ричард Абулафия, вице-президент по анализу Teal Group считает, что в краткосрочной перспективе нашей отрасль управляют два больших фактора. Один из них – цены на энергоносители, и они рухнули. Другой – это корпоративные прибыли и рынки акций, они также не выглядят горячими. «Я думаю, что мы будем в лучшей форме, чем коммерческие авиакомпании, которые просто попали в катастрофу. Я думаю, что мы будем более устойчивыми, потому что мы менее зависимы от широкой публики и ее возможностей путешествовать. Но пока цены на энергоносители низкие, а рынки акций остаются в депрессии, мы тоже будем падать. Обычно требуется около трех лет, чтобы выйти из цикла спада. Я не могу придумать причину, по которой это будет хуже. Цены на энергоносители, кажется, будут двухлетней историей, может быть, трехлетней. Рецессия, которая последует за этим? Важно отметить, что на самом деле это еще не началось всерьез, а начнется, когда пройдет не меньше полугода. Цитирую доктора Энтони Фаучи: «Не вы устанавливаете сроки. Вирус устанавливает сроки».

В этом номере нашего еженедельника мы подготовили большой материал о воздействии пандемии на бизнес-авиацию.



Никаких признаков подъема пока нет

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, во всем мире с начала апреля до 21-го числа выполнено 80000 рейсов бизнес-авиации, что на 73% меньше по сравнению с аналогичным периодом апреля 2019 года

стр. 20



Спрос покажет рост после окончания карантина

Avinode анализирует спрос на рейсы бизнес-авиации на основе своей системы бронирования. Представленные данные показывают картину на 22 апреля

стр. 21



COVID-19 и перегон PC-12 NG в Россию

Еще в феврале 2020 года трудно было представить, что уже в середине марта многие страны закроют свои границы, отменят рейсы, а поставка нового PC-12 NG российскому клиенту в утвержденные сроки окажется под угрозой срыва

стр. 23



Воздействие пандемии на бизнес-авиацию

Аналитики и эксперты высказывают свое мнение о ближайшем и более отдаленном будущем отрасли деловой авиации

стр. 25

Gulfstream

G500



Минтранс сможет временно продлевать летную годность авиатехники по фотографиям

Минтранс РФ на фоне пандемии COVID-19 сможет продлевать летную годность авиационной техники на основе документарной проверки, а также фото- и видеоматериалов. Соответствующее постановление правительства опубликовано на портале правовой информации.

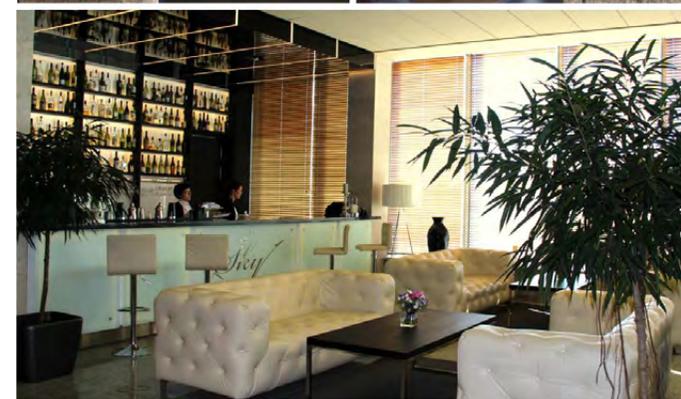
«Установить, что в период действия режима повышенной готовности или чрезвычайной ситуации министерство транспорта РФ вправе (...) продлевать поэтапно на 90 дней до 31 декабря 2020 г. срок действия сертификатов летной годности экземпляров воздушных судов на основе документарной проверки и представляемых фото- и видеоматериалов», - сказано в документе.

Кроме того, Минтрансу разрешается принимать решение о прохождении членами летных экипажей «теоретического этапа подготовки и контроля знаний» с применением «средств электронного обучения и дистанционных образовательных технологий».

Дистанционное обучение по решению ведомства смогут также проходить авиадиспетчеры. При этом прохождение курсов повышения квалификации и аттестации по английскому языку для них может быть перенесено на срок до 9 месяцев.

Минтрансу также предоставлено право продлевать на 90 дней: сроки действия медицинских заключений специалистов авиационного персонала гражданской авиации; прохождение периодической подготовки сотрудниками служб авиационной безопасности; периодическую подготовку специалистами авиационного персонала для допуска к работе.

Помимо этого, согласно постановлению, документы о соответствии аэродромов нормативным требованиям, срок действия которых истекает или истек с 1 апреля по 20 декабря 2020 г., продлеваются до конца года. Аналогичное решение принято для документов юрлиц, обеспечивающих авиационную безопасность.



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

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

Jetflite OY увеличивает провозные мощности

Финский бизнес-оператор Jetflite OY продолжает наращивать провозные мощности. Вслед за получением новейшего бизнес-джета [Challenger 650](#), компания ввела в эксплуатацию 7-местный Gulfstream G150. Самолет с бортовым номером OH-WIL (2010 года выпуска) полностью доступен для выполнения чартерных полетов.

«Пассажирская кабина может вместить до семи пассажиров в зависимости от конфигурации салона. Самолет имеет просторный салон, позволяющий пассажирам стоять в полный рост, и достаточно широкий проход между креслами. В конце салона расположены туалетная комната и багажное отделение. Хорошо оснащенная бортовая кухня имеет достаточно места для продуктов и напитков. Дополнительный

багажный отсек находится в хвостовой части самолета. Конструкция крыла воздушного судна прекрасно гасит турбулентность. G150 способен летать на высоте 13720 метров, дальность полета до 5467 километров. При полете с 0,85М имеет наилучшие характеристики в данном классе. На экономической скорости с 0,75М он легко может пролететь 5000 км с четырьмя пассажирами на борту», - говорят в компании.

В феврале 2017 года Gulfstream передал клиенту последний G150. Решение об окончании производства G150 Gulfstream окончательно принял в сентябре 2016 года, после продажи последнего серийного самолета, тем самым завершив более чем 10-летнюю историю производства бизнес-джета среднего размера.




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



Волваздел и Сблв 2009 лалалелл горувалл марлелл компалл Волваздел лс. лл лел десерлелл структул лБолваздел лс. Вол лрав лл лл лл лл.



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

Avinode упрощает поиск медицинской рейсов

Компания Avinode запустила целевую онлайн-функцию Avinode Aid поиска доступных самолетов скорой медицинской помощи, которые могут понадобиться для воздушных перевозок или миссий по оказанию гуманитарной помощи. Предоставляемая бесплатно до конца этого года, Avinode Aid доступна для всех операторов, независимо от того, являются ли они пользователями Avinode или нет.

Эта инициатива гарантирует, что самолеты, выполняющие полеты только в целях медицинской помощи, не будут открыты для запросов пассажиров, поэтому операторы могут быстро и эффективно реагировать на срочные запросы на медицинскую перевозку.

Брокеры могут легко найти доступные машины скорой помощи, отфильтровывая результаты поиска, в то время как медицинские вертолеты будут помещены в отдельную категорию поиска вертолетов. Новые самолеты скорой помощи, размещенные на платформе, будут рекламироваться с помощью электронной

почты Avinode и социальных сетей, поэтому брокеры могут быстро найти вариант, который им необходим для оказания помощи клиенту.

Пер Мартинссон, вице-президент Avinode Group, говорит: «Чрезвычайно важно, чтобы сообщество чартерных авиаперевозчиков сотрудничало во время этой пандемии, чтобы найти способы предоставления самолетов специального назначения нуждающимся. Технология является инструментом этого сотрудничества. Мы надеемся, что, предоставив Avinode Aid в качестве бесплатной услуги для операторов, мы свяжем брокеров с самолетами скорой помощи, которые нужны их клиентам для транспортировки и оказания гуманитарной помощи».

Операторы, желающие добавить свои воздушные суда скорой помощи в Avinode, могут зарегистрироваться по адресу www.avinodegroup.com/avinode-aid. Первоначально бесплатная услуга будет действовать до конца 2020 года, когда спрос будет оцениваться в зависимости от состояния пандемии.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Euro Jet определил города удобные для ночевки экипажа

Провайдер наземного обслуживания Euro Jet Intercontinental составил список городов с наиболее оптимальными условиями для ночевки экипажей деловой авиации.

«В последние две недели мы видим существенное изменение географии полетов и повышенный спрос на отели, которые в настоящее время доступны для ночного отдыха экипажа и при техстопах на пути из Европы в Азию и обратно. Наша команда аналитиков продолжает отслеживать эти места, чтобы предложить индивидуальное и подходящее решение для ваших путешествий. Мы представляем вам обзор аэропортов, которые представляют собой удобный вариант для этих конкретных случаев», - комментируют в компании.

Аэропорты в Азии

- Yerevan, Armenia (UDYZ/EVN)

- Bishkek, Kyrgyzstan (UCFM/FRU)
 - Novosibirsk, Russia (UNNT/OVB)*
 - Samara, Russia (UWWW/KUF)*
 - Navoi, Uzbekistan (UTSA/NVI)
- * возможна ночевка с российской визой

Аэропорты в Европе

- Denmark: all entry airports
- Prague, Czech Republic (LKPR/PRG)
- Dublin, Ireland (EIDW/DUB)
- Faro, Portugal (LPFR/FAO)
- Porto, Portugal (LPPR/OPO)
- Sweden: all entry airports
- London Biggin Hill Airport, UK (EGKB/BQH)
- London Heathrow, UK (EGLL/LHR)
- London Luton, UK (EGGW/LTN)
- Oxford, UK (EGTK/OXF)
- Edinburgh, UK (EGPH/EDI)



MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Comlux-KZ сообщает о запуске собственной авиационной базы в Нур-Султане

Comlux-KZ сообщает о запуске собственной авиационной базы в аэропорту Нур-Султана. Это первая региональная база Comlux-KZ, которая предоставляет услуги технического и наземного обслуживания, а также ангарного хранения.

Станция линейного технического обслуживания предлагает выполнение плановых и внеплановых технических работ на бизнес-джетах Bombardier Challenger 604, 605, 850 и Embraer Legacy 600 и 650. Для проведения технического обслуживания самолетов используется ангарный комплекс Comlux-KZ, общей площадью 7128 кв.м.

«Отапливаемый ангарный комплекс позволяет одновременно размещать воздушные суда класса ACJ,

BBJ и несколько Bombardier Global 6000, Embraer Legacy 650. Высококачественное обслуживание самолетов осуществляется с применением современного наземного оборудования и инструментов», - комментирую в компании.

Также в компании сообщили, что Comlux-KZ приступает к эксплуатации в интересах владельца 9-местного Challenger 604. Базирующийся в Нур-Султане самолет будет доступен для чартерных перелетов с мая 2020 года. В настоящее время авиакомпания предлагает пять бизнес-джетов для чартерных рейсов: Challenger 604, 850, два Embraer Legacy 650 и один Sukhoi SBJ.

[Подробнее о Comlux-KZ](#)





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Признанный
уровень качества**


| Best FBO
in Europe


Первое банкротство в бизнес-авиации?

Американский оператор авиатакси JetSuite полностью прекратил выполнение полетов, законсервовал свой воздушный парк, отключил колл-центр и начал увольнение персонала. В настоящее время сайт оператора не функционирует, для посетителей доступно лишь одно сообщение.

«Пандемия COVID-19 и возникшее в результате чрезвычайное положение по всей стране вызвали непредсказуемый, драматический спад во всей авиационной промышленности и в нашем бизнесе, в частности. В результате этого, начиная с 15 апреля 2020 года, мы прекратили полеты и уволили большинство членов экипажей. Для тех из вас, кто должен был лететь на этой неделе или в предстоящие недели, примите наши самые глубокие извинения за эту внезапную, но неизбежную и необходимую отмену всех рейсов до дальнейшего уведомления. Теперь, когда наш колл-центр закрыт, вы можете связаться с

нами по e-mail guestservices@jetsuite.com, чтобы мы могли обработать вашу информацию и принять соответствующие меры».

В компании работало около 120 человек. JetSuite – один из немногих операторов авиатакси, который смог пережить «последствия» 2008 года и не только остаться на рынке, но и показывал весьма неплохие производственные и финансовые показатели.

Инвесторами JetSuite являются JetBlue Airways, Qatar Airways и основатель фонда Zappos Тони Шей. Дочерняя компания JetSuite X продолжает выполнять рейсы, но в усеченном формате. До последнего момента оператор выполнял более 330 регулярных рейсов в неделю из шести аэропортов – Burbank (BUR), Las Vegas (LAS), Orange County (SNA), Napa/Concord (CCR), Oakland (OAK) и Seattle-Boeing Field (BFI).



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Aeronexus International получает контроль над мальтийской PRIVAJET

Британский чартерный оператор Aeronexus закрыл сделку по приобретению контрольного пакета акций мальтийской PRIVAJET, которая станет частью Aeronexus Group. Благодаря новому активу британская компания получает европейский сертификат эксплуатанта, при этом у PRIVAJET остается ее прежнее название.

«PRIVAJET был специально выбран для присоединения к группе Aeronexus благодаря синергии ее безупречной репутации в области безопасности, профессионального управления и огромного опыта в эксплуатации больших VIP бизнес-джетов. Aeronexus включил топ-менеджеров Гевина Харрисона и Свена Петерсена в совет PRIVAJET, учитывая их многолетний опыт работы в авиации», - комментируют в Aeronexus.

«Опираясь на наш успех на рынке VIP чартеров, возможность получить европейский АОС и включить

PRIVAJET в группу приходит в очень удачное время. Когда мы выйдем из этого мирового кризиса, нас ждет напряженный год международных спортивных состязаний, и мы уже активно отвечаем на многочисленные вопросы о будущих турах и полетах с использованием нашего 96-местного Boeing 767-300(ER)», - прокомментировал Гарет Эванс, глава британской коммерческой команды Aeronexus.

Aeronexus, который базируется в London Stansted Airport, укрепил свои позиции на рынке чартерных VIP-перевозок с момента своего появления на в 2012 году, поддерживая национальные футбольные команды Великобритании и Европы, киноиндустрию, инвестиционные компании, специализирующиеся на «голубых фишках», глав государств, крупные международные корпорации. Флагман Aeronexus – Boeing B767-300ER, который был представлен в феврале 2016 года, будет переведен в АОС PRIVAJET к середине 2020 года.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Jetfly станет крупнейшим оператором Pilatus PC-24

Люксембургский бизнес-оператор Jetfly готовится к вводу в эксплуатацию пятого бизнес-джета Pilatus PC-24. Машина получит бортовой номер LX-PCF (заводской номер 178). Сейчас, помимо PC-24, Jetfly эксплуатирует 22 турбовинтовых PC-12NG. Компания первой в Европе вывела швейцарский бизнес-джет на чартерные направления. Jetfly решила сохранить существующую модель бизнеса и, начиная с октября 2018 года, когда первый самолет прибыл в распоряжение Jetfly, предлагает PC-24 своим клиентам в качестве «долевого» самолета.

«21 год назад, когда мы с моим партнером Максимом Бушаром обсуждали проект создания Jetfly и выбирали оптимальных вариант самолета, как-то само собой выбор был сделан в пользу Pilatus Aircraft, хотя первыми нашими машинами стали TMB700 компа-

нии DANER. Наши Pilatus PC-12 прекрасно зарекомендовали себя для полетов на относительно короткие расстояния, которые составляют большую часть наших рейсов. Именно поэтому мы считаем, что PC-24 отличная замена своего предшественника и благодаря наличию явных преимуществ делает наш бизнес более эффективным. При этом речь не идет о замене PC-12. Оба типа эксплуатируются одновременно», - комментирует глава Jetfly Седрик Лескоп.

В январе 2019 года JetFly и швейцарский оператор Fly7 официально объявили о своем слиянии. Обе компании специализируются на управлении самолетами Pilatus PC-12: JetFly предлагает долевое владение самолетами, а Fly7 занимается управлением самолетами в интересах частных владельцев и выполнением чартерных рейсов.



**САМЫЙ ЛУЧШИЙ ТУРБОПРОП
В МИРЕ СТАЛ ЕЩЕ ЛУЧШЕ -
PC-12 NGX!**

**СТАНЬТЕ ВЛАДЕЛЬЦЕМ
САМОЛЕТА PILATUS!**

**PC-24 -
ЕДИНСТВЕННЫЙ ДЖЕТ,
КОТОРЫЙ САДИТСЯ НА ГРУНТ**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

Еще один шанс

Piaggio Aero Industries и ее дочерняя компания Piaggio Aviation официально продлили до 29 мая международный конкурс на продажу своих активов. Обе компании, находящиеся в настоящее время под чрезвычайным управлением, работают под брендом Piaggio Aerospace. Уведомление, которое было утверждено Министерством экономического развития Италии, будет опубликовано в выбранном числе финансовых газет, сообщает пресс-служба компании. Ранее срок подачи заявок истекал 3 апреля, однако в связи с распространением COVID-19 было принято решение продлить конкурс. Это уже третий перенос сроков тендера. В этот раз в компании сетуют не только на пандемию в целом, но и на небольшое количество потенциальных покупателей.

Те, кто заинтересован в покупке всех или части бизнеса двух компаний, которые, несмотря на то что они являются двумя различными юридическими лицами, представляют собой уникум с промышленной точки зрения, должны будут направить свои предложения чрезвычайному комиссару Винченцо Никастро. После оценки качества и полноты каждого предложения уполномоченный принимает решение о допуске заявителей к следующим этапам. Точно так же, как буквально говорится в опубликованном объявлении, «любое окончательное решение в отношении продажи подлежит разрешению итальянского Министерства экономического развития после заслушивания заключения Комитета по надзору».

«Мы будем тщательно оценивать каждое из предложений, которые поступят к нам с целью покупки компании в полном объеме и поиска покупателя, который сможет предложить надежный, долгосрочный план восстановления и развития», - комментирует Винченцо Никастро.

Нужен был кризис, чтобы чиновники увидели преимущества отрасли

Азиатская ассоциация деловой авиации (AsBAA) рассчитывает, что после пандемии COVID-19 бизнес-перевозки, как сегмент, получают новый импульс в развитии.

«Жизнь после COVID-19 никогда не будет прежней», - сказал председатель AsBAA Ву Чжэндун в рамках специального вебинара, организованного ассоциацией. «Китай обеспокоен второй (вирусной) волной, и многие объекты все еще закрыты или открыты лишь частично. Компании авиации общего назначения работают, но не в полном объеме. Но мы видим свет в конце туннеля. В течение первого квартала около 80% клиентов деловой авиации составляли чиновники разных уровней, которые были задействованы в организации гуманитарных полетов, что является обнадеживающим фактором, поскольку именно они, как представители госструктур, теперь видят преимущество сегмента. Руководители крупных компаний и корпораций также рассматривают бизнес-джеты, как более безопасный способ летать своим

сотрудникам, чем «сидеть рядом с незнакомцем на авиалайнере»».

По мнению г-на Чжэндуна, который по совместительству является председателем и главным исполнительным директором Avlon Pacific, Китай вернется к нормальной жизни максимум через два месяца и по его ожиданиям, правительство существенно поддержит сегмент деловой авиации.

«Аналогичная тенденция наблюдается на Филиппинах, где бизнес-джеты активно принимают участие в гуманитарных миссиях и зачастую являются альтернативным транспортом для доставки медикаментов на удаленные острова архипелага. И таких примеров очень много. Мы в ассоциации уверены, что после кризиса правительства многих стран действительно откроют глаза, и по-новому оценят преимущества деловой авиации. Главное, чтобы они вновь не шли на поводу у армии пессимистов, а смотрели на сегмент непредвзято».



Два новых AW169 отправятся в США

Несмотря на достаточно сложные времена для мировых авиапроизводителей, Leonardo продолжает заключать контракты на поставку своей продукции. Так, на этой неделе итальянский производитель закрыл сделку на поставку двух вертолетов AW169 в медицинской конфигурации медицинскому округу Палм-Бич, который во Флориде.

Вертолет является идеальной платформой для миссий EMS благодаря своим характеристикам безопасности. Его несущий и хвостовой винты имеют высокий клиренс, что обеспечивает безопасную посадку пассажиров и экипажа. Кроме того, AW169 имеет большие раздвижные двери, которые обеспечивают легкий вход и выход. Также режим вспомогательного блока питания AW169 обеспечивает непрерывную работу систем контроля окружающей среды, радио и медицинских приборов при остановке винтов. В большой кабине могут разместиться двое носилок, а также полный набор самого современного медицинского оборудования, комментируют в Leonardo.

В ноябре 2016 года производитель сертифицировал AW169 с увеличенной массой. Прибавка составила 200 кг и теперь максимальный взлетный вес равен 4,8 тонны. Клиенты, которые уже эксплуатируют AW169 с массой 4,6 тонны, могут модернизировать свои воздушные суда. AW169 с увеличенной массой получил большую дальность полета на 160 км (ранее дальность составляла 920 км), чем, по мнению вертолетостроителя, воспользуются оффшорные операторы. Сейчас портфель заказов на новую машину превысил отметку в 220 единиц. 70 вертолетов находятся в эксплуатации.

Австралийский успех Jet Aviation

Все шесть австралийских FBO компании Jet Aviation теперь имеют сертификацию по стандарту IS-BAH Stage I (международный стандарт для наземных провайдеров бизнес-авиации). Речь идет о комплексах в Сиднее, Брисбене (два FBO), Дарвине, Кэрнсе и Перте. К марту 2022 года компания планирует получить сертификат IS-BAH Stage 2 также для всех комплексов.

Напомним, что Международный стандарт IS-BAH разработан как свод правил для провайдеров услуг по наземному обслуживанию деловой авиации, в основе которого лежит система управления безопасностью полетов. IS-BAH повторяет структуру Международного стандарта эксплуатации воздушного судна деловой авиации (IS-BAO) и включает в себя

первую программу по безопасности при наземном обслуживании Национальной ассоциации воздушного транспорта США (NATA). IS-BAH является глобальным отраслевым стандартом для операторов по наземному обслуживанию бизнес-авиации по всему миру и соответствует требованиям и международной практике ИКАО, включая требования к системам управления безопасностью полетов (SMS). Стандарт запущен на выставке EBACE-2014.

Как ранее писал BizavNews, восемь американских FBO компании Jet Aviation теперь имеют сертификацию по стандарту IS-BAH Stage I, присоединившись к тринадцати сертифицированным FBO компании в регионе EMEA и Азия.



Tamarack бесплатно установит Atlas

Компания Tamarack Aerospace объявила, что откажется от платы за установку законцовок с системой активного снижения нагрузки (Atlas) для бизнес-джетов семейства Cessna CJ. По словам производителя, этот шаг гарантирует, что удастся сохранить всех сотрудников и поставщиков комплектующих, а клиенты получат экономию в размере \$42000 на монтаже, который забронирован до 30 июня.

«В соответствии с законом CARES, государство выделяет \$25 млрд на авиацию, часть экономического финансирования включает помощь чартерным операторам, стремящимся реструктурировать свои расходы, которые могут включать повышение эффективности, например установка Atlas. Законцовки, которые могут быть установлены без изменений в конструкции крыла, увеличивают дальность полета, время набора крейсерской высоты, скороподъемность и улучшенную устойчивость в полете. Для разных моделей эти значения разные. Так, например, законцовки Tamarack обеспечивают CJ3/CJ3+ дальность полета 2100 морских миль при максимальной крейсерской скорости с запасом IFR, возможность подъема на FL450 за 30 минут», - комментируют в компании.

По словам представителя компании, три оператора уже подписали контракт на модернизацию Atlas, а еще десятки выразили заинтересованность. В феврале 2020 года Tamarack Aerospace сообщил об успешной установке сотового комплекта законцовок с системой активного снижения нагрузки.

HondaJet Elite – новые гуманитарные миссии

Гавайский оператор Wing Spirit предложит бесплатные empty leg на соседние острова для пациентов, получающих лечение на острове Оаху, а также для врачей и медицинского персонала, отправляющегося на работу в медицинские учреждения на других островах. Программа Medical Travel Relief Program или MED-TRIP будет включать в себя использование четырех совершенно новых бизнес-джетов HondaJet Elite. Queen Health Systems, Hawaii Pacific Health и Kaiser являются координирующими партнерами в этой программе.

Программа рассчитана на пациентов, которые в силу своего здоровья не могут лететь самолетами линейной авиации. Для этой категории Wing Spirit предо-

ставляет HondaJet Elite, оборудованный медицинским салоном, или простой самолет (HondaJet Elite) для более безопасной, комфортной и быстрой перевозки. Это также позволит врачам путешествовать на соседние острова с большей гибкостью, учитывая сокращение количества коммерческих рейсов между островами архипелага. Ожидаемая стоимость программы составляет около \$1 млн. Medical Travel Relief Program полностью финансируется Wing Spirit, говорится в сообщении оператора.

В настоящее время Wing Spirit эксплуатирует четыре HondaJet Elite, в прошлом году оператор увеличил свой заказ до 15-ти самолетов.



Textron отмечает 10 лет CJ4

На этой неделе компания Textron Aviation отмечает десятилетний юбилей бизнес-джета CJ4. Первый вылет самолета стоимостью в \$10,09 млн состоялся 20 апреля 2010 года, и к настоящему времени производитель передал заказчикам более 320 джетов.

CJ4 знаменует собой переход на новый уровень качества в семействе CJ, предоставляя большую скорость и дальность полета, больший размер салона по сравнению с его предшественниками – и все это не превышая эксплуатационные расходы воздушного судна среднего размера. Технологические достижения такие, как Venuetm Cabin Management System, и просторный салон, оснащенный стильным оборудованием для комфорта, также выделяют этот самолет на фоне других.

В стандартной конфигурации салона CJ4 в центре находится шестиместный клуб, седьмое кресло располагается напротив входной двери. Другая конфигурация предлагает установку двух кресел, образующих диван, что позволяет увеличить количество мест до девяти. Обособленный багажник может быть вместить до 450 кг груза.

Турбовентиляторные двигатели Williams FJ44-4A, оборудованные электронно-цифровой системой управления (FADEC), выдают тягу в 1642 кг/с на взлетном режиме (MCA). Топливные баки, расположенные в крыле, обеспечивают максимальную дальность. Дальность полета CJ4 составляет 4010 км, а максимальная крейсерская скорость – 835 км/ч. Для разбега джету необходимо 972 метра полосы, для пробега – 835 метров. Из Москвы CJ4 без посадки долетит до Новосибирска, Рейкьявика, Барселона, Триполи, Каир или Ашхабад.

Из Gulfstream GIV-SP сделали шаттл

Американский провайдер услуг ТОиР Duncan Aviation завершил уникальный проект реконструкции частного бизнес-джета Gulfstream GIV-SP в 14-местную конфигурацию корпоративного шаттла. Поскольку самолет должен был пройти 96-месячную инспекцию, которая потребовала демонтажа салона, заказчик выразил пожелание разработать и установить новую конфигурацию. В результате «ветеран» получил 14 отдельных клубных сидений из орехово-коричневой кожи, обращенных к кабине. Кресла при необходимости вращаются на 180 градусов. Заказчик планирует задействовать самолет для перевозки сотрудников по трансатлантическим направлениям.

«У нашего клиента были особые требования к новому салону, и хотя то, что он просил нас выполнить, было непросто, мы приняли этот вызов и предоставили продукт, который значительно превзошел его ожидания, оставаясь в рамках бюджета», – комментирует Джордж Баджо, специалист по доработкам и модификациям Duncan.

Duncan Aviation – один из крупнейших независимых игроков на рынке деловой авиации США. Компания обеспечивает полный спектр услуг по сервисной и технической поддержке бизнес-джетов, начиная с 1956 года. Компания активно работает с рядом производителей самолетов и авиационной техники.



Парадоксы COVID-19

Австрийский оператор GlobeAir готовится к восстановлению спроса на полеты на фоне сообщений об ослаблении некоторыми европейскими государствами режима карантина. Ситуация на рынке, по мнению аналитиков компании, может измениться уже в мае/июне. На фоне этих позитивных сообщений GlobeAir сообщил о росте количества рейсов в прошлом месяце. Прирост составил на 2,8% по сравнению с мартом 2019 года, что на фоне пандемии кажется просто невероятным.

В GlobeAir уверены, что частные чартерные самолеты будут первыми, кто снова начнет работать в полную силу, отмечая тот факт, что линейным авиакомпаниям понадобится определенное время для перезапуска своего бизнеса. Тем самым, бизнес-операторы смогут наращивать свои объемы намного быстрее, чем регулярные авиакомпании.

Во время кризиса COVID-19 GlobeAir столкнулся с ростом спроса со стороны государственных структур, дипломатов, медицинского персонала и путешественников, нуждающихся в репатриации. В связи с отсутствием коммерческих рейсов, компания предлагает бесплатные пустые перегоны для категорий путешественников, упомянутых выше, для поддержки сообществ, пострадавших от кризиса. Полеты с гуманитарной помощью способствовали первоначальному увеличению полетов на частных самолетах в первые недели марта, в то время как коммерческие авиакомпании в Европе почти на 87% сократились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (Источник: Eurocontrol), отмечается в сообщении GlobeAir.

«Первоначальный рост спроса на частные самолеты, зарегистрированный в начале кризиса, сопровождался резким падением количества запросов,

что свидетельствует о снижении на 34% чартерных рейсов (Источник: ЕВАА). Однако многие истории успеха укрепляют представление о том, что деловая авиация играет решающую роль в нашем обществе. Поскольку кривая пандемии показывает признаки выравнивания во многих европейских странах, некоторые правительства стали проявлять больше снисходительности, отменив некоторые из своих строгих мер по изоляции. Австрия была одной из первых – небольшие магазины были открыты со вторника, 14 апреля. Подобные меры ожидаются от многих других европейских стран, представляющих более оптимистичные перспективы», – отмечают в GlobeAir.

Среди многих инициатив, которые GlobeAir приняла до сих пор, стоит отметить скидку в 10% на

каждый заказанный и оплаченный рейс онлайн. На сегодняшний день путешественники могут использовать специальный ваучер с кодом EARLYBIRD10, чтобы обеспечить себе полет на частном самолете в будущем – с гибкой датой вылета. Акция не только предоставляет скидку 10% на любой рейс, предлагаемый GlobeAir, но также добавляет привилегию планирования поездок в любое время. Кроме этого, бесплатная страховка отмены по-прежнему доступна в случае изменения планов.

В компании уверены, что есть все основания предполагать, что путешественники не захотят «терять свой отпуск» в этом году, и воспользуются возможностью, не изменяя традициям провести время в кругу семьи и друзей, если не летом, то обязательно в первые месяцы осени.



Новые миссии Citation Latitude

Textron Aviation поставила два бизнес-джета Cessna Citation Latitude Военно-Воздушными Силами самообороны Японии (JASDF), которые будут эксплуатировать их в качестве калибровщиков.

Самолеты оборудованы системой UNIFIS 3000-G2, которую разработала Norwegian Special Mission. Летные проверки наземных средств радиотехнического

обеспечения полетов, авиационной электросвязи и систем светосигнального оборудования (РТОП, АЭС и ССО) отвечают за безопасность и регулярность воздушного движения гражданской авиации. Специализированное (эталонное) воздушное судно-лаборатория с аппаратурой для летного контроля — это главный инструмент этих проверок. Аппаратура на судне анализирует подаваемые в пространство

сигналы и оценивает точность функционирования каждого наземного средства РТОП, АЭС и ССО. Сейчас в парке JASDF пять самолетов Citation CJ4 для калибровочных полетов. Citation Latitude будут эксплуатироваться эскадрой Flight Checker, подразделением JASDF, базирующимся на авиабазе Iruma в префектуре Сайтама к северу от Токио. Ожидается, что третий самолет будет поставлен в начале 2021 года.

У соседнего Китая, в парке Управления гражданской авиации (CFIC) 16 бизнес-джетов Citation, которые выполняют функции летной инспекции. Флот в основном состоит из Citation XLS/XLS+, с добавлением трех Citation Sovereign и одного Citation X. В 2019 году CFIC заключила сделку с Cessna на поставку еще восьми Citation XLS+ до конца 2021 года.

Citation Latitude вышел на рынок с улучшенными летно-техническими характеристиками, в том числе с увеличенной дальностью и улучшенными взлетно-посадочными характеристиками. Максимальная дальность нового самолета составляет 5077 км/3155 морских миль, что на 277 км/150 морских миль больше расчетных данных, а разбег при взлете сократился до 1091 метра (3580 футов), по сравнению с ранее рассчитанными 1116 метрами (3660 футов). Новый джет Cessna сочетает в себе полезную нагрузку, скорость и дальность полета, соответствующие требованиям клиентов, с уникальными возможностями салона. И это при том, что цена его составляет \$16,25 млн. Самолет имеет экипаж из двух человек и вмещает девять пассажиров. Максимальная высота полета составляет 45000 футов (13716 м), а максимальная крейсерская скорость — 440 узлов (815 км/час). Набор высоты до 43000 футов (13106 м) занимает всего 23 минуты.



Эксклюзивная продажа чартеров: новый борт Aim of Emperor на Aviapages.com

Чартерный брокер LL Jets, входящий в международную группу компаний Aim of Emperor, и Aviapages.com, глобальный маркетплейс бизнес-авиации, продолжают укреплять тесное сотрудничество. Компания LL Jets выбрала Aviapages.com в качестве эксклюзивной цифровой площадки для продажи на чартерной рынок бизнес-джета Cessna Citation XLS+. Борт 2014 года ранее никогда не сдавался в аренду, базируется в Вене и доступен для заказа с 23-его апреля 2020 года.

В компании LL Jets объясняют выбор в пользу Aviapages.com несколькими причинами.

«С одной стороны, LL Jets, как и большинство игро-

ков рынка деловой авиации, столкнулась с необходимостью оптимизировать расходы в условиях снижения спроса. С другой – AviaPages.com предлагает ряд удобных инструментов. Среди них, например, Flight Tracker, который позволяет анализировать расположение бизнес-джетов в Европе, анализирует историю перелетов, что позволяет нам, более точно прогнозировать оптимальные локации для базирования оперируемых нами самолетов, – заключает Алишер Эльмурадов, совладелец чартерной компании LL Jets.

«LL Jets наш давний партнер, и мы рады получить некоторую эксклюзивность при размещении самолета на Aviapages.com. Учитывая текущую ситуацию на

рынке, мы прогнозируем дальнейший тренд по росту трафика на сайте, и использование нас, как альтернативный и доступный портал. Это, несомненно, скажется позитивно на наших подписчиках», - добавил Юрий Дзун, партнер по развитию Aviapages.com.

Помимо Cessna Citation XLS+ брокер LL Jets предлагает еще два эксклюзивных бизнес-джета на площадке AviaPages.com. Для аренды уже доступны легкий бизнес-джет HondaJet на 4 пассажира и дальнемагистральный самолет Bombardier Global 5000, брендированный в ливрею сети отелей класса люкс Aman Resorts и способный разместить на борту до 12 человек. Оба самолета базируются в Европе и доступны для перелетов 24/7.

Все три бизнес-джета находятся в управлении европейской авиакомпания Emperor Aviation, входящей в группу компаний Aim of Emperor.

AIM OF EMPEROR многопрофильная группа компаний, являющаяся дилером самолетов HondaJet (Authorized Sales Representative of HondaJet Central Europe in Russia and CIS). Группа осуществляет продажи новейшего инновационного японского бизнес-джета на рынок России и стран СНГ. Aim of Emperor также представлена на рынке бизнес-авиации авиакомпанией Emperor Aviation, авиакомпанией «Скай Лайт» с российским сертификатом эксплуатанта, чартерными брокерами по организации полетов на бизнес-джетах и вертолетах LL Jets и Quantum Via, подразделением по купле/продаже бизнес-джетов LIS Trading Group, хендлинговой компанией GT Fuel. В группе компаний работают свыше 150 сотрудников из 10 стран мира, которые задействованы в офисах Aim of Emperor в Биркиркаре (Мальта), Москве, Алматы, Лондоне, Амстердаме, Лимассоле и Киеве.



Как технологии меняют сделки, проводимые с бизнес-джетамми?

Как современные технологии влияют на проведение сделок, связанных с бизнес-джетами? Эту тему развивает Чэд Андерсон, президент компании Jetcraft.

Мы уже практически забыли, что не всегда могли пользоваться современными технологиями. На протяжении последних 20 лет цифровые нововведения кардинально изменили нашу жизнь, рабочие привычки и возможности обучения, и такого сценария мы даже не могли себе представить.

Когда мобильные телефоны и интернет впервые стали доступны, считалось привилегией иметь их в своем доме. Согласно переписи населения, проведенной в США, только у 51% семей был компьютер в 2000 году. Современный мир невозможно представить без компьютеров. Каким еще способом мы мо-

жем общаться с нашими близкими, которые живут в других странах, заключать коммерческие сделки в разных часовых поясах или осуществлять международные операции?

Важность использования технологий в нашей работе стала очевидной во время пандемии COVID-19. Во многих странах, где действуют строгие ограничения и такие инструменты, как Microsoft Teams, WhatsApp, Skype и WeChat, позволяют оставаться на связи с нашими клиентами и сотрудниками. Благодаря этим платформам, мы объединяемся и забываем о расстоянии, которое нас разделяет. Таким образом команда Jetcraft продолжает свою работу и готова к заключению сделок.

Пандемия окажет долгосрочное влияние на бизнес. Представители цифрового поколения Z уже начали

появляться на рынке в качестве заказчиков частных самолетов, используя чартеры, пустые перегоны и джеткарты, и очень скоро многие из них задумаются о приобретении собственного самолета. Использование системы мгновенного обмена сообщениями во время пандемии COVID-19 для быстрой связи с клиентами и ускорения сделок станет нормой для таких покупателей. Мы должны быть готовы адаптировать наши рабочие процессы, чтобы учитывать потребности нового поколения.

Нахождение в режиме жесткой изоляции означает, что покупатель может иметь возможность посмотреть самолет только в удаленном режиме. Развитие технологии виртуальной реальности может принести в будущем полномасштабные пошаговые презентации или дать возможность «прикоснуться» к самолету с помощью специальных тактильных перчаток, которые станут доступными для покупателей, находящихся у себя дома. Сегодня, при существующих ограничениях на поездки, покупатели все равно могут увидеть большое количество самолетов, благодаря высококачественным фотографиям, видео и виртуальному просмотру.

Помимо деловой авиации, смежные технологии, такие как eVTOL (электрические авиатакси с вертикальным взлетом и посадкой) и сверхзвуковые самолеты станут популярными в ближайшие пять лет, при условии, что их примут регулирующие органы и клиенты. eVTOL станет главным нарушителем спокойствия, так как с его приходом, жизнь уже не будет прежней, добраться на работу можно будет еще быстрее, а посылки будут доставляться в мгновение ока. Эти технологии идут рука об руку с деловой авиацией. Мы не ждем того, что владельцы дозвуковых самолетов станут менять их на сверхзвуковые, но они могут арендовать такой самолет, если им потребуется совершить неотложную поездку.



Роскошный BBJ777 временно превратился в грузовой самолет

Роскошный Boeing 777-200LR VIP, принадлежащий компании Crystal AirCruises и управляемый Comlux Aviation, приступил к полетам в необычном амплуа. Во время пандемии лайнер временно выполняет функцию грузового самолета по доставке гуманитарных грузов. Самолет способен взять на борт 50 тонн груза и провести в воздухе без дозаправки 16 часов. Свой первый рейс компания выполнила из Шанхая в Индианаполис. В компании сообщили, что продолжают выполнять рейсы по доставке гуманитарных грузов и в будущем.

«Многие авиакомпании и частные лица предлагают свои услуги, чтобы помочь доставить и транспортировать необходимые медицинские препараты по всему миру. Например, молодой человек в США доставляет медицинские товары в сельские больницы на своем небольшом самолете, самый большой в мире грузовой самолет (Ан-225 «Мрия») перевозит товары первой необходимости по всему земному шару, и даже известная команда по американскому футболу New England Patriots передала свой частный самолет для выполнения грузовых миссий. Наша компания также

хочет внести свой вклад в дело борьбы с пандемией, и мы к этому готовы», - комментируют в Crystal AirCruises.

А в обычной жизни самолет выглядит так. Роскошный BBJ777 получил весьма символический позывной «Crystal Skye». Boeing 777-200LR компании Crystal AirCruises стал самым просторным в мире частным реактивным самолетом, предлагающим путешествие в экзотические места по всему миру. Целью данного проекта было создание интерьера категории «люкс» в соответствии с хорошо известным брендом Crystal, его дизайнерами и задачей переосмыслить путешествия класса люкс. Процесс разработки интерьера начался с исследования эргономики, результатом которого стал план помещения, созданный с целью удовлетворить желания и потребности компании Crystal.

Дизайнеры из Greenpoint (интерьером для нового Boeing B777-200LR занималась компания Greenpoint) изучали мотивы дизайна, присутствующие в новейших круизных кораблях Crystal, чтобы найти последовательную тему, и объединились с дизайнерской командой Crystal, чтобы определить наиболее функциональный и эстетически совершенный интерьер.

Кстати, круизная компания Crystal Cruises, куда и входит Crystal AirCruises, основана в 1988 году и является дочерним подразделением японского морского перевозчика Nippon Yusen Kaisha (NYK), одного из крупнейших в мире, со штаб-квартирой в Токио. С момента своего основания она была задумана как эталон не только для круизной индустрии, но и для всего мира путешествий класса люкс. Японские корни компании сказываются во всем, и в первую очередь на отношении к клиенту, причем это относится не только к гостям на борту, но и ко всем партнерам компании без исключения.



Air Force One готов к завершению критического анализа конструкции

В разработке нового борта для президента США Boeing VC-25B практически полностью завершился этап критического анализа конструкции, но осталось несколько нерешенных вопросов.

«Самолет для ВВС США, который известен под позывным Air Force One, когда на нем летит президент США, прошел этап критического анализа конструкции не совсем полностью, так как ограничения на изоляцию во время пандемии коронавируса не позволили всей команде разработчиков лично встре-

титься», - сказал 16 апреля помощник секретаря ВВС США по материально-техническому обеспечению Уилл Ропер.

На самом деле части конструкции самолета, которые не подпадают под секретность, были согласованы с использованием программ видеоконференций и текстового чата. По словам Ропера, секретные части президентского транспорта были проверены в безопасных конференц-залах меньшим количеством персонала. Из-за ограничений социального дистан-

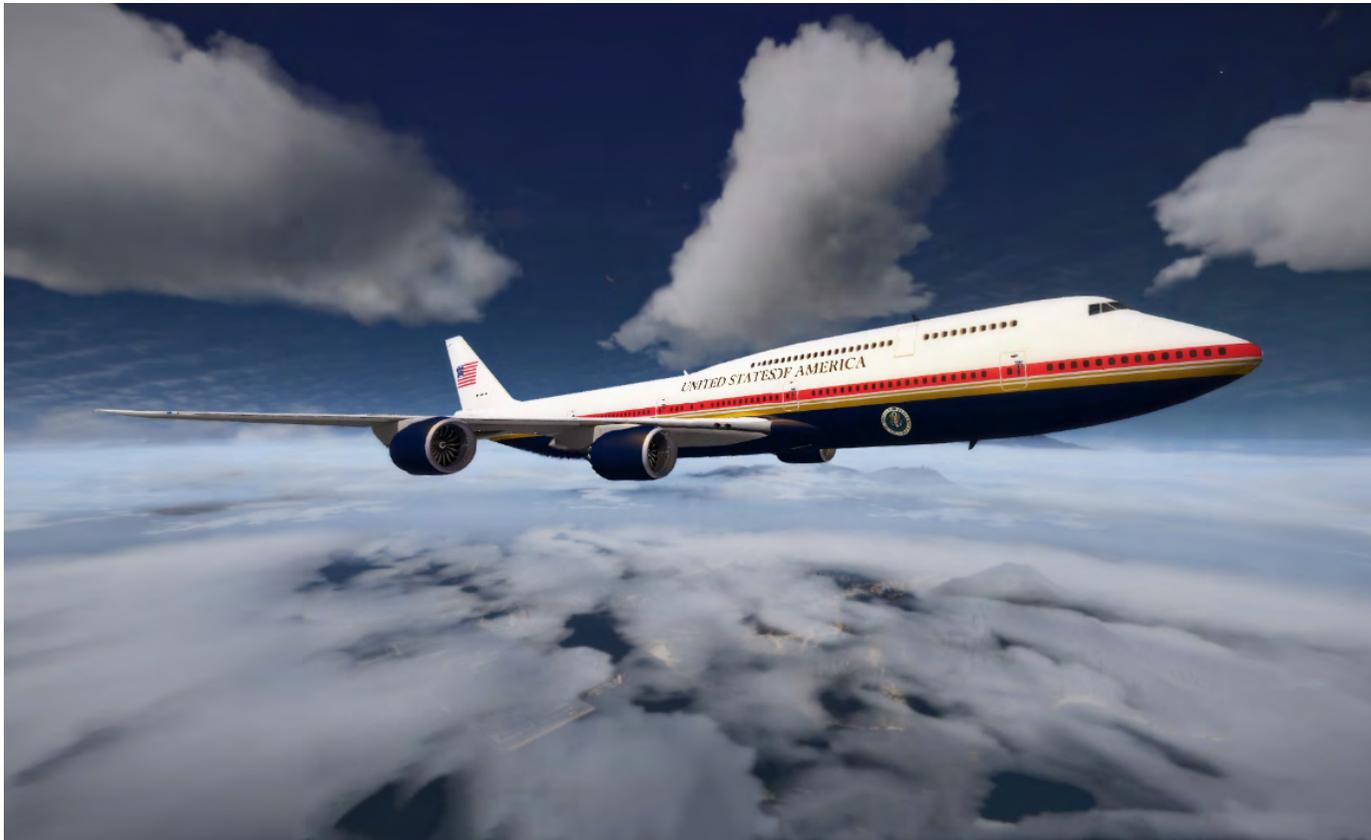
цирования количество людей, допущенных в безопасные помещения, было ограничено.

Несколько небольших проблем удерживают VC-25B от официального завершения этапа критического анализа конструкции, хотя Ропер говорит, что эти недоработки должны быть легко и быстро преодолены. «С точки зрения непрофессионала, это завершено», - говорит он. «С точки зрения специалиста по закупкам есть несколько звеньев, которые нужно закрыть».

Программа VC-25B, базирующаяся в Сан-Антонио, штат Техас, на самом деле получает преимущество от пандемии коронавируса. «Многие инженеры, инструменты и специалисты, которые были бы задействованы в других коммерческих функциях в Boeing, теперь стали доступны для этой программы», - говорит Ропер, отмечая, что производство коммерческих самолетов компании приостановлено. «Я не вижу никаких задержек в графике для VC-25B из-за COVID-19».

Завершение критического анализа конструкции позволит начать производство VC-25B. ВВС США заказали два самолета, базирующихся на коммерческом авиалайнере 747-8. Чтобы сэкономить средства, производитель модифицирует два самолета 747-8, изначально построенных для российского перевозчика «Трансаэро», который объявил о банкротстве в 2015 году, до того, как смог принять поставку самолетов. В марте начались первоначальные модификации и усовершенствования, включая добавление двух трапов.

Самолет планируется ввести в эксплуатацию в 2024 году.



Никаких признаков подъема пока нет

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, во всем мире с начала апреля до 21-го числа выполнено 80000 рейсов бизнес-авиации, что составляет 110000 летных часов, и что на 73% меньше по сравнению с аналогичным периодом апреля 2019 года.

На долю деловой авиации в апреле приходится 17% всей активности самолетов в мире, что почти вдвое превышает ее историческую долю; трафик регулярных авиакомпаний снизился более чем на 80%. Для справки: мировая грузовая активность является наименее затронутой отраслью, в этом месяце объем специализированных грузовых операций снизился на 20%.

COVID-19 серьезно повлиял на все географические регионы, причем на крупнейших рынках Европы и Северной Америки в сегменте полетов бизнес-авиации наблюдается более чем 70-процентное снижение. На рейсах в Африке аналогичная тенденция; Южная Америка снизилась на 65%; Океания относительно устойчива, «всего» на 55% ниже нормы. Тем не менее, нет явных признаков восстановления рынка в регионах мира, где были сняты блокировки, особенно в Азии. Внутренние рынки кажутся более устойчивыми, внутренние рейсы в Швеции, Китае, Канаде, Австралии сократились примерно на 50%.

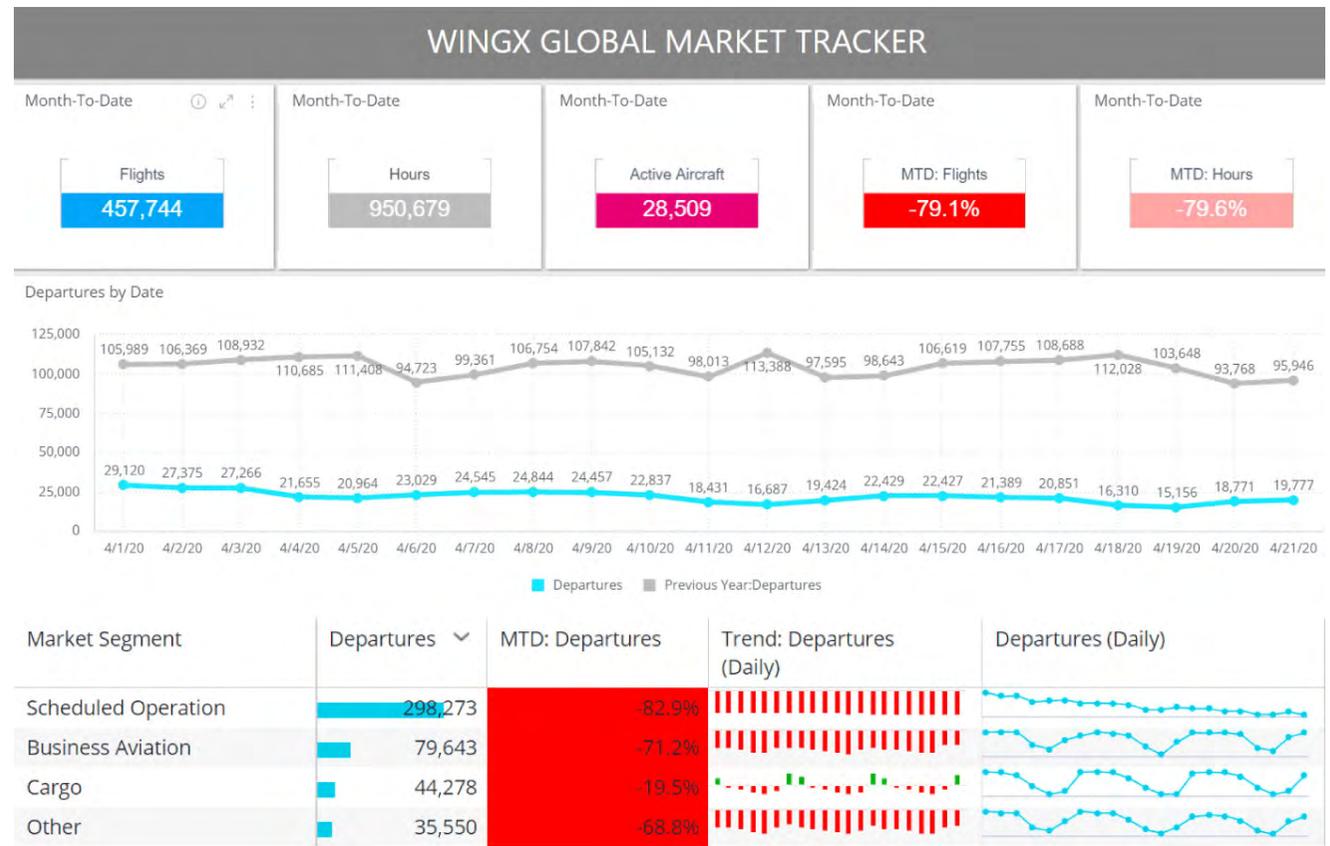
Во всех категориях самолетов бизнес-авиации активность в этом месяце значительно снизилась. Сегмент турбовинтовых самолетов является наиболее устойчивым и занимает примерно половину общей активности, при этом трафик на 50% ниже нормы. Два самых загруженных типа самолета деловой авиации – Cessna Caravan и PC-12. Джеты с крупными салонами, особенно сверхдальние, и тяжелые самолеты, отмечают снижение летной активности в этом месяце

на более 80%. Самым загруженным бизнес-джетом является Citation Excel/XLS, полеты которого снизились на 70%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кот комментирует: «Тренд деловой авиации в этом месяце снижается примерно на 70% от нормы. Понятно, что большая часть парков в настоящее время на земле, а операторы не могут реагировать на остаточный спрос из-за различных географических уровней политики подавления вируса.

«В связи с тем, что уже в следующем месяце меры по карантину в США и Европе должны хотя бы частично сниматься, мы ожидаем всплеск неудовлетворенного спроса, который операторы деловой авиации будут хорошо удовлетворять. Среднесрочные перспективы менее радужны, учитывая системное экономическое воздействие, которое материализуется. Следовательно, наш долгосрочный прогноз – W-образное восстановление летной активности».

[Global Business Aviation Brief](#)

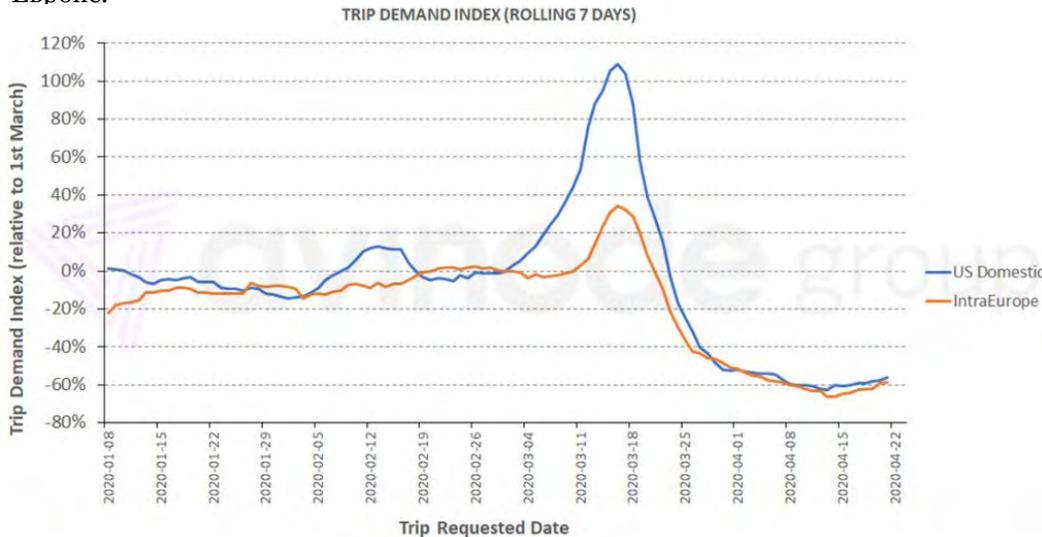


Спрос покажет рост после окончания карантина

Avinode анализирует спрос на рейсы бизнес-авиации на основе своей системы бронирования. Представленные данные показывают картину на 22 апреля.

Небольшое увеличение будущего спроса

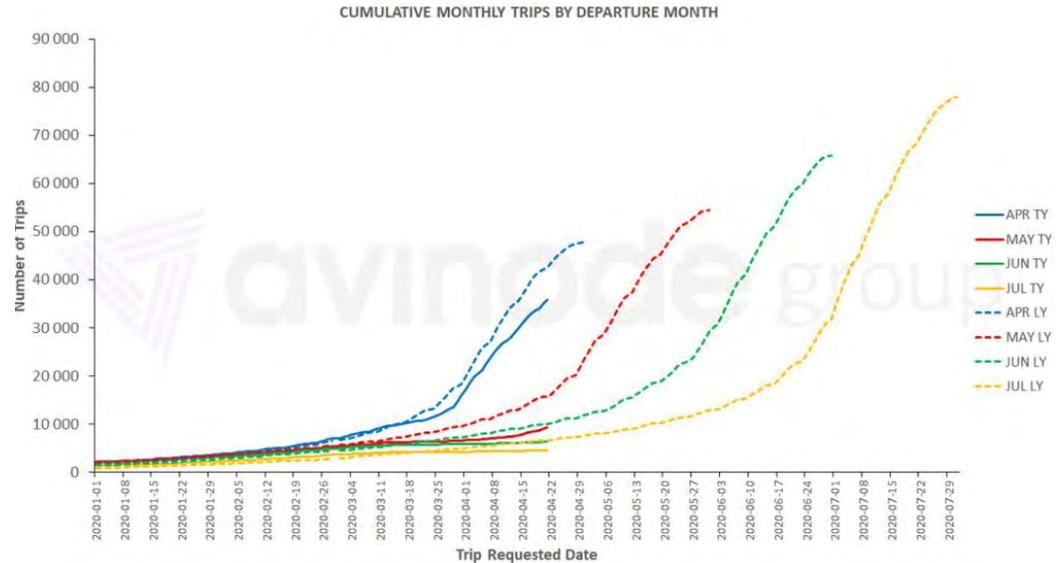
В приведенном ниже графике показана скользящая 7-дневного индекса спроса, приведенного на 1 марта, для поездок, запрошенных через маркетплейс Avinode. Спрос на внутренние американские (синие) и европейские рейсы (красный) вырос за последние несколько дней. Все больше кажется, что Пасха, возможно, была нижней точкой дна спроса. 21 апреля был зафиксирован самый большой спрос в Avinode для внутренних поездок США с 23 марта. Индекс спроса на поездки в дальнейшем, вероятно, повысится в США, но останется более плоским в Европе.



Глобальный чартерный рынок

На графике показано общее количество поездок за каждый месяц вылетов в соответствии с запрашиваемой датой для глобального рынка чартеров. Спрос на вылеты в апреле (синий) на 16% ниже, чем в аналогичный период прошлого года. Если посмотреть дальше, май (красный) - на 40% ниже уровня, который мы ожидаем в нормальных условиях спроса. Июнь (зеленый) - на 36% ниже. Июнь и июль улучшились относительно прошлогодних кривых, лишь на небольшую

величину, впервые с тех пор, как в марте начали публиковаться эти цифры.



Конец карантина принесет спрос

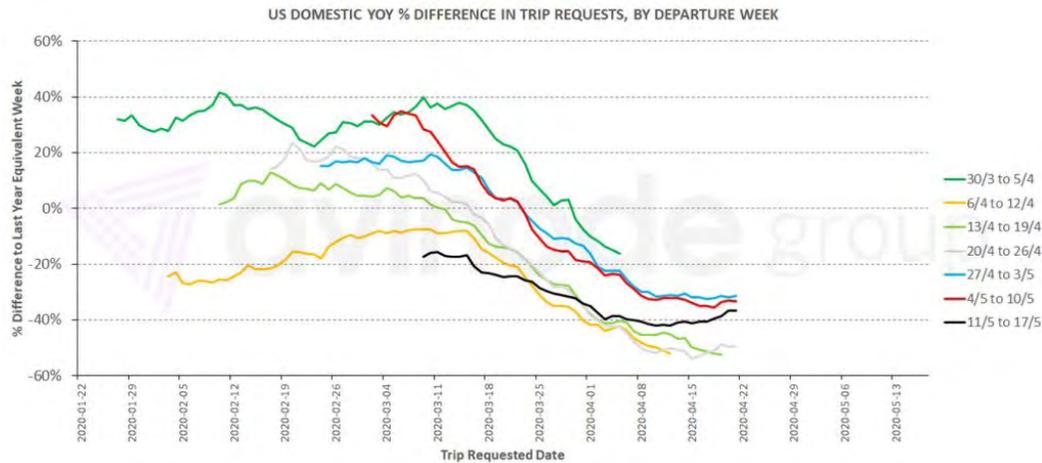
Что вызывает небольшое улучшение чартерного спроса? Данные свидетельствуют о том, что он сконцентрирован на время окончания изоляции. В Соединенных Штатах карантин заканчивается 30 апреля в штате Флорида и 15 мая в Нью-Йорке. С 30 апреля и далее есть повышенный спрос на рейсы с юго-востока в северо-восточный и центральный регионы.

TRIP DEPARTURE REGION	YOY WITHIN REGION	YOY OUTSIDE REGION
CENTRAL	-51%	-30%
MOUNTAIN	N/A	-24%
NORTHEAST	-59%	-47%
SOUTHEAST	-59%	63%
WEST	-61%	-12%



Запросы на поездки год к году в зависимости от региона США, на рейс с 30 апреля по 2 мая. Год к году относительно той же стадии цикла бронирования.

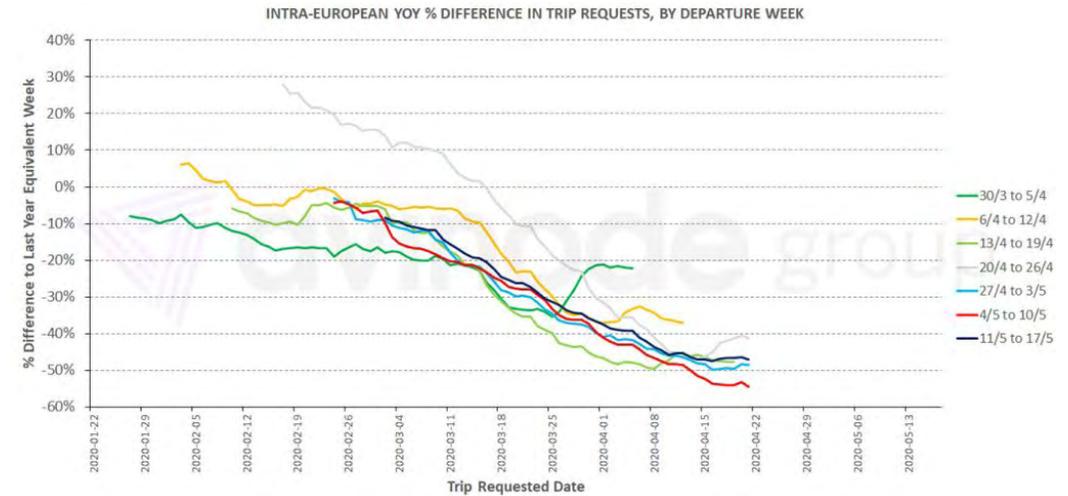
Это снова происходит и сразу после 15 мая. В промежуточный период также возрос спрос на межрегиональные поездки с юго-востока. 15 мая также видим повышенный спрос со стороны Западного региона и Скалистых гор в другие части США. На данный момент спрос есть только на межрегиональные рейсы, а не на короткие перелеты, предполагая, что спрос исходит от тех, кто «укрылся» для изоляции и планируют свои поездки домой. Этот спрос, преобразующийся в фактические полеты, кажется, исходит из того, что карантин не будет продлен.



Общий внутренний спрос в США по неделям вылета, по сравнению с прошлым годом, показывает некоторый позитив в мае.

Менее ясна картина в Европе

На графике показана более плоская картина в Европе на ближайшие недели. Небольшой всплеск в понедельник, вероятно, больше связан при сравнении обычного понедельника в этом году с пасхальным понедельником в прошлом году. Пики спроса на уровне страны отправления здесь менее выражены, чем в США.



А как насчет других регионов?

В России, где в настоящее время планируется закончить самоизоляцию 30 апреля, есть всплеск спроса на 30 апреля и 1 мая: Турция, Испания, Мальдивы и Греция – самые популярные направления. Эти даты также показывают меньший всплеск на рейсы в Россию. В других местах в те же даты наблюдается рост запросов на полеты из стран Карибского бассейна и Центральной Америки в Канаду и США. Тенденции менее очевидны в Африке, Азии и на Ближнем Востоке.

Ситуация нестабильна – даты окончания карантина могут быть подтверждены или продлены в любое время. Однако, если изоляция завершится, данные Avinode указывают на то, что спрос на чартеры будет расти. Однако следует предостеречь: в настоящее время спрос в некоторой степени растет в местах предполагаемого окончания карантина и, как правило, остается сильно подавленным в других местах, что говорит о том, что мы приближаемся к концу спада изоляции, а не к возврату к нормальным условиям.

Гарри Кларк, руководитель направления аналитики в Avinode Group

COVID-19 и перелет PC-12 NG в Россию

Еще в феврале 2020 года трудно было представить, что уже в середине марта многие страны закроют свои границы, отменят рейсы, а запланированная поставка нового [PC-12 NG](#) российскому клиенту в утвержденные сроки окажется под угрозой срыва.

Хотим поделиться с вами этой очень особенной историей перелета PC-12 NG и комментариями сотрудников [Nesterov Aviation](#), для которых это стало настоящим испытанием, и которым теперь может позавидовать даже Итан Хант.

По плану и без проблем удалось провести только первый этап сделки – приемку самолета с представителями клиента на заводе Pilatus в Штансе. 3 марта границы с Европой еще были открыты, поэтому все

долетели нормально, сделали тестовый полет на [PC-12 NG](#), проверили все необходимые документы, и так как все оказалось в порядке, после подписания акта-приемки улетели обратно в Москву.

Именно в то время, когда нужно было вносить оплату за самолет и подписывать дополнительные документы, было объявлено о начале пандемии. Европа стала закрывать границы и отправлять людей на самоизоляцию, также поступило и Правительство Москвы. В самоизоляции оказались все стороны, задействованные в сделке, в том числе и лизинговая компания, через которую была проведена сделка.

«Основные сложности возникли с логистикой. На этапе подписания документов три стороны не могли

собраться в одном месте, таким образом приходилось постоянно возить документы по Москве для подписания. Следующая загвоздка – проведение оплаты за самолет. На этапе подписания договора клиент оплатил только депозит, а основная часть платежа планировалась после приемки самолета. Сумма платежа большая и к тому же в валюте, поэтому все банки уделяли ей особо пристальное внимание. Обычно платеж занимает 2-3 дня, но с учетом сильно урезанного штата сотрудников по всему миру в банках и банках-корреспондентах платеж занял почти неделю», – рассказывает Алексей Мордвинцев, директор по продажам Nesterov Aviation.

К счастью, все службы доставки (DHL, Fedex, UPS) продолжали работать в штатном режиме, и все опасения по поводу сроков доставки оригиналов документов из Швейцарии не оправдались: документы были доставлены в Москву за неделю.

Но все эти, связанные в основном с бюрократией, волнения и опасения меркнут по сравнению со сложностями реализации второго этапа – перелета самолета из Швейцарии в Россию.

«Первоначальной идеей было перегнать самолет в один из региональных аэропортов русскими пилотами, но за несколько дней до этого Россия начала закрывать небо, и вылететь за границу стало невозможно. Мы начали искать альтернативные способы и рассматривать вариант перелета самолета швейцарскими пилотами. Хотя на первый взгляд это казалось невозможным: во-первых, были полностью запрещены пассажирские рейсы в Россию и из России. Было непонятно каким образом швейцарские пилоты, выполняющие перелет, смогут вернуться домой. Во-вторых, у пилотов не было российских виз, и сделать их не было возможности, потому что



все консульства были закрыты. В-третьих, в случае если пилоты останутся хотя бы на пару часов в России и затем вернуться в Швейцарию, их посадят на 14-дневный карантин. То есть перегнать самолет и вернуться в Швейцарию было необходимо за один день, что казалось нереальным.

В-четвертых, в аэропорту Buochs, где находится завод Pilatus Aircraft, на время карантина перестала работать пограничная служба, мы не могли выполнить прямой рейс в Москву», – делится воспоминаниями Алексей.

И в этот момент у сотрудников Nesterov Aviation по-

явилась очень смелая идея, которую в итоге удалось успешно осуществить.

Для перегона было решено использовать два самолета: Pilatus PC-12 NG перегоняется одним пилотом для клиента и остается в России, за ним летит PC-24 тоже с одним пилотом (самолеты Pilatus сертифицированы для управления одним пилотом), чтобы забрать пилота с клиентского самолета и улететь домой в Швейцарию.

Так получилось решить вопрос по возвращению пилотов в Швейцарию в отсутствие регулярных рейсов. Однако, из-за отсутствия российских виз у пилотов,

решили перегонять самолет не в региональный аэропорт к месту его базирования, а в Шереметьево, потому что это был один из двух аэропортов, который в то время принимал международные рейсы, и один из немногих, где пилотам могли сделать визы по прибытию.

«На подготовку рейса и получение разрешений ушло около четырех рабочих дней. Оба рейса были заявлены как технические, без пассажиров. Швейцарцы помогли со своей стороны – накануне дня перегона оба самолета были перебазированы в Берн, в котором работала пограничная служба. Рано утром PC-12NG и PC-24 вылетели в Москву. Оба перелета были прямые, без посадок на дозаправку. Первым прилетел PC-24, за ним PC-12 NG. После выполнения всех необходимых процедур экипажи отправились получать визы и готовиться к обратному вылету. Через несколько часов после прилета PC-12 NG оба пилота сели в PC-24 и улетели в Швейцарию», – резюмирует успешное завершение поставки Алексей.

«Наша задача была выполнена: самолет передан клиенту в России, и в данный момент проходит процедуру регистрации. Обслуживанием самолета занимаются сотрудники нашего сервисного центра, также начался следующий этап нашей работы, послепродажная техническая поддержка самолета», – сообщает заместитель генерального директора по послепродажному обслуживанию Дмитрий Соколов.

Напомним, что в распоряжении клиента предоставлен весь перечень услуг комплексной послепродажной поддержки: это обеспечение летной годности (услуги САМО) и своевременное техническое обслуживание (в том числе гарантийное), а также прямая поставка запасных частей от завода Pilatus.



Воздействие пандемии на бизнес-авиацию

Каковы краткосрочные и долгосрочные последствия пандемии COVID-19 для деловой авиации? Есть ли уроки, которые можно извлечь из кризиса 2008 года, которые могут помочь отрасли пережить текущий кризис? Лидеры и аналитики деловой авиации отвечают на вопросы Молли Макмиллин, главного редактора The Weekly of Business Aviation (Aviation Week).

Как, по вашему мнению, пандемия COVID-19 повлияет на деловую авиацию в ближайшие 6-12 месяцев?

Ричард Абулафия, вице-президент по анализу Teal Group: В краткосрочной перспективе нашей отраслью управляют два больших фактора. Один из них – цены на энергоносители, и они рухнули.

Другой – это корпоративные прибыли и рынки акций, они не выглядят такими уж горячими. Я думаю, что мы будем в лучшей форме, чем коммерческие авиакомпании, которые просто попали в катастрофу. Я думаю, что мы будем более устойчивыми, потому что мы менее зависимы от широкой публики и ее возможностей путешествовать. Но пока цены на энергоносители низкие, а рынки акций остаются в депрессии, мы тоже будем падать. Обычно требуется около трех лет, чтобы выйти из цикла спада. Я не могу придумать причину, по которой это будет хуже. Цены на энергоносители, кажется, будут двухлетней историей, может быть, трехлетней. Рецессия, которая последует за этим? Важно отметить, что на самом деле это еще не началось всерьез, а начнется, когда пройдет не меньше полугодя. Цитирую доктора Энтони Фаучи: «Не вы устанавливаете сроки. Вирус устанавливает

сроки. (Фаучи является директором Национального института аллергии и инфекционных заболеваний и советником президента Дональда Трампа.)

Эд Болен, президент и главный исполнительный директор NБАА: Я думаю, что в течение последнего месяца ощущались одни из наиболее значительных воздействий на деловую авиацию, так как штаты по всей стране (в США) установили повсеместные ограничения. Мы также видели, как международные рейсы сокращаются огромным количеством авиакомпаний. Итак, если оглянуться на последние 4-6 недель, я вижу одни из самых значительных ограничений на поездки, как внутренних, так и международных, которые мы когда-либо видели. Это, как и следовало ожидать, привело к очень значительным сокращениям всего: налета, продаж топлива и так далее. Ограничения на поездки были очень значительными, и их влияние стало очень сильным. Очевидно, что идет много разговоров о том, когда ограничения будут ослаблены и что это будет означать. Никто из нас не знает, какие это будут даты и какой будет отскок. В течение следующих 6-12 месяцев мы будем работать над некоторым восстановлением после очень трудного, но, вероятно, необходимого ограничения на поездки.

Пит Банс, президент и генеральный директор Ассоциации производителей авиации общего назначения, GAMA: Наибольшую обеспокоенность у наших компаний-членов вызывает безопасность и здоровье их сотрудников. Эта пандемия вызывает замедление производства и технического обслуживания, и мы начинаем слышать о проблемах в цепочках поставок. Эти краткосрочные проблемы могут быть преодолены, как только вернется чувство нормальной жизни.



Брант Далфорс, соучредитель JetTransactions:

Следующие 6-12 месяцев будут очень непредсказуемыми. Производители столкнутся со значительно более низкими уровнями поставок, чем прогнозировалось на этот год. Меркантильные покупатели будут ждать дно. Вопрос будет в том, сколько нынешних владельцев будет вынуждено сократить или отказать от самолетов и как быстро это приведет к увеличению запасов на вторичном рынке. Здравый смысл говорит, что сейчас цены упадут как минимум на 10-15% и будут снижаться во второй половине года, поскольку покупатели не будут возвращаться до тех пор, пока они не восстановят собственный бизнес.

Брайан Фоули, консультант Brian Foley

Associates: Через шесть месяцев оперативная деятельность будет постепенно возвращаться, в основном за счет личных поездок; производство самолетов вернется в оперативный режим, и в значительной степени будут решены проблемы с поставками. Через 12 месяцев будет наблюдаться дополнительная летная активность, поскольку некоторые международные направления будут становиться доступными.

Тим Обитгс, президент и исполнительный директор Национальной ассоциации воздушного транспорта, NATA:

К сожалению, мы наблюдаем, что ряд малых предприятий усердно работают, чтобы получить финансовую помощь, в которой они так отчаянно нуждаются, и испытывают трудности с поиском ответов на важнейшие вопросы в течение всего этого процесса. Чтобы помочь, NATA плотно общается с Казначейством и другими агентствами, чтобы получить и распространить всю важную информацию как среди членов, так и не членов. Мы ожидаем, что в следующем году потребуются дополнительные нормативные положения, чтобы продолжить работу многих наших членов ... Наши

компании-члены становятся все более креативными в реагировании на чрезвычайную ситуацию в области здравоохранения, разворачивая операции по доставке и даже по производству жизненно важного медицинского оборудования и оказывая крайне необходимые услуги по доставке продуктов питания. В будущем мы увидим дополнительные инновации от этих компаний.

Шон Вик, председатель правления и главный исполнительный директор Global Jet Capital:

Мы уже видим это. Производители значительно сокращают объемы производства. Я думаю, что снижение может составить 40% по сравнению с тем, что было запланировано на 2020 год. Реальность такова, что это приведет к уменьшению количества возможностей для сделок, в которых будет участвовать Global Jet Capital. Мы следим за этой ситуацией. Мы также участвуем в широком спектре вторичного рынка. Интересно, что во времена экономического стресса наименьшее количество сделок на вторичном рынке составляло около 1400 в год. Мы внимательно следим за числами. Мы знаем, что производители предусмотрительно следят за производительностью. Разница между прошлым и будущим заключается в том, что во время Великой рецессии чистый спрос сократился вдвое, но производители продолжали производить. Это привело к переизбытку и снижению цен. Откровенно говоря, с тех пор мы боролись с ценами. Прямо сейчас, вместо просто падения спроса, у нас еще и перерыв со стороны предложения. И это происходит одновременно. Эта среда может существенно отличаться от Великой рецессии. Люди будут проявлять огромную осторожность. В обозримом будущем мы будем находиться в состоянии паузы, то есть два, три, четыре месяца. Мы увидим, как экономика начнет расти. Я хочу использовать слово «всплеск» очень, очень осторожно.

Мы сталкиваемся с беспрецедентным уровнем безработицы. Когда экономика вернется, значительная часть этих людей немедленно вернется на работу. Работодателям нужна эта рабочая сила.

Как насчет следующих 2-5 лет?

Ричард Абулафия, Teal Group: Восстановление цен на энергоносители займет два года, экономический спад может занять больше времени – возможно, три года (до восстановления). Через некоторое время мы снова увидим подъем. Я не вижу причин, по которым мы не можем вернуться туда, где мы были, и, надеюсь, у нас будет некоторый рост. Но это будет больно. Сегмент бизнес-джетов с большими кабинами вообще не пострадал в 2009 году; он просто продолжал развиваться. Но с ценами на энергоносители этот сегмент получит свой первый спад за последние десятилетия. В отличие от него, малые и средние бизнес-джеты так и не восстановились. Как это ни парадоксально, но это может их немного защитить. Думаю, немного больше беспокойства вызывает топ сегмент.

Эд Болен, NBAА: На долгосрочную перспективу открытый вопрос: что нынешняя ситуация будет значить для экономики? Мы видим, что авиация, в том числе бизнес-авиация, во многом следует за экономикой. Это касается не только авиации, но и всех видов транспорта. Когда вы видите времена экономического спада, спрос на транспорт падает. Я ожидаю, что экономика США и мировая экономика будут двигаться вперед от этого состояния, и, конечно, к тому моменту мы, вероятно, будем в более восстановительном режиме или уже восстановившись. В долгосрочной перспективе экономика будет сильной. Я думаю, что необходимо продолжать двигаться с большей гибкостью – всё, чем известна бизнес-

авиация, например, способностью доставлять людей и продукты туда, куда им нужно и когда им нужно туда добраться – будет оставаться отличительной чертой нашей отрасли.

Пит Банс, GAMA: Пока еще рано прогнозировать какие-либо долгосрочные последствия, но я уверен в устойчивости нашей отрасли.

Брант Дальфорс, JetTransactions: Если у нас не будет рецидива COVID-19 или других внешних факторов, мы некоторое время будем в рецессии.

Упорный труд и время вернут через 2-3 года ВВП на прежний уровень. Я не вижу долгосрочного возврата к значительному снижению спроса, как это было у нас с 2008 по 2018 год, если экономика будет разумно перезапущена в течение следующих 60 дней, и у нас не будет существенного рецидива.

Брайан Фоули, Brian Foley Associates: Через два года, если вакцина станет доступной, использование бизнес-авиации ускорится, по мере возобновления групповых встреч. Через пять лет бизнес-авиация стабилизируется и будет расти с еще одним мощным

аргументом в ее обосновании: способность дистанцироваться от других людей во время путешествий.

Тип Обиттс, NATA: Авиационный бизнес будет в той же ситуации, что и бесчисленное множество других отраслей, в поиске наиболее безопасного и наиболее целесообразного пути продвижения вперед для своих сотрудников и клиентов после снятия ограничений. NATA и наша команда экспертов и волонтеров всегда будут рядом, чтобы помочь.

Шон Вик, Global Jet Capital: Я действительно думаю, что нынешняя рецессия будет отличаться от последней, когда потребовалось шесть, семь или восемь лет, чтобы пройти через это. Я думаю, что сейчас это займет 18-24 месяца, и мы вернемся к устойчивому состоянию экономического ВВП. Когда я думаю о финансировании воздушных судов, мы готовимся к тому, чтобы уменьшить количество транзакций и объемов в результате шагов, которые были вынуждены сделать производители. Пока что все клиенты, если только производитель не задерживает поставку самолета, взяли на себя обязательство забрать свои самолеты и ввести их в эксплуатацию. Это крупные компании из списка Fortune 500 и состоятельные частные лица.

Есть ли уроки, извлеченные из рецессии 2008 года, которые могут помочь отрасли деловой авиации в этот кризис?

Ричард Абулафия, Teal Group: Работа с клиентами – это должно быть самым важным. Слушайте и работайте с клиентами, когда им нужно изменить время или когда им нужна какая-либо гибкость в планировании. Будьте рядом с ними. Чем больше вы противостоите этому кризису, тем лучше будут результаты. Оставайтесь преданными проектам. Все



мы помним Джека Пелтона (тогдашний генеральный директор Cessna Aircraft, ныне председатель и генеральный директор Experimental Aircraft Association). Компании следовало бы сохранить концепцию с большой кабиной (Citation Columbus) во время рецессии 2008 года. Это было бы гораздо лучше. Конечно, они избавились от Пелтона, потому что он был хорош. Они сделали наоборот. Работайте с клиентами, придерживайтесь разработке продуктов. В прошлый раз это был топовый продукт, который держался лучше, так что это то, что вы хотите иметь в долгосрочной перспективе. Рассматривайте это как возможность показать, насколько вы привержены рынку в плане работы с клиентами и действовать более решительно в продвижении новых продуктов.

Эд Болен, NBAA: Я думаю, что общий посыл спада 2008-2009 годов заключался в том, что наша отрасль продолжала инвестировать в будущее. Я думаю, что это было важно. Итак, вы увидели, что когда произошло восстановление, на рынок пришли новые продукты, и это действительно помогло, когда экономика восстановилась. Идея о том, что в нашей отрасли появились новые продукты и услуги, безусловно, была очень полезной. Это сложно, потому что мы не знаем продолжительности и долговременности воздействия, но реальность такова, что будет будущее, и, вероятно, мы увидим, что люди будут инвестировать в него.

Пит Банс, GAMA: Кризис 2008 года научил нас быть проворными и отзывчивыми в условиях возможного экономического спада. Вы видите, как компании действуют быстро, чтобы защитить своих сотрудников и принять экономические решения, чтобы они были готовыми возобновить бизнес и начать процесс восстановления, как только мы перейдем на другую сторону этой пандемии.

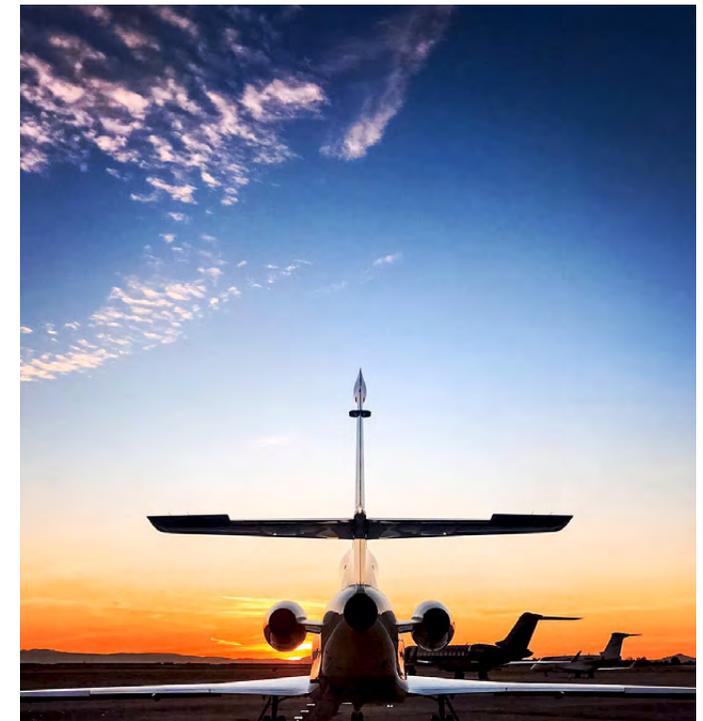
Брант Дальфорс, JetTransactions: Без сомнения, мы понесли огромный экономический и финансовый ущерб после краха 2008 года. Промышленность производила продукцию с очень высокими темпами, и портфель заказов был долгим и здоровым. В период с 2009 по 2016 год отрасль прогнозировала будущий спрос и строила его в соответствии с этими прогнозами, в то время как экономический возврат был медленнее, чем ожидалось, а внешние факторы (расследования коррупции в Китае, российские санкции и европейское количественное смягчение) еще больше снизили спрос и значительно увеличили предложение. Мы входим в поствирусную эпоху с меньшими запасами и значительно меньшим количеством самолетов на вторичном рынке, особенно современных моделей.

Брайан Фоули, Brian Foley Associates: К счастью, эти уроки уже действовали до кризиса, такие как разумные темпы производства самолетов, ответственные методы кредитования и препятствование спекулянтам.

Тим Обиттс, NATA: Экономика была в лучшем положении в этом кризисе здравоохранения, но сейчас слишком много неизвестных, в том числе когда вся цепочка поставок для авиации будет закрыта для полноценной работы и как это будет выглядеть. Главный урок, который мы извлекли из рецессии 2008 года и других сложных времен, заключается в том, что наша отрасль устойчива.

Шон Вик, Global Jet Capital: Ликвидность – это определяющий фактор. Быстро реагировать на эти неблагоприятные условия, чтобы сохранить ликвидность, управлять своими банковскими отношениями и управлять кредитными рынками. Уроки, извлеченные из той рецессии, которые вы видите

сегодня в отрасли, заключались в том, что люди стали исключительно быстро действовать для сохранения ликвидности. Если у нас будет 3-6 месяцев экономического перерыва, очень многие компании смогут выдержать это и выйти на другую сторону. Мы будем нанимать сотрудников, уволенных или освобожденных, и двигаться в направлении роста. В период рецессии спрос и кредитный рынок были остановлены, но сторона предложения сидела и «напевала», прежде чем кредитный рынок заклинило, что подорвало способность поддерживать то, чем они занимались на этом рынке. На этот раз все в режиме ожидания. Это одна из причин, по которой я думаю, что восстановление будет более быстрым и агрессивным.



Самолет недели

Владелец: **BARRICK GOLDSTRIKE MINES INC**

Тип: **Beech 1900D**

Год выпуска: **1999 г.**

Место съемки: **октябрь 2019 года, Las Vegas Henderson Airport - KHND, USA – Nevada**



Фото: Дмитрий Петроченко