



Закончилась очередная неделя глобальной борьбы человечества с COVID-19. Ситуация, практически не изменилась: где-то вирус немного отступил, но в целом картина пока не утешительная. Сегодня хотелось бы поговорить о вкладе деловой авиации в борьбу с коронавирусом. На прошлой неделе нам приходило достаточно много сообщений о реальной помощи со стороны бизнес-операторов и брокеров медицинским учреждениям по всему миру. Кто-то предлагает бесплатные empty-leg, кто-то создает специальные онлайн-сервисы, где можно посмотреть какой из районов наиболее нуждается в конкретной помощи, «частники» на своих небольших Cessna записываются на бесплатную доставку медикаментов в наиболее труднодоступные регионы.

А что у нас? Увы, российские операторы, да и «частники», ушли в молчанку. Основной аргумент – закрытая граница. Мы разговаривали с участниками рынка и нам стыдно пересказывать эти диалоги. Но ведь летают же, чему этому есть подтверждения. И о чем говорить, если нет даже инициативы, попытки предложить помощь. В конце недели Минтранс РФ предложил дать Росавиации право согласовывать вывоз российскими операторами бизнес-авиации своих пассажиров из-за рубежа. Но ведь это не про помощь, это про деньги.

С высоких трибун нас призывают к единению наций в нынешних особых условиях и это совершенно справедливо. Так давайте сделаем сегмент бизнес-авиации чуть более человечным. А то среди подавляющего числа наших соотечественников он ассоциируется... впрочем вы все и так знаете.



COVID ускоряет рекордно низкую активность

В марте 2020 года в Европе отмечен самый низкий уровень месячной активности за последние 15 лет, который на 32% ниже минимального уровня, зафиксированного после финансового кризиса в 2009 году

стр. 24



Отрасль ждет восстановления рынка США

При резком падении трафика критически важное значение имеет восстановление ключевых рынков

стр. 26



Время бизнес-джетов

Небо над Россией за последние недели заметно опустело. За границу летают в основном самолеты, вывозящие застрявших там туристов, а также бизнес-джеты

стр. 27



Почему большинство бизнес-джетов белые?

Подавляющее большинство владельцев красят джеты именно в белый цвет, а если быть точнее – в Matterhorn White

стр. 29

Gulfstream
G650ER



Минтранс предложил дать Росавиации право согласовывать вывозные рейсы бизнес-джетами

Минтранс РФ предложил Оперативному штабу правительства РФ дать Росавиации право согласовывать вывоз российскими операторами бизнес-авиации своих пассажиров из-за рубежа. Об этом ТАСС сообщил представитель Минтранса РФ.

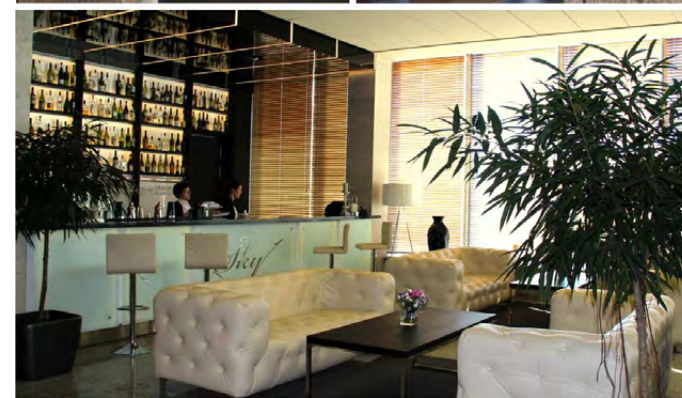
Сейчас график вывозных рейсов формируется рабочей группой, координирующей работу по перевозке граждан РФ домой из-за рубежа. Окончательно график утверждается Оперативным штабом РФ. Как ранее ТАСС сообщил источник, несколько российских операторов бизнес-авиации не получили разрешения на вылет в Россию. Вместе с тем рассматривался вопрос, чтобы рейсы бизнес-авиации, так как они единичны, вывести их из-под формирования графика вывозных рейсов, чтобы они имели возможность прилететь без долгих согласований через оперштаб.

«Минтрансом России направлен запрос в Оперативный штаб правительства РФ о возможности принятия решений для приема воздушных судов

бизнес-авиации на основании решений Росавиации. При этом учитывается необходимость безусловного соблюдения прибывающими пассажирами мер самоизоляции и прохождения термометрических и иных необходимых проверок. Ожидается соответствующее разрешение Оперативного штаба, которое нормализует работу операторов бизнес-авиации», - сообщил ТАСС представитель Минтранса РФ.

Россия закрыла международное регулярное и чартерное авиасообщение (кроме вывозных рейсов) 27 марта.

Вывозные рейсы для возвращения граждан РФ из-за рубежа были приостановлены на выходных с 4 по 5 апреля для систематизации графика вывоза. На данный момент ежедневно совершаются точечные вывозные рейсы. График рейсов формируется на основании заявлений, которые необходимо заполнить на сайте госуслуг. По состоянию на вчерашний день желание вернуться из-за рубежа выразили 25,8 тыс. человек.



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

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

В режиме высшего приоритета

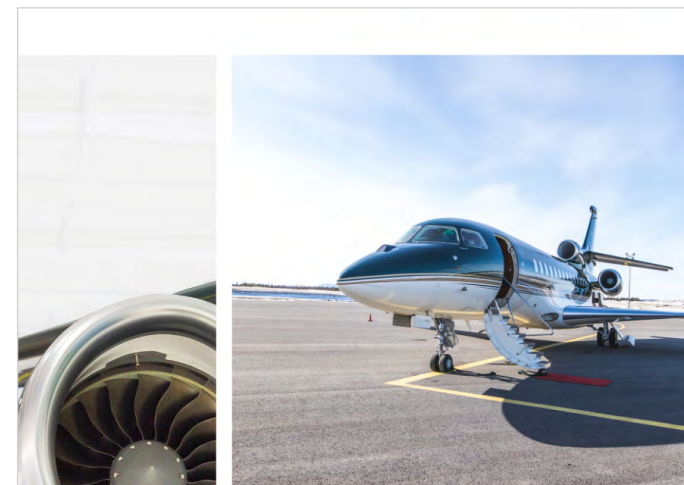
В настоящее время Агентство авиационной безопасности Европейского Союза и Национальные авиационные органы государств-членов получают много запросов о предоставлении консультаций или одобрения специального использования воздушных судов в связи с ситуацией с распространением COVID-19. EASA обрабатывает эти запросы с наивысшим приоритетом.

Запросы включают медицинскую транспортировку пациентов с COVID-19 с использованием специального оборудования на вертолетах и самолетах. EASA обладает экспертными знаниями для оценки уста-

новки таких элементов, как специальные воздушно-транспортные изоляторы, которые могут создавать определенные технические и связанные с безопасностью проблемы.

Кроме того, вертолеты и самолеты используются для срочной перевозки необходимых товаров, а также специального оборудования, предметов медицинского назначения и товаров, которые необходимо упаковывать в специальные мешки или контейнеры.

Сертификационные одобрения этого типа будут обрабатываться бесплатно для отрасли.



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



Волвадгер и Сбл 2009 ямалкост горсавани марлани компани Волвадгер Лс. амке десертни структур «Волвадгер Лс. Все права защищены».



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода – плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет – уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

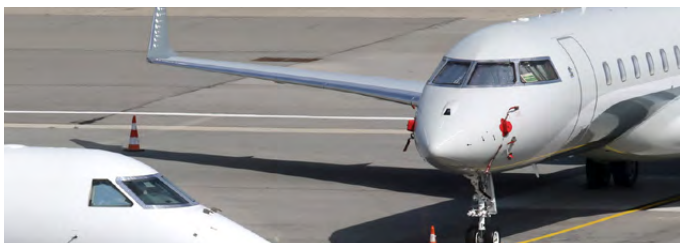
BOMBARDIER

ЕВАА и GAMA требуют помощи от политиков

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА), Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA), а также национальные ассоциации деловой авиации ряда европейских государств, вместе призвали европейских политиков и регуляторных органов «обеспечить непрерывность и выживание отрасли деловой авиации перед лицом COVID-19», говорится в открытом письме, опубликованном в конце прошлой недели.

374 000 человек, работающих в европейском секторе деловой авиации, сталкиваются с кризисом беспрецедентных масштабов и неопределенным будущим. В последнюю неделю марта Евроконтроль зафиксировал снижение объема трафика деловой авиации в Европе на 72% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Кроме того, опрос 130 руководителей европейских компаний деловой авиации, проведенный ЕВАА, показал, что предполагаемые финансовые потери для тысяч малых и средних предприятий, составляющих отрасль, колеблются в пределах 50-90 процентов. Наиболее актуальными вопросами для опрошенных руководителей являются затраты на содержание персонала, фиксированные расходы на размещение и налоги.

В своем открытом письме европейское сообщество деловой авиации призывает политиков и регуляторные органы государствах-членах ЕС, а также Швейцарии и Великобритании, поддержать отрасль,



обеспечив эксплуатационную непрерывность для операторов бизнес-авиации и поставщиков услуг по средствам выполнения специальных рейсов, например: медицинские рейсы, поставка медицинского оборудования, репатриация граждан в их родные страны.

Также отдельным пунктом ЕВАА призывает как можно скорее принять необходимые меры, чтобы бизнес-авиация могла возобновить свою обычную деятельность, как только закончится кризис. Пакеты, недавно запущенные европейскими институтами, будут определенно поддерживать сектор, но дополнительные меры, предложенные здесь, также важны с учетом масштабов кризиса.

Комментируя совместное письмо, генеральный секретарь ЕВАА Атар Хусейн Хан отметил, что меры, изложенные в письме, направлены на достижение главной цели – помочь защитить как можно больше компаний в сегменте деловой-авиации. «Деловая авиация играет жизненно важную роль в борьбе против COVID-19 и посткризисного восстановления Европы».

Пит Банс, президент и главный исполнительный директор GAMA со своей стороны отметил, что Ассоциация воздаст должное всем тем, кто неустанно борется с пандемией COVID-19. «Наша отрасль готова работать в партнерстве с институтами ЕС и национальными правительствами, чтобы и впредь поддерживать работу по оказанию помощи, поставлять медикаменты и осуществлять меры, изложенные в этом письме, что поможет проложить путь к выздоровлению как с точки зрения здоровья, так и с точки зрения здоровья экономики».

[Полный текст письма](#)

НАМ ДОВЕРЯЮТ



SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Aim of Emperor организовала обслуживание гуманитарного рейса из России в США

Компания GT Fuel & Handling, входящая в международную группу Aim of Emperor, организовала и скоординировала обслуживание гуманитарного рейса из России в США на протяжении всего маршрута. Рейс, перевезший медицинские маски и оборудование для борьбы пандемией COVID-19, выполнялся на военном самолете Ан-124-100 (Руслан) по маршруту Москва-Нью-Йорк с двумя техническими остановками в Ирландии (аэропорт Шеннон) и Канаде (аэропорт Гуз Бей).

По словам представителей компании GT Fuel & Handling, на протяжении всего маршрута следования было организовано оперативное комплексное наземное обслуживание самолета Ан-124, включая заправку топливом, хендлинг, а по прилету в аэропорт им Джона Кеннеди (Нью-Йорк) – трансфер экипажа и бронирование отелей. Слаженная и быстрая работа команды GT Fuel способствовала тому, чтобы борт с ожидаемой гуманитарной помощью прибыл в аэропорт Нью-Йорка, не отклоняясь от расписания.

Компания GT Fuel & Handling специализируется на полном сопровождении рейсов бизнес-авиации, коммерческих авиалиний, грузовых авиаперевозчиков и литерных бортов, включая наземное обслуживание пассажиров и экипажей, и предоставляет услуги по заправке топливом в аэропортах по всему миру.

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.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Geneva Airpark работает, но с рядом ограничений

Компания Geneva Airpark, крупнейший провайдер услуг по обслуживанию рейсов бизнес-авиации в аэропорту Женевы, сообщает о продолжении работы в режиме 24/7, несмотря на неблагоприятные условия в Швейцарии и в соседней Франции на фоне COVID-19. Как рассказали BizavNews в компании, в настоящее время действуют ряд ограничений. Так, теперь необходимо за три часа отправить предварительное уведомление о прилете/вылете рейсов. Для доступа к самолету, находящемуся в ангаре, по любой причине, кроме непосредственно полета, необходимо выслать уведомление за 24 часа с указанием данных сотрудников. В остальном работа Geneva Airpark не претерпела изменений – компания продолжает обслуживать рейсы, осуществлять техническое обслуживание и предоставлять ряд других услуг, прописанных в портфолио.

Напомним, что Geneva Airpark в 2019 году суммарно обслужила 5000 рейсов деловой авиации. Из них 2500 прилетов/вылетов пришлось на чартерные рейсы, еще 2500 прилетов/вылетов – на краткосрочное техническое обслуживание. В 2019 году было обработано 99 различных типов воздушных судов. В течение года команда Geneva Airpark оказала 4400 услуг: уборка воздушных судов, питьевая вода, туалеты, кэйтеринг и т.д. Прошлый год стал для компании юбилейным. На протяжении 2019 года Geneva Airpark отмечала свое десятилетие. Сейчас компания является крупнейшим игроком на рынке деловой авиации Европы. В феврале 2019 года Geneva Airpark получил сертификат IS-BAH, став 160-м FBO в мире соответствующим стандарту, разработанному IBAC и NATA в 2014 году.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**Признанный
уровень качества**


| Best FBO
in Europe


СТТ поставит систему увлажнения воздуха для BBJ Max 9

Шведская компания STT Systems, специализирующаяся на авиационном климатическом оборудовании, получила заказ от АМАС Aerospace на систему увлажнения в полете (IFH) для Boeing BBJ Max 9.

Поставка оборудования в АМАС намечена на четвертый квартал этого года – вскоре после прибытия VIP-лайнера на базу провайдера ТОиР в Базеле. Этот контракт ознаменуют 95-ю продажей компанией STT системы IFH для самолетов семейств BBJ или ACJ. Система генерирует относительную влажность 20%, значительно уменьшая сухую атмосферу в салоне.

«VIP-пассажиры на этом BBJ Max 9 на дальних рейсах будут иметь меньше проблем, связанных с сухим воздухом – усталость, джет-лаг, покраснение глаз, сухость в горле, сухость кожи, распространение

вирусных инфекций, а получать улучшение самочувствия и сна», - говорит компания, базирующаяся в Нючепинге. «Без эффективной системы увлажнения воздух в VIP-салоне становится намного более обезвоженным, чем в любом другом месте на земле, имея относительную влажность ниже 5%».

Система IFH основана на технологии испарительного охлаждения и использует метод, который «эффективно предотвращает перенос бактерий и накопление конденсата в кабине».

АМАС заявляет, что увлажнение салона является «обычной просьбой» владельцев VIP-самолетов, «которые ценят хорошее здоровье, хорошее самочувствие и чувство комфорта во время и после полета».



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Atlas Air Service займется обслуживанием Citation Latitude

Немецкая компания Atlas Air Service получил сертификат PART 145 на техническое обслуживание бизнес-джетов Cessna Citation Latitude. Техническое обслуживание Citation Latitude будет включать в себя все услуги по капитальному ремонту, линейному и базовому обслуживанию, а также кастомизацию и модификацию. На прошлой неделе немецкий провайдер получил одобрение Федерального авиационного управления Германии (LBA). Все работы будут производиться в Бремене, где располагается штаб-квартира компании.

«Быстрое реагирование на требования клиентов с помощью эффективных решений – наш ключ к успеху. В этом случае это также идеальное дополнение к нашему существующему предложению по техническому обслуживанию. Мы имеем более чем 40-летний опыт обслуживания бизнес-джетов Cessna, являемся экспертами на рынке и уполномочены обслуживать большинство моделей бизнес-джетов Cessna. Мы

очень рады, что можем предложить нашим клиентам эту дополнительную услугу», - комментирует Серкан Акин, менеджер CAMO в Atlas Air Service.

Поставки Cessna Citation Latitude начались в 2015 году, в прошлом году бизнес-джет признан самым поставляемым в своем классе – клиенты получили 58 самолетов.

Сейчас компания является уполномоченным торговым представителем Cessna Citation (Textron) в Германии и эксплуатантом самолетов M2, Citation CJ2, Citation CJ2 и Citation XLS. Atlas Air Service предлагает клиентам услуги по базовому и периодическому обслуживанию, включая гарантийное, поставку запасных частей, техническую поддержку и услуги по управлению поддержанием летной годности (CAMO, Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства авиационной безопасности (EASA).



Pilatus готовится к передаче первого PC-24 в Бразилию

Похоже, что Pilatus Aircraft стал единственным производителем, который в условиях пандемии не пошел на радикальные меры и, практически, не скорректировал свой производственный график. На заводе в Штансе по-прежнему ежедневно в небо поднимаются самолеты в рамках тест-полетов, «на земле» продолжается доработка воздушных судов.

На прошлой неделе швейцарский производитель отправил в тест полет первый Pilatus PC-24, который предназначен для клиента из Бразилии. Это первый бизнес-джет данного типа в крупнейшей южноамериканской стране. Ожидается, что поставка состоится в конце апреля, а клиентом станет частное лицо. Бразилия стала третьей страной в Новом Свете для Pilatus Aircraft. Если не считать США и Канаду, производитель поставил свои самолеты в Чили, Мексику и Бразилию. И еще один приятный нюанс. Pilatus

Aircraft вплотную подходит к отметке в двести поставленных PC-24. Юбилейный самолет скорее всего будет собран в сентябре-октябре текущего года.

Напомним, что Pilatus Aircraft за 12 месяцев прошлого года поставил 123 заказчикам самолета (без учета самолетов PC-21). Суммарная стоимость всех самолетов составила \$795,745 млн. Поставки распределились следующим образом: PC-12 (83 самолета) и PC-24 (40 самолетов). Напомним, что за 12 месяцев 2018 года заказчики получили 128 самолетов, включая флагман PC-24. Поставки распределились следующим образом: 18 PC-24, 80 PC-12 NG, 27 PC-21 и три PC-6.

Ожидается, что в текущем году производитель передаст клиентам порядка 50 PC-24, количество PC-12 будет варьироваться в пределах 80-90 самолетов.



Фото Stephan Widmer

**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

Подготовка к летнему сезону

В настоящее время в авиакомпании «АэроГео» идет активная подготовка к летнему сезону. Так, на посадочной площадке «Красноярск (Северный)» после капитального ремонта из Санкт-Петербурга прибыл вертолет Ми-8Т с бортовым номером RA-24233. Вертолет проходил обслуживание на заводе «СПАРК», одном из старейших авиаремонтных предприятий России.

Также с завода Heliswiss Iberica (Испания) после прохождения 12-летней формы ТО прибыл вертолет EC120B с бортовым номером 04082. Вертолет транспортировали наземным транспортом и собирали на базе авиакомпании. Отметим, что данный вертолет прибыл в новой современной раскраске. Во внешнем дизайне использованы графические линии, образно ассоциирующиеся со встречным потоком ветра. Это уже третья машина авиакомпании с таким оформлением.

«Приоритетной задачей для авиакомпании «АэроГео» является безопасность полетов и высокое качество предоставляемых услуг. Именно поэтому большое внимание уделяется своевременному и качественному ремонту и техническому обслуживанию воздушных судов. Ремонт воздушных судов компании осуществляется только у ведущих ремонтных организаций, имеющих профессиональных штат, хорошую материально-техническую базу и деловую репутацию», - комментируют в компании.

24 марта 2020 года авиакомпания «АэроГео» отметила свой 15-летний юбилей.

РВС отправили в Мексику первый «Ансат»

В рамках заключенного контракта между компаниями «Русские Вертолетные Системы» и Craft Aviacenter в Мексику был отправлен первый российский вертолет «Ансат».

Контракт заключен по условиям IСMI сроком на 2 года, «РВС» предоставит мексиканской компании свой летно-технический состав. Компании выдано разрешение на выполнение авиаработ в Мексике сроком на 3 года.

Инженерно-технической и логистической службой компании была проведена сложная операция по разборке вертолета и отправки его морским путем в двух специализированных 40 футовых контейнерах. Ожидается, что судно отчалит от порта Санкт-Петербурга в начале апреля. Вертолеты придут в Мексику и приступят к работе в мае 2020 года.

Эксплуатация крупнейшего парка из 17 гражданских вертолетов «Ансат», 15 из которых в медицинской комплектации, позволила специалистам компании накопить богатейший опыт выполнения авиаработ на данной модели воздушного судна в различных географических и климатических условиях.

Ранее представители Craft Aviacenter посетили многофункциональный вертолетный центр «Хелипарк Подушкино», на территории которого располагается база санитарной авиации в Московской области.

Персонал базы ознакомил мексиканских коллег с авиационной инфраструктурой и возможностями современного российского вертолета. По итогам делового визита компании договорились о запуске совместного проекта по продвижению вертолетов «Ансат» на рынке Латинской Америки.



Перенос сроков проведения HeliRussia | LABACE переносится

Учитывая неблагоприятную эпидемиологическую обстановку и Указ Президента Российской Федерации от 02.04.2020 № 239, установивший нерабочие дни до 30 апреля 2020 года, организаторы приняли решение о переносе даты проведения HeliRussia на осень 2020 года.



Также будут изменены даты проведения мероприятий деловой программы и организованы новые деловые и развлекательные мероприятия для участников и посетителей HeliRussia.

Дополнительная информация об изменении сроков предоставления форм будет размещена на сайте выставки. Также участники могут обратиться к своему персональному менеджеру по всем интересующим вопросам.

Организаторы надеются, что сложившаяся ситуация только укрепит отношения в профессиональной среде и обещают, что HeliRussia сохранит традиционно высокий уровень организации и актуальности.

Из-за кризиса COVID-19 выставка LABACE состоится в 2020 году, но в более поздние сроки, заявила на этой неделе Бразильская ассоциация авиации общего назначения (ABAG). Организатор выставки надеется перенести крупнейшее событие деловой авиации в Латинской Америке, но подчеркивает, что решение является предварительным, а новые даты еще не определены. В этом году выставка, которая первоначально планировалась с 11 по 13 августа, должна была отметить восстановление Бразилии после самой продолжительной рецессии в современности.

Ранее мероприятие уже откладывалось – Олимпиада 2016 года передвинула LABACE на начало сентября. И участники выставки, и посетители уже привыкли к тому, что детали выставок финализируются с опозданием, что может стать преимуществом, поскольку перенесенная дата будет зависеть от битвы против COVID-19.

По поводу наличия места в аэропорту Конгоньяс также пока неясно, но с конца 2018 года ABAG тихо работала над сертификацией ВПП и процедур захода на посадку по приборам для другого аэропорта Сан-Паулу, Кампо-де-Марте, чтобы он также мог принимать LABACE.

На данный момент ABAG сосредоточила свои усилия на смягчении последствий кризиса COVID-19 для сегмента авиации общего назначения, а не на планировании LABACE. Бразильское авиационное агентство ANAC продлило срок действия лицензий и других сертификатов, срок действия которых истекает до конца июня, и отказалось от необходимых совещаний по безопасности полетов. ABAG также открыла канал в WhatsApp для членов, чтобы рассказывать о «потребностях и трудностях, особенно тех, которые могут быть решены с помощью действий правительства».



ХО довезет грузы до Нью-Йорка

Цифровая платформа чартеров по запросу ХО делает все свои empty leg в Нью-Йорк доступными для транспортировки медицинского оборудования и продуктов для больниц. Именно Нью-Йорк в настоящее время наиболее сильно пострадал от COVID-19.

«Зная, что Нью-Йорк является наиболее пострадавшим городом в нашей стране, наша цель – помочь больницам и их медикам своевременно получать необходимые лекарства, оборудование и продовольствие из городов по всей стране», - отметил коммерческий директор ХО Рон Сильверман. Ежедневно обновляя расписание рейсов, ХО будет извещать о прямых рейсах в Нью-Йорк. ХО создал веб-страницу для получения информации о том, как медицинские работники и больницы могут связаться с ней напрямую.

Полеты будут поддерживаться материнской компанией Vista Global и VistaJet. Vista Global заявила, что она также поможет с необходимыми разрешениями и оформлением документов. С прошлой недели VistaJet стала предлагать на безвозмездной основе empty leg (пустой перелет) для правительственных организаций и медицинских компаний, которые задействованы в репатриации и медицинской эвакуации граждан различных государств. Компания также берет на себя оформление разрешений на полет, сообщает пресс-служба компании. В дополнение к этому самолеты оператора смогут выполнять и «грузовую миссию» - доставка небольших грузов медицинского назначения.

Напомним, что летом прошлого года холдинг Vista Global (VG) представил глобальный цифровой маркетплейс для частной авиации ХО. Он объединяет оператора ХОJet и разработчика приложений JetSmarter.

Dassault Aviation выделило военному ведомству Франции два бизнес-джета

Французская компания Dassault Aviation выделила военному ведомству Франции два бизнес-джета для перевозки медицинского персонала внутри страны на фоне кризиса, связанного с COVID-19. Самолеты будут выполнять рейсы между городами страны в рамках программы «Устойчивость».

Самолеты Falcon 8X и Falcon 900 предоставила дочерняя компания Dassault Falcon Service (DFS). Бизнес-джеты рассчитаны на перевозку 15 и 13 человек соответственно. Первый рейс из Бреста в Париж был выполнен в начале этой недели, всего было доставлено 26 медицинских специалистов. Выбор в пользу двух моделей Dassault очевиден – оба джета способны выполнить посадки в небольших аэропортах при любых погодных условиях и без необходимости наземной инфраструктуры, что позволяет быстро

отправлять медицинские бригады и оборудование по всей Франции.

Общее количество смертей от коронавируса во Франции превысило отметку в 8,5 тысячи человек. Об этом свидетельствуют данные Университета Джона Хопкинса. Всего же во Франции заражены более 95000 человек. Между тем экономический кризис, начавшийся из-за карантина, становится все более заметным во всех отраслях. Режим строгой самоизоляции во Франции сохраняется. Так, в начале пасхальных каникул в Иль-де-Франсе и Окситании более 160 000 полицейских и жандармов будут мобилизованы для усиленных проверок. Правительство объявило, что срок действия карантина, начавшегося с 17 марта, вероятно, будет продлен после 15 апреля, а затем будет постепенно отменяться, пишет Le Monde.



Динамичное развитие

Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) определил победителей Всероссийского конкурса РСПП «Лидеры российского бизнеса: динамика, ответственность, устойчивость - 2019», который традиционно проводится Союзом по итогам уходящего года.

Конкурс проводится с 2008 года. И впервые за все эти годы лауреатом в одной из номинации - «За динамичное развитие бизнеса» - стала авиакомпания - Авиакомпания Меридиан. Официальное награждение победителей было состояться на Съезде РСПП 19 марта 2020 года, но, по известным причинам, мероприятие перенесено на октябрь текущего года.



«У нас уже есть премия Правительства Российской Федерации в области качества. Но это – другое. Рад, что труд всей нашей команды оценен по достоинству бизнес сообществом. Солидный состав участников подтверждает значимость премии. Быть победителем среди передовых предприятий приятно вдвойне. Мы не останавливаемся на достигнутом, смотрим вперед и строим большие планы. Коллеги по цеху знают, что наша авиакомпания уделяет много времени не только развитию собственного бизнеса, но и авиационной отрасли в целом» - поделился Генеральный директор авиакомпании Владимир Лапинский.

Leonardo закрывает сделку по приобретению Kopter

Итальянский производитель Leonardo объявил о закрытии сделки по приобретению Kopter Group AG (Kopter) у компании Lunwood (Швейцария). Стоимость сделки без учета денежных средств на счетах и долгов состоит из фиксированной составляющей в размере \$185 млн и механизма заработка, связанного с определенными этапами в течение срока действия программы, начиная с 2022 года.

Приобретение Kopter позволяет Leonardo еще больше укрепить свое лидерство и позиции в сегменте вертолетостроения в соответствии с целями промышленного плана по укреплению основных видов деятельности.

Швейцарский разработчик Kopter разрабатывает легкий однодвигательный вертолет SH09. Сейчас

компания проводит летные испытания на третьем прототипе SH09 (P3) с новой конструкцией несущего винта, включая модифицированную втулку и новые лопасти несущего винта. Новая конфигурация была опробована в конце прошлого года в аэродинамической трубе в Эннетмосе, Швейцария, и установлена на P3 в Поццалло, Италия, где с марта 2019 года Kopter проводит программу летных испытаний SH09. Производитель провел летные испытания обновленного главного редуктора на P3 в прошлом году.

SH09 стоимостью \$3,5 млн оснащен одним двигателем Honeywell HTS900 мощностью 1020 л.с. и цифровой авионикой с четырехосевым автопилотом. Максимальная крейсерская скорость вертолета составит 140 узлов, а дальность полета – 430 морских миль.



Heliatica и Air Ambulance представили медицинский модуль для вертолета Ансат

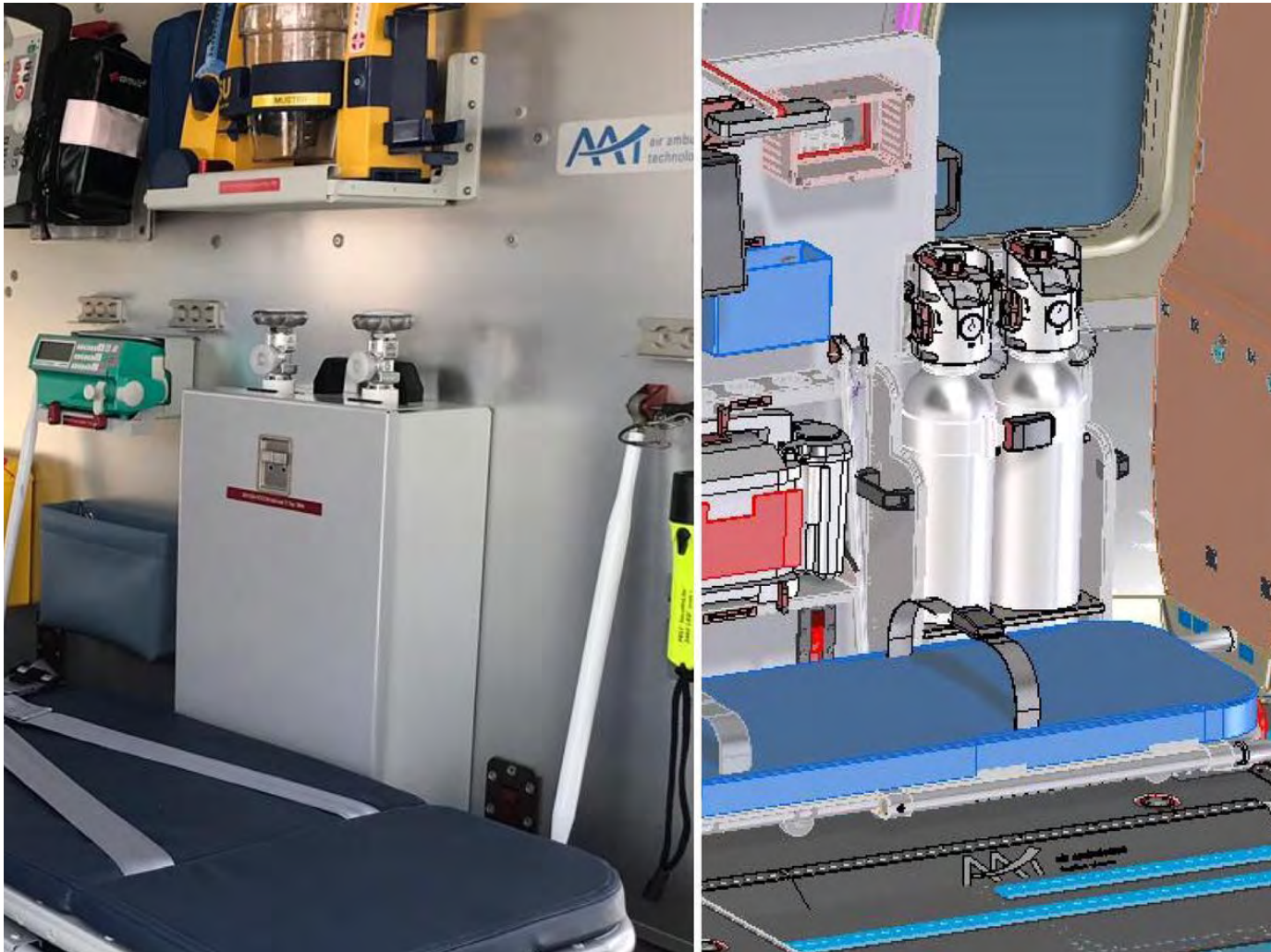
Российская компания Heliatica (специализируется на обслуживании авиации общего назначения, коммерческих вертолетных операторов и ведомственной авиации, поставляет запасные части, опционное оборудование, организывает услуги по обучению

и обслуживанию воздушных судов российских заказчиков на мощностях своих западных партнеров) сообщает от том, что ее австрийский партнер Air Ambulance Technology GmbH (Австрия) разработал медицинский модуль для вертолета Ансат.

«В этом проекте мы просили их сделать модуль по европейскому стандарту санитарного вертолета EN 13718-2:2015 – идея была оборудовать Ансат так же, как для зарубежных заказчиков делают Airbus, Bell и Leonardo (ААТ – официальный поставщик медоборудования для Airbus Helicopters, все санитарные вертолеты Airbus в России летают с модулями от ААТ). Получилось очень достойно», – комментируют в компании

В чем отличия медицинского модуля ААТ от российского модуля ММ-А.9520.000 производства ООО «Казанский агрегатный завод» (ставится на серийные вертолеты АНСАТ сегодня): расстояние между носилками медицинского модуля КАЗ и потолком кабины на вертолете АНСАТ варьируется от 75 до 81 см, что с точки зрения европейского стандарта EN 13718-2:2015 не позволяет эффективно выполнять непрямой массаж сердца. Именно поэтому на зарубежных воздушных судах типа Н135 и Н145 медицинские носилки устанавливают на пол. В этом проекте ААТ пошли по пути Airbus – и разместили носилки как можно ниже.

Кстати, о поле: в медицинский модуль ААТ входит пол-накладка, на который, собственно, и крепится все оборудование. Этот пол покрыт диэлектрическим материалом, поэтому на воздушном судне иностранного производства разрешено использование дефибриллятора в полете. На вертолете АНСАТ с модулем от «Казанский агрегатный завод» использование дефибриллятора запрещено. Однако этот функционал может быть одобрен и для применения на вертолете АНМПП при небольшой сертификационной поддержке ООО «Казанский агрегатный завод», – поясняют в Heliatica.



Royal Jet нацелился на сафари

Базирующийся в Абу-Даби чартерный оператор Royal Jet анонсирует запуск нового совместного предприятия с Royal Eswatini National Airways, основной целью которого будет организация эксклюзивных сафари в небольшом королевстве Эсватини, больше известное как Свазиленд и расположенное на юге Африки. На первом этапе партнеры планируют использовать для перевозки два самолета: BBJ и MD87 в VIP конфигурации. Оба джета будут базироваться в аэропорту King Mswati III.

Сейчас Royal Jet проводит ряд консультаций с туроператорами и крупнейшими курортами страны и

в ближайшее время остановится на выборе нового «туристического партнера», который возьмет на себя функции организатора VIP туров. Коммерческий директор Royal Jet Саймон Д'Ойли уверен в успехе. «Эсватини – страна, которую нужно открывать для всех. За 15 лет своего существования Royal Jet реализовал множество проектов в VVIP туризме, и мы уверены, что наши путешественники по достоинству оценят наш сервис и богатое многообразие страны. Мы начнем выполнять полеты на 30-местном BBJ и уже в ближайшем будущем расскажем о новых самолетах, которые будут задействованы уже для полетов внутри страны».



Как поясняют в компании, Эсватини предоставляет большое разнообразие природных ландшафтов, от горных территорий вдоль границы с Мозамбиком до саванн на востоке и влажных лесов на северо-западе. По территории страны протекают несколько рек, в том числе и крупнейшая река Эсватини – река Лусуффу. Растительность Эсватини представлена типичной саванной на западе, заросли ксерофитных кустарников распространены на востоке. Флора отличается богатством: известно около 2400 видов. Из крупных млекопитающих встречаются «синие» буйволы, винторогие антилопы, зебры, бегемоты. В реках водятся крокодилы. Именно все это делает страну уникальной для любителей сафари и экстремальных путешествий.

Пятнадцать лет назад отправной точкой Royal Jet стал президентский авиационный отряд ОАЭ. Изначально завоевав репутацию приверженца благородных традиций, компания продолжает соответствовать ожиданиям самых взыскательных пассажиров. «Наши типичные клиенты — руководители, которые не видят необходимости в том, чтобы большую часть года содержать в ангаре воздушное судно для высокопоставленных лиц», - комментирует генеральный директор Royal Jet Роб ДиКастри. «BBJ становится идеальным вариантом в ситуациях, когда главе государства, например африканского, нужно лететь в сопровождении официальной делегации в Европу или США на мероприятие ООН».

Ключевым в предложении Royal Jet является сервис. «Каждый BBJ оборудован двумя бортовыми кухнями, и для каждого предусмотрен дополнительный экипаж, поэтому все пассажиры, включая сопровождающих лиц, получают особое обслуживание. Само слово «Ройал» [англ. royal — королевский] в нашем названии отражает уровень обслуживания», - поясняет ДиКастри.

Как улететь, когда границы закрыты?

С 27 марта Россия приостановила регулярное авиасообщение с внешним миром в связи с распространением новой коронавирусной инфекции. Исключение сделано для репатриации российских граждан и возвращения иностранцев домой. Означает ли это полный запрет перелетов?

Если коротко – нет: на частную авиацию запреты не распространяются, однако есть ряд существенных ограничений.

С 31 марта чтобы попасть в Россию, необходимо получить разрешение от Росавиации, согласованное с Роспотребнадзором и МИД РФ на выполнение чартерного рейса. Каждый запрос рассматривается в индивидуальном порядке. Клуб «Бизнес Авиация» готов организовать перелет из любой точки мира.

В Россию могут влететь только граждане РФ. Иностранцам въезд в Россию запрещен, за исключением дипломатических лиц, членов экипажа самолетов, а также тех, чьи близкие родственники (дети, супруги) проживают на территории РФ и имеют российское гражданство.



Как заказать эвакуационный перелет в Россию?

Клуб «Бизнес Авиация» осуществляет эвакуацию из стран с высокими показателями распространения вируса COVID-19. В то время как авиакомпании начали отменять свои рейсы, а большинство аэропортов европейских стран и популярных курортов зимнего сезона перешло в индивидуальный режим работы, что по факту сделало невозможным вылеты для нескольких тысяч россиян, частная авиация продолжает работать в прежнем режиме, соблюдая предписания ВОЗ и Росавиации.

Главное преимущество частного перелета, помимо очевидных доступности и удобства, – минимальный контакт с людьми. Терминалы бизнес-авиации, как правило, расположены отдельно от основных залов аэропортов, обеспечивают ускоренное и упрощенное прохождение всех формальностей, самолеты проходят дезинфекцию, а ограниченное количество пассажиров и расположение кресел позволяет соблюдать социальное дистанцирование. Отсутствие стыковочных рейсов и максимальный уровень приватности практически исключает возможность заболеть во время перелета.

Чтобы заказать перелет, заполните короткую форму на нашем сайте или закажите обратный звонок. Клуб «Бизнес Авиация» круглосуточно готов помочь вам вернуться домой.

На данный момент почти все чартерные рейсы в Россию прилетают в Шереметьево. Это связано с тем, что многие региональные аэропорты сейчас закрыты и не обслуживают международные рейсы, однако по дополнительному согласованию с аэропортовыми властями возможно временное открытие границы.

Внутренние перелеты по России осуществляются без ограничений.

По официальным данным, Москве разрешено принимать из-за рубежа не более 500 пассажиров в сутки, в других аэропортах России квота уменьшена до 200 человек, однако на усмотрение Роспотребнадзора количество может быть увеличено.

По прилету медработники поднимаются на борт самолета и измеряют температуру всем прибывшим. Если температура в пределах нормы, пассажиры подписывают соглашение на обязательный двухнедельный карантин.

Можно ли вылететь из России?

Можно, если получить разрешение. На сегодняшний день вылет из страны открыт для иностранцев, для этого требуется заявить рейс и предоставить паспорт иностранного гражданина. После заказа и подтверждения перелета мы подаем запрос на получение разрешения от Авиационных властей. Это обязательная процедура для всех бизнес-джетов, совершающих международные перелеты.

Практически все европейские страны закрыты на въезд для иностранцев. В США запрещен въезд гражданам Европы и тем, кто побывал на территории, в том числе – транзитом.

Однако жесткие ограничения введены не везде, например, в Англии на данный момент нет запрета на въезд для иностранных граждан, также некоторые страны принимают иностранных граждан, у которых имеется вид на жительство.

Источник: Jets.ru

Эксперты Jetex оптимистично смотрят на рынок

Эксперты Jetex по-прежнему оптимистичны в отношении того, как будет развиваться рынок деловой авиации в текущем году, указав основные факторы, которые будут стимулировать рост в течение всего года.

С учетом проблем, связанных с новой коронавирусной инфекцией COVID-19, полеты на частных самолетах стали более благоприятными и востребованными, поскольку они обеспечивают повышенную безопасность благодаря минимизации воздействия

на пассажиров контактов с людьми и вирусом по сравнению с коммерческими рейсами. Кроме того, даже при более строгих правилах путешествий по всему миру, частные рейсы обеспечивают большую гибкость и меньше ограничений, что позволяет продолжить выполнение деловых, правительственных и эвакуационных задач.

Согласно данным Avinode, частные запросы на полеты для вылетов, например, из Китая увеличились более чем на 150% в начале вспышки COVID-19, а

в Италии количество рейсов увеличилось вдвое по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Между тем, в Соединенных Штатах чартерные компании увеличили спрос на частные рейсы до 10% как для внутренних, так и на международных направлениях. До начала запрета США на европейские полеты компания WingX, наблюдала более чем 40-процентное увеличение рейсов бизнес-авиации из Лондона по сравнению с тем же днем в 2019 году.

Согласно исследованию рынка, проведенному Private Jet Card Comparisons, почти 50% частных путешественников по-прежнему планируют традиционные летние каникулы. 29% еще не пересмотрели свои планы на лето и 20% намерены так или иначе провести летний отпуск, но с возможной коррекцией по локации. По мнению экспертов Jetex, частная авиация все еще останется предпочтительным способом путешествия в ближайшие месяцы

В ближайшие три-шесть месяцев 46% путешественников на частных самолетах планируют использовать бизнес-авиацию для «переселения членов семьи», в то время как 45% планируют обязательно отправиться «на второй объект недвижимости», а еще 35% по-прежнему будут использовать свой частный самолет для важных деловых поездок.

Около 77% частных путешественников заявили, что COVID-19 по-прежнему будет важным фактором при принятии ими решения о полете в ближайшем будущем. Хотя около 39% отменили свои поездки, 36% добавили полеты на частном самолете в качестве контрмеры против COVID-19. Хотя большинство из них будет использовать частную авиацию для бизнеса, около 19% планируют использовать частные рейсы для поездки в отель или на курорт, а 13% – на роскошные арендуемые виллы и яхты.



FAA предложило новые правила для сверхзвуковых самолетов

Федеральное авиационное управление США продвигается в установлении стандартов сертификации шума для сверхзвуковых самолетов. Эта задача направлена на то, чтобы помочь правительству США создать новый класс сверхбыстрых самолетов.

30 марта агентство опубликовало предлагаемые стандарты, касающиеся шума при взлете и посадке для «определенного класса новых сверхзвуковых самолетов». По сообщению FAA, эти стандарты учитывают технические достижения с момента появления сверхзвуковых гражданских самолетов в 1970-х годах.

«Возрождается интерес к сверхзвуковым самолетам, и предлагаемые правила будут способствовать дальнейшей разработке самолетов, определяя предельные уровни шума для конструкций и предоставляя возможности сертификации самолетов для дозвуковой эксплуатации в Соединенных Штатах», - говорится в уведомлении о предлагаемом нормотворчестве.

Предложение опирается на то, что уже несколько компаний, в том числе Boom Supersonic и Aerion Supersonic, разрабатывают сверхзвуковой самолет нового поколения. Boom работает над сверхзвуковым демонстратором под названием XB-1 в рамках долгосрочного плана по разработке Overture, концептуального коммерческого самолета со скоростью 2,2 Маха, способного перевозить 55-75 пассажиров. Aerion разрабатывает сверхзвуковой бизнес-джет AS2.

Тем не менее, FAA должно опубликовать свое предложение в реестре правительства США, хотя агентство заявляет, что не знает ожидаемой даты публикации. После публикации FAA получит публичные комментарии в течение 90 дней.

В предлагаемом правиле отмечается, что требования

по шуму для сверхзвуковых самолетов, в настоящее время находящиеся в документации, применяются только к BAC-Aerospatiale Concorde, который выведен из эксплуатации с 2003 года.

Для начала FAA предлагает определить класс сверхзвуковых самолетов под названием «Supersonic Level 1», который будет включать в себя сверхзвуковые самолеты с максимальной взлетной массой 68 000 кг (150 000 фунтов) и максимальной эксплуатационной крейсерской скоростью 1,8 Маха.

Предложенное правило будет учитывать шум этих самолетов при полете в пределах США на дозвуковых скоростях. И оно не отменяет правил, запрещающих гражданским воздушным судам летать на скоростях, превышающих 1.0 Мах над территорией США.

FAA основывает свои предлагаемые правила на инвестициях в отрасль и исследованиях сверхзвуковых транспортных самолетов, проводимых NASA.

В рамках работы над коммерческим сверхзвуковым самолетом это агентство разрабатывает экспериментальный сверхзвуковой X-59 Quesst, который не будет производить звуковой удар.

У FAA еще нет достаточных данных, чтобы установить правила, относящиеся к шуму сверхзвукового самолета в полете на крейсерской высоте. «Необходимы дополнительные исследования в области шума на сверхзвуковых крейсерских скоростях и подходящих нормативных подходов», - говорится в заявлении.

Кроме того, это предложение послужит «отправной точкой для принятия соответствующих стандартов для будущих классов» сверхзвуковых самолетов, таких как более тяжелые и быстрые самолеты.

FAA установило свое первое правило по шуму для сверхзвуковых самолетов в 1978 году для Concorde, хотя это правило не учитывало перспективные сверхзвуковые типы, говорится в предложении.



ClearWay Handling and Operations: «новые цвета», новые вызовы

Международный провайдер услуг по обслуживанию рейсов деловой авиации ClearWay Handling and Operations в канун своего очередного дня рождения, презентовал клиентам новый фирменный стиль. Как комментируют в компании, с самого начала разработки новой айдентики перед командой ClearWay Handling and Operations стояла амбициозная задача – необходимо было уйти от банальных ассоциаций присущих авиационной тематике.

«Сегодня сложно удивить графическими откровениями, а все образы и ассоциации первого уровня давно разобраны и использованы. Мы решили думать глубже, попробовать вникнуть в суть бизнеса и оказалось, что идея нового фирменного знака компании лежит на поверхности и скрыта в названии. Ясный путь, путь, наполненный свершениями, достижениями и чем-то, что всегда находится где-то там далеко и что-то к чему мы так искренне стремимся, не оста-

навливаясь ни на секунду», - поясняют в ClearWay Handling and Operations.

Философия нового фирменного стиля ClearWay заключается в следующем. Фирменный знак компании ClearWay – это сочетание стилизованных С и W, которые, объединившись друг с другом, вписанные в окружность рождают минималистичный образ пейзажа, где в рассветном солнце вдаль за горизонт уходит «символический путь» компании, поясняют в ClearWay Handling and Operations.

Уже в ближайшее время компания представит аудитории обновленный сайт с новым содержанием, улучшенным поиском и большим количеством дополнительного функционала.

Вопреки очевидному началу затяжного кризиса компания работает в усиленном режиме, обрабатывая

большое количество запросов по организации рейсов на возвращение репатриантов.

«Несмотря на то, что почти весь мир, в том числе и мир деловой авиации приостановился и замер ввиду обострившейся пандемии злосчастного вируса, мы продолжаем работать в усиленном режиме. Усиленный режим работы в первую очередь из-за того, что ситуация на рынке крайне нестабильна, каждый день обновляется список стран, которые закрыты из-за вируса, правительство вводит все новые ограничения и организация обслуживания полетов становится особо трудоемкой задачей. Но мы воспринимаем все эти задачи как новый бесценный опыт и рады помочь нашим клиентам и партнерам в решении непростых задач. На данном этапе еще рано давать какие-либо прогнозы и делать выводы, однако мы все ждем благополучного разрешения всей этой непростой ситуации», - резюмирует COO ClearWay Handling and Operations Павел Смородинкин.

ClearWay Handling and Operations – международная компания, предоставляющая услуги по диспетчерскому обеспечению полетов, а также наземному обслуживанию рейсов бизнес-авиации, на рынке бизнес-авиации уже более 5 лет. Используя многолетний опыт, знания и постоянно совершенствуясь в своей сфере, специалисты ClearWay предлагают своим клиентам персональный квалифицированный сервис совместно с новейшими ИТ решениями. Постоянными клиентами компании ClearWay являются как авиакомпании, так и компании по управлению самолетами, а также частные владельцы воздушных судов и правительственные организации. За относительно непродолжительное время работы, компания заслужила доверие и зарекомендовала себя как надежный партнер на рынке авиационных услуг не только в Восточной Европе, но и за ее пределами, подтверждая и оправдывая свое название.



Jetflite OY получил уникальный Challenger 650

Финский оператор Jetflite OY на прошлой неделе получил уникальный в своем роде бизнес-джет Bombardier Challenger 650 (OH-WIW), рассчитанный на перевозку до 16 пассажиров. При стандартной комплектации в 12 пассажиров у компании появилась возможность установки дополнительных четырех мест, а также конвертации бизнес-джета в медицинский вариант. Компания рассчитывает приступить к эксплуатации самолета уже в апреле 2020 года, об этом BizavNews рассказал Ян Линдхольм, директор по продажам Jetflite OY. Самолет будет полностью доступен для выполнения чартерных полетов. Вместе с Challenger 650 оператор приобрел и новый медицинский модуль.

В компании не исключают, что в следующем году удастся увеличить парк бизнес-джетов, но предпочитают в настоящее время не комментировать сроки и типы воздушных судов. При этом нынешний чартерный парк останется без изменений, компания не планирует продажу воздушных судов. Сейчас в парке Jetflite OY четыре самолета для коммерческого использования: два Bombardier Challenger 604, которые готовы принять на свой борт до 18 пассажиров и Dassault Falcon 7X с уникальной конфигурацией, рассчитанной на 16 пассажиров. В этом месяце в распоряжение компании также поступил семиместный Gulfstream G150 (OH-WIL)

В настоящее время структура графика Jetflite OY выглядит следующим образом: 50% – чартерные рейсы, 20% – медицинские, 20% – полеты в интересах государственных структур и 10% – полеты в интересах владельцев. Через брокеров продается 80% всех рейсов, а оставшиеся 20% - прямые продажи.

Основное отличие нового Challenger 650 от предыдущей модели Challenger 605 «кроется» в пассажирском

салоне. Как и в случае с Challenger 350, партнером в разработке нового салона выступил NetJets. Развлекательная система получила 24 дюймовый монитор в переборке в качестве стандартного оборудования, а также систему воспроизведения контента высокой четкости. Bombardier также установил в салоне новые, более широкие кресла с полноразмерными подголовниками, кухня обновлена на 70%.

Других особенностей также достаточно. Challenger 650 получил новую авионику, обновленный салон и более мощные двигатели. В кабине установлена авионика Rockwell Collins Pro Line 21, которая включена

в архитектуру комплекса бортового оборудования Bombardier Vision. Среди новой функциональности – мультирежимный погодный радар и система синтетического обзора, данные с которой отображаются на коллиматорном индикаторе Head-Up Display. Новый джет также получил более мощные двигатели GE Aviation CF34-3B, имеющие взлетную тягу 9220 фунтов (4200 кг), что на 5% больше по сравнению с базовой версией. Это позволяет самолету пропорционально увеличить полезную нагрузку при взлете с коротких взлетно-посадочных полос. При этом дальность по сравнению с 605-й моделью не изменилась и составляет 4000 миль (7400 км).



Настоящее онлайн бронирование и продажа чартеров на самолетах бизнес-авиации

Проблемы и решения. Беседа с авиаброкерами. Слово генеральному директору NAJET Михаилу Титову.

Итак, близится день открытия и начала коммерческой работы «Платформы ОНЛАЙН бронирования и продажи чартеров на самолетах бизнес-авиации – проект NAJET». В этой связи хотелось в очередной раз обсудить с профессиональным сообществом о месте (или его отсутствии) на рынке такого рода технологий и продуктов.

Мы не будем акцентировать внимание на происходящем кризисе, замешенном на эпидемии, в надежде,

что это когда-нибудь закончится. Хотя как минимум два важнейших вывода сделать можно уже сейчас:

- любая услуга, которую можно приобрести онлайн сегодня находится в абсолютном тренде;
- наш рынок бизнес-авиации ждут колоссальные изменения. В первую очередь это массовый переход на более дешевый сегмент самолетов класса light jet, которые сегодня практически не представлены и появление нового «класса» заказчиков, готовых летать чартерами, но за меньшие, чем сегодня деньги.

Работая над проектом, мы встречались с десятками

и сотнями участниками рынка продаж. Это и представители авиакомпаний, непосредственно пользователи услуги (клиенты), наиболее многочисленное племя АВИАБРОКЕРОВ - «черных кардиналов» рынка. Мы пытались понять и объединить в одном продукте разные взгляды, потребности и пожелания. И конечно же столкнулись с весьма принципиальными разногласиями и видениями участников рынка.

Авиаброкеры примерно так трактуют необходимость, полезность и нужность своего участия в процессе:

- Каждый чартер - «единичный продукт», со своими особенностями. Очень много деталей должны долго обсуждаться с клиентом. Питание, возможность/запрет курения, тип и возраст самолета, надежность и репутация авиакомпании, метод оплаты;
- Наши клиенты очень часто переносят вылет и вообще вносят массу изменений в условия планируемого вылета, это требует постоянного участия в подтверждении изменений;
- Наши клиенты хотят иметь несколько предложений на выбор на разных авиакомпаниях;
- Каждый раз может потребоваться разный тип самолета и только мы знаем где его искать.

Этот список вполне можно продолжить, ибо, как говорил Томас Джозеф Даннинг: «нет такого преступления, на которое капитал бы не пошел ради 300% прибыли».

Но постараемся ответить на чаяния и аргументы столь уважаемой на рынке публики.

По всей видимости надо начать обсуждение с фиксации особенностей сегодняшнего рынка бизнес-авиации в России.



Приведем примерную статистику по Внуково-3 (она «докризисная» и мы полагаем, что она близка к действительности):

- 68% всех чартеров на самолетах бизнес-авиации на внутренних авиалиниях выполняются в 24 аэропорта РФ;
- В каждый из 24 указанных аэропортов выполняется более одного процента перевозок (в остальные от процента и ниже);
- Самыми популярными направлениями являются Санкт-Петербург (почти 18% всех полетов) и Сочи (9%);
- Среднее время полета составляет примерно 2 часа 20 минут;
- С количеством пассажиров до 4 выполняется около 80% чартеров.



Как видим, пока что статистика свидетельствует о том, что параметры большей части рейсов вполне себе стандартны и с технической точки зрения могут быть выполнены на легких джетах за значительно более низкую стоимость, чем та которую рынок предлагает сегодня. Именно по критерию «самых популярных самолетов» наш рынок коренным образом отличается от того же европейского. Там до 57% всех рейсов (по данным ЕВАА) выполняются на легких самолетах до 5 тонн MTOW, а у нас на данных типах выполняется МЕНЬШЕ 1%. А самый популярный тип ВС (по количеству операций взлет/посадка) - Global Express различных модификаций.

При этом, надо заметить, что на внутренних перевозках все больше и больше российские авиакомпании предлагают надежный и проверенный Hawker 125 различных модификаций. Именно этот самолет сегодня выполняет роль отсутствующих на рынке легких самолетов.

Но возвращаясь к аргументам авиаброкеров и опираясь на приведенную статистику, мы пришли к следующим выводам:

1. Большая часть чартеров не является каким-то эксклюзивом и представляют из себя вполне стандартный продукт. Этот продукт вполне себе может быть описан и сформирован в онлайн системе автоматически.
2. Наша платформа позволит клиенту мгновенно (онлайн) после запроса видеть не одно, а все предложения на всех самолетах всех авиакомпаний-партнеров проекта NAJET, при соблюдении следующих условий:

- количество мест в самолете больше или равно запрошенному;
- будут предложены все варианты перелетов в диапазоне от -12 -до +24 часа от времени, запрошенного

клиентом, включая варианты пустых перегонов (empty leg);

- заявленная перевозка может быть выполнена на предложенном самолете без технической посадки на дозаправку;

ВАЖНО! На каждый самолет указывается его бортовой номер, представляются все данные, включая год выпуска и фотографии.

Таким образом клиент (заказчик) имеет всю необходимую информацию. Он может поделиться с партнерами/попутчиками формой со всеми предложениями, а может выбрать одно и забронировать его. Далее производится оплата и нужно будет просто приехать в аэропорт.

Конечно, останутся сложные и эксклюзивные рейсы, которые будут требовать ручной работы. Но, повторимся, большая часть, это абсолютно типовой чартер.

Будьте внимательны, ибо сервис NAJET может быть использован и для контроля ценообразования, и для проверки наличия свободных самолетов. Поскольку неограниченное количество запросов в сервисе для получения предложения является бесплатным и не требует регистрации до этапа бронирования, вполне вероятно, что конечный потребитель может с любого мобильного устройства быстро проверить «честность» вашего предложения и своего персонала.

И, да! Конечно же предусмотрен механизм внесения изменений в уже подтвержденный чартер.

Мы будем рады сотрудничеству с авиаброкерами, поскольку есть такие темы, которые удобнее решать сообща!

Погорели на спортивных перевозках

Федеральное авиационное управление США отозвало сертификат эксплуатанта у компании Paradigm Air Operators, которой инкриминируется выполнения десятков несанкционированных чартерных рейсов, в том числе для крупных спортивных команд, с использованием двух самолетов Boeing 757 и 737.

Согласно FAA, в штате Paradigm работали пилоты, которые не были должным образом квалифициро-

ваны, также отсутствовал персонал для управления авиаперевозками и персонала по обеспечению безопасности.

«Компания была уполномочена осуществлять частную и «нестандартную перевозку», включая перелеты для одного или нескольких «выбранных клиентов, как правило, на долгосрочной основе». Paradigm не имеет сертификата, позволяющего осуществлять

чартерные рейсы по найму или запрашивать/выполнять обычные перевозки», - разъясняют в FAA.

В период с июня 2013 года по март 2018 года Paradigm выполнила не менее 34 чартерных рейсов для клиентов, в том числе бейсбольных команд Arizona Diamondbacks, Cleveland Indians, Oakland Athletics и Texas Rangers, а также хоккейных команд New York Rangers и Toronto Maple Leafs.

Paradigm выплатила посреднику комиссию в размере 101 320 долларов США на 28 рейсов и получила платежи на общую сумму 652 500 долларов от брокера по чартерным авиаперевозкам за шесть рейсов. «По крайней мере в 11 случаях Paradigm утверждала, что это были демонстрационные полеты для потенциальных покупателей самолетов, когда фактической целью полетов был чартер», - далее утверждают в FAA.

Пилоты, задействованные во время 34 полетов, не прошли необходимую подготовку и проверку квалификации для коммерческих операторов. Кроме того, в Paradigm не было директоров по безопасности, техническому обслуживанию и эксплуатации, а также шеф пилота и главного инспектора.

Paradigm также использовала консультанта для получения долгосрочных контрактов с бейсбольными командами Arizona Diamondbacks, Colorado Rockies и Seattle Mariners, заплатив 272 646 долларов за эти контракты, резюмируют в FAA.

В соответствии с приказом FAA об экстренном отзыве сертификата эксплуатанта, Paradigm должна оплатить штраф в размере 13 669 долл. США за каждый день нахождения самолетов в воздухе.



COVID ускоряет рекордно низкую активность

Согласно последнему ежемесячному отчету Business Aviation Monitor от WINGX, в марте 2020 года в Европе отмечен самый низкий уровень месячной активности за последние 15 лет, который на 32% ниже минимального уровня, зафиксированного после финансового кризиса в 2009 году.

Кризис COVID-19 спровоцировал резкое падение активности полетов бизнес-авиации в марте: выполнено на 36% меньше рейсов, чем в марте 2019 года или примерно

на 23000 рейсов меньше в годовом исчислении. Это привело к снижению общего тренда в первом квартале на 12% по сравнению с первым кварталом 2019 года. Последний 12-месячный тренд снизился до -3%.

На всех ведущих рынках наблюдалось очень сильное снижение количества рейсов: во Франции наблюдалось наибольшее абсолютное падение на 3000 полетов, а в Италии больше всего пострадали рейсы в относительном выражении, на 71%.

Среди самых загруженных европейских городов деловой авиации, в аэропортах Лондона наблюдалось снижение на 22%, в Париже – на 45%, в Милане – на 70%. Наибольший спад в этих и других ведущих аэропортах был отмечен в сегменте самолетов с большим салоном, трафик которых упал минимум на 40%.

Чартерный рынок пострадал чуть меньше, чем частные рейсы, но все же потерял 30% активности в годовом исчислении. Меньше всего пострадали Швеция, Россия и Греция, причем последняя фактически увеличила активность по сравнению с прошлым годом.

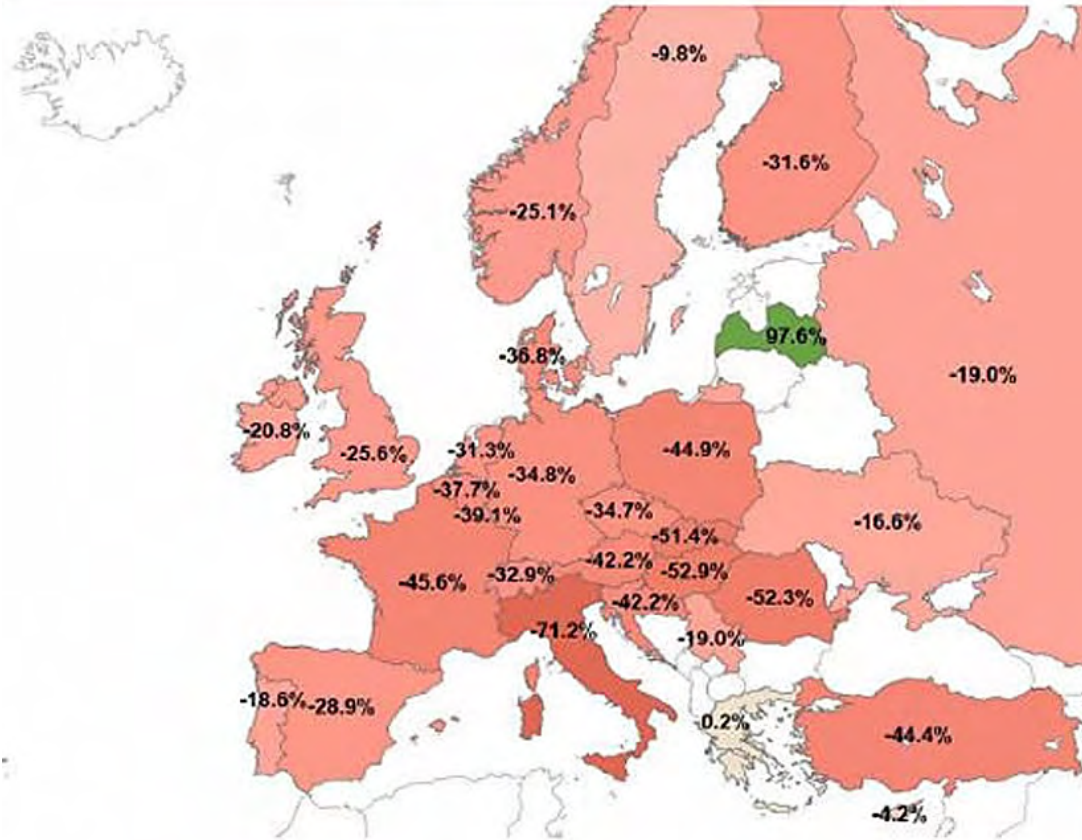
Тренд полетов бизнес-джетов между Европой и другими регионами мира был разным: по меньшей мере на 30% сократилось количество рейсов на Ближний Восток и в Северную Америку, умеренное снижение трафика в Азию, а также увеличение числа рейсов из Южной Америки.

В марте активность в сегменте джетов с большими салонами снизилась больше, чем в любом другом сегменте, особенно в категориях ультрадальних и тяжелых самолетов. Активность суперлегких джетов снизилась чуть меньше, на 24% меньше в годовом исчислении.

Наибольшее падение активности в марте зафиксированы в регистрах F- (Франция), OE- (Австрия), N- (США), LN- (Норвегия), при этом активность регистра N- упала на 50% и более. Активность в реестре OE- и D- (Германия) снизилась меньше, чем в других.

В марте 2020 произошло очень существенное снижение почти во всех самых загруженных аэропортах деловой авиации в Европе. В LFPB (Ле Бурже)

March 2020: YOY TREND



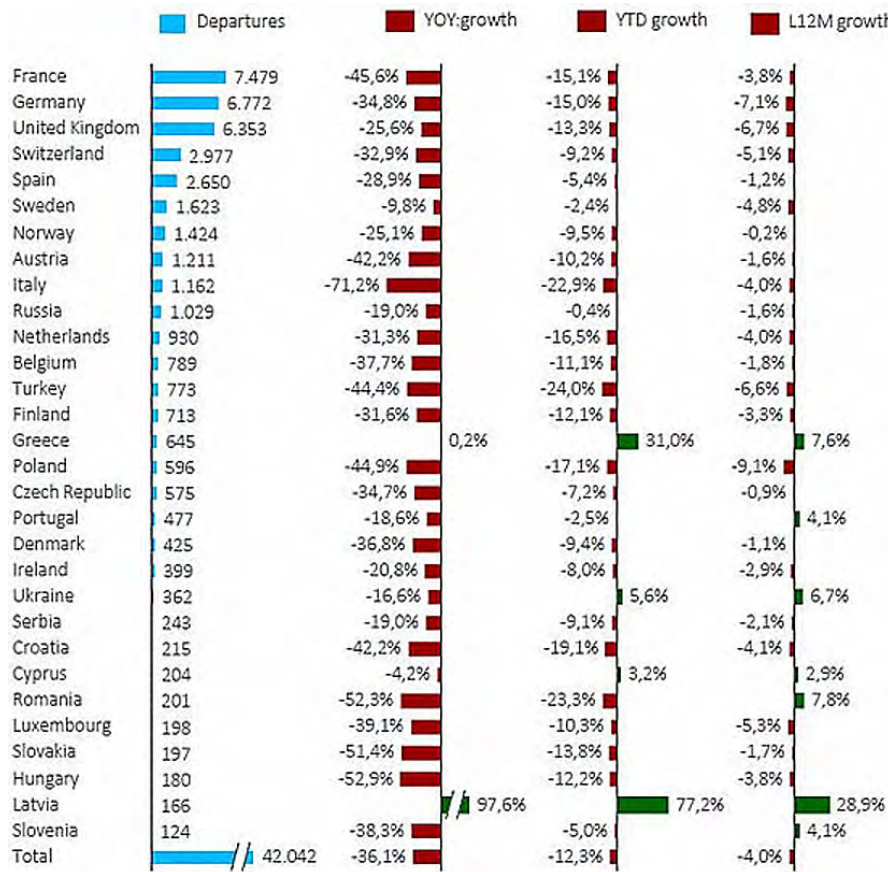
количество вылетов сократилось на 45%. UUWW (Внуково), EGKB (Биггин Хилл), LEPА (Пальма-де-Мальорка), LEMG (Малага) пострадали относительно меньше.

Падение активности произошло во всех категориях самолетов, хотя более легкие самолеты показали меньшее снижение. Трафик больших самолетов

упал больше чем на 50% в Ле-Бурже, Ницце, Вене и Шенефельде.

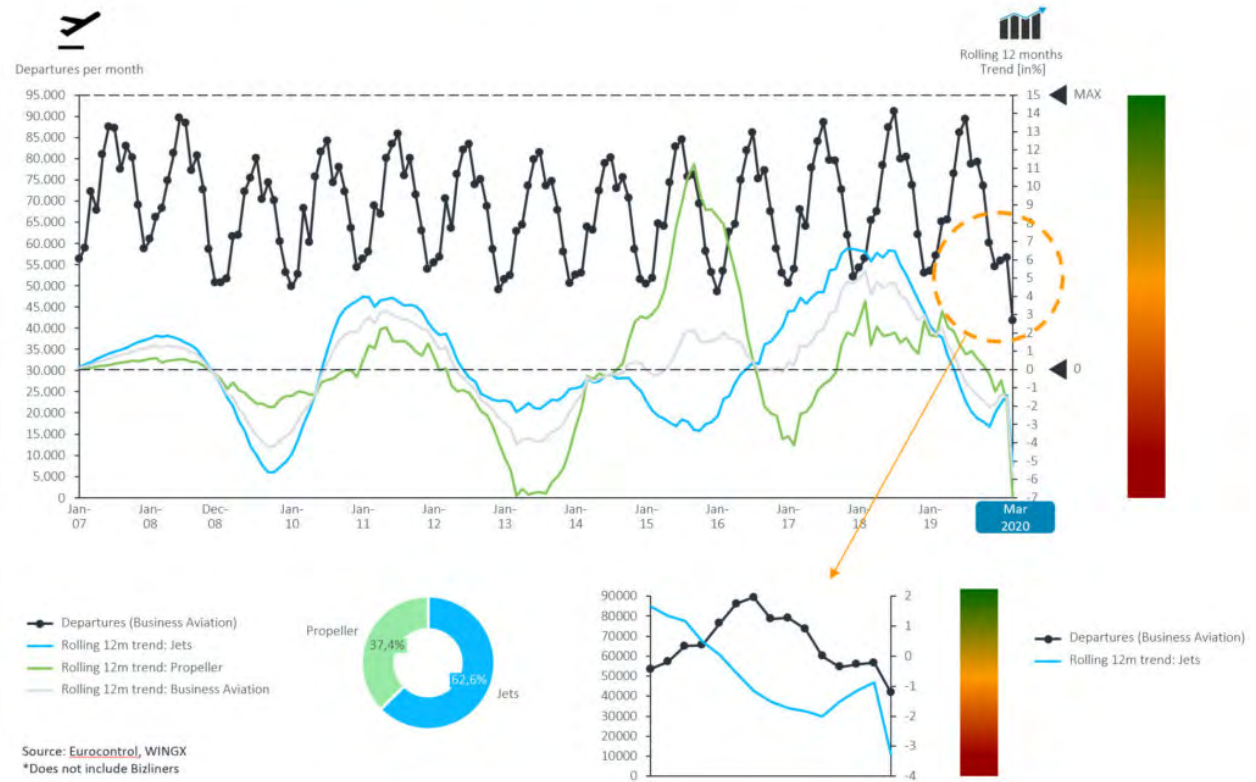
Ричард Кое, управляющий директор WINGX, комментирует: «Падение рейсов на 30% в этом месяце ознаменовало самый низкий месячный уровень активности за последние 15 лет, и, более того, тренд за полный месяц значительно преуменьшает тен-

денцию к снижению, которая была ближе к 70% во второй половине марта. На самом деле, в первой половине марта чартерные операторы выиграли от сильного роста спроса на репатриацию, но к концу месяца все типы операторов испытали одинаково резкое снижение. Мы ожидаем сохранения очень сильного сокращения рейсов в годовом исчислении в течение апреля».



Business aviation activity since 2007 in Europe

Lowest recorded number of flights on record. Last 12 Month trends already down to -3%.



WINGX

Отрасль ждет восстановления рынка США

По мере того, как мир входит в беспрецедентные времена COVID-19, резкое сокращение воздушных операций в Северной Америке стало «быстрым и драматичным», сообщает компания Argus. Восстановление в бизнес-авиации будет зависеть от того, насколько быстро лучшие рынки деловой авиации США, такие как Техас, Флорида и Джорджия, могут восстановиться после пика кризиса.

Компания, специализирующаяся на авиационных исследованиях, представила данные, показывающие, что активность деловой авиации США в марте снизилась на 30%, заявив, что это стоит рассматривать как более резкое падение, учитывая, что в первые 10 дней месяца активность снизилась всего на 5%. С 11 по 17 марта Argus зафиксировал 56154 рейса бизнес-авиации. Это означает снижение на 28899 полетов в неделю, или около 46,8%.

«За последние четыре недели мы наблюдали, как нормальная жизнь останавливается по всей планете, и деловая авиация не была защищена от этих изменений», - говорят в компании. «Сейчас мы наблюдаем уровни активности, которые ближе к трафику во время Рождества, чем к одному из самых загруженных месяцев в календаре».

Первое двузначное падение трафика по сравнению с прошлым годом произошло 15 марта, когда активность снизилась на 13%. «С этой даты число положительных тестов COVID-19 резко возросло, наряду с последующей изоляцией, и активность соответственно снизилась».

Argus предсказывает, что дневной минимум составит 3000 рейсов, но эксперты сообщили, что могут понизить этот прогноз до 2000 или около того.

«Учитывая важность, которую Вашингтон придает воздушным перевозкам, и общий логистический кошмар закрытия всего этого, маловероятно, что мы достигнем дня нулевых операций», - добавила компания.

Забегая вперед, эксперты компании говорят, что чем дольше люди будут оставаться дома, тем сложнее будет перезапуск. «Чем дольше компании задерживаются на сжигании наличных денег, тем дольше будет происходить перезапуск. Даже авиакомпания, хотя они большие и отличаются от бизнес-авиации, заявляют, что для перегруппировки экипажей, самолетов и перезапуска их бизнес-модели требуется время».

Деловая авиация более гибкая и может реагировать быстрее, но Argus все еще ожидает вялый спрос в ближайшие недели после пика.

Компания прогнозирует возврат около 50% активности в апреле исходя из спроса в выходные дни, когда трафик уже активнее. «Мы ожидаем, что большинство начальных бизнес-схем могут быть связаны с режимом выживания бизнеса. Поэтому, скорее всего, в первые несколько выходных мы увидим более высокую активность, чем ожидалось, поскольку компании стремятся к не требующим усилий действиям, чтобы возобновить свой бизнес».

Тем не менее, после этого падения эксперты видят постепенный возврат активности, который в течение нескольких недель достигнет уровня в 80%. Argus прогнозирует, что активность в апреле снизится на 43,8% в годовом исчислении, но может достичь падения на 60%, если в течение месяца сохранятся блокировки стран. По словам аналитиков, в первые

14 дней месяца объем трафика будет снижаться на 61%, а во второй половине – на 28%.

Argus ожидает, что восстановление активности будет основываться на регионах открытия в стране, и полагает, что такие сильно пострадавшие районы, как Нью-Йорк, Вашингтон и Калифорния, вряд ли будут драйвером начального восстановления деловой авиации. Это важно, полагают эксперты, потому что Калифорния была основным штатом для деловой авиации в 2019 году, в то время как аэропорт Тетерборо в Нью-Йорке был одним из лучших по трафику.

Компания предположила, что отрасль должна сосредоточиться на других топ-регионах, таких как Техас, Флорида и Джорджия. «Эти три штата в совокупности занимали 21% всей деловой авиации США в 2019 году. Если эти три штата вернутся к работе в течение первых недель после пика, то наше восстановление может быть быстрее, но, если они будут отставать, восстановление отрасли в целом будет затягиваться с ними».



Время бизнес-джетов

Небо над Россией за последние недели заметно опустело. За границу летают в основном самолеты, вывозящие застрявших там туристов, а также бизнес-джеты. Последние летают в основном в Европу, например, в Лондон, Ниццу или Милан. Подобные рейсы могут стоить тысячи евро.

В субботу, воскресенье и понедельник аэропорты вокруг Москвы обслужили не менее 50 рейсов бизнес-джетов, подсчитала Русская служба Би-би-си на основе данных Flightradar 24. Этот сервис отслеживает совершенные авиарейсы гражданской авиации и некоторые военные.

В субботу, 4 апреля, аэропорты московского аэроузла,

куда входят, например, Внуково, Шереметьево и Домодедово, обслужили не менее 16 рейсов таких самолетов. Бизнес-джеты летали в Ригу, Милан, Кавалу, а прилетали из Праги, Стокгольма и Базеля.

В субботу бизнес-джеты летали из Москвы и в другие города России, например, Санкт-Петербург, Красноярск и Абакан.

В воскресенье, 5 апреля, рейсов бизнес-джетов стало чуть меньше - всего восемь. Самолеты в этот день прилетали в Москву из Варшавы и датского города Роскилле. Один рейс был совершен в Париж. Из внутрироссийских рейсов бизнес-джеты летали в Петербург и обратно.

В понедельник, 6 апреля, из московских аэропортов бизнес-авиация летала в Лондон, Бухарест, Малагу, Ниццу, Ларнаку, Амстердам, а обратно прилетали самолеты из Баку, Белграда, Барселоны, Ниццы, Амстердама и Вильнюса. Всего было 26 бизнес-джетов.

Бизнес-джеты продолжают летать на фоне жестких ограничений, которые ввела Росавиация. 27 марта Россия полностью закрыла регулярное и чартерные перевозки. За границу летают лишь рейсы для вывоза российских туристов, застрявших за границей.

Бизнес-джетов, на самом деле, может быть намного больше. Flightradar отслеживает сигнал, который самолеты передают на определенной частоте, для обозначения своего положения в воздушном пространстве. Прибор, который отвечает за эту передачу, называется транспондер. Они бывают разных типов, выдавая разную информацию. Прибор можно выключить, тогда самолет будет не виден сервису.

Вывоз туристов на бизнес-джетах

«Сириус Аэро» - одна из крупных российских компаний-операторов бизнес-авиации. В компанию можно обратиться, например, чтобы арендовать бизнес-джет.

Ее самолеты продолжают летать за границу. Они побывали в последние дни в Тель-Авиве, Риге, Мюнхене, Брно и Малаге.

В «Сириус Аэро» Би-би-си рассказали, что компания «действует на основании разрешений Росавиации об экстрадиции». По словам представителей перевозчика, его самолеты только эвакуируют российских граждан из-за границы и отправляют иностранцев к месту их проживания.



В самолетах компании, которые летали в последние дни, может поместиться лишь небольшое число пассажиров. Например, такие самолеты как Hawker 850XP, Bombardier Challenger 300 или Cessna Citation могут перевозить от четырех до восьми человек.

Бизнес-джеты могут принадлежать частным лицам, корпорациям или авиакомпаниям. Многие борты не передают о себе все данные, часто можно только узнать марку самолета и его местонахождение. Понять, кто владеет конкретным самолетом, достаточно сложно. Чаще всего владельцами являются компании, зарегистрированные в офшорах.

Стоимость перелета на бизнес-джете довольно

сильно зависит от класса самолета. Так на сайте компании JETVIP, которая предоставляет услуги аренды бизнес-джета, говорится, что в зависимости от класса и размера самолета стоимость летного часа может колебаться от 1500 евро до 14 тысяч евро.

Полет в Ниццу из Внуково-3 на небольшом самолете Hawker 850XP или подобного ему класса, по данным того же сайта, обойдется в 30 тысяч евро в оба конца для четырех пассажиров и 20 тысяч евро в один конец.

Компания FlightAway оценивает перелет в Ниццу на бизнес-джете, в среднем, в 18 тысяч евро в один конец.



Опустевшее небо

Даже если отследить полеты бизнес-джетов только по сервису Flightradar24, то сразу заметно, что сейчас на них приходится значительная часть воздушного трафика, сильно сократившегося на фоне ограничений на полеты.

Согласно данным Flightradar, за 24 часа, с 07:30 утра понедельника по 7:30 утра вторника (из-за особенностей архива более ранние данные на момент написания материала не были доступны), из аэропорта Шереметьево вылетел 51 самолет, а приземлились 50. В этот период были отменены 250 рейсов и еще о 226 не было информации (чаще всего, это означает что рейс не был выполнен).

В аэропорту Внуково за тот же временной интервал приземлились 19 самолетов, взлетели 18, был отменен 21 рейс, а судьба 232 не была известна.

В Домодедово сели 58 лайнеров, вылетели 52, а прекращены 46 рейсов, ничего не известно о 199. Согласно данным Flightradar24, если считать рейсы, о которых нет информации, отмененными, то воздушный трафик в Шереметьево сократился в 4,7 раза, Внукова - в 6,8 раза, Домодедова - в 2,2 раза. Средний трафик московского аэроузла таким образом сократился в 4,5 раза.

У оставшегося трафика есть одна особенность - подавляющее большинство самолетов российской гражданской авиации регулярно выполняет только внутренние рейсы. Русская служба Би-би-си обратилась в Росавиацию с просьбой о комментарии и ждет ответа.

Источник: Русская служба BBC

Почему большинство бизнес-джетов окрашены в белый цвет?

И действительно почему? С одной стороны, многие думают, что владельцы роскошных воздушных лимузинов просто обязаны выделяться из толпы и придумывать своим роскошным джетам умопомрачительные ливреи с использованием, например, розовых, зеленых или золотистых оттенков с нанесением сложных рисунков. В принципе некоторые так и поступают, но подавляющее большинство владельцев красят джеты именно в белый цвет, а если быть точнее – в Matterhorn White. Почему, спросите вы? В

этом вопросе мы постарались разобраться с Мэттом Барбером из PrivateFly.

Когда самолеты сходят с конвейера производителя, они обычно окрашиваются в зеленый цвет (грунтовка из фосфатно-цинкового грунта). Вот почему вы видите зеленые самолеты на этапах программы летных испытаний. И хотя нет никаких технических причин, по которым они не могут оставаться такими, обычно перед передачей заказчику они полно-

стью перекрашиваются и в подавляющем количестве случаев именно в белый цвет.

Так в чем же магия белого?

У белых цветов есть тепловое преимущество. Белый – потрясающий отражатель солнечного света, он отражает почти весь падающий на него свет, в отличие от других цветов, которые поглощают некоторый спектр. Это означает, что салон самолета остается прохладнее – это может быть особым преимуществом, например, на ВПП в жарком климате. И хотя это не так широко распространено, но некоторые фюзеляжи требуют использования белой краски на рулевых поверхностях для поддержания температурных пределов планера.

Белый цвет — это чистый холст. Нет лучшего базового цвета, чтобы дать волю строгому художнику показать, например, логотип компании. Фюзеляж может использоваться и для маркетинговых целей. Согласитесь, что сложно нанести слоган компании на темный фюзеляж. Хотя владельцы джетов, стоимость которых порой доходит до сотни миллионов долларов, не так часто прибегают к «дополнительному заработку» в виде летающей рекламы, но такие исключения есть.

И еще один немаловажный факт. Самолеты с белыми ливреями имеют лучшую стоимость при перепродаже, чем «цветные». Это логично. Новый владелец может легко перекрасить небольшие секции в собственные цвета вместо того, чтобы вкладывать огромные деньги в полную перекраску. И то же самое касается аренды или чартера. Чартерный самолет, окрашенный в нейтральной и сдержанной манере, будет иметь больший спрос, чем «цветастый попугай». Мы все знаем, что многие владельцы частных самолетов



охотно отдают их под чартерные программы и уже при утверждении будущих ливрей, стараются сделать джет привлекательным для чартерных клиентов.

Поехали дальше – химия. Белая краска стареет медленнее, чем большинство других цветов. Воздействие солнечного света на больших высотах может сказаться на более глубоких цветах, но белый цвет не исчезает. Таким образом, белый джет, возможно, придется перекрашивать каждые четыре года, а не каждые два. И когда вы платите от 100 000 до 350 000 долларов

за перекраску, это большой аргумент. Кстати, благодаря своей популярности, белая авиационная краска более широко доступна и дешевле, чем другие цвета.

Безопасность. Хотя выцветание не является каким-либо поводом для беспокойства с точки зрения безопасности, другие дефекты, такие как трещины или утечки масла, безусловно лучше видны именно на белом фюзеляже. Это большое преимущество для обслуживания и безопасности.

И вот еще одно наблюдение. Белый самолет легче заметить ночью и в небе. Вот почему военные самолеты, которые, наоборот, «не хотят своей популярности», чаще покрашены в камуфляжные цвета, например черный, зеленый или серый.

Люди имеют глубокие и часто подсознательные чувства по поводу цвета. И исследования показали, что большинство пассажиров чувствуют себя более комфортно и безопасно на традиционных белых самолетах.



Самолет недели

Владелец: **Air Swisslion RD**

Тип: **Cessna Citation XLS+**

Год выпуска: **2015 г.**

Место съемки: **октябрь 2019 года, Nice Cote d'Azur - LFMN, France**



Фото: Дмитрий Петроченко