



На прошлой неделе в рамках третьего ежегодного саммита Jefferies Business Aviation Summit, на котором собрались лидеры отрасли от производителей, брокеров, чартерных операторов и других сегментов, шел разговор о состоянии портфелей заказов производителей. По данным консалтинговой компании Jefferies, невыполненные заказы производителей бизнес-авиации в настоящее время растягиваются в лучшем случае до 2023 года, а в большинстве – до 2024 и 2025 годов. Отметив, что признаков «разрушения спроса» пока нет, Jefferies сообщила, что «спрос на бизнес-джеты остается устойчивым, несмотря на инертность процесса перехода пассажиров первого класса авиакомпаний в частную авиацию». Полный материал мы предлагаем вам в этом выпуске нашего еженедельника.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, по состоянию на середину месяца текущий июнь по-прежнему считается самым загруженным для бизнес-авиации: совокупный рост трафика бизнес-джетов и турбопропеллеров во всем мире составил 9% относительно 2021 г., а по сравнению с июнем 2019 года рост составил 15%. Исключив турбовинтовые самолеты, видно, что полеты бизнес-джетов выросли на 21%. В последние несколько месяцев глобальные грузовые авиаперевозки имеют тенденцию к снижению и сейчас на 6% меньше, чем в июне 2021 года. Глобальный трафик регулярных авиакомпаний по-прежнему на 23% меньше по сравнению с допандемийным 2019 годом. Хуже всего дела обстоят у региональных авиакомпаний, активность которых снизилась более чем на 30%.



Спрос в Европе растет, а в США – снижается

WINGX: Спрос на бизнес-джеты достиг своего пика в некоторых локациях, таких как Испания и Флорида, но в других странах, как, например, Сингапур и особенно Великобритания, все еще идет полноценный рост

стр. 17

Цифровизация отрасли пока в начале пути

В последние годы частная авиация предприняла шаги по цифровизации, но этого было недостаточно, чтобы встряхнуть отрасль и предоставить то, что нужно брокерам и операторам для процветания в развивающемся цифровом мире

стр. 19

Хороший совет удерживает от сделок

Джей Месингер, генеральный директор Mesinger Jet Sales: «Надо забыть о ценах, которые постоянно растут, потому что это реальное проявление высокого спроса и низкого предложения. А настоящие проблемы — это процессы во время сделки»

стр. 21

Быть женщиной непросто, но это и преимущество

Генеральный директор SEA Prime, управляющей терминалами деловой авиации в обоих аэропортах Милана, Кьяра Дориготти рассказала, как пандемия повлияла на трафик, осталась ли деловая авиация в выигрыше и что ждет отрасль в будущем

стр. 22


Gulfstream™



Jefferies: цены подскочили, а слоты на поставку уже на 2025

На прошлой неделе в рамках третьего ежегодного саммита Jefferies Business Aviation Summit, на котором собрались лидеры отрасли от производителей, брокеров, чартерных операторов и других сегментов, шел разговор о состоянии портфелей заказов производителей.

По данным консалтинговой компании Jefferies, невыполненные заказы производителей бизнес-авиации в настоящее время растягиваются в лучшем случае до

2023 года, а в большинстве – до 2024 и 2025 годов.

Отметив, что признаков «разрушения спроса» пока нет, Jefferies сообщила, что «спрос на бизнес-джеты остается устойчивым, несмотря на инертность процесса перехода пассажиров первого класса авиакомпаний в частную авиацию».

По словам Jefferies, ожидание поставок новых самолетов от двух до четырех лет создали на вторичном рынке «рынок продавца», что приводит к повышению цен и к более быстрому обороту. Цены на самолеты возрастом менее пяти лет увеличивались ежемесячно на 10% в течение каждого из последних четырех месяцев, сообщила во время саммита компания Mesinger Jet Sales. Flexjet, еще один участник мероприятия, заявил, что за последние 24-30 месяцев запрашиваемые цены на определенные модели выросли на 30-40%. Между тем, по оценкам CFS Jets, цены на самолеты различных размеров выросли на 20-25% в годовом исчислении.

Средние цены на карточные продукты также растут: они увеличились более чем на 22% с октября 2020 года и на 1,5% с конца первого квартала.

Это увеличение связано с тем, что использование самолетов всё еще выше уровня 2019 года, хотя и остается низким в Азиатско-Тихоокеанском регионе, сообщила Jefferies, назвав восстановление «V-образным».

По мнению компании, несмотря на риски потенциальной рецессии, настроения в отрасли остаются сильными и клиенты операторов, включая Vista Global и Wheels Up, согласились на более высокие цены. «Flexjet больше беспокоит нехватка самолетов и пилотов, чем эластичность спроса», говорят в компании.



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax: +7(812)240-0288

Cell: +7(921)961-1820

E-mail: ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLJPHX

Пилоты по найму стали более востребованными

Американская CrewBlast продолжает демонстрировать рекордный рост своего сервиса подбора персонала для летных экипажей бизнес-джетов на основе приложения, при этом только за последние два месяца база данных пилотов и экипажей самолетов увеличилась более чем на 136%. В настоящее время компания работает по всему миру и добилась большего успеха в удовлетворении потребностей в персонале в нескольких странах.

«Мы очень рады видеть, насколько хорошо наша технология работает не только здесь, в США, но и во всем мире», — отметил президент CrewBlast Тимоти Гриффин. «По мере роста нашей базы данных пилотов и бортпроводников растет и наша клиентская база».

Приложение CrewBlast, запущенное в конце прошло-

го года, позволяет эксплуатантам воздушных судов быстро и беспрепятственно находить необходимые экипажи бизнес-джетов. «Недавно из-за личной чрезвычайной ситуации в частном самолете не хватило одного пилота во время заграничной поездки на Кипр. Оператор воздушного судна использовал приложение CrewBlast и смог быстро найти ближайшего пилота, который смог заменить его на оставшуюся часть полета, что привело к нулевому времени простоя», — говорится в сообщении компании.

Между тем, компания продолжает публиковать отраслевые данные на своем веб-сайте, в том числе о преобладающих показателях численности персонала и запросах на самые популярные типы самолетов, которыми в прошлом месяце были Global Express XRS и 6000, а также Gulfstream G550.

The image displays three screenshots of the CrewBlast mobile application interface. The first screenshot shows the login screen with a carrier selection and time. The second screenshot shows the 'Flight Crew Member' registration form with fields for Name, Cellphone Number, Home State, Aircraft Type, and Email. The third screenshot shows the 'Aircraft Operator Registration' screen with contact information and registration options. All screens feature the CrewBlast logo and a 'Why? | CREWBlast' section with a photo of a flight attendant.

FBO MINSK

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

ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ ВАШЕ ВРЕМЯ

fbo-minsk.aero



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

Welt узнала о полетах российских бизнесменов над ЕС в обход санкций

Около 30 раз российские частные самолеты и вертолеты пролетели через воздушное пространство ЕС после введения санкций в отношении России, сообщило издание Welt am Sonntag со ссылкой на данные ресурсов по отслеживанию полетов.

Издание отметило, что такая мера должна была затронуть российских бизнесменов, приближенных к президенту Владимиру Путину, однако санкции выполняются «лишь условно».

Глава Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен объявила о закрытии неба над Европой для всех российских самолетов 27 февраля.

В середине марта Великобритания арестовала самолет Cessna, который якобы принадлежит российскому бизнесмену Евгению Швиндлеру. До ареста самолет 8 раз беспрепятственно летал через воздушное пространство ЕС, в том числе несколько раз над Герма-

нией. Последний полет 18 марта прошел по маршруту Гамбург – Лондон, однако в аэропорту вылета самолет никто не задержал.

28 февраля из аэропорта Мюнхена вылетел самолет, который якобы принадлежит Алишеру Усманову, а второй его самолет совершил рейс Флоренция – Ташкент, пишет Welt.

Представитель ЕС заявил, что введение санкций в отношении частных самолетов и вертолетов, зарегистрированных за пределами России и принадлежащих иностранным компаниям, сложнее из-за непрозрачных отношений собственности. Однако, по его словам, и эти самолеты постепенно будут арестованы, если будут получены доказательства их принадлежности российским бизнесменам. Для сокрытия настоящего владельца часто используют маскировочные компании и регистрацию в оффшорах.



ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ для БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка
срочных заказов
24 / 7 / 365



Продукция
исключительно
высокого качества



Индивидуальный
подход к каждому
клиенту

В 2022 году Boeing получила четыре заказа на BBJ 737 MAX

В 2022 году компания Boeing получила четыре заказа на самолеты BBJ 737 MAX от различных клиентов, информация о которых не разглашается.

Семейство BBJ MAX предлагает уникальное сочетание дальности полета, просторного салона и грузовой емкости, что позволяет наилучшим образом удовлетворить потребности заказчиков при совершении межконтинентальных перелетов. В салоне всех самолетов BBJ MAX поддерживается более высокое давление для комфорта пассажиров, а наличие встроенных пассажирских трапов позволяет проводить наземное обслуживание в любом месте. Кабина экипажа оснащена необходимым оборудованием для выполнения межконтинентальных перелетов.

«Бизнес-джеты BBJ не имеют аналогов по уровню комфорта, роскоши интерьера и функционально-

сти», – подчеркнул Эрик Пирсон, президент Boeing Business Jets. «Владелец самолета имеет возможность поработать в уединенной обстановке с доступом к высокоскоростному интернету, а также пообедать, отдохнуть, поспать и принять душ, в то время как остальные гости и члены экипажа могут находиться в основном салоне».

Бизнес-джеты BBJ 737-7, BBJ 737-8 и BBJ 737-9 оснащены двигателями CFM LEAP-1B и отличаются улучшенной аэродинамикой. Эти факторы позволили сократить потребление топлива и выбросы углерода в два раза, а также снизить уровень шума на 40% по сравнению с семейством BBJ предыдущего поколения. Дальность полета увеличена на 740-1850 км, в зависимости от направления перелета и загрузки. Операционные расходы ниже, чем у традиционных дальнемагистральных бизнес-джетов.




utgpa.com

UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

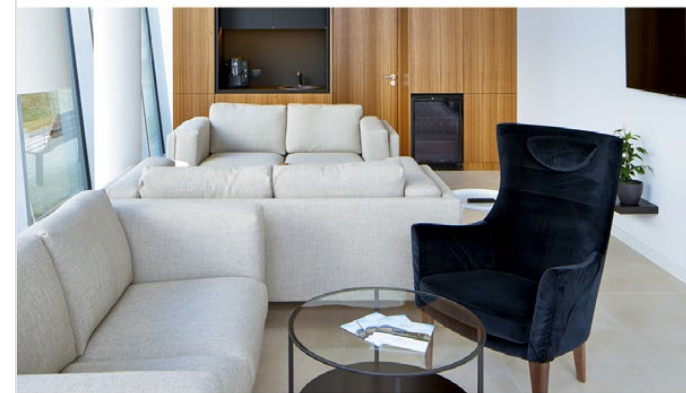
Northern Helicopter GmbH будет летать в Арктике и Антарктике

С июня 2022 года судоходная компания F.Laeisz GmbH, Росток, доверит оффшорной авиационной компании Emden эксплуатацию вертолетов научно-исследовательского судна «Polarstern», зафрахтованного Институтом Альфреда Вегенера Центром полярных и морских исследований имени Гельмгольца (AWI).

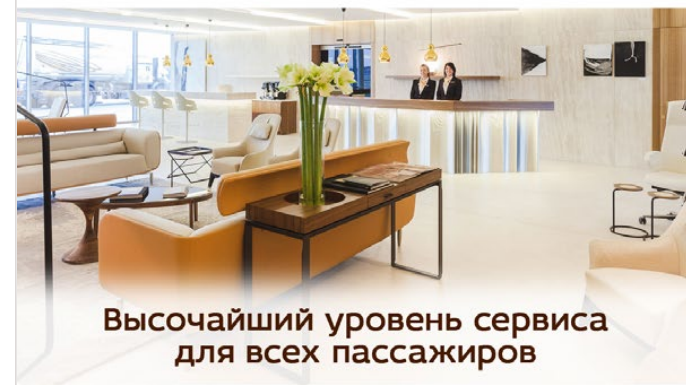
Для экспедиций в арктические и антарктические регионы NHC Northern Helicopter будет предоставлять летные экипажи и обеспечивать летную годность машин. Для технического обслуживания и эксплуатации во время экспедиции NHC Northern Helicopter привлекает ремонтную компанию своего акционера, DRF Stiftung Luftrettung Gemeinutlich AG в Райнмюнстере. Контракт начинается в июне 2022 года и рассчитан на

три года с возможностью продления еще на два года.

«Polarstern» отправится в плавание в конце июня 2022 года. Традиционно исследовательский ледокол отправляется в экспедиции в Арктику в летние месяцы и в Антарктику с ноября по март. Вертолеты позволяют ученым покрыть большую площадь с точки зрения измерений толщины льда. Во время этих полетов измерительный прибор размещается на внешней подвеске вертолета. Также вертолеты перевозят на станцию Ноймайер III оборудование, которое должно быть доставлено с корабля на станцию, и людей, когда нужно быстро перевезти на корабль. Сложные погодные условия предъявляют жесткие требования к экипажам морских вертолетов.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

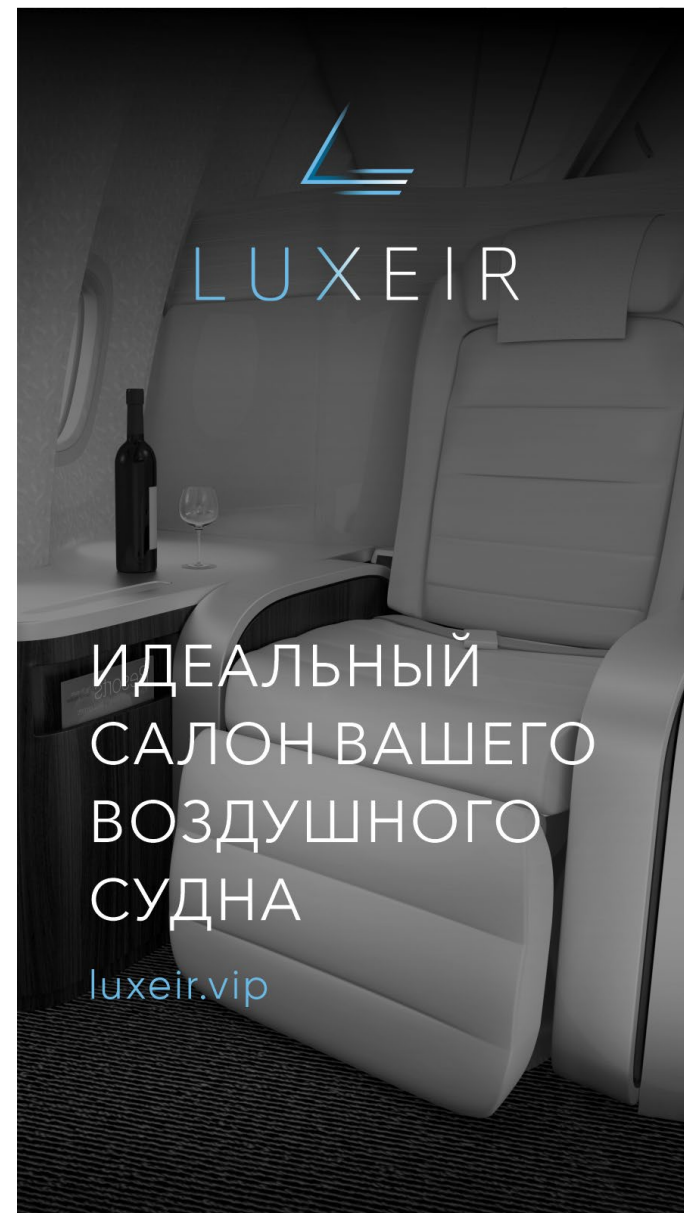
Constant Aviation расширяет спектр услуг по техобслуживанию

Американский провайдер Constant Aviation объявил о расширении своих возможностей по ТОиР за пределы своего портфолио бизнес-джетов и коммерческих авиалайнеров, включив в него вертолеты, дроны и другие коммерческие беспилотные авиационные системы (БАС).

«Мы стремимся быть в авангарде авиационных технологий во всех их формах, включая обслуживание вертолетов и новые технологии, такие как коммерческие беспилотные авиационные системы», — сказал Дэвид Х. Дэвис, генеральный директор Constant Aviation. «Наша экспансия в эти сегменты дает нам хорошие перспективы на будущее, включая нашу способность обслуживать еще более новые технологии, такие как электрические воздушные суда с вертикальным взлетом и посадкой (eVTOL). Мы полностью укомплектованы персоналом и оборудованием для обслуживания любых частных воздушных су-

дов от бизнес-джетов, до вертолетов и дронов».

В рамках этой инициативы Constant Aviation полностью модернизирует вертолеты Sikorsky S-76, которыми управляет новое подразделение частных вертолетов Flexjet. Интерьеры каждого вертолета обновляются в соответствии с индивидуальными дизайном салонов Flexjet LXi, первым из которых является тема интерьера «Фантом». Все шпоны обновляются, а все мягкие элементы (сиденья, ковры и боковые стенки) восстанавливаются с использованием новых материалов с богатой текстурой. Недавно представленная livрея была разработана компанией Constant Aviation, чтобы отдать дань уважения отличительным чертам бизнес-джетов Flexjet, которые включают в себя краску-хамелеон с дополнительным акцентом из углеродного волокна на верхней части капота и передней кромке вертикального хвостового оперения.



Textron продолжает инвестировать в европейские сервисные центры

Textron Aviation объявляет о дополнительных инвестициях в свою европейскую сервисную сеть с расширением линейной станции в Дюссельдорфе и превращением ее в крупнейший центр обслуживания.

«Поставка запчастей из европейского дистрибьюторского центра в Дюссельдорфе неуклонно растет с момента его открытия в 2015 году. Это второй по величине дистрибьюторский центр Textron Aviation, предлагающий в Европе более 14 000 уникальных деталей. Американский производитель существенно расширил производственные помещения, чтобы отдать предпочтение запчастям с высоким спросом

и повысить их доступность как для своих сервисных центров, принадлежащих компании, так и для розничных клиентов».

Textron Aviation занимает лидирующие позиции на европейском рынке с более чем 1800 бизнес-джетами и турбовинтовыми самолетами, эксплуатирующимися в регионе.

«Мы стратегически расширили свое присутствие и возможности в Европе в связи с растущим спросом на услуги, обеспечивающие доступ к заводскому обслуживанию и поддержке клиентов», - сказала Крия Шорт, старший вице-президент по поддержке клиентов и дистрибуции. «Эта новая модель сервисного центра позволяет нам предоставлять дополнительную поддержку заводского качества и квалифицированную помощь владельцам и операторам наших самолетов, независимо от того, в какой части мира они находятся».

В качестве вспомогательного сервисного центра Дюссельдорф может обеспечить ту же номенклатуру работ, что и заводские сервисные центры, но в меньшем объеме. Помимо Дюссельдорфа, Textron Aviation продолжает управлять двумя дополнительными линейными станциями в Каннах и Женеве и пятью сервисными центрами, принадлежащими компании, расположенными в Штутгарте, Париже (Ле Бурже), Праге, Валенсии, Цюрихе и Женеве.

В компании работает команда из более чем 450 сотрудников Textron Aviation в Европе, которые предоставляют клиентам локальный доступ к опыту от завода, а также центр распределения запчастей, расположенный в Дюссельдорфе, с более чем 40 000 запчастей, доступных в регионе для обслуживания европейского парка Cessna, Beechcraft и Hawker.


A composite image featuring the 'FBO EXPERIENCE' logo at the top, which includes a stylized 'V' shape. Below the logo is a close-up photograph of the nose and cockpit of a white private jet. The jet is parked on a tarmac, and a city skyline is visible in the background under a blue sky with clouds.

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Тренажер для Falcon 6X построит CAE

В четвертом квартале 2022 года в британском учебном центре Burgess Hill будет введен в эксплуатацию первый полнофункциональный тренажер CAE для Dassault Falcon 6X.

Являясь эксклюзивным поставщиком программ обучения для 6X, CAE разработала иммерсивную программу обучения пилотов для поддержки ввода в эксплуатацию данного типа самолета в первой половине следующего года.

«Программа обучения Falcon 6X — это значительный шаг вперед с точки зрения технологий и опыта обучения», — сказал президент группы CAE по гражданской авиации Ник Леонтидис. «Пилоты смогут полностью погрузиться в обучение с опытными инструкторами, цифровыми интерактивными классами и современными полнопилотажными тренажерами. Программа обучения CAE Falcon 6X даст пилотам знания и навыки, необходимые им для уверенного управления этим новым самолетом, когда он поступит в эксплуатацию».

Программа летных испытаний нового флагмана Dassault Falcon 6X идет полным ходом, сообщил журналистам главный летчик-испытатель Филипп Дюшато. Суммарно прототипы провели в воздухе более 600 часов, выполнив почти 200 полетов.

В январе первый серийный 6X отправился на кастомизацию в американский центр комплектации французского производителя в Литл-Рок, штат Арканзас. По сообщению Dassault, предсерийный S/N4 в настоящее время оснащается полным интерьером в Бордо-Мериньяк и в испытаниях продемонстрирует эксплуатационную зрелость своих систем. Ожидается, что в середине этого года начнется мировое турне.

Greenpoint Technologies взял «Оскар» за дизайн кабины BBJ MAX 8

Американская компания Greenpoint Technologies в рамках The International Yacht & Aviation Awards 2022 взяла главный приз за концепт интерьера Retreat, предназначенного для BBJ MAX 8. Как описывают его сами создатели, концепция вдохновлена биофильным дизайном и велнес-трендами и создает опыт роскошного спа-ретри.

Гости входят в самолет через ротонду с подвеской с топографическим акцентом и внутренним освещенным террариумом, где расположена тропическая среда. Вдохновленный текущей водой, потолок салона имеет панельную систему с высокой глянцевой металлической отделкой, напоминающую реку, «текущую» через весь интерьер.

Передняя зала Retreat предназначена для того, чтобы ограничить отвлекающие внимание и облегчить

разговор, а также усилить впечатления от развлечений и отдыха. Белая, глянцевая архитектура акцентируется устойчивым дубом, тактильными бархатами и деталями. Мягкое светодиодное освещение и органическая зелень в виде декора вкупе с огромной OLED-панелью усиливает впечатления от просмотра видео места назначения или роскошных видов с внешних камер высокой четкости (HD), принося захватывающее удовольствие от путешествия.

В интерьере Greenpoint Retreat создается современная расслабляющая атмосфера, идеально подходящая для изысканных путешественников. Каждый номер предлагает возможность расслабиться и отдохнуть с помощью передовых технологий, спрятанных в шкафу. В интерьере Retreat предлагает изысканный оазис для всех гостей на борту.



Три AW139 отправятся в Австралию

Итальянский производитель Leonardo продолжает активно укрепляться на австралийском вертолетном рынке. На прошлой неделе компания официально объявила о контракте с департаментом аварийно-спасательных операций Западной Австралии (ERHS) на поставку трех вертолетов AW139 в конфигурации NEMS.

Как отмечается в релизе, вертолеты будут предоставлены ведущим вертолетным оператором CHC Australia для выполнения ряда миссий, включая поисково-спасательные операции и медицинскую транспортировку. AW139 будут поставлены с итальянского завода окончательной сборки Leonardo в начале 2023 года и после установки дополнительного оборудования и интерьера на месте поступят в эксплуатацию в штате Западная Австралия. Вертолеты будут оборудованы специальными спасательными средствами, включая подъемник и мощный прожектор.

В компании не скрывают, что данный контракт знаменует собой еще один выдающийся успех для бестселлера AW139 в Австралии, который уже является ведущей моделью для службы неотложной медицинской помощи (EMS) по всей стране. На сегодняшний день Leonardo продала в стране более 130 гражданских и военных вертолетов различных моделей при поддержке уникальной локализованной сети ТОиР. Заказ также укрепляет региональное сотрудничество с CHC, которая уже эксплуатирует десять AW139 и два AW189. Глобальный парк самолетов AW139, используемых CHC, недавно установил важный эксплуатационный рубеж, превышающий 250 000 летных часов.

На сегодняшний день 290 операторов из 80 стран заказали на более 1250 вертолетов AW139 для различных миссий.

Air Partner видит рост заказов от спортивных команд и болельщиков

Британский брокер Air Partner отмечает рост спроса от спортивных команд и болельщиков на ключевые спортивные мероприятия 2022 года. Существенно выросло количество заявок на предстоящий в ноябре ЧМ Мира по футболу в Катаре, а также Уимблдон в Лондоне, Игры Содружества в Бирмингеме и Чемпионат PGA Gold Tour.

Как комментируют в компании, после нескольких лет «пустых стадионов и мероприятий без зрителей», например, зимних Олимпийских игр, во всем мире



растет оптимизм в отношении летнего и осеннего спортивного календаря. В компании отмечают именно рост запросов на групповые чартерные рейсы от корпораций, любителей спорта и больших семей, которые стремятся вживую посмотреть ключевые игры, погрузиться в спортивную атмосферу и стать ближе ко всем захватывающим спортивным баталиям.

Чартерные рейсы Air Partner адаптируются для каждой команды или группы, компания предоставляет представителей на месте и на борту, которые внимательно следят за всей подготовкой рейса и помогают группе во всем, что нужно во время полета и после него, включая обслуживание в ключевых FBO.

Поскольку заказы на отдых и деловые перелеты быстро восстанавливаются, чартерные группы буквально наверстывают упущенное и организуют незабываемые поездки, чтобы поддержать свои любимые спортивные команды, будь то местные виды спорта или элитные международные соревнования. Согласно последним данным Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), в феврале 2022 года глобальные пассажиропотоки увеличились на 115,9% по сравнению с февралем 2021 года, что свидетельствует о значительном росте количества деловых и туристических поездок и уверенности в планировании.

«В связи с возобновлением в этом году спортивных мероприятий мы ожидаем роста запросов и бронирований, особенно на крупные мероприятия. Мы уже видели самые разные запросы, начиная от профессионального спорта и заканчивая университетскими спортивными отделами, гастролями и многим другим. Этим командам и группам все чаще требуется более специализированное и практическое планирование логистики, которое им может предоставить только Air Partner», - резюмируют в компании.

Flying Colors наращивает программу ExecLiner

Канадский провайдер по техническому обслуживанию, ремонту, капитальному ремонту и доработке Flying Colors Corp сообщает о заключении контракта на кастомизацию регионального самолета CRJ 200 (проект ExecLiner).

Новый клиент – чартерный оператор – рассчитывает использовать самолет для удовлетворения растущего спроса на чартерные рейсы со стороны корпоративных клиентов, спортивных команд и музыкальных групп, а также для укрепления своего портфолио флота в то время, когда деловые самолеты пользуются большим спросом.

Интерьер корпоративного шаттла будет состоять из 29 мест, из них шесть одноместных кресел и диван в передней части салона, а также еще 20 классических мест в кормовой части. Связь пассажирам обеспечит сервис Gogo Avance. В носовой и кормовой частях салона будет место для хранения небольших чемоданов и других предметов ручной клади и дополнительное место для хранения мелких предметов на боковых выступках. Также есть носовой камбуз и кормовой туалет.

Новая схема окраски фюзеляжа будет нанесена в покрасочном цехе Flying Colours в Питерборо, Канада. Каждый контракт компании подразумевает двухлетнюю гарантию, а обслуживание осуществляется Flying Colors по мере необходимости. Работы по переоборудованию CRJ будут проводиться на заводе компании в Сент-Луисе, штат Миссури, а также в Питерборо.

Компания заявила, что из-за сокращения маршрутов авиакомпаний из-за воздействия COVID-19 многие региональные самолеты теперь находятся в ангарах, и некоторые перевозчики готовы обсуждать продажу. «Бизнес-авиации нужен приток доступных самолетов, и авиакомпании стремятся продавать их», — ска-

зал Эрик Гиллеспі, исполнительный вице-президент Flying Colours. «Переоборудование регионального реактивного самолета предоставляет отличный выбор для владельцев, которые ищут полностью индивидуальный самолет, и за последние шесть месяцев мы получили больше запросов, чем за последние несколько лет. Мы можем адаптировать дизайн к конкретному бюджету, поставя самолет как новый, внутри и снаружи, по конкурентоспособной цене. На рынке, где трудно найти хорошие самолеты, а время ожидания новых серийных джетов долгое, переоборудование является отличным решением для операторов, которые хотят быстро получить доступ к рынку».

Flying Colors уже выполнила переоборудование более 30 региональных самолетов, а также около 15 зеле-

ных CRJ 200 VIP. Компания заявила, что эффективный повторный ввод в эксплуатацию поддерживается многочисленными STC, которые она имеет для этого типа. Flying Colors поставяет самолеты во всех возможных конфигурациях: корпоративный шаттл, VIP, медицинский, специальный, многоцелевой и в собственном формате VVIP ExecLiner.

Программа ExecLiner предлагает 14-местный салон с индивидуальными настройками. В Flying Colors заявили, что готовый планер ExecLiner по размеру сравним с самолетом с большой кабиной, а по летно-техническим характеристикам — с самолетом суперсреднего размера. Компания также разработала дополнительные вспомогательные баки, позволяющие увеличить дальность полета с 2000 до 3100 морских миль.



Jet Aviation впервые предложит клиентам SAF в Сингапуре

Jet Aviation объявила о подписании соглашения с Shell Aviation о предоставлении устойчивого авиационного топлива (SAF) клиентам в сингапурском FBO (Seletar Airport), став первым провайдером, предлагающим SAF на острове.

Благодаря сотрудничеству с Shell Aviation и другими партнерами, Jet Aviation предлагает SAF в трех регионах мира: Van Nuys (U.S.), Amsterdam (EMEA) и Singapore (APAC).

По новому соглашению Jet Aviation обеспечивает поставку SAF на склад в своем FBO в Seletar Airport. Производимое Neste и поставляемое Shell Aviation, SAF представляет собой топливо A/A-1, полностью отвечающее требованиям, с теми же характеристиками, что и обычное топливо для реактивных двигателей, поясняют в Jet Aviation.

Джо Реклинг, старший вице-президент Jet Aviation по региональным операциям в Азиатско-Тихоокеанском регионе, отметил, что Сингапур является ключевым центром деловой авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе, и это соглашение демонстрирует приверженность «зеленой повестке» в регионе. «Мы очень рады работать с Shell, чтобы предоставить нашим клиентам экологически безопасный выбор и вместе помочь стать SAF стандартным топливом, используемым в деловой авиации. Мы продолжим сотрудничать с партнерами по всему миру, чтобы найти решения для чистой окружающей среды».

Ян Тощка, глобальный президент Shell Aviation, пояснил, что соглашение с Jet Aviation знаменует собой еще одну веху в поставках SAF в Азии, позволяя клиентам впервые использовать «чистое топливо» в Сингапуре. «Это фантастика, что мы расширяем наши поставки SAF в Сингапуре, особенно учитывая его

важную роль в качестве глобального делового центра. Наши инвестиции в инфраструктуру и объекты в Азии помогают раскрыть эти возможности, стимулируя действия и обеспечивая устойчивость на этом важнейшем рынке».

Jet Aviation была первым поставщиком, предложившим SAF в аэропорту Ван-Найс в 2019 году. В сотрудничестве с Neste и аэропортом Цюриха компания им-

портировала ограниченную партию SAF для оценки восприимчивости клиентов на WEF 2020. Это был первый случай, когда SAF был доступен для покупки в Швейцарии. Затем компания заключила партнерское соглашение с Neste, чтобы сделать SAF доступным в своем FBO в амстердамском аэропорту Схипхол в 2021 году, а также в партнерстве со SkyNRG для расширения доступа к SAF через свою глобальную службу Book and Claim.



Основатель CTM Design: в моде простые линии и свежие материальные образы

CTM Design — многопрофильная команда дизайнеров под руководством Робина Данлопа. Компания специализируется на создании интерьеров для самолетов, яхт и элитных резиденций. В команду входят дизайнеры и инженеры, создающие элегантные интерьеры, воплощенные в жизнь благодаря многолетнему техническому пониманию и опыту. Робин Данлоп, партнер-основатель Altea и основатель CTM Design, обсуждает отраслевые тенденции в дизайне.

Какие эстетические тенденции вы заметили в последнее время?

В прошлом году мы провели немало исследований по этой теме, кульминацией которых стала наша концепция Global 7500. Мы думаем, что в моде простые линии и свежие материальные образы. В то время как детализация привлекательна и актуальна, ее нужно просто интегрировать и не потерять в схватке роско-

ши и культурного влияния. Естественные оттенки неподвластны времени и привлекательны, но их следует акцентировать смелыми цветами — стальными серыми, сногшибательными желтыми и оранжевыми, а также роскошными насыщенными бутылочно-зелеными и глубокими темно-синими оттенками. Если они сформулированы в рамках естественной палитры, то они не только актуальны и привлекательны, но и неподвластны времени. Достаточно взглянуть на историю дизайна Scandi или даже на то, как делают такие автомобили, как Polestar, чтобы увидеть интерпретацию этого вневременного подхода.

Какие новшества в материалах привлекли ваше внимание?

Несколько компаний работают над интеграцией натуральных материалов и композитов, делая сборки более легкими, привлекательными и устойчивыми.

Влияет ли пандемия на запросы клиентов?

Думаю, в свете последних недель и ситуации в Европе о пандемии быстро забудут. Это повлияло на рынок приобретений: запасы самолетов на вторичном рынке упали до рекордно низкого уровня, а спрос резко возрос. Это наблюдается в основном на рынке средних и тяжелых бизнес-джетов, но мы также можем видеть, как ACJ220 занимает свое собственное место на рынке. Клиенты, кажется, теперь больше осведомлены о возможностях системы фильтрации воздуха с точки зрения улавливания переносимых по воздуху загрязнителей. Кроме того, они стали лучше понимать, можно ли надлежащим образом очищать декоративный материал и поддерживать его гигиеничность. Однако, прежде всего, на рынок приходят новые владельцы самолетов, и это хорошо, поскольку они подвижны желанием летать безопасно и стильно.



Какие технологии для развлечения на борту находятся в тренде? Взлетит ли метавселенная в бизнес-авиации?

В последнее время во многих концепциях дизайна в салоне интегрировалось «окружение самолета» в полете — от светодиодных экранов, образующих часть фигурной архитектуры стен и потолка, до панорамных окон и даже «окна-пузыря» фюзеляжа. До сих пор ни один из них не был реализован просто потому, что стоимость проектирования, интеграции и сертификации непосильна даже для миллиардеров. Будет ли иммерсивная цифровая технология предпочтительнее и менее сложной из-за ее, теоретически,



меньшего количества оборудования и интеграции — будет интересно следить за реакцией заказчика. Пока же владельцы деловых самолетов в целом с пессимизмом относятся к таким технологиям, поскольку обеспечение даже стабильно хорошей связи все еще может быть проблемой.

Повлияет ли популярность NFT на отрасль?

У нас не было никаких запросов или прямых ссылок на NFT. Демонстрация богатства становится все более непопулярной, и я подозреваю, что типичный владелец/бенефициар частного самолета пока не за-

интересован в NFT. Если NFT станут более популярными среди владельцев, захотят ли они отображать их на борту? Вполне может быть, ведь физические арт-формы не так просты в установке и требуют определенного опыта — на этом специализируются наши коллеги из Art n Jet.

Какие еще тренды актуальны?

Простота функции и, следовательно, формы более очевидна. Скорость глобализации замедлится, и, таким образом, упростится подверженность определенным тенденциям и стремление к ним.



Lufthansa Technik представляет BRABUS Adventure Lounge

На Европейской конвенции и выставке деловой авиации (EBACE) в Женеве Lufthansa Technik представила эксклюзивное расширение своей новой концепции широкофюзеляжного VIP-салона EXPLORER – BRABUS Adventure Lounge.

Концепция дизайна EXPLORER основана на современных тенденциях суперяхт, которые удовлетворяют двум желаниям своих владельцев: доставлять их прак-

тически в любое место в любое время и быть для них в пункте назначения отдельным отелем и базовым лагерем для самых разных видов досуга и экскурсий. Специалисты Lufthansa Technik выбрали Airbus A330 в качестве платформы для реализации этих пожеланий клиентов в частной авиации. Как классический широкофюзеляжный самолет, он предлагает достаточно места для большого количества новых идей в салоне, а также достаточную дальность полета для удов-

летворения особых пожеланий целевой аудитории EXPLORER. Особенно яркой особенностью концепции EXPLORER является широкоформатная интегрированная система проецирования виртуального контента, которая простирается в многофункциональной гостиной от оконной линии почти по всему потолку салона. Хотя подобные функции часто наблюдались в проработке дизайна, до сих пор не существовало подходящей технологии для ее реализации, которая была бы эстетически убедительной и поддающейся сертификации. В тесном сотрудничестве с Diehl Aerospace – совместным предприятием Diehl Aviation и Thales – специалистам Lufthansa Technik удалось разработать решающее звено к крупномасштабной реализации таких виртуальных элементов кабины.

В рамках всеобъемлющей темы «Исследователи и приключения» теперь есть и эксклюзивное предложение: в сотрудничестве со всемирно известным брендом роскошных транспортных средств BRABUS, заднюю часть нижней палубы, на которую можно смотреть из главного салона через стеклянный пол, превратили в настоящий «Гараж», где можно хранить несколько дополнительных транспортных средств для ознакомительных туров после приземления. Абсолютно новый дизайн EXPLORER включает в себя первый и строго лимитированный мотоцикл BRABUS 1300R, созданный в сотрудничестве с ведущим австрийским производителем мотоциклов KTM. В рамках этого эксклюзивного партнерства представленные модели BRABUS 1300R не только размещены здесь, но и привлекательно представлены гостям и пассажирам. В BRABUS Adventure Lounge можно легко попасть с главной палубы по удобной лестнице. Можно еще больше усовершенствовать пространство, включив в него зону для обслуживания «мотосокровищ» или размещения дополнительного «мобильного оборудо-



«В дополнение к полу, простирающемуся от передней части фюзеляжа и образуя веранду, и проекционным поверхностям для виртуального контента, интегрированным в большой масштаб в дизайн салона, BRABUS Adventure Lounge идеально дополняет нашу концепцию для исследователей мира», — пояснил Ян Грубе, директор по продажам VIP-авиации и самолетов специального назначения. «Эта летающая платформа предоставляет своим гостям очень индивидуальный базовый лагерь для дальнейших при-

ключений в любой точке мира — теперь он дополнен захватывающим элементом с BRABUS Adventure Lounge. Мы особенно рады, что BRABUS, всемирно известный партнер, на нашей стороне для реализации этого концепта».

Для BRABUS Adventure Lounge соответствующая зона в грузовом отсеке была спроектирована таким образом, чтобы обеспечить безопасную и привлекатель-

ную транспортировку мотоциклов, а пассажиры также имели доступ к своим транспортным средствам. Для этого можно использовать существующее решение для мест отдыха экипажа, которое уже включает в себя лестницы и люки для доступа к грузу. Еще одним направлением деятельности является безопасная транспортировка оборудования всех видов. При этом необходимо учитывать существующие особенности и порядок перевозки грузов на борту таких самолетов.



Спрос в Европе растет, а в США – снижается

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, по состоянию на середину месяца текущий июнь по-прежнему считается самым загруженным для бизнес-авиации: совокупный рост трафика бизнес-джетов и турбопропов во всем мире составил 9% относительно 2021 г., а по сравнению с июнем 2019 года активность выросла уже на 15%.

Исключив турбовинтовые самолеты, видно, что полеты бизнес-джетов увеличились на 21%. В последние несколько месяцев глобальные грузовые авиаперевозки имеют тенденцию к снижению и сейчас на 6% меньше, чем в июне 2021 года. Глобальный трафик регулярных авиакомпаний по-прежнему на 23% меньше по сравнению с допандемийным 2019 годом. Хуже всего дела обстоят у региональных авиакомпаний, активность которых снизилась более чем на 30%.

Северная Америка

На 23-й неделе 2022 года, с 6 по 12 июня, трафик бизнес-джетов в Северной Америке вырос на 6% по сравнению с 22-й неделей и на 9% относительно 23-й недели 2021 года, немного замедлившись по сравнению с ростом на 11% за последние 4 недели. Активность по Part 135 и 91K относительно 22-й недели выросла на 3%, но снизилась на 1% по сравнению с той же неделей прошлого года, и за последние четыре недели практически соответствует уровню прошлого года.

В июне самым загруженным в регионе был флот Cessna: количество рейсов выросло на 5% по сравнению с прошлым годом. Самый большой прирост в годовом исчислении пришелся на парк Dassault, трафик которого увеличился на 15%. Парк самолетов

Pilatus показал увеличение на 75%, что связано с новыми поставками бизнес-джетов PC-24 за последний год. Planesense, Cutter и Solairus были среди основных операторов данного типа.

В основном полеты бизнес-авиации в Северной Америке сосредоточены на рынке США, где сегмент бизнес-джетов вырос на 5% по сравнению с июнем прошлого года и на 24% по сравнению с июнем 2019 года. После устойчивого роста за последние 18 месяцев количество рейсов между США и странами Карибского бассейна начинает снижаться, например, трафик на Теркс и Кайкос сократился на 5% по сравнению с июнем прошлого года.

Многие направления между городами в США все еще процветают: трафик из Нью-Йорка в Чикаго вырос на 59% по сравнению с прошлым годом, и на 25% относительно допандемийного уровня. А то же время маршруты Вашингтон - Нью-Йорк и Лос-Анджелес - Лас-Вегас до сих пор не восстановили доковидные объемы. Всплеск трафика во время пандемии во Флориде начинает замедляться: количество рейсов внутри штата в этом месяце сократилось на 10% по сравнению с тем же периодом три года назад.

Европа

В Европе спрос на бизнес-джеты побил предыдущие рекорды: июнь затмил восстановление прошлого лета, на 23-й неделе рейсы бизнес-джетов выросли на 25% и на 25% – за последние 4 недели. Чартерные самолеты еще более загружены, летая на 30% больше по сравнению с прошлым годом.

В Великобритании в настоящее время наблюдается самый сильный в Европе подъем: медленное восста-

Aircraft OEM	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
Cessna	36,831	4,107	5.4%	73.4%	22.5%
Bombardier	13,704	1,618	3.3%	98.7%	16.4%
Gulfstream	10,746	1,754	14.0%	121.6%	19.6%
Embraer	10,738	809	8.0%	97.0%	29.3%
Learjet	8,280	867	6.7%	64.4%	1.5%
HawkerBeechcraft	8,147	947	-5.6%	58.1%	10.2%
Dassault	6,671	1,067	15.3%	88.8%	1.8%
Cirrus	1,437	231	33.1%	109.2%	218.6%
Honda	1,253	137	45.5%	192.8%	164.9%
Pilatus	704	71	74.7%	225.9%	437.4%

Полеты бизнес-джетов по производителям в Северной Америке в июне 2022 года

новление прошлого года нынешним летом сменилось значительным подъемом, при этом активность в июне выросла на 86%, а по сравнению с 2019 годом – на 27%. В этом месяце наибольший всплеск наблюдался в отделах частных и корпоративных полетов, хотя последние по-прежнему отстают от других типов операторов, которые летают гораздо больше, чем в 2019 году. Также странами с очень сильным ростом в этом месяце по сравнению с допандемийным периодом стали Италия, Греция и Швеция.

Остальной мир

В Южной Америке активность бизнес-джетов начинает замедляться, на 23-й неделе на 2% меньше, чем в 2021 году. Ближний Восток по-прежнему имеет тенденцию к росту, рейсы бизнес-джетов выросли на 11% в годовом исчислении, хотя трафик между Джиддой

и Эр-Риядом сократился по сравнению с допандемийным уровнем.

В Африке активность бизнес-джетов выросла почти на 30% по сравнению с тем, что было зафиксировано год назад. Тенденции в Азии в этом месяце различны: в Индии, Сингапуре, Филиппинах, Таиланде трафик удвоился, но в Китае с начала года упал на 52% по сравнению с прошлым годом. Некоторые пары городов показывают хороший рост, включая Ахмадабад - Мумбаи, Дубай - Эр-Рияд и Джакарта - Сингапур.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Спрос на бизнес-джеты достиг своего пика в некоторых локациях, таких как Испания и Флорида, но в других странах, как, например, Сингапур и особенно Великобритания, все еще идет полноценный рост. За последние два месяца больше всего увеличились рейсы частных владельцев, а отделы корпоративных полетов теперь летают больше, чем в 2019 году».



Business jet connections between cities in North America.

City Flow	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
New York - New York	539	385	8.9%	88.5%	-4.6%
San Francisco (US-CA) - Los Angeles (US-CA)	519	325	25.1%	212.7%	1.0%
Los Angeles (US-CA) - San Francisco (US-CA)	508	336	27.3%	171.7%	-0.8%
Las Vegas (US-NV) - Los Angeles (US-CA)	453	222	-2.2%	134.7%	0.4%
Los Angeles (US-CA) - Las Vegas (US-NV)	446	234	0.9%	136.0%	-4.5%
Los Angeles (US-CA) - Los Angeles (US-CA)	389	279	3.2%	48.5%	-13.4%
Boston - New York	343	297	58.8%	462.3%	9.6%
New York - Boston	318	276	61.4%	478.2%	5.6%
New York - Chicago	233	204	59.6%	366.0%	24.6%
New York - Washington (US-DC)	217	192	26.2%	193.2%	-15.6%
Washington (US-DC) - New York	217	190	34.0%	250.0%	-10.3%
Chicago - Chicago	208	137	25.3%	96.2%	-3.3%
Chicago - New York	199	173	40.1%	210.9%	-0.5%

Сообщения бизнес-джетов между городами Северной Америки

Business jet activity in the UK in June 2022, by Operator Type.

Operator Type (BizAv)	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
Aircraft Management	1,208	441	79.5%	257.4%	22.6%
Branded Charter	1,126	326	82.8%	188.0%	32.6%
Fractional Ownership	638	140	57.9%	362.3%	37.8%
Private Flight Department	481	233	149.2%	337.3%	46.6%
Corporate Flight Department	264	150	151.4%	428.0%	4.8%
Ambulance / Medical	37	21	428.6%	270.0%	-11.9%
Shuttle	22	3			-2,100.0%
Government / Military	12	10	-63.6%	-69.2%	-58.5%
OEM	4	4	0.0%	300.0%	-83.3%

Активность бизнес-джетов в Великобритании в июне 2022 г. по типам операторов

Цифровизация отрасли пока в начале пути

В последние годы частная авиация предприняла шаги по цифровизации, но этого было недостаточно, чтобы встряхнуть отрасль и предоставить то, что нужно брокерам и операторам для процветания в развивающемся цифровом мире.

Empty Legs остаются упущенной возможностью, на фоне медленных процессов обработки запросов на полеты, несмотря на бум онлайн-порталов для запроса и подачи заявок на рейсы. Во всяком случае, ранние этапы «онлайн-революции» в частной авиации создали больше проблем, чем решили (например, проблема прозрачности цен, которая «окружает» многие онлайн-заявки на чартеры).

Так каким образом отрасль может еще больше охватить и использовать онлайн-процессы для решения своих самых насущных проблем и «насладиться» цифровой революцией, которой заслуживает растущая отрасль?

Медленные, ручные процессы обработки запросов на полеты

Онлайн-платформы не оправдали ожиданий, особенно когда речь шла о скорости. До сих пор брокеры сталкивались с выбором между традиционным методом «ручного звонка» в свою сеть доверенных операторов или запросом рейсов на статической онлайн-

платформе, что часто приводит к тому, что брокеры все равно прибегают к ручному звонку из-за отсутствия в режиме реального времени полной информации. Новой платформой, которая решает эту проблему, является AeroBid, которая, напротив, позволяет операторам делать запросы в режиме реального времени анонимно на подробные запросы рейсов. Затем брокер выбирает наиболее ценные предложения для своего клиента.

Операторы перегружены запросами

По мере роста спроса операторы оказываются завалены запросами на полеты, многие из которых не имеют к ним отношения или бесполезны. Существующие цифровые платформы, которые распределяют запросы от брокеров, могут привести к тому, что операторы получают тысячи запросов на полеты в день, что приведет к увеличению количества администраторов, усложняет работу и требует больше времени для фильтрации лучших предложений. Тем не менее, данные должны упрощать рабочий процесс для эксплуатантов, а не усложнять его, позволяя операторам определять наиболее актуальные и прибыльные запросы на полеты на основе конкретной информации.

Подход AeroBid, основанный на данных, позволяет операторам контролировать входящие запросы: они могут просматривать полную информацию о рейсе, выполнять поиск по ключевой информации, такой как местоположение или самолет, и выбирать, на какие запросы делать ставки. Они также могут получать уведомления, когда запросы публикуются с ключевыми критериями, автоматизируя то, что в противном случае может быть трудоемким процессом выбора.



Устойчивое развитие и проблема *Empty Legs*

Empty Legs — постоянная проблема в частной авиации, и принято считать, что большинство рейсов частных самолетов не перевозят пассажиров. Это упущенная возможность для операторов, которые могли бы монетизировать empty legs за небольшую часть стоимости их основных чартеров, принося пользу брокерам (и их клиентам). Если бы отрасль могла регулярно использовать хотя бы процент «пустых рейсов», со временем она могла бы создать более доступные предложения, поскольку операторы используют как свои основные, так и обратные рейсы. Самое главное, это может стать жизненно важным шагом на пути к большей устойчивости. Если бы пустой самолет мог перевозить пассажиров, которые в противном случае забронировали бы другой рейс, потребовалось бы меньше обратных рейсов, чтобы разместить большее количество пассажиров.

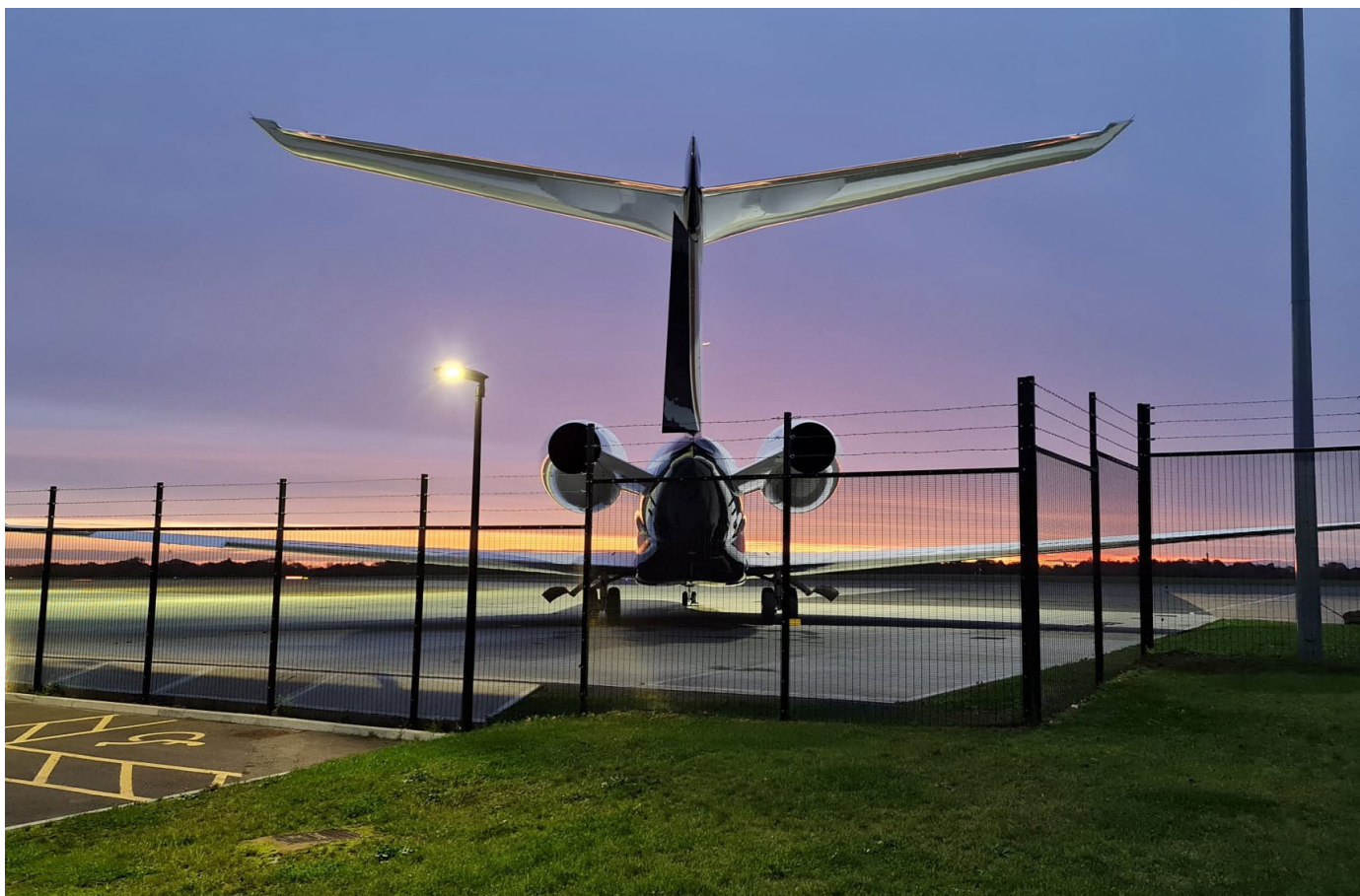
Захер Дейр, генеральный директор и основатель AeroBid, комментирует: «Я бы сказал, что около 30-50% частных рейсов, которые выполняются в настоящее время, пустуют либо потому, что самолет собирается забрать пассажиров, либо возвращается на свою базу. Никто не использует empty legs. Было бы невозможно заполнить 100% этих рейсов, но с цифровыми платформами и данными, которые мы используем в AeroBid, безусловно, можно использовать от 80% до 85% из них, и это будет означать огромный скачок в эффективности и устойчивости».

Спрос и предложение

Растущий спрос на частные авиаперевозки привел к буму владения частными самолетами, что в сочетании с проблемами цепочки поставок при производстве привело к снижению доступности биз-

нес-джетов. С ростом запросов на частные рейсы и стагнацией поставок самолетов, операторы и брокеры сталкиваются с реальностью спроса, который они не могут удовлетворить. Данные могут ослабить это давление на отрасль не за счет предоставления большего количества самолетов или рейсов, а за счет максимальной эффективности существующих запасов. Вышеупомянутая проблема empty legs является

одним из проявлений этой проблемы: когда спрос превышает предложение, «пустые рейсы» — это упущенная возможность. Онлайн-платформы должны более разумно согласовывать стороны предложения и спроса в частной авиации, чтобы операторы не упускали возможности удовлетворить спрос, и более плавно, чтобы процесс бронирования был быстрее и точнее, а также бронировалось больше рейсов, которые выполнялись бы в более короткие сроки.



Хороший совет удерживает покупателей от сделок

Джей Месингер — генеральный директор и основатель Mesinger Jet Sales, международной брокерской компании по продаже самолетов, в колонке на портале AINonline рассуждает о проблемах в процессе заключения сделок на вторичном рынке.

Недавно я разговаривал с авиационным юристом, и мы сетовали на трудности с покупкой подержанного бизнес-джета в нынешних условиях. Надо забыть о ценах, которые постоянно растут, потому что это реальное проявление высокого спроса и низкого предложения. А настоящие проблемы — это процессы во время сделки.

Даже при таком беспрецедентном уровне цен продавцы теперь также требуют значительно сократить время закрытия сделок, главным образом создавая невозможность выполнить всестороннюю проверку перед покупкой или вообще предлагая провести сделку без проверки.



Таким образом, если покупатель нанимает авиационного брокера и/или адвоката, и продавцы стараются увести их подальше от этих процессов и даже оставляют сидеть в стороне в течение нескольких месяцев, наблюдая за тем, что я считаю неизбежным — изменение рынка на основе такого количества факторов — это будет хорошо для покупателей.

Должен сказать, что когда нас, как брокеров, нанимают продавцы в нынешнем рынке, мы получаем от них заверения, что они разрешат более понятный и привычный процесс, включая полную проверку перед покупкой. В конце концов, если покупатели готовы платить, что также является фактором на сегодняшнем рынке, у продавца нет причин не разрешать полную предварительную проверку перед покупкой в сочетании с более высокими ценами.

Если достаточное количество покупателей начнет сидеть в ожидании, продавцы не получают никакой выгоды от сегодняшних цен. Покупатели будут просто ждать, пока не произойдут два события — более низкие цены и обычные и привычные процессы покупки. А пока никто не выигрывает.

Хорошие покупатели не покупают то, чего они действительно хотят, а продавцы не продают, что является их целью. Вы можете подумать, что это не так, но на рынке появляется все больше и больше самолетов, и время экспозиции для многих из них увеличивается.

Создание застоя плохо для бизнеса. Создание несбалансированных транзакций также плохо не только в краткосрочной перспективе, но и для долгосрочной жизнеспособности нашей отрасли.

Мы, как распорядители нашей отрасли, должны взять на себя ведущую роль на пути к успеху. В конце концов, кто, как не мы, можем лучше обеспечить это руководство? Те люди, которые все еще увеличивают спрос, не все уйдут даже при ситуации, когда рынок может быть ослаблен внешними факторами, такими как цены на топливо, процентные ставки, угроза рецессии и геополитические события. Многие из новых покупателей, а также корпоративные операторы по-прежнему будут стремиться купить или модернизировать свой существующий парк.

Я рад видеть, что корпоративные операторы возвращаются. Они отсиживались в этом процессе в течение длительного времени, вызванного пандемией. Они снова начинают летать и обязательно вернуться.

Это добавит в ассортимент дополнительные самолеты, что поможет облегчить ситуацию высокого спроса и низкого предложения. Это еще одна причина, по которой всё больше продавцов должны присмотреться к будущему и начать самостоятельно создавать здоровые пути к успешной сделке.

Мои письма и выступления, честно говоря, предназначены для того, чтобы смягчить ситуацию, которая, как я думаю, станет сдвигом на нашем рынке. Маятник всегда качается назад. Как доверенные консультанты, мы должны внести свой вклад в то, чтобы привести клиентов к этой позиции. Это хорошо для всех нас, а также для всего сообщества покупателей и продавцов.

Ну вот и очередное лето. Я надеюсь, что мы все начнем немного больше «выглядывать наружу», немного больше путешествовать и наслаждаться более безопасной средой внутри и за пределами нашей отрасли.

Быть женщиной непросто, но это и преимущество

Генеральный директор компании SEA Prime, управляющей терминалами деловой авиации в обоих аэропортах Милана, Кьяра Дориготти рассказала, как пандемия повлияла на трафик, осталась ли деловая авиация в выигрыше и что ждет индустрию в ближайшем будущем.

Какими были ваши первые шаги в бизнесе, были ли вы изначально связаны с авиацией?

Получив образование в сфере управления бизнесом, я начала карьеру в инвестиционном банкинге, работала в Лондоне и Париже, потом сменила сферу на корпоративные финансы и инвестиции. Так я начала работать с авиационным сектором. Это произошло больше 10 лет назад.

Как бы вы описали свою работу? Каковы ваши основные задачи?

Моя работа одновременно сложная и интересная. Мне нравится управлять «роскошными аэропортами». Наша с коллегами основная задача — тщательное воплощение в жизнь принципов работы аэропорта, и вместе с тем мы не должны терять из виду ту инфраструктуру и тот уровень обслуживания, к которым применяется понятие «люкс».

Какие черты деловой авиации как сообщества, как бизнеса вы бы выделили?

В первую очередь деловая авиация — это объединение людей с общими ценностями и целями независимо от границ между странами. Я вхожу в комитет

Европейской ассоциации деловой авиации, и у меня есть прекрасная возможность работать с профессионалами из нашей индустрии — производителями, операторами, управляющими аэропортов. Все они стремятся к тому, чтобы увеличить безопасность полетов, улучшить уровень сервиса, постоянно следят за возникновением новых проблем и спорных вопросов, с которыми сталкивается деловая авиация, и ищут способы их решения.

Большинство из нас привыкли думать, что авиация и деловая авиация — это мужские сферы. Много ли вы встречаете женщин на руководящих постах в вашем бизнесе? И тяжело ли вообще быть женщиной в деловой авиации?

На сегодняшний день я не вижу много женщин топ-менеджеров в нашей сфере. Гендерный перекос и разница в оплате труда до сих пор существуют. Но все же ситуация улучшается, особенно для молодого поколения. Иногда быть женщиной непросто, но это можно рассматривать и как преимущество. Я уверена, что женщины смотрят на вещи по-другому и способны внести ценный вклад в любой бизнес. В конце концов, 50% наших клиентов — женщины.

Италия открыла свои границы для бизнес-путешественников из других стран. Изменился ли трафик в терминалах SEA Prime в Милане с этого момента?

Мы столкнулись с ростом трафика гораздо раньше. В 2021 году SEA Prime установила рекорд — 27 300 рейсов в аэропортах Linate и Malpensa. В пиковые дни мы принимали по 160 джетов в день. Это на 74% больше, чем в 2020 году, и на 11% больше, чем в 2019-м. Две трети рейсов прошлого года были международными,



и мы уже тогда наблюдали большой поток пассажиров из России, с Ближнего Востока и из США.

Не думаете ли вы, что мировая пандемия Covid-19 дала деловой авиации шанс заявить о своей конкурентноспособности?

По всему миру компании деловой авиации получили шанс быстро ответить на растущий спрос на рейсы среди тех, кто летает и по бизнесу, и с частными целями. Причем очень много запросов приходило от людей, которые до этого не летали бизнес-джетами. Индустрия доказала, что может быть гибче коммерческой авиации, эффективнее и безопаснее, что особенно важно в пандемию.

Каковы последние обновления в терминалах SEA Prime?

Основы нашей стратегии — это развитие инфраструктуры и существование в гармонии с окружающей средой. Мы начали строить новый ангар площадью 4500 м² в терминале Milano Linate Prime. Он станет 11-м на нашем перроне, и мы планируем завершить строительство в этом году. Наш генеральный план предусматривает новые ангара для частных самолетов, поскольку мы видим большой спрос. Что касается экологии, то мы сейчас заняты исследованием электрического наземного оборудования, а в декабре 2021 года у нас в терминале Milano Linate Prime появилась первая заправка переработанным топливом Jet A1+ Eni SAF. Так мы стали первым аэропортом в Италии и одним из первых в Европе, где можно заправиться экологически чистым топливом. Это важная веха на пути к декарбонизации мировой деловой авиации.

Как вы стараетесь удивить и порадовать своих клиентов, которые наверняка бывают во множестве разных FBO?

Наша задача — самостоятельно или через партнеров предоставить клиентам наиболее широкий выбор услуг, обеспечить идеальный вылет или прибытие. Приведу в пример консьержей, работающих у нас в терминалах. Клиенты очень высоко ценят их труд. Чего в вашей профессиональной жизни вам особенно не хватало во время пандемии?

Несмотря на то, что степень активности моей работы ничуть не изменилась, я очень скучала по личным контактам, особенно с коллегами из других стран. Мы все с большим нетерпением ждем профессио-

нальных выставок в 2022 году. SEA Prime совершенно точно будет в них участвовать.

На ваш взгляд, надолго ли останутся с вами изменения, которые внесла пандемия в жизнь путешественников?

Думаю, что некоторые изменения во всей индустрии путешествий будут с нами несколько лет. По этой же причине считаю, что активность деловой авиации будет продолжать расти по всему миру.

Мария Мошкина, Jets.ru



Самолет недели

Оператор/владелец: **Saudi Aramco**

Тип: **Boeing 767-2AXER**

Год выпуска: **2003 г.**

Место съемки: **июнь 2022 года, St. Petersburg Pulkovo – ULLI, Russia**



Фото: Дмитрий Петрович