



Осень понемногу подбирается к своему экватору. И если погода за окном радует теплом и солнцем, то бизнес трафик по-прежнему весьма хмур и предпосылок для оптимизма не так уж и много. Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, активность мировой деловой авиации за четыре недели сентября снизилась на 18% по сравнению с сентябрем 2019 года, что эквивалентно сокращению на 84 тысячи рейсов. Это свидетельствует о приостановке в прошлом месяце и без того замедляющегося восстановления мировой экономики. Спрос на полеты бизнес-авиации все еще относительно устойчив по сравнению с рейсами регулярных авиакомпаний, где активность упала ниже 50% от уровня 2019 года. У авиакомпаний больше всего страдают путешествия в Европу, но в бизнес-авиации больше всего отстает Северная Америка, здесь в сентябре трафик на 20% ниже номинала. Активность деловой авиации в Европе составляет 89% от нормальной, а в Азии полеты снизилась всего на 5%. 92% мирового парка деловой авиации, задействованного в сентябре 2019 года, были активны в прошлом месяце.

Pilatus Aircraft представил дополнительные обновления в суперуниверсальном реактивном PC-24, которые понравятся не только пассажирам, но и экипажу. Разрабатывая эти обновления, в Pilatus Aircraft думали о запросах российских клиентов и об условиях эксплуатации в холодном климате. PC-24 уже произвел впечатление и вызвал огромный интерес на рынке деловой авиации, он стал первым бизнес-джетом, использующим короткие и неподготовленные ВПП, первым в мире самолетом бизнес-авиации с режимом двигателя для обогрева и охлаждения салона с помощью Quite Power Mode вместо обычной ВСУ. Чем еще может удивить PC-24?



Чартеры дают некоторую устойчивость

WINGX: активность мировой деловой авиации за четыре недели сентября снизилась на 18% по сравнению с сентябрем 2019 года, что эквивалентно сокращению на 84 тысячи рейсов

стр. 23



В Европе оценивают проблемы с регулированием

На вебинаре ЕВАА на тему «Переосмысление регулирования в бизнес-авиации» эксперты отметили, что регуляторная среда по-прежнему обременительна, особенно для небольших компаний

стр. 25



Мы ценим самое драгоценное – время клиентов

Николай Уланов, председатель Совета директоров Sirius Aero, поделился планами по дальнейшему развитию компании на европейском рынке

стр. 26



Талантливый человек – талантлив во всем

Сегодня мы беседуем с одним из инженеров вертолетов Leonardo AW139 компании SKYPRO – Дмитрием Тимошенко, который помимо основной работы возглавляет Федерацию Планерного спорта в России

стр. 29

Gulfstream

G280



Как всегда – на высоте

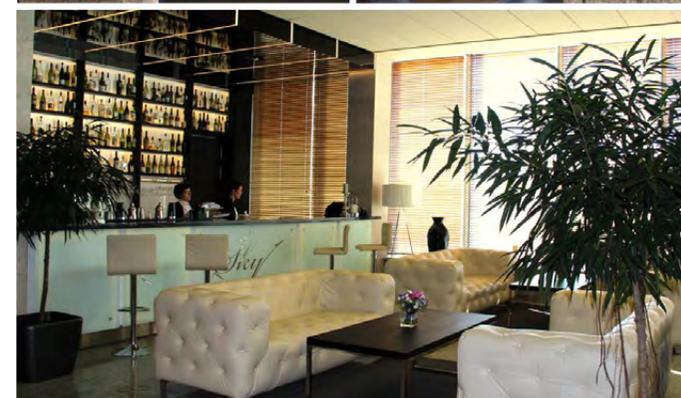
Международный аэропорт Сочи в период проведения седьмого Гран-при России «Формула-1» с 24 по 27 сентября обслужил 145 579 пассажиров, в том числе гостей и участников соревнований. Об этом сообщает пресс-служба аэропорта.

С 23 по 28 сентября сочинским аэропортом на прилет и на вылет обслужено 1 565 рейсов, в том числе 1 465 внутренних рейсов и 100 международных из Амстердама, Белграда, Вероны, Лондона, Мюнхена, Рима, Цюриха и других городов мира. В период проведения «Формулы-1» Международный аэропорт Сочи вместе с общим количеством принятых воздушных судов обслужил 56 чартерных рейсов и 167 рейсов деловой авиации с участниками и гостями соревнований, отметили в аэропорту.

Всего в дни подготовки и проведения седьмого российского этапа гонок «Формула-1» с 14 по 28 сентября, Международный аэропорт Сочи обслужил около 548 239 пассажиров на прилет и на вылет.

С 16 сентября воздушная гавань Сочи начала принимать грузовые рейсы с болидами и оборудованием для гоночных соревнований. Всего было обработано более 1000 тонн груза.

«Впервые международный аэропорт Сочи принял оборудование и болиды для дебютного проведения российского этапа гонок Гран-при «Формулы-1» России в 2014 году. В этом году соревнование проходило с 24 по 27 сентября на Сочи Автодроме», - отметили в аэропорту.



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

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

Третий прототип Cessna SkyCourier поднялся в воздух

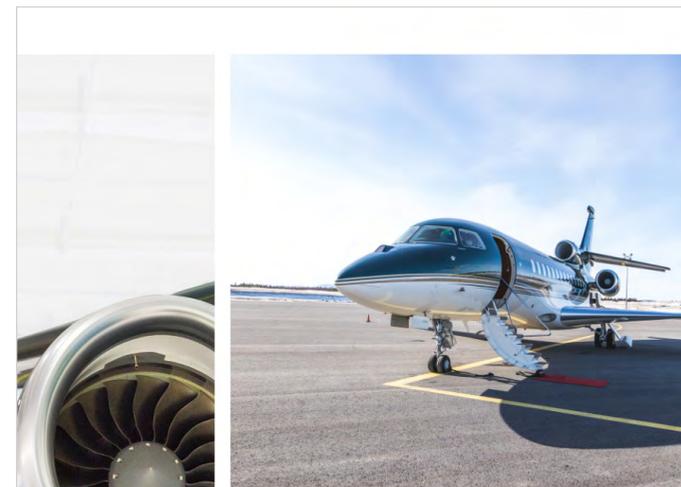
Третий опытный самолет Cessna SkyCourier совершил свой первый полет в понедельник, 28 сентября, став последним прототипом, предназначенным для программы летных испытаний турбовинтового двухдвигательного высокоплана Textron Aviation. Самолет в пассажирской конфигурации, обозначенный как P2, присоединяется к первому прототипу SkyCourier (тоже пассажирскому), и P1, совершившему первый полет в прошлом месяце, который имеет грузовую конфигурацию.

Первый полет P2, который был выполнен Тоддом Дафтоном и Калемом Квиком, продлился 90 минут, и самолет достиг скорости 210 узлов и высоты 15 000 футов. P2 в основном будет использоваться для тестов авионики, легковоспламеняющихся жидкостей, а

также для испытаний в холодную и жаркую погоду в климатической камере на базе ВВС Эглин во Флориде.

«Программа Cessna SkyCourier продолжает развиваться, и это является свидетельством участия в этом проекте многих замечательных сотрудников», - сказал Крис Хирн, старший вице-президент по разработке и программам Textron Aviation. «Этот успешный полет нашего третьего опытного самолета позволяет продолжить тот огромный импульс, который мы создали в течение года. Скоро мы начнем серийное производство в Уичито, так как приближаемся к тому, чтобы передать Cessna SkyCourier в руки наших клиентов».

Сейчас налет по программе составил 150 часов.



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

ОБРАЩАЙТЕСЬ ЗА ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ
ИНФОРМАЦИЕЙ JETFLITE OY
*358 20 5101900 24/7

JETFLITE



Волваздел и Сблв 2009 лалалел горсавлн ларелн комалн Волваздел лс. лн лел десернн структур лблволваздел лс. Все права зашлщелн.



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

Bombardier полностью выкупает сервисный центр в Берлине

Bombardier станет единственным владельцем сервисного центра в Берлине в рамках соглашения о приобретении всех выпущенных и находящихся в обращении акций Lufthansa Bombardier Aviation Services, которые не принадлежат канадскому производителю, у Lufthansa Technik и ExecuJet Aviation Group. Ожидается, что сделка будет закрыта до конца года.

«На протяжении многих лет у Bombardier было сильное присутствие в Германии, и мы гордимся тем, что эти важные сделки продолжают расширение нашего присутствия в Европе, поскольку мы работаем над созданием полностью принадлежащего Bombardier сервисного центра в Берлине», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, вице-президент Bombardier Aviation и генеральный менеджер по обслуживанию клиентов. «Эти инвестиции имеют решающее значение для расширения нашего сервиса в Европе и во всем мире,

и так как сервисный центр должен стать полностью принадлежащим Bombardier, наши клиенты получают еще больше преимуществ и опыта, предлагаемого производителем». С 1997 года совместный сервисный центр обслуживает владельцев и операторов Learjet, Challenger и Global в Европе, Африке, на Ближнем Востоке и в России. Это был первый сервисный центр Bombardier в Европе, который начал обслуживание флагманского Global 7500.

В сервисном центре площадью 160 000 кв. футов работает 240 сотрудников, и он присоединится к другим строящимся или расширяющимся сервисным центрам Bombardier, находящимся в полной собственности, в том числе в аэропорту Miami-Opa Locka Executive, лондонском Biggin Hill и в Singapore Seletar Aerospace Park.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Embraer получил сертификаты на систему управления синтетическим зрением

Embraer получил от Национального агентства гражданской авиации Бразилии (ANAC) и Федерального управления гражданской авиации США (FAA) сертификаты на систему управления синтетическим зрением (SVGS), информирует 28 сентября пресс-служба бразильского концерна.

В частности отмечается, что система SVGS сертифицирована на самолетах Praetor 500 и Praetor 600. «Благодаря команде наших инженеров и партнерству с Collins Aerospace, Embraer с гордостью предлагает первую систему управления синтетическим зрением для бизнес-авиации на Praetor 500 и Praetor 600», -

отметил генеральный директор Embraer Executive Jets Майкл Амальфитано.

По заявлению производителя, система SVGS способна повысить «динамическое восприятие пространственного положения» пилотами, отображая тенденции движения. Это повышает безопасность полетов «в ненастную погоду при приближении к разрешенным минимумам [видимости]».

Согласно данным Embraer, система «позволяет пилотам безопасно управлять самолетом на высоте принятия решения в 150 футов (SA-CAT I), в отличие от обычной высоты принятия решения в 200 футов».



Глава FAA позитивно оценил испытательный полет Boeing 737 MAX

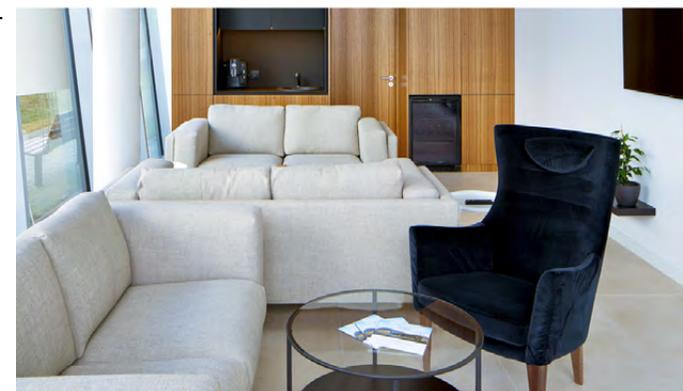
Глава Федерального авиационного управления (FAA) США Стивен Диксон дал положительную оценку итогам испытательного полета лайнера Boeing 737 MAX, который был усовершенствован после двух авиакатастроф самолетов этой серии. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на агентство Reuters.

«Мне понравилось то, что я увидел», — сказал Диксон. При этом Диксон подчеркнул, что еще рано говорить о том, чтобы FAA выдало лицензию на эксплуатацию Boeing 737 MAX. «Мы еще не подошли к черте, когда процесс будет завершен», — сказал он.

Диксон в среду принял участие в испытательном полете лайнера. Борт вылетел из международного аэропорта округа Кинг (штат Вашингтон), полет длился

два часа. Испытания были призваны повысить доверие потенциальных пассажиров к надежности лайнера. Сам Диксон работал ранее в американской авиакомпании Delta Air Lines и умеет управлять самолетами нескольких видов, включая 737.

Перед проведением теста глава FAA должен был пройти курс повышения квалификации, чтобы освоить изменения, внесенные в том числе в систему улучшения характеристик маневренности (Maneuvering Characteristics Augmentation System, MCAS). На слушаниях в сенатском комитете по торговле, науке и транспорту в июне он сообщил о намерении лично сесть за штурвал во время одного из испытательных полетов Boeing 737 MAX, прежде чем будет принято решение о возобновлении эксплуатации этих самолетов.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Leading Edge видит улучшение вторичного рынка

Продажи подержанных самолетов восстановились до объемов 2019 года фоне более низких цен, в то время как президентские выборы в США могут стимулировать приобретение бизнес-джетов, говорится в аналитической записке Bank of America Merrill Lynch, основанной на телефонном разговоре с генеральным директором Leading Edge Aviation Solutions Джо Карфанья.

Активность продаж в Leading Edge начала расти в июле и вернулась к уровням до COVID-19, сказал Карфанья. Однако цены упали на 10–20 процентов по сравнению с прошлым годом, причем наибольшее снижение приходится на крупные бизнес-джеты. «Тем не менее, подержанные бизнес-джеты уходят с рынка быстрее, чем появляются, и сокращение предложения должно помочь восстановлению цен», - говорится в записке.

Более того, говорится в записке, продажи бизнес-джетов могут быть стимулированы после американских выборов 3 ноября. Карфанья объяснил, что переизбрание президента Трампа может уменьшить беспокойство покупателей по поводу изменений налогового законодательства, что приведет к увеличению продаж самолетов. Точно так же победа Джо Байдена может спровоцировать «короткий всплеск покупок от той же группы», стремящейся совершить приобретение до любых изменений налогового законодательства.

Профиль нынешнего покупателя бизнес-джета – это физическое лицо, которое движется вверх по размеру самолета и уровню владения, например, от долевого к полному владению. Эти покупатели хотят получить больший контроль над своими самолетами, сказал Джо Карфанья.



Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации
RUBAA
Russian United Business Aviation Association

**КОНФЕРЕНЦИЯ
«ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»**

**«BUSINESS AVIATION»
CONFERENCE**

Live Stream

МОСКВА · MOSCOW '20
22 ОКТЯБРЯ · OCTOBER

LIVE ПРЯМОЙ ЭФИР
LIVE STREAM

WWW.BIZAVCONF.RU

Тест на COVID-19 прямо в FBO

Провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Air Service Basel предоставит пассажирам возможность пройти тестирование на COVID-19 по предварительному запросу по прибытии или отбытию. Air Service Basel сотрудничает с крупнейшим медицинским центром Швейцарии Prevomed, который и будет предоставлять эту услугу в аэропорту. Врача Prevomed необходимо будет предупредить о прибытии пассажира на место за один час. Врач доставит тест обратно в свою лабораторию в Базель-Сити и предоставит результаты через 6–24 часа после теста. Лаборатория сообщает о результатах непосредственно пациенту.

Поскольку карантинные ограничения продолжают создавать неопределенность для путешественников и операторов по всему миру, Air Service Basel предложит пассажирам и членам экипажа удобный способ пройти тестирование, чтобы упростить перелет во время путешествия.

Менеджер по работе с клиентами Air Service Basel Бенедикт Стэхелин комментирует: «Мы продолжаем держать свое обещание, данное нашим клиентам, предоставляя им самые гибкие и высококачественные услуги, на которые мы способны в это время. В связи с пандемией мы должны адаптироваться к новым процедурам и потенциальным потребностям наших клиентов, поэтому мы ввели тесты на COVID-19. Мы можем сэкономить время наших клиентов, предоставляя тесты на месте и обычно доставляя им результаты в течение шести часов».

Тестирование на COVID-19 – не единственная услуга, которую компания добавила в список с начала пандемии. Air Service Basel теперь также предоставляет полный спектр услуг по дезинфекции и мойке автомобилей, чтобы клиенты чувствовали себя в безопасности. Кроме того, они вложили средства в приобретение медицинских масок для защиты агентов по наземному обслуживанию и персонала службы поддержки клиентов.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



2Excel Aviation выводит на чартеры Boeing 737 в VIP конфигурации

Чартерное подразделение британской компании 2Excel Aviation выводит на чартерный рынок Boeing 737 в VIP конфигурации (Boeing 737-3Y0) с салоном, рассчитанным на перевозку 62 пассажиров. Речь идет о воздушном судне 1989 года выпуска (G-TGPG). Ранее самолет эксплуатировали TAG Aviation, Jettime и Philippine Airlines. Как комментируют в компании, лайнер был переоборудован в самолет бизнес-класса в 2019 году и может выполнять рейсы длительно-стью до шести часов. Местом базирования лайнера стал лондонский Farnborough Airport.

По мнению Джорджа Оффера, директора 2Excel Charter, появление в Farnborough Airport чартерного Boeing 737 позволит конкурировать с другими перевозчиками Великобритании именно по цене.

«Мы призываем брокеров рассмотреть возможность использования Farnborough Airport для своих рейсов вместе с нашими уже существующими базами в Biggin Hill, Luton и Stansted, как отличную альтернативу для полетов из Лондона».

Впервые 2Excel Charter стал предлагать чартеры на Boeing 737 в 2018 году. Однако сейчас, по мнению менеджмента компании, их предложение будет востребовано особенно. «Пассажирам, которые хотят избежать скопления людей в терминалах аэропортов, частная авиация дает гарантию того, что самолет и экипаж будут соответствовать всем строгим протоколам безопасности, а прохождение всех формальностей в VIP терминале сведет риски к минимуму», - резюмирует Оффер.



**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

G700 удостоен награды International Yacht & Aviation Award 2020

Флагман Gulfstream Aerospace, новейший крупногабаритный G700, удостоен награды International Yacht & Aviation Award 2020 за совершенно новый дизайн кресел. В 2018 году такую же награду получили модели G500 и G600.

Международная премия International Yacht & Aviation Awards учреждена ведущим мировым журналом по дизайну интерьера DESIGN ET AL. Премия ежегодно присуждается наиболее интересным и ярким дизайнерским решениям со всего мира.



Особенность данной награды заключается в том, что победитель в каждой номинации определяется не приглашенным жюри, а в ходе открытого голосования, в котором принимают участие профессионалы индустрии, читатели журнала DESIGN ET AL, а также владельцы морских и воздушных судов.

«Я горжусь командой Gulfstream, которая усердно работала над совершенствованием наших достижений в области комфорта в салоне», - сказал Марк Бернс, президент компании Gulfstream. «За этой наградой стоит команда самых талантливых инженеров, дизайнеров и мастеров отрасли, которые объединили инновации и мастерство, чтобы создать удобное и красивое кресло. Это идеальное дополнение к салону Gulfstream Cabin Experience, которое улучшает самочувствие и увеличивает продуктивность».

Классическое кресло G700 отличается бесшумным силуэтом с подголовником, дополненным элегантными деталями и изгибами, которые отражают общий дизайн и архитектуру салона G700. Классическое сиденье было разработано с учетом расширенных возможностей индивидуализации благодаря обшивке боковых и задних панелей, которые клиенты могут индивидуально акцентировать шпоном, краской, кожей или текстилем. Заказчики сотрудничают с дизайнерами и мастерами Gulfstream, чтобы выбрать материалы для своих изделий и изучить множество возможностей дизайна, доступных с помощью сшивки, окантовки и другой персонализации.

Для проектирования кресел, получивших награды, группа исследований и разработок Gulfstream начала работу с чистого листа. Моделирование и обширные исследования комфорта привели к созданию органической анатомической формы, повышающей комфорт пассажиров всех типов телосложения.

JET CATERING
Искусство вкусных полётов

Организация бортового питания премиум-класса для бизнес-авиации
Приём заказов 24/7
Круглосуточная доставка в любой аэропорт Москвы и Подмосковья
Полный спектр дополнительных услуг
Наличие сертификатов стандарта менеджмента ISO 22000:2005, HACCP

+7 495 991 55 11
info@jet-catering.ru
www.jet-catering.ru

AP Completion Services поставила заказчику 11-й Bombardier Global 7500

Канадский провайдер услуг ТОиР AP Completion Services завершил работы по кастомизации 11-го Bombardier Global 7500 и имеет весьма внушительный портфель заказов на данный тип. Большинство клиентов компании – крупные международные корпорации, и поэтому AP Completion Services создала специальный веб-портал, чтобы предоставлять актуальную информацию о ходе выполнения проектов по кастомизации.

На портале представлены фотографии, видеообзоры, спецификации и проектная документация. Помимо регулярных брифингов для клиентов, портал автоматически предупреждает персонал AP Completion, когда клиенты взаимодействуют с онлайн помощником, чтобы предоставить ответы в реальном времени.

«Мы довольно давно работаем над порталом обслуживания клиентов. Мы создали безопасный и эффективный способ своевременного обмена информацией с клиентами», - сказал руководитель AP Completion Эндрю Брокколи. «Портал помогает нам держать их в курсе всего процесса, а также выполнять наши обязательства по поставке не только самолетов, но и лучших впечатлений. Это заставляет клиентов чувствовать себя так, как будто они находятся на заводе вместе с нами».

Всего с момента своего основания в 2009 году AP Completion оборудовала более 170 самолетов. Выполнив почти дюжину проектов Global 7500, компания зарабатывает репутацию специалиста по новейшим флагманским бизнес-джетам Bombardier.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Airbus Helicopters и HTM-Helicopters подписали контракт

Airbus Helicopters и HTM-Helicopters подписали контракт на поставку еще двух вертолетов H145. HTM станет первым оператором, который будет использовать новый пятилопастный H145 в сегменте морской ветроэнергетики.

«Мы благодарим HTM за их неизменное доверие к Airbus Helicopters и нашей продукции», - сказал Томас Хайн, руководитель отдела продаж Airbus Helicopters в Западной Европе. «С тех пор, как в 2008 году HTM начала работать на морских ветроэнергетических установках, они полагаются при выполнении своих сложных операций на вертолеты H135 и H145».

Поставка первого вертолета H145 с четырехлопаст-

ным винтом запланирована на четвертый квартал этого года, а поставка второго вертолета H145 с пятью лопастями – на середину следующего года. Четырехлопастный H145 также позже будет модернизирован службой технического обслуживания HTM новым пятилопастным несущим винтом.

Два новых вертолета будут эксплуатироваться с баз HTM в Норден-Норддайх, Эмдене, Боркуме и Гельголанде. Для выполнения своих задач, которые включают пассажирские перевозки к ветровым электростанциям и обратно, а также подъем оборудования к ветряным турбинам, два вертолета будут оснащены мощным подъемником, поплавками и грузовым крюком.



**BUSINESS
AND
PRIVATE
JETS**

www.bpjets.ru

Четвертый тренажер G280

Компания FlightSafety International сообщает об одобрении FAA второго полнопилотажного тренажера G280 уровня D. Тренажер находится в учебном центре компании в Уилмингтоне, штат Делавэр.



Новый тренажер G280 построен на базе платформы нового поколения FlightSafety FS1000, которая оснащается последними технологическими достижениями компании. Они включают в себя визуальную систему VITAL 1100, электрический привод контроля и положения и продвинутую операционную станцию для инструктора. Новая система дает более правильное и точное поведение, чем другие тренажеры нынешнего и предыдущего поколения. Симулятор оборудован комплексом авионики Rockwell Collins Pro Line Fusion PlaneView 280. Он оснащен двойной системой управления полетом с возможностями LPV и RNP.

FlightSafety является официальной авторизованной учебной организацией Gulfstream Aerospace Corporation на протяжении более пяти десятилетий. Опытные и квалифицированные инструкторы FlightSafety проводят обучение пилотов, техников и бортпроводников в высокотехнологичных классах, на полнопилотажных тренажерах и других передовых устройствах и оборудовании для обучения.

В Германию поставлен первый Phenom 100EV

Немецкая компания Atlas Air Service (авторизованный торговый представитель Embraer Executive Jets в Германии, Австрии и Швейцарии) поставила первый самолет Embraer Phenom 100EV заказчику из Германии. Самолет перелетел с завода изготовителя в американском Мельбурне в американский Норфолк для таможенного оформления экспорта, после чего отправился в Бремен. Atlas Air Service сопровождал сделку с момента подписания контракта и выполнил все необходимые импортные, таможенные и регистрационные формальности в Германии. Бременская компания также будет отвечать за САМО и техническое обслуживание бизнес-джета.

В 2016 году была анонсирована последняя версия популярного бизнес-джета – Phenom 100EV. Благодаря новому бортовому комплексу Prodigy Touch, основанному на авионике Garmin G3000, а также модифицированным двигателям Pratt & Whitney Canada

PW617F1-E, самолет получил более высокую скорость с хорошими высокогорными и высокотемпературными взлетно-посадочными характеристиками. Также Phenom 100 EV имеет значительно большую скороподъемность и на 43 фунта большую полезную нагрузку при полной заправке топливом. Улучшение характеристик Phenom 100 EV достигается за счет сочетания увеличенной тяги двигателей и снижения веса планера. Ориентировочная стоимость нового бизнес-джета \$4,495 млн. Самолет рассчитан на четырех (или шесть) пассажиров и обеспечивает высокий уровень комфорта. Интерьер выполнен в сотрудничестве с инженерами из BMW Designworks USA. Интерьер пассажирского салона и коллекция материалов, из которых он изготовлен, также прошли сертификацию. С конфигурацией, способной разместить до шести пассажиров (аэротакси), у Phenom 100 есть багажное отделение вместительностью в 1,6 куб.м.



Новый глава Airbus Helicopters в РФ



Дмитрий Перепелкин назначен директором вертолетного подразделения Airbus в России и Белоруссии. Дмитрий начал свою карьеру в российском офисе Airbus Helicopters в 2011 году в качестве менеджера по продажам. Позднее занимал должность директора по развитию бизнеса компании в России и Белоруссии.

«Я рад возглавить российскую команду Airbus Helicopters, в

которой работаю уже много лет. Вертолетный рынок России демонстрирует стабильный рост, это открывает новые возможности для нашего бизнеса здесь. Мы намерены укреплять присутствие компании в регионе, а также уделять приоритетное внимание дальнейшему улучшению системы послепродажного обслуживания и повышению уровня безопасности полетов», — подчеркнул Дмитрий Перепелкин.

Дмитрий Перепелкин официально вступил в должность 1 сентября 2020 года.

Airbus – мировой лидер в авиационной и космической отрасли, а также в предоставлении сопутствующих услуг. В 2019 году выручка компании составила 70 миллиардов евро и в компании работало около 135 000 сотрудников. Airbus производит самые современные семейства пассажирских самолетов, а также является лидером в сфере производства самолетов-заправщиков, военных и транспортных воздушных судов в Европе. Airbus – одна из крупнейших космических компаний в мире. Airbus также производит самые эффективные гражданские и военные вертолеты.

Санитарная авиация приходит в Калужскую область

Авиакомпания «Русские Вертолетные Системы» расширяет географию присутствия и запускает службу санитарной авиации в Калужской области. Согласно государственному контракту, вертолеты компании будут выполнять как плановую, так и экстренную эвакуацию пациентов совместно со специалистами Регионального центра скорой медицинской помощи и медицины катастроф в рамках национального проекта «Здравоохранение».

Транспортировка пациентов будет осуществляться на современном отечественном вертолете «Ансат» производства Казанского вертолетного завода. Вертолет будет базироваться на территории Международного аэропорта Калуга имени К.Э. Циолковского.

«Калужская область — новый для нас регион. Опыт

выполнения полетов в различных областях нашей страны позволяет нам приступить к работе и обеспечить неизменно высокий уровень качества и безопасности авиаработ», — прокомментировал генеральный директор АО «Русские Вертолетные Системы» Сергей Зайцев.

«Русские Вертолетные Системы» является крупнейшим гражданским эксплуатантом вертолетов «Ансат». В парке компании 17 машин данного типа, которые выполняют авиационные работы как в России, так и за рубежом. Помимо «Ансатов», Компания эксплуатирует 11 вертолетов типа Ми-8. Весной 2020 года «Русские Вертолетные Системы» стали первым гражданским эксплуатантом новейшего отечественного вертолета Ми-38.



Второй Ми-8МТВ-1 в парке «АэроГео»

Новый вертолет Ми-8МТВ-1 авиакомпании «АэроГео» приступил к работе. Воздушное судно приобретено авиакомпанией по договору лизинга с «Государственной транспортной лизинговой компанией».



Напомним, что это второй борт данной модификации. В 2018 году авиапарк «АэроГео» пополнился новым вертолетом Ми-8 МТВ-1, который на сегодняшний день является собственностью авиакомпании. Модификация Ми-8МТВ-1 является более современным вертолетом среднего класса с улучшенными летно-техническими характеристиками, созданным на базе Ми-8Т. При разработке вертолета был учтен огромный опыт эксплуатации вертолетов типа Ми-8 в России и за рубежом. Ми-8МТВ-1 отличается более мощной силовой установкой, доработанной авионикой и рядом конструктивных изменений.

Новый борт оформлен в фирменных цветах авиакомпании и оборудован дополнительными топливными баками.

В настоящее время оба вертолета данного типа выполняют работы по линии санитарной авиации Красноярского края.

Omni Taxi Aereo стал первым оператором Airbus H175 в Бразилии

Бразильский вертолетный оператор Omni Taxi Aereo (входит в группу OMNI Helicopters International) стал первым оператором вертолета Airbus H175 в Бразилии. Воздушное судно будет выполнять грузовые и пассажирские перевозки для нефтегазовой отрасли страны.

«H175 предлагает правильное сочетание комфорта, характеристик и рентабельности, и я очень рад появлению этого вертолета в парке Omni», - сказал Роберто Коимбра, генеральный директор Omni Taxi Aereo. «Благодаря дальности полета, которая позволяет Omni выполнять полеты на 100% морских платформ Бразилии и высокотехнологичного оборудования на борту, H175 превращается в идеальный воздушный транспорт для обслуживания бразильского нефтегазового рынка».

В настоящий момент OMNI эксплуатирует и другие типы вертолетов европейского производителя: Airbus H135, H155 и H225, которые в основном предназначены для перевозки пассажиров и грузов на морские платформы и корабли, а также для оказания неотложной медицинской помощи в нефтегазовой отрасли.

«OMNI является нашим надежным партнером более десяти лет, и я очень рад тому, что они вновь вернулись к вертолетам Airbus», - сказал Регис Маньяк, вице-президент Airbus Helicopters по нефти и газу. «В настоящее время в эксплуатации находится 40 вертолетов, налет которых превышает 85 000 часов, и H175 установил новые стандарты для морских операций по всему миру, и я благодарю OMNI за выбор в пользу H175 на важном бразильском рынке нефти и газа».



Поставки Global 7500 растут

В сентябре канадский производитель Bombardier поставил заказчикам 12 бизнес-джетов, включая шесть самолетов Global 7500 (по два в Австрию и США, один во Францию и один джет зарегистрирован на Бермудах). Другие поставки распределились следующим образом: пять Challenger 350 отправились американским заказчикам, также как и единственный Global 6000. Традиционно данные по сентябрьским поставкам самолетов семейства Learjet поступают позже, в конце октября.

Во втором квартале текущего года канадский авиапроизводитель Bombardier поставил заказчикам девять самолетов семейства Global, включая пять флагманов 7500, а также девять Challenger и два самолета Learjet. Для сравнения, во втором квартале 2019 года было передано 16 самолетов Global, 17 Challenger и два Learjet.

В то время как пять поставок Global 7500 обеспечили рост доходов, выручка Bombardier от продаж бизнес-джетов во втором квартале текущего года упала до \$998 млн. с \$1,38 млрд. во втором квартале 2019 года. Падение результатов было в значительной степени ожидаемым после того, как в июне производитель объявил, что он увольняет 2500 рабочих и корректирует производство, поскольку отрасль готовилась к 30-процентному сокращению поставок.

Выступая перед аналитиками, недавно назначенный президент и главный исполнительный директор Bombardier Эрик Мартель сказал, что его пока устраивает «пониженная ставка». «Мы ожидаем, что следующие несколько кварталов будут сложными и трудно предсказуемыми, поскольку до сих пор не ясно, как будет развиваться пандемия и каким будет восстановление экономики». Мартель также не решается прогнозировать развитие ситуации до 2021 г.

Jet Aviation передал заказчику первый Airbus ACJ319neo

Центр комплектации Jet Aviation в Базеле завершил работы по кастомизации своего первого самолета Airbus ACJ319neo, сообщили BizavNews в компании. «Основываясь на стремлении удовлетворить потребности клиентов в более легких и тихих пассажирских салонах, ACJ319neo был разработан студией Jet Aviation Design в сотрудничестве с собственным дизайнером интерьеров, чтобы продемонстрировать действительно высокий уровень элегантности и внимания к деталям».

Задача заключалась в максимальном освещении салона за счет стратегического размещения декоративных зеркальных панелей по всему интерьеру. Каждое зеркало выгравировано замысловатым узором, отраженным на ковре и лепнине, чтобы добавить тонкие слои деталей к спокойной и изысканной эстетике. Вышитое на заказ художественное панно с изображением восточных пейзажей висит над кроватью в главной спальне, а настоящие произведения

искусства висят по всей каюте (заказаны клиентом). Мебель кремового и светло-бежевого цветов украшена золотом, перламутром и деталями из мрамора калькатта и оникса.

«Наша собственная дизайн-студия тесно сотрудничала с инжинирингом и производством, чтобы воплотить в жизнь видение клиента до мельчайших деталей», - говорит Джереми Кайе, вице-президент по кастомизации. «Кабина чрезвычайно удобная, с удивительно тихим салоном и небольшим весом. Это стало возможным благодаря приверженности Jet Aviation постоянному совершенствованию производства и процессов. Наши отделы работают вместе, чтобы переосмыслить отраслевые нормы и применить новые методологии для создания нового поколения VVIP-кабин, которые не только красиво спроектированы и изготовлены, но и легче и тише, что снижает расход топлива и при этом обеспечивает пассажирам исключительный уровень комфорта».



Satcom Direct модернизирует центр управления сетью

Компания Satcom Direct модернизировала центр управления сетью (NOC) в своей штаб-квартире в Мельбурне, Флорида, для агрегирования, сопоставления и анализа возрастающих объемов данных, генерируемых деловыми самолетами. NOC имеет цифровую стену размером 72 на 10 футов, которая

в реальном времени отображает глобальную активность клиентов, обеспечивая значительно расширенную поддержку клиентов и продуктов.

По данным Satcom Direct, информация, собранная с помощью комплексного портфеля аппаратных,

программных и инфраструктурных решений SD Xperience, гарантирует, что NOC знает о состоянии сети каждого клиентского самолета во всем мире. С помощью искусственного интеллекта и машинного обучения эти данные собираются и отображаются на цифровой стене, что позволяет компании выявлять любые перебои в подключении, деградацию или системные проблемы.

Находясь в NOC, персонал клиентской поддержки Satcom Direct может предпринять корректирующие действия, часто во время полета. Предиктивное оповещение также инициируется NOC, что позволяет предпринять корректирующие действия до появления потенциальных проблем.

Управление кибербезопасностью также было улучшено за счет выявления аномальных моделей поведения данных для стимулирования смягчающих действий. Кроме того, Satcom Direct также может предупреждать членов экипажа о консультации пассажиров по каким-либо необходимым действиям для предотвращения потенциальных кибер-событий.

«Самолеты генерируют большие объемы разносторонних данных, которые дают четкое представление о возможности связи на воздушных судах. Если данные ведут себя не так, как ожидалось, мы часто узнаем об этом раньше, чем наш клиент, конечный пользователь или наши партнеры, а это значит, что мы можем начать устранять проблемы быстрее», - сказал основатель и генеральный директор Satcom Direct Джим Дженсен. «Сделанные нами вложения гарантируют, что мы сможем извлекать значимую информацию об использовании и/или ухудшении работы, что позволяет нам быть еще более активными в решении проблем».



Leonardo «меняет командира» Kopter

Исполнительный директор Leonardo Марко Виола, которому поручено интегрировать приобретенного за \$185 млн в начале этого года производителя легких вертолетов Kopter, теперь будет исполнять обязанности его временного генерального директора. Марко Виола, ранее занимавший различные руководящие должности по техническому обслуживанию и поддержке Leonardo, «заполняет пустоту, образовавшуюся после ухода бывшего генерального директора Kopter Андреаса Лёвенштейна, который покинул компанию», - сообщает AIN со ссылкой на источник в Leonardo.

Г-н Лёвенштейн, бывший руководитель Airbus, сменил в 2017 году основателя Kopter (ранее известного как Marenco Swisshelicopter) Мартина Штуки. До покупки Leonardo, Kopter находился под контролем кипрской Lynwood, холдинговой компании российского миллиардера Александра Мамута. Сообщается, что Lynwood инвестировал \$270 млн. в Kopter для разработки современного однодвигательного вертолета SH09. Под руководством Лёвенштейна Kopter построил новый завод в Моллисе, Швейцария и увеличил штат сотрудников до более чем 300 человек. В 2019 году Kopter и Korea Aerospace Industries

подписали меморандум о локальной сборке, модификации и продаже SH09 в Южной Корее.

За прошедшие годы компания Kopter получила множество новых заказов на SH09 от основных операторов, включая Metro Aviation, Ranier Heli International, INAEC, Paradise Helicopters, Helitrans of Norway, Elling Halvorson и Safomar Aviation. В общей сложности Kopter заявила о более чем 70 заказах и еще 120 письмах о намерениях ранее в этом году.

Однако дата сертификации нового вертолета, первоначально запланированная на 2015 год, продолжала сдвигаться на фоне раскрытия множества проблем, связанных с разработкой вертолета. Приобретение Leonardo вызвало слухи о том, что итальянский производитель будет заниматься разработкой SH09 собственными силами на своем основном производственном предприятии в Верджате, недалеко от Милана. До приобретения Leonardo, руководители Kopter утверждали, что вертолет должен был пройти двойную сертификацию EASA и FAA к концу 2020 года, но пандемия COVID-19, по-видимому, вызвала дальнейшие задержки.

SH09 позиционируется как единственный вертолет в классе 2,5-тонных машин, оснащенный полностью композитным планером, передовой бесшарнирной системой несущего винта с пятью лопастями, двигателем с электронной системой управления и «стеклянной» кабиной. Вертолет SKYe SH09 имеет привлекательные характеристики: максимальная продолжительность полета – 5 часов и дальность – 800 км, крейсерская скорость – 260 км/ч, максимальная взлетная масса – 2800 кг, масса груза на внешней подвеске – 1500 кг. На вертолете устанавливается двигатель Honeywell HTS900 мощностью 1020 л.с. и авионика Sagem.



Pilatus PC-24 специально для России

Недавно Pilatus Aircraft представил дополнительные обновления в суперуниверсальном реактивном PC-24, которые понравятся не только пассажирам, но и экипажу. Разрабатывая эти обновления, в Pilatus Aircraft думали о запросах российских клиентов и об условиях эксплуатации в холодном климате.

PC-24 уже произвел впечатление и вызвал огромный интерес на рынке деловой авиации, когда для него создали совершенно новую категорию самолетов, он стал первым бизнес-джетом, использующим короткие и неподготовленные ВПП, первым в мире самолетом бизнес-авиации с режимом двигателя для обогрева и охлаждения салона с помощью Quite Power Mode вместо обычной ВСУ.

Чем еще может удивить PC-24? Представляем сразу несколько новинок!

Русские клиенты любят погорячее

Во-первых, это возможность подавать горячие напитки и питание во время полета! Это первый самолет в такой категории с полноценной кухней на борту, которая встраивается в носовой части салона. В стандартную комплектацию кухни входят кофемашинка с розеткой переменного тока 115 В, рабочая поверхность с отдельным управляемым освещением, отсеки для хранения продуктов, холодильная камера и микроволновая печь. Кофемашину из стандартной комплектации кухни можно заменить на любую другую, например, Nespresso, DeLonghi и т.д. Вся конфигурация кухни также может изменяться под предпочтения клиента.

Снег, трава, грунт – идеальные условия для PC-24

Во-вторых, PC-24 изначально проектировался для

эксплуатации на коротких и неподготовленных полосах, включая траву, гравий, снег. Для получения всех необходимых сертификатов и подтверждения летных характеристик PC-24 испытания проводились на различных видах травяного покрытия в Англии, Чехии и Франции. Также в Англии на полосе искусственно создавались сложные условия для того, чтобы соответствовать всем требованиям взлето-посадок на мокрые грунтовые полосы. В Канаде PC-24 успешно завершил испытания на покрытых снегом гравийных полосах.

Возможность приземляться максимально близко к пункту назначения, экономит общее время в пути, ведь PC-24 доступны почти в два раза больше аэропортов мира, чем другим бизнес-джетам на рынке.

В новый набор для эксплуатации на неподготовленных ВПП входит комплект защиты при посадке на гравий, который представляет собой небольшую ловушку, устанавливаемую на переднее колесо, которая препятствует вылетающему из-под него гравию и сверхпрочной защитной пленки белого цвета для интенсивного использования в сложных условиях – предназначена для снижения воздействия посадок на неподготовленные полосы на лакокрасочное покрытие фюзеляжа.

Данный набор входит в стандартную комплектацию самолета.

Всегда в тепле даже зимой

Третья новинка разработана для эксплуатации самолета в России – комплект оборудования, позволяющий облегчить запуск двигателя в условиях низких температур.

При отсутствии возможности разместить самолет в

ангаре в холодное время года, данная система подогрева позволит сохранять двигатель и аккумуляторы в тепле и снизить дополнительные нагрузки на них, возникающие в экстремальных условиях. Обогревающая лента работает от наземного источника питания и обогревает батареи.

В Pilatus Aircraft всегда с большим вниманием относятся к пожеланиям клиентов и стараются максимально реализовать их. В результате такого диалога Pilatus Aircraft получает дополнительную лояльность клиентов, а клиенты – все более совершенные, суперуниверсальные самолеты!



Hill Helicopters представил интерьер NH50

Компания Hill Helicopters представила обновленную высокотехнологичную концепцию интерьера революционного частного вертолета NH50. Просторная роскошная кабина полностью переосмысливает полет на вертолете с переработанными элементами управления полетом, полностью стеклянной приборной панелью, большими окнами и световыми люками, удобными кожаными сиденьями и роскошной отделкой.

«Интерьер NH50 разработан с нуля, чтобы сделать полет простым, роскошным и увлекательным», - сказал президент и генеральный директор Hill Helicopters Джейсон Хилл. «Традиционные вертолеты были спроектированы так, чтобы быть утилитар-

ными, а комфорт – на втором плане. Дизайн интерьера NH50 построен на опыте и комфорте так же, как и в автомобилях премиум-класса. Для пилота дизайн привлекателен, безопасен и богат с обтекаемыми, интуитивно понятными элементами управления полетом и приборами. Для пассажира он роскошен и удобен, вызывая трепет и удивление».

Чистый, лаконичный дизайн кабины – это стремительное перетекание от приборной панели к дверям, обеспечивающее открытое и просторное пространство. Прочные композитные материалы позволяют использовать большие окна и световые люки для панорамных видов, добавляя к общему удовольствию полета повышение безопасности.



Полностью переработанные органы управления полетом сочетают привычное управление с эргономикой и комфортом. Рычаг «шаг-газ» с удобными дифференцированными рабочими переключателями движется вперед и назад, как в больших вертолетах. Эта конструкция позволяет добавить подлокотник, который значительно повышает комфорт пилота с поддержкой предплечья и запястья. Интегрированный интерфейс пилота (PI) расположен непосредственно рядом с рычагом «шаг-газ», обеспечивая знакомый диск в форме шайбы и цифровую клавиатуру для простого и удобного управления всей часто доступной навигационной и коммуникационной информацией, а также автопилотом.

Ручка управления также обеспечивает существенное улучшение по сравнению с традиционными конструкциями, сочетая индивидуальную настройку под пилота, легкость входа и выхода и выдающуюся эргономичность как рукоятки, так и кнопок. Уникальный дизайн полностью интегрирован с приборной панелью, обеспечивая чистый современный вид кабины, обеспечивая большую функциональность и возможность регулировки, чем у любого существующего дизайна. Для второго пилота доступен полный набор дублированного управления.

Кабина и комплект авионики включают в себя расширяющиеся возможности навигационных приложений iPad, которые упрощают и улучшают современный полет. Крепление для iPad находится спереди и по центру между двумя полностью переработанными стеклянными электронными пилотажными дисплеями, которые аккуратно и красиво представляют навигационную, коммуникационную и системную информацию.

Пять кресел вертолета идентичны, что обеспечивает

исключительный комфорт пилоту и каждому пассажиру. Каждое сиденье, отделанное двухцветной кожей наппа, оснащено подстаканником и местом для личных устройств, портами USB и четырехточечными ремнями безопасности. Держатели для гарнитуры и разъемы для гарнитур Bose ANR встроены в подголовники сидений, уменьшая беспорядок, вызываемый потолочными разъемами. Задние сиденья приподняты, обеспечивая пассажирам идеальный вид вперед. Климат-контроль и возможность подключения по Bluetooth также предусмотрены во всей кабине.

«Интерьеры воздушных судов давно отстают от своих автомобильных аналогов с точки зрения пользовательского интерфейса, дизайна интерьера, качества, а также общей подгонки и отделки», - говорит Хилл. «Однако уникальные характеристики вертолета позволяют конструкторам создавать кабину, которая намного превосходит дизайн автомобиля. NH50 предоставляет эту возможность благодаря роскошному дизайну салона, который обеспечивает роскошь, функциональное совершенство и простоту, которая побуждает людей окунуться в полет».

Целевые характеристики для NH50 включают крейсерскую скорость 140 узлов, максимальную полезную нагрузку 1760 фунтов, снаряженную массу 3630 фунтов и максимальную дальность полета 700 морских миль. Hill Helicopters сообщает, что в настоящее время NH50 находится на стадии проектирования опытного образца, а летные испытания трех прототипов запланированы на 2022 год. Предварительные заказы начнутся в четвертом квартале, а первые поставки запланированы на 2023 год. Вертолет NH50 будет производить в Великобритании.



Стартап JetUnity – инновационное будущее в бизнес-авиации

Будущее за инновациями и IT – так считают создатели нового стартапа и сообщества брокеров JetUnity. И видят решение: бросить вызов устоявшимся догмам бизнес-авиации, реализовать план по сплочению комьюнити профессионалов и созданию нового IT-продукта. Почему это может изменить индустрию? Разберемся далее.

Как родилась идея?

За плечами создателей JetUnity более 6 лет опыта работы в IT-проектах, в том числе Charterscanner, и тонкое понимание индустрии, ее требований здесь и сейчас. Глубокий анализ рынка показал, что будущее стартапа диктуют две вполне реальные тенденции: повсеместная диджитализация и высокая конкуренция среди брокеров. Индустрии нужен молодой и амбициозный проект, который не просто создаст новую IT-систему, но и будет опираться на профессионализм действующих брокеров.

Условия для партнеров JetUnity

В первую очередь, JetUnity – это сообщество независимых брокеров, для которых в стартапе предусмотрены особые условия и инфраструктура. Самое привлекательное в партнерстве – это долевое участие в проекте. Брокеры не просто становятся членами клуба, а настоящими собственниками бизнеса и непосредственными создателями нового IT-решения. До 50% стартапа на начальном этапе распределяется среди инвесторов и партнеров.

Важно отметить, что партнеры становятся совладельцами IT-компании и того IT-продукта, который будет запущен и выведен на рынок. JetUnity дает возможность иметь в собственности актив, над созданием которого партнеры общими усилиями будут рабо-

тать несколько лет, вкладывая все знания и усилия в совместный продукт.

Кроме того, на текущей деятельности брокеров участие в проекте никак не скажется. При создании проекта JetUnity были предусмотрены лучшие условия для работы, которые позволят увеличить доход брокеров уже сейчас.

Также будучи по факту собственниками бизнеса, они также продолжают свою профессиональную работу с дополнительной помощью от сообщества. OPS-поддержка, активация клиентской базы, продвинутый менеджмент клиентов и многие другие инструменты в арсенале JetUnity в полной доступности для партнеров.

Ценности и миссия

Профессиональное брокерское сообщество JetUnity культивирует ценности доверия, открытости, развития и обмена опытом среди участников. Создатели проекта верят в силу синергии и нацеленности в созидание общего дела.

Миссия проекта JetUnity – дать возможность независимым брокерам стать частью цифровизации. В этом уникальная составляющая проекта: не заменить текущих игроков онлайн-площадками, а интегрировать их в новое будущее.

Цели проекта

Глобальная цель JetUnity, ни много ни мало, – изменение облика индустрии бизнес-авиации.

Достигнуть этой цели поможет план из трех этапов по созданию дифференцированных инновационных IT-продуктов, решающих задачи как клиентов, так и партнеров.

На одном из этапов развития планируется привлечение венчурных инвестиций в проект. Все карты создатели JetUnity не раскрывают: подробности сотрудничества обговариваются с партнерами на этапе интереса и входа в проект. Но даже стороннему наблюдателю или брокеру, который только задумывается об участии, можно следить за деталями работы JetUnity через активные социальные сети стартапа.

Сейчас часть команды JetUnity уже скомплектована – это брокеры с опытом в бизнес-авиации с 1996 года, IT-специалисты, маркетологи. Тем не менее, набор участников в партнерскую сеть JetUnity продолжается. Если ваше видение совпадает с видением JetUnity и вы хотите принять непосредственное участие в создании IT-продукта, то welcome on board!



**НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ
ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ
БРОКЕРОВ!**

Стань совладельцем бизнеса
и войди в новый период развития
бизнес-авиации вместе с JetUnity.

**JET
UNITY**

Чартеры дают некоторую устойчивость

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, активность мировой деловой авиации за четыре недели сентября снизилась на 18% по сравнению с сентябрем 2019 года, что эквивалентно сокращению на 84 тысячи рейсов. Это свидетельствует о приостановке в прошлом месяце и без того замедляющегося восстановления мировой экономики.

Спрос на полеты бизнес-авиации все еще относительно устойчив по сравнению с рейсами регулярных авиакомпаний, где активность упала ниже 50% от уровня 2019 года. У авиакомпаний больше всего страдают путешествия в Европу, но в бизнес-авиации больше всего отстает Северная Америка, здесь в сентябре трафик на 20% ниже номинала. Актив-

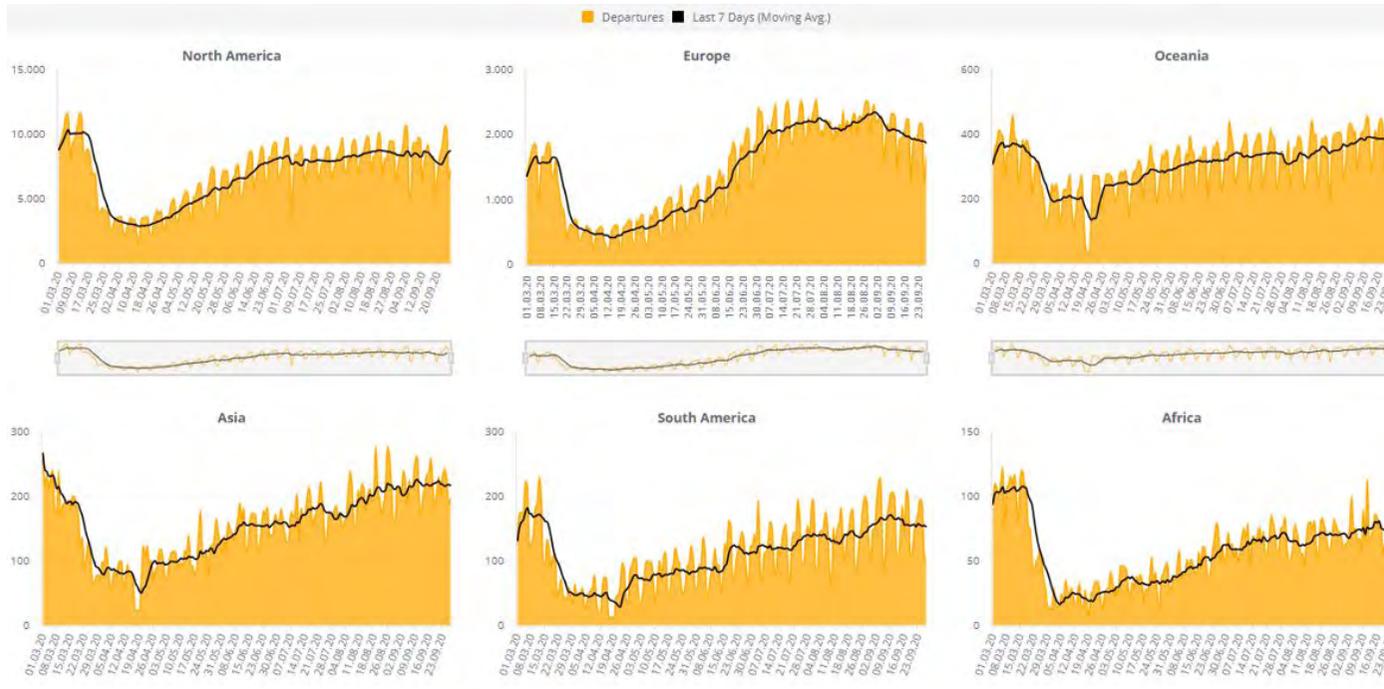
ность деловой авиации в Европе составляет 89% от нормальной, а в Азии полеты снизилась всего на 5%. 92% мирового парка деловой авиации, задействованного в сентябре 2019 года, были активны в прошлом месяце.

Противоречивые и быстро меняющиеся карантинные правила при международных поездках, которые ограничивают авиасообщение в Европе, также осложняют деятельность деловой авиации. Во всех девяти основных странах преобладающим был внутренний трафик. Внутренние рейсы на реактивных и турбовинтовых деловых самолетах Турции и России фактически соответствуют тенденциям прошлого года, а внутренние рейсы в Италии и Швеции немного выросли. Самый загруженный междуна-

родный маршрут бизнес-авиации в сентябре – из Великобритании в Италию: было совершено 670 рейсов, что почти на 30% больше, чем в прошлом году. Самыми популярными пунктами назначения на этом направлении являются Ольбия, Милан и Генуя, а самые загруженные аэропорты отправления Фарнборо и Биггин-Хилл. Самыми популярными типами самолетов, летающими из Великобритании в Италию, стали легкие бизнес-джеты, в частности Phenom 300, количество рейсов которого увеличилось на 70%, и CJ2, количество рейсов увеличилось на 50%, по сравнению с тем же периодом в сентябре 2019 года.

Если взглянуть назад, то уровень замедления в Европе наиболее серьезен и ухудшается в Великобритании и Испании, в сентябре отставая от обычной активности на 26% и 32% соответственно. Рост трафика в августе в Швейцарии и Германии в прошлом месяце сменился на падение. Рост в Турции и России резко отличается от нормы, трафик бизнес-джетов значительно вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и в Австрии все лето наблюдается увеличение активности. Полеты турбовинтовых самолетов в Европе растут в основном за счет PC-12, рост в сентябре составил 12% в годовом исчислении. Трафик бизнес-джетов слабеет: в прошлом месяце общий спад составил 14%, а налет сократился на 20%. В сентябре налет Gulfstream и Dassault в Европе сократился на 40%. Чартерные операторы имеют наибольшую устойчивость, налет в Европе снизился всего на 7%. Самая загруженная пара городов для чартеров на бизнес-джетах – Ницца-Москва.

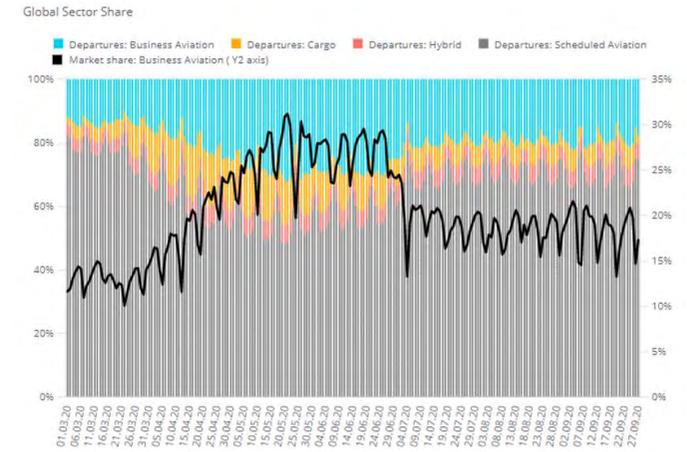
В Северной Америке восстановление активности деловой авиации замедляется, трафик упал на 21% по сравнению с сентябрем 2019 года. Мексика по-



прежнему является аутсайдером, здесь количество рейсов сократилось на 55%, на Багамах с мая наблюдается аналогичная стагнация. В Канаде активность падает на 25%, а в США тренд составляет ниже 80% от нормы. Наблюдается умеренный рост активности в годовом исчислении в такие страны Карибского бассейна, как Сен-Барт, Теркс и Кайкос, и обратно. По штатам США зафиксирована некоторая устойчивость во Флориде и Колорадо, количество рейсов в сентябре растет. Два самых загруженных штата США – это Техас и Калифорния, но здесь активность по-прежнему примерно на 20% ниже прошлого года, аналогично и в Нью-Йорке, который, по крайней мере, восстанавливается. Наибольшая активность между штатами наблюдается между Техасом и Колорадо, а также Флоридой и Джорджией.

Чартеры по-прежнему демонстрируют наибольшую устойчивость в США: в этом месяце трафик снизился всего на 12% по сравнению с 26%-ным падением частных полетов и активности корпоративных летных отделов. В то время как количество чартерных рейсов из Тетерборо по-прежнему на 60% ниже, в следующем по загруженности аэропорту Лав-Филд в Техасе в этом месяце наблюдается снижение только на 3%. В Аспене, штат Колорадо, по-прежнему наблюдается самый сильный рост чартерных рейсов в годовом исчислении: количество прибытий и отправок увеличилось на треть. В прошлом месяце количество чартеров в Майами-Опа-Локка выросло более чем на 20%, в Уэст-Палм-Бич также зафиксирован двузначный рост, как и в Скоттсдейле. Эти тенденции контрастируют с резким падением спроса на чартерные перевозки в Лас-Вегасе, а также в хаббах Восточного побережья – Даллесе и Уайт-Плейнс. Самые сильные пары городов по росту спроса на чартеры в США в сентябре: Вестчестер – Нантакет и Ван-Найс – Аспен.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В Европе различные меры национальных правительств по борьбе с коронавирусом усложнили все планы поездок и помешали восстановлению рейсов бизнес-авиации. США отстают от графика открытия экономики, за исключением Флориды. Но, несмотря на общее замедление, есть примеры роста с общими темами, связанными с внутренними маршрутами, местами отправления, небольшими самолетами и чартерными операторами, которые, по-видимому, лучше всего подходят для удовлетворения соответствующего спроса».



WINGX GLOBAL DAILY MARKET TRACKER - OEM ARENA (FLIGHT HOURS)



Европейская бизнес-авиация оценивает проблемы с регулированием

Несмотря на то, что переход EASA к регулированию, основанному на эффективности, дал большую гибкость для различных сегментов авиации, правовые эксперты Европейской ассоциации деловой авиации говорят, что это изменение еще не избавило бизнес-авиацию от ее исторической проблемы, связанной с необходимостью адаптации к правилам, разработанным в основном для крупных авиакомпаний. 10 сентября, во время вебинара ЕВАА на тему «Переосмысление регулирования в бизнес-авиации» Гилия Маури, сопредседатель комитета юристов Консультативного совета ассоциированных членов группы (АМАС) и партнер брюссельской юридической фирмы Kadrant, заявила, что регуляторная среда по-прежнему обременительна, особенно для небольших компаний.

Например, Джоэл Хенкс, управляющий директор консалтинговой компании AeroEx по соблюдению нормативных требований, утверждает, что правила обучения в Европе до сих пор не учитывают ключевые различия, такие как тот факт, что большинство эксплуатантов деловых самолетов не имеют собственных тренажеров и вместо этого отправляют пилотов к сторонним провайдерам. Он также посетовал на то, что все еще сохраняются национальные различия в том, как реализуются правила EASA, и что в частности небольшие операторы не получают правильных указаний от официальных лиц, которые не понимают, что у них нет времени или опыта, чтобы полностью понять каждый аспект правил.

Как и следовало ожидать, угроза, создаваемая незаконными чартерными рейсами, была одной из главных в повестке дня вебинара. Гилия Маури предупредила, что двусмысленность в таких областях, как соглашения об обмене воздушными судами в программах долевого владения, по-прежнему вызывает путаницу в отношении границ между законными и

незаконными операциями. «Некоторые люди до сих пор совершают нелегальные полеты, даже не подозревая об этом, и это большая опасность», - предупредила она.

По словам Джоэла Хенкса, продолжающаяся неспособность уголовного преследования нарушителей подрывает все усилия по обеспечению законности чартерных операций. «Правила – это лев без зубов», - пожаловался он. «Для EASA это регулирование без опасности, но судебное преследование по-прежнему основано на национальном законодательстве, и его все еще слишком сложно применить в 32 национальных юрисдикциях EASA».

Дэвид Ван Ден Лангенберг, президент по авиационным услугам, управлению воздушными судами и чартерным рейсам Luxaviation, сообщил, что несоответствия в способах реализации якобы общих правил технического обслуживания могут означать, что перевод самолета из реестра одного европейского государства в другой может занять до шести недель. Он выразил надежду, что ожидаемая новая единая лицензия EASA, которая теперь разрешена компаниям, ведущим операции в нескольких странах, решит эту и другие подобные трудности.

Арвен Греневельд, председатель комитета по техническому обслуживанию АМАС и региональный менеджер Duncan Aviation в Европе, сказал, что, несмотря на правила EASA Part M, касающиеся технического обслуживания воздушных судов, необходимо провести дополнительную работу по гармонизации их применения, поскольку национальные инспекторы по-прежнему склонны интерпретировать правила по-своему.

Аналогичным образом, Ивона Ковальска, координатор организации управления летной годности

Luxaviation, сказала, что имеющиеся пробелы в гармонизации нормативных требований становятся еще более сложными, поскольку регулирующие органы упорно не принимают общие форматы документации, используемые платформой Camp Systems. Она объяснила, что это требует часов дополнительной работы сотрудников, управляющих утвержденными программами технического обслуживания, поскольку им приходится вручную заполнять несколько документов, что занимает время и создает возможность ошибок.

Марк Питерс, сопредседатель Комитета по аэропортам, обслуживанию и наземным операциям (АНГОС) ЕВАА, на более позитивной ноте сообщил, что благодаря работе Международного Совета деловой авиации и ИКАО был достигнут прогресс в выработке единых стандартов наземного обслуживания в качестве основы для правил. «Это требует от поставщиков наличия системы качества и системы управления безопасностью, и операторы должны будут проверять своих поставщиков на этой основе», - пояснил он, добавив, что новый подход может смягчить последствия рыночных факторов, которые, как правило, сокращают выбор операторов из-за менталитета самой низкой цены.

Заглядывая в будущее, сопредседатель комитета юристов АМАС Фредерике Джос, также являющаяся партнером юридической фирмы Kadrant, сообщила европейскому сообществу деловой авиации, что устойчивость и кибербезопасность являются следующими крупными нормативными изменениями, к которым им необходимо быть готовыми. Она сказала, что растущее давление, направленное на уменьшение воздействия отрасли на окружающую среду, приведет к появлению большего количества правил и требований. Тем временем, в ожидании новых правил ЕВАА готовит новые рекомендации по кибербезопасности.

«Мы ценим самое драгоценное – время клиентов»

Пандемия и закрытие границ на время поставили крест на регулярном авиасообщении. В то же время частные самолеты продолжают соединять Россию и европейские страны.

Sirius Aero – это международная компания деловой авиации и самый крупный коммерческий оператор в Восточной Европе, который помогает пассажирам комфортно перемещаться из России в страны Европы даже в текущих непростых условиях. В парке воздушных судов авиакомпании – 16 современных

иностранных бизнес-джетов и российских бизнес-лайнеров с премиальной конфигурацией салона. Компания была основана в России, но планомерно развивается в Европе, приобретает мальтийскую Blue Square Aviation Group и открывает новое представительство в Лондоне.

Председатель Совета директоров авиакомпании Sirius Aero и эксперт в международной бизнес-авиации Николай Уланов рассказал читателям «Русской мысли» о том, как устроена работа крупной

международной компании бизнес-авиации, как изменилась компания и какие изменения претерпели пассажиры в период пандемии, а также поделился планами по дальнейшему развитию на европейском рынке.

Николай Борисович, расскажите, как устроена работа Sirius Aero в нынешней непростой ситуации?

Мы помогали пассажирам добраться из России в страны Европы и наоборот и в период карантина. При этом главным условием для пассажиров было наличие вида на жительство или документа из медицинского учреждения о необходимости срочного перелета, а также справки об отсутствии COVID-19. Полеты продолжали выполняться, а сейчас их количество растет.

Что вы думаете о возобновлении международного авиасообщения?

В целом Luxury travel – это сегмент, которому гораздо проще восстановиться после пандемии по сравнению с регулярными пассажирскими перевозками. По понятным причинам международные рейсы авиакомпаний восстановятся еще не скоро – странам нужно снизить риски заражения, договориться о приемлемых взаимных мерах по контролю и предотвращению любой возможности распространения вируса, и на это уйдет время.

При этом самолеты полетят сначала в столицы. В то же время мы прямо сейчас можем совершить посадку практически в любом небольшом аэропорту, например, в Шамбери или Берне. В небольших аэропортах при использовании VIP-терминалов риск заразиться COVID-19 сводится к нулю.



**Какое влияние на спрос оказала пандемия?
Что изменилось в сегменте бизнес-авиации?**

На самом деле пандемия позволила привлечь внимание большего количества людей к бизнес-авиации, поскольку альтернатив для международных авиаперелетов практически нет. На возможность аренды бизнес-джета и джет-шеринга обратили внимание, прежде всего, те, кто ведет международный бизнес и кому необходимо перемещаться между Россией и ЕС, люди, близкие родственники которых живут в странах ЕС, люди, которые имеют медицинские показания и получают медицинские услуги за границей.

Считается, что бизнес-авиация – это доро-

го, становится ли аренда частного самолета постепенно доступнее?

Конечно, бизнес-авиация – это не «массовая» история, и перелет на бизнес-джете может позволить себе далеко не каждый. Но надо отметить, что мы использовали текущие непростые условия для того, чтобы привлечь внимание нового типа клиента к бизнес-авиации, и запустили новую услугу джет-шеринга. На самом деле, мы вынашивали эту идею довольно давно. Услуга Shuttle-UP! позволяет разделить стоимость перелета на авиалайнере с другими пассажирами и не арендовать целый самолет. Мы запустили такую возможность по нескольким европейским направлениям – Лондон, Ницца, Ларнака и некоторым другим. Сейчас мы наблюдаем

довольно высокий спрос на Лондон и даже думаем о том, чтобы зафиксировать гарантированные даты на ближайшие полгода по этому направлению.

Аренда самолета уже перестает быть роскошью и становится одной из форм индивидуального средства передвижения. Полет без стыковок и пересадок из России в Европу без необходимости приезжать в аэропорт за три часа до вылета – это всего несколько часов, а не четверть или даже половину дня. Это колоссальная экономия времени!

Тем не менее, некоторые пассажиры выбирают между бизнес-классом и арендой места в бизнес-джете. Какова вероятность того, что те, кто попробовал бизнес-джеты, вернуться в бизнес-класс с возобновлением регулярных рейсов?

Стоимость билетов на регулярные рейсы неминуемо повысится: авиакомпании будут вынуждены восполнить убытки, вызванные массовой отменой рейсов из-за пандемии. Со своей стороны мы нашли оптимальный выход из сложившейся ситуации, предоставив нашим пассажирам возможность покупать билеты покресельно. Цена в 3990 евро за перелет из Москвы в Ниццу сопоставима с будущей стоимостью бизнес-класса.

Думаю, что в ближайшем будущем многие люди предпочтут летать из небольших аэропортов бизнес-джетами, чтобы обезопасить себя от заражения COVID-19. И, конечно, полеты должны участиться. Людям необходимо контролировать свой бизнес, их семьи живут в других странах, у кого-то есть, кроме прочего, медицинские показания и идет процесс лечения за границей. В связи с этим мы стали развивать нашу вторую авиакомпанию – европейскую,



которая сможет летать из одного зарубежного аэропорта в другой практически без ограничений.

Каковы, на ваш взгляд, другие тренды бизнес-авиации в мире и как обстоят дела в этой сфере в России?

Одной из последних тенденций в бизнес-авиации является продажа рейсов в одну сторону. Раньше операторы старались продавать рейс сразу в обе стороны. И в России перелеты в одну сторону на бизнес-джетах становятся все популярнее. Кроме того, на западном рынке набирает обороты тренд «уберизации» полетов. Процесс аренды самолета становится унифицированным и более обезличенным.



У нас имеются подобные онлайн-платформы, правда, их эффективность пока не слишком высока. Хотя, на мой взгляд, российский клиент уже готов перейти на подобный формат.

Бывали ли в практике Sirius Aero какие-то нестандартные рейсы?

В бизнес-авиации стандартных рейсов не бывает. Каждый рейс индивидуален, и не только из-за маршрута. При организации рейса учитываются мельчайшие пожелания клиента – от блюд и напитков на борту до музыкального сопровождения и температуры в салоне. Например, некоторые наши клиенты имеют строгий рацион питания. И мы такой рацион должны обеспечить и обеспечиваем на высочайшем уровне. Неизменными на наших рейсах всегда остаются только безопасность, комфорт и безупречный сервис.

Во время полета наши пассажиры могут насладиться кухней из лучших ресторанов мира. Например, в базовом аэропорту нашим генеральным партнером уже давно является известный LaMaree.

Мы также знаем о том, что вы открываете представительство в Великобритании. Какие у него будут задачи?

Исторически мы развивались в России, но сейчас настал момент для роста на европейском рынке. Мы хотим завоевать доверие европейского клиента качеством своей работы и надежностью авиакомпании. Открытие офиса в Лондоне – необходимый этап в процессе увеличения доли авиакомпании Sirius Aero в Европе. Для нас важно, чтобы нашим партнерам и клиентам было комфортно и удобно работать с нами,

а у нас была возможность предоставлять безупречный премиум-продукт в виде частных перелетов.

Что касается частных клиентов из Лондона и других городов Европы – теперь мы стали к вам еще ближе и будем стараться сделать вашу жизнь комфортнее. И в первую очередь мы сэкономим самое драгоценное, что у нас с вами есть, – время!

Основная деятельность компании – организация премиальных чартерных перелетов и менеджмент воздушных судов. Компания оказывает услуги по управлению воздушными судами клиентов, помогая оптимизировать расходы и оперативно решать все вопросы, связанные с эксплуатацией, а также может участвовать в долевом владении самолетом и совместном его использовании.

Sirius Aero входит в Международный холдинг «Группа компаний «РусЛайн». Холдинг был образован в 1994 году. Сегодня он объединяет 8 компаний – двух операторов бизнес-авиации – Sirius Aero и Blue Square Aviation Group, регулярную авиакомпанию «РусЛайн», компанию – поставщика запасных частей и деталей для гражданской и бизнес-авиации FASTAIR International, международный центр деловой авиации ICBA (МЦДА), компанию – поставщика запасных частей для самолетов семейства Boeing, Airbus и Embraer – EFTEC, а также два крупных центра технического обслуживания и ремонта авиационной техники RusLine Technics в Москве и Airline Support Baltic в Риге с собственной летной школой. В компаниях международного авиационного холдинга работает более 2 000 высококвалифицированных профессионалов авиаотрасли, а парк воздушных судов в совокупности насчитывает более 40 самолетов.

Талантливый человек – талантлив во всем

Летом 2020 года альянс компаний SKYPRO выступил спонсором соревнований по планерному спорту – вид активного отдыха и вид спорта, в котором пилоты летают без использования тяги на специализированных летательных аппаратах, называемых планёрами.

Сегодня мы беседуем с одним из инженеров вертолетов Leonardo AW139 компании SKYPRO – Дмитрием Тимошенко, который помимо основной работы возглавляет Федерацию Планерного спорта в России. Талантливый человек – талантлив во всем. Именно это выражение идеально описы-

вает Дмитрия. Ведь, помимо того, что Дмитрий является прекрасным специалистом, в свободное время увлекается планерным спортом, он еще и прекрасно пишет тексты. Неудивительно, если и это увлечение перерастет когда-нибудь в книгу о планерном спорте. Дмитрий не только рассказал о своем пути в мир авиации, но и о том, где можно научиться планерному спорту, попасть на соревнования и открыть для себя этот удивительный спорт. SKYPRO гордится тем, что в его в команде есть такой талантливый человек, который так трепетно относится к авиации.



Дмитрий, расскажите, пожалуйста, немного о себе и о том, как Вы пришли в профессию?

Окончил МАИ в 1988-м. Специальность — инженер-механик по вертолетостроению. Три года работал в ЦАГИ в 5-м отделении (вертолетном). Двигал науку, но недалеко — зарплата не давала надежд кормить семью каждый день досыта. Ушел в предпринимательство, каковым и занимался до 2003 года. В 2003 по приглашению Димы Ракитского и Василия Обухова пришел работать техническим директором в компанию «Авиамаркет». Это в то время, когда владеть вертолетом было модно и бизнес быстро рос. За пару лет удалось выстроить систему ТО для владельцев со всей страны. И с тех пор техническое обслуживание вертолетов — мой основной хлеб. Robinson, Bell, Agusta, CH... Я, наверное, один из немногих российских эксплуатационников, который не имеет опыта работы с вертолетами отечественных типов.

Как давно увлекаетесь планерным спортом?

С 1983 года. Вот прям с первого курса института. Хотел стать настоящим летчиком, но старания не хватило. Лениво отодвинул мечту летать на полеты в аэроклубе. И неожиданно вместо пилотажного самолета попал в планер. И все сложилось. Уже к началу инженерной карьеры в ЦАГИ был мастером спорта с налетом что-то около 800 часов. Сегодня имею что-то около 7000, но мастерство в планерном спорте давно не измеряется в количестве часов над планетой. Основное — как твои полеты учитываются в мировом рейтинге. Довольно долго удастся удерживаться в сотне лучших на планете.

Что для вас авиация?

Это вопрос, на который можно и одним словом ответить («Все!») и пухлым трехтомником. Прекрасное дело для тех, кого когда-то хоть раз в детстве взволновал инверсионный след в высоком небе! И романтика тебе и профессия. А вообще-то таинство возникновения подъемной силы все объясняет. Вы бы слышали, какие споры в академической среде имели место быть вокруг слова «циркуляция». А все, что загадочно — желанно!

Где в России можно научиться планерному спорту и с какого возраста можно начинать обучение?

Планерный спорт не очень, мягко говоря, популярен. На всю страну от силы 750-1000 человек регулярно летающих. Основные центры, где можно начать — Новосибирск, Воронеж, Орел, Москва. Начинать можно с 16 лет. Но выпустить самостоятельно Вас смогут не раньше 18-ти. Есть еще юношеские планерные школы, где на специальном планере

летать можно начать с 14-ти. И мы работаем над тем, чтобы когда-нибудь этот возраст можно было бы снизить до 12-ти. В СССР, кстати, так оно и было.

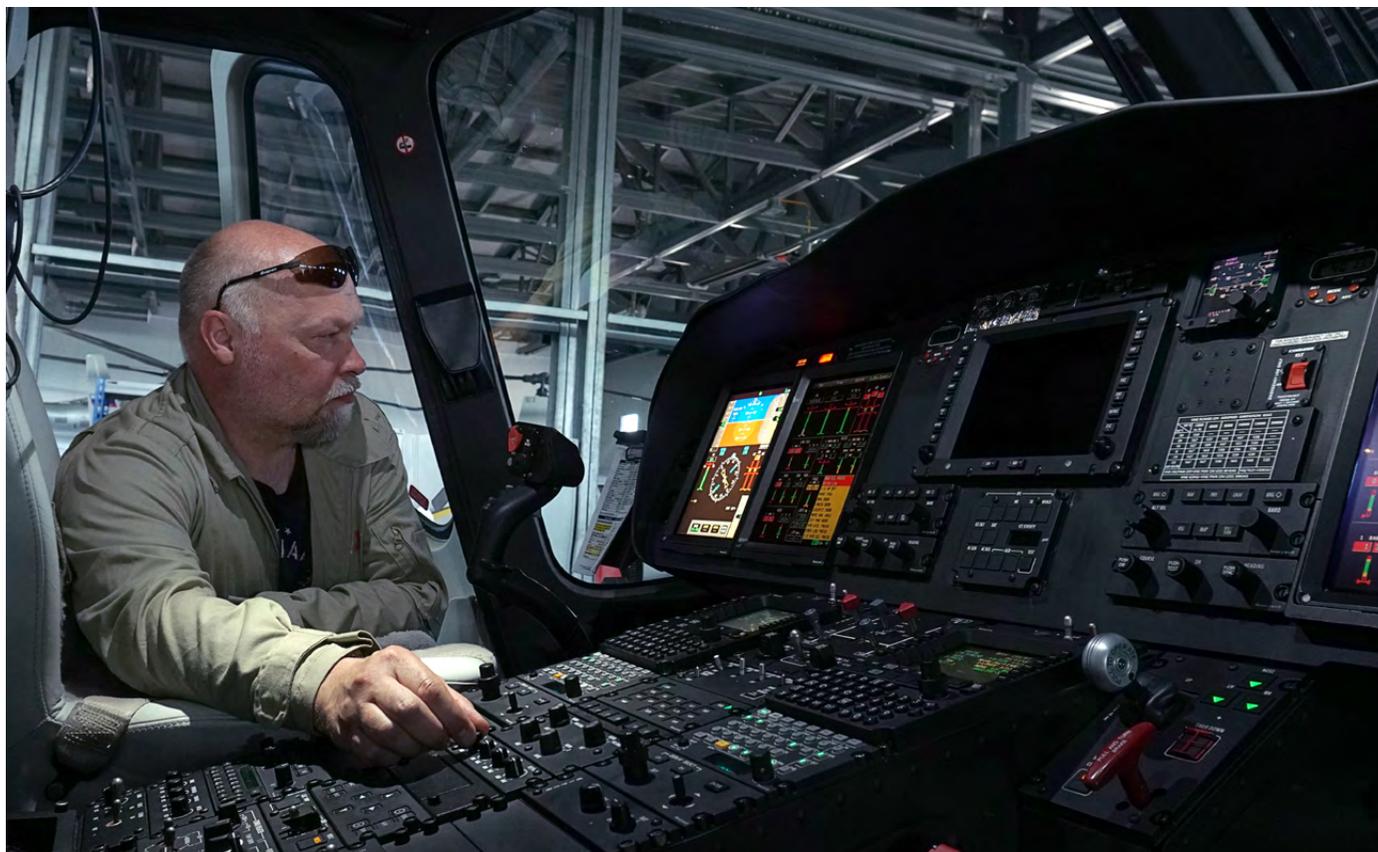
Есть ли в Вашем виде спорта какие-то ограничения по возрасту? До какого возраста разрешено летать на планере? Нужно ли проходить специальные медицинские осмотры, как для пилотов?

Ограничения возраста сверху нет. Пока проходишь врачебно-летную комиссию — летаешь. 70-летние и более возрасты в планеризме не редкость. Нередки случаи, когда на пьедестале чемпионатов континентов и мира стоят люди пенсионного возраста. Понятно, что строгость врачей будет возрастать пропорционально цифрам. Но в Европе, например, летать можно после прохождения весьма дружелюбной комиссии. Но вот после 70 — извольте пользоваться только двухместным планером.

Как часто проходят соревнования?

В РФ спорт — государственное дело. Министерство спорта опирается в работе только на аккредитованные федерации, в частности, нашу планерную. В год мы организуем примерно 7-8 соревнований российского масштаба и отправляем сборную команду на 3-4 международных события. Естественно, что период проведения соревнований — с марта по сентябрь. Есть прогрев Солнцем земли — есть восходящие потоки. Пилотажный класс может соревноваться и позже. Например, в этом году Чемпионат РФ по пилотажу на планерах пройдет в г. Усмань с 7 по 11 октября.

Что Вы считаете важно для победы в подобных соревнованиях?



Тренировка. Физическая выносливость, так как полет может длиться и 7 и 8 часов. А полетов за соревнования вместе с официальными тренировками может быть и 13 и 15... Моральная устойчивость. Неудачи не должны выводить из себя. Позитивный настрой пилота — половина успеха. Готовность к полету в мелочах. Все должно быть настроено и планер должен аж урчать от того, как ему приятно быть чистым. Моют его раза три в день — это точно!

Если бы у Вас сейчас была возможность выбрать новую профессию, кем бы Вы стали?

В следующей жизни? При условии, что и там можно было бы летать на планере — кем бы только не был бы! Артистом, художником, врачом, вагоновожатым и т.д. И еще пару жизней опять бы копался в кишочках у вертолетов. Ибо очень это здорово!

Насколько сложно совмещать работу инженера вертолетов и увлечение планерным спортом?

По 10-балльной шкале — где-то 7-8. Но и, соглашусь, любой работодатель не сразу и со вздохом ответит на вопрос «Насколько сложно иметь сотрудника-планериста?» На первый взгляд мое хобби несовместимо ни с какой работой. Еще при СССР гуляла шутка «лучше иметь в штате двух алкоголиков, а не одного спортсмена». Оно и понятно. Спортсмены в законодательном порядке имели кучу льгот и могли присовокупить к оплачиваемому отпуску еще минимум две недели. А те кто «закончил аэроклуб без отрыва от производства» - и еще 2 недели. Я уж не говорю о тех, кто был в сборной страны... Их по месту основной работы могли не видеть месяцами. Но капитализм расцвел и льготы окончились. Осталось

подбирать работу и работодателя в соответствии со своими интересами. Работодатель должен быть в тебе заинтересован и тогда договориться о взаимодействии просто. Так и случилось с моей работой в SKYPRO. Я что-то понимаю в вертолетах, а компания занимается обслуживанием и эксплуатацией ТО вертолетов. С самого начала мы договорились, что в обмен на лояльность к моему хобби я буду максимально полезен. Совмещать работу и хобби никогда не сложно, если такое взаимопонимание существует. Средняя продолжительность континентального или мирового чемпионата - 3 недели плюс дорога до места проведения. Таковых в сезон примерно два. Иногда и три. Итого, мне нужен отпуск размером в 1,5 месяца. Ведь вертолеты я тоже очень люблю! Правда, стремительный рост объемов ТО в нашей компании не обещает легкой жизни, но мне кажется, что позитивные отношения планера и вертолета

сохранятся и окрепнут еще более. Тем паче, что появилась еще одна грань в моей планерной карьере - с марта я занимаю должность президента федерации планерного спорта, а это может открыть новую страничку в нашей со SKYPRO общей истории.

Может, у Вас есть какая-то цель на перспективе? Чего Вы бы хотели добиться в данном виде спорта?

В планеризме есть три больших кайфа. 1-й — влезть на подиум. Желательно — чемпионата мира. 2-й — научить летать, дать это небо из своих рук. 3-й — установить рекорд. Естественно, мировой. Так что немудрено все — сплошное честолюбие... А вообще-то, добавилась с весны этого года еще одна цель — сохранить спорт для тех, кто придет позже. Очень все у нас непросто...



Самолет недели

Оператор/владелец: *NetJets Europe*

Тип: *Bombardier Global 6000*

Год выпуска: *2012 г.*

Место съемки: *октябрь 2020 года, Krasnodar-Pashkovsky - URKK, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*