



Ну что же, долгие праздники уступают место трудовым будням, и мы начинаем очередной год. И если в декабре было немного боязно, то сейчас мы полны оптимизма. Как бы рынок не чувствовал себя в нынешнем году, работы у BizavNews будет предостаточно. Первая неделя 2021 года выдалась весьма скучной, но впереди нас ждут итоги, отчеты и прогнозы. Как говорит глава PrivateFly Адам Твиделл – 2021 год будет ярким! Удаленная работа, меньше спонтанных поездок и небольшие самолеты, в том числе eVTOL, станут важными аспектами деловой авиации в наступающем году, а слияния и поглощения могут привести к созданию «мегафлотов». Даже если половина из его прогноза сбудется, то это будут очень интересные истории.

Уже через неделю начнут отчитываться производители и мы будем иметь достаточно полную картину ушедшего года. А далее пойдут традиционные прогнозы от аналитиков и дилеров, а мы будем продолжать публиковать цикл интервью с российскими топ-менеджерами, которые подведут итоги работы своих компаний. На этой неделе глава компании ДЖЕТВИП Александр Осит рассказал, как сложился ушедший год для крупнейшего игрока российского рынка.

И вновь мы сетуем на то, что так мало изучаем нашу страну. Очередная поездка BizavNews на Дальний Восток, а вернее на Камчатку, приятно удивила не только красотами здешней природы, но и прекрасно развитой инфраструктурой вертолетных перевозок. Наш сегодняшний рассказ о крупнейшем вертолетном операторе региона – компании «Витязь-Аэро».



Отпуска увеличивают спрос на бизнес-джеты

WINGX: Всплеск трафика бизнес-авиации сразу после Нового Года, когда путешественники возвращались домой после рождественских каникул, повысил активность в первые две недели 2021 года

стр. 28



Каким оказался 2020 год и что ждать в 2021

BizavNews продолжает подводит итоги ушедшего года вместе со своими с давними партнерами и друзьями. Сегодня у нас в гостях глава компании ДЖЕТВИП Александр Осит

стр. 30



SKYPRO TECHNICS – ответ на вызов времени

SKYPRO HELICOPTERS совместно с компанией Nesterov Aviation организовали Российский Авиационный Технический Центр SKYPRO TECHNICS, который открылся в четвертом квартале 2020 года

стр. 32



«Витязь-Аэро» – герой Камчатки

Камчатка – один из самых сложных регионов для вертолетной авиации

стр. 34

Gulfstream
G650ER



Только для США

В условиях пандемии перед NAI стоит сложнейшая задача – как (и нужно ли) проводить Heli-Expo 2021, запланированную на 22-25 марта в Новом Орлеане. За десять недель до открытия выставки невозможно предсказать, какая будет ситуация с поездками, карантинном, изоляцией и т. д., притом, что мероприятие зависит от международных посетителей со всего мира.

В настоящее время воздушные перевозки сильно ограничены. В некоторых странах требуется отрицательный результат теста на COVID-19 перед поездкой, в других – обязательный двухнедельный карантин по прибытии.

В минувшие выходные Новый Орлеан перешел на новый уровень ограничений (названный «Модифицированная фаза 1») на начальный период в три недели, который ограничивает посещаемость в конференц-залах на уровне 25% от общего количества мест, на которое здание имеет лицензию, наряду с обязательным ношением маски, запретом на еду/на-



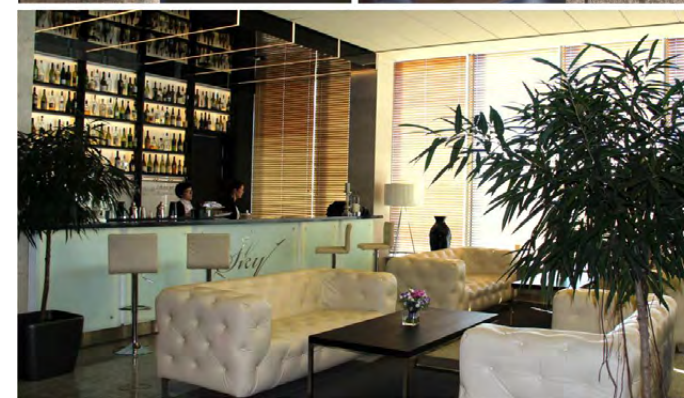
питки в таких местах и т. д. Принимающий выставку Конгресс-центр Эрнеста Н. Мориала не обновлял руководство по COVID19 на своем веб-сайте с 25 сентября, и с этого момента до Heli-Expo у него не было других мероприятий.

Представитель NAI Дэн Свит сказал HeliHub.com: «Мы знаем, что международные границы, скорее всего, останутся закрытыми. Мы считаем, что наша отрасль нуждается в этом толчке, поэтому мы продолжим работать ради тех, кто сможет присутствовать. Мы считаем, что это лучший курс действий в достойной сожаления ситуации. Мы приближаемся к крайнему сроку депозита стендов и надеемся получить лучший ответ по истечении этого срока. На данный момент участвуют все производители».

Это кажется очень оптимистичным. В базе данных, содержащей более 400 авиационных конференций и выставок, всего семь всемирных конференций за прошедшие десять недель, которые, согласно соответствующим веб-сайтам, все еще продолжают как «очные» мероприятия. С другой стороны, уже отменены крупные отраслевые мероприятия, такие как Eurasia Air Show (апрель), бразильская военная выставка LAAD (май) и очень популярное Paris Air Show (июнь).

С другой стороны, финансы NAI сильно зависят от Heli-Expo. Но то же самое касается и средств к существованию многих отраслевых компаний, которые могут решить держаться подальше, чтобы дать себе наилучшие шансы избежать COVID-19. Организаторы верят, что это решение не поставит доллары выше здоровья.

Также NAI призывает пока не бронировать билеты и проживание.



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

SITA: LEDJPHX; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

JetSupport открывает новую линейную станцию и вводит в эксплуатацию ангары

Компания JetSupport из Амстердама открыла новую главу в истории своей компании, введя в эксплуатацию новый ангар в Оберпфaffenхофене, Германия. Этот объект сертифицирован EASA/FAA Line Station. Оберпфaffenхофен – особый исторический аэропорт, расположенный в уникальном и привлекательном районе Южной Германии. JetSupport выбрала это место, которое находится недалеко от Мюнхена, для оказания поддержки клиентам по всей Европе.

«Площадь нового объекта составляет 2250 кв.м., и в нем работает специальная местная команда опытных инженеров и вспомогательный персонал. JetSupport сохраняет высокую мотивацию и с нетерпением ждет возможности приветствовать клиентов в Оберпфaffenхофене», - комментируют в компании.

В качестве еще одной важной вехи JetSupport разра-

ботала новое предложение по обслуживанию клиентов, которое предусматривает комплексный пакет, который включает услуги по парковке, обслуживанию, уборке и техническому обслуживанию воздушных судов.

JetSupport BV (базируется в Amsterdam Schiphol Airport) имеет возможность линейного и базового обслуживания самолетов семейств Cessna Citation, Dassault Falcon, Gulfstream и Dornier. Компания имеет одобрения FAA, EASA и Transport Canada.

JetSupport BV предлагает такие услуги, как техническое обслуживание двигателей, модернизация оборудования салона и кабины экипажа и проверку планера. Компания также предлагает ремонт авионики и услуги в ситуации AOG по двигателям и планеру.





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 горуалл марелл комалл Волваздел лс лмле десерлн струкчур лБолваздел лс. Все права защлленл.

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

АСМ Air Charter стал первым оператором Global 7500 в Германии

Немецкий бизнес-оператор АСМ Air Charter (базируется в аэропорту Карлсруэ/Баден-Баден) ввел в эксплуатацию новый флагман – Global 7500, став первым оператором данного типа в Германии. Воздушное судно получило бортовой номер D-APLC, который ранее использовался на самолете Dassault Falcon 7X, из чего можно предположить, что бизнес-джет был приобретен одним из клиентов немецкой компании, который ранее эксплуатировал французский флагман. Сейчас чартерный парк АСМ Air Charter включает Embraer Phenom 300, Bombardier Global XRS и Global Express XRS, Falcon 2000LX EASY. Немецкая компания помимо чартерных перевозок предоставляет услуги менеджмента, ТОиР, САМО, а также хендлинга в базовом Baden-Baden Airport.

В феврале 2019 года Bombardier сообщил о получении сертификата типа на новый бизнес-джет Global 7500 от европейских авиационных властей (EASA). Одобрение EASA последовало вслед за сертификаци-

ей Transport Canada в сентябре и FAA США в ноябре 2018 года. Самолет официально поступил в эксплуатацию 20 декабря 2018 года.

«Самолет Global 7500 первый и единственный в своем классе самолет, предлагающий четыре зоны и специальный полнофункциональный отсек для экипажа. Его тщательно спроектированный интерьер включает индивидуальные каюты, где пассажиры могут работать, обедать, спать и отдыхать в непревзойденной роскоши и комфорте. В Global 7500 есть обеденная зона, развлекательный лаундж, спальня и отдельная туалетная комната. Самолет также превосходит первоначальные характеристики по необходимой взлетно-посадочной дистанции и работе в так называемых «сложных аэропортах», таких как Сион и Санкт-Мориц в Швейцарии. Бизнес-джет способен беспосадочно соединить Нью-Йорк с Гонконгом и Сингапуром с Сан-Франциско с восемью пассажирами и стандартными запасами топлива NBAA IFR», - комментируют в Bombardier.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 A front-view photograph of a Bombardier Global 7500 business jet in flight against a dark background. The aircraft's nose, cockpit, and wings are visible.

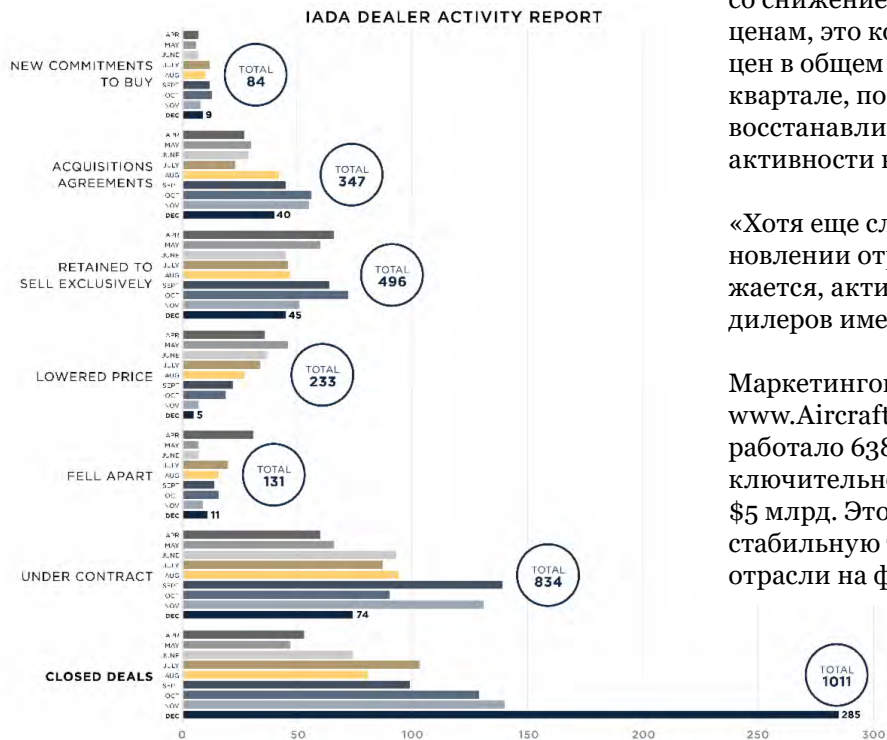
SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Всплеск продаж на вторичном рынке

После резкого спада продаж на вторичном рынке деловых самолетов в марте 2020 г., вызванного пандемией, члены Международной ассоциации дилеров воздушных судов (IADA) ощутили нарастающую волну сделок, о чем свидетельствует всплеск продаж в четвертом квартале в 554 сделки.

IADA начала отслеживать показатели продаж в апреле на ежемесячной основе из-за неустойчивых транзакций по продажам подержанных самолетов, вызванных влиянием на экономику пандемии COVID-19. IADA, представляющая 7% крупнейших мировых авиадилеров, обычно участвует в 40% продаж бывших в употреблении самолетов.



«В общей сложности в период с апреля по декабрь дилеры IADA совершили 1011 сделок, не считая продаж подержанных самолетов нашими членами-производителями», - сказал исполнительный директор IADA Уэйн Старлинг. «Наши дилеры только в декабре зарегистрировали 285 продаж, что на сегодняшний день является самым активным месяцем в году и вдвое превышает любой другой месяц в период пандемии COVID-19».

Дилеры IADA завершили 2020 год, поставив в декабре еще 74 самолета «по контракту». Примечательно, но дилеры сообщили, что только 36 из 554 сделок, заключенных в четвертом квартале, были связаны со снижением цен. Обозначая возврат к стабильным ценам, это контрастирует с 45 сделками со снижением цен в общем объеме продаж в 174 самолета во втором квартале, поскольку отрасль тогда только начала восстанавливаться после беспрецедентного падения активности в марте.

«Хотя еще слишком рано говорить о полном восстановлении отрасли, так как пандемия все еще продолжается, активность на вторичном рынке у всех наших дилеров имеет тенденцию к росту», - сказал Старлинг.

Маркетинговое подразделение организации, www.AircraftExchange.com, в течение 2020 года обработало 638 сделок с самолетами, котируемыми исключительно дилерами IADA, на сумму более \$5 млрд. Это произошло, несмотря на самую нестабильную торговую среду в истории авиационной отрасли на фоне продолжающейся пандемии. Сегодня организация на своем сайте эксклюзивно выставляет на продажу более 500 деловых самолетов. Диапазон самолетов – от турбовинтовых до VVIP бизнес-джетов большой дальности.



Rethink Convention.

EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

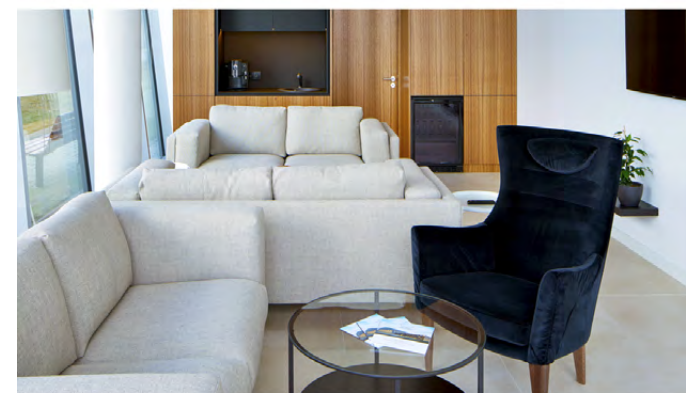
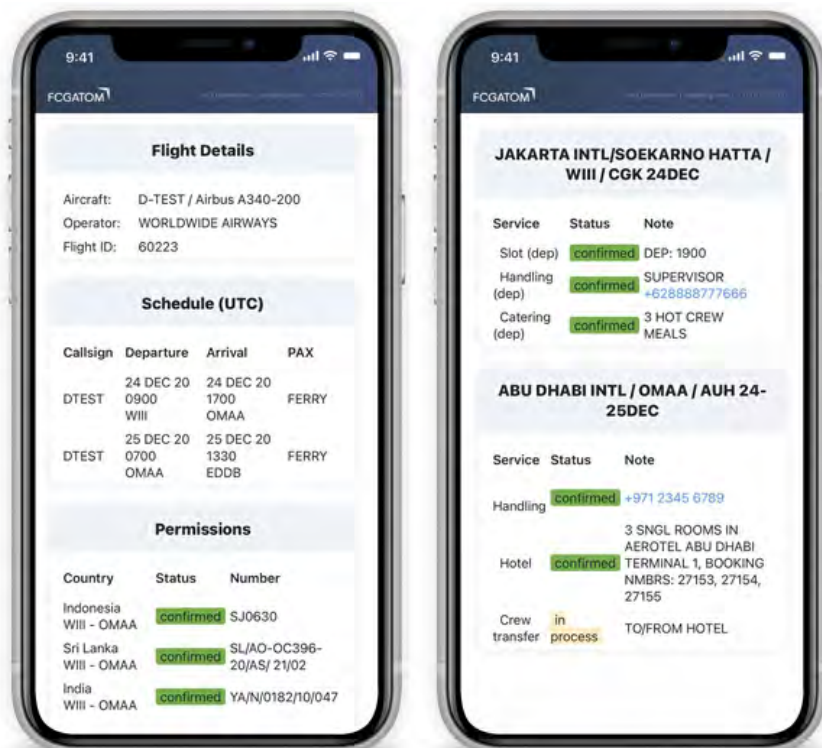
Flight Consulting Group представил онлайн-систему для всех клиентов компании

Flight Consulting Group представил обновленную версию клиентского портала системы АТОМ, обеспечивающий быстрый и удобный онлайн доступ ко всей необходимой информации.

По каждому рейсу клиент получает ссылку, по которой можно следить за актуальным статусом его подготовки, включая получение всех разрешений и подтверждение наземного обслуживания в аэропортах по маршруту, а также детальную информацию о предстоящем рейсе (названия аэропортовых терминалов, контакты супервайзеров, гостиниц,

водителей трансферов и прочих подрядчиков). Для постоянных клиентов такая функция доступна в собственном онлайн-кабинете.

Ежедневно компании тратят колоссальное количество времени на телефонные звонки, уточнение и поиск информации, а также внесение изменений. Именно поэтому клиенты высоко оценивают данное нововведение - все данные находятся под рукой в любом месте и с любого устройства, и доступны всего в несколько кликов – это призвано ускорить коммуникацию, а также повысить эффективность и качество работы всех вовлеченных в процесс сторон.



Пассажирский лаунж
в транзитной зоне



Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров

Satcom Direct устанавливает 500-й терминал в сети Inmarsat Global Xpress

Компания Satcom Direct (SD) успешно активировала 500 терминалов для авиационных клиентов, подключенных к сети Inmarsat High Throughput Satellite (HTS) Global Xpress через службу Jet ConneX. Это делает SD ведущим поставщиком услуг сверхвысокоскоростной передачи данных Inmarsat для авиационных пользователей по всему миру.

Кроме деловой авиации SD предоставляет свои услуги правительствам и военной авиации. Jet ConneX поддерживается семейством маршрутизаторов SD, которое повышает эффективность связи в полете, предоставляет набор настраиваемых приложений SD и поддерживает управление кибербезопасностью.

Крис Мур, президент SD Business Aviation, сказал: «Помимо предоставления мощных средств связи для повышения продуктивности в полете, сбор, агрегирование и анализ данных, генерируемых самолетом, улучшает выполнение полетов, повышает эффективность и улучшает финансовое управление. По мере того, как Inmarsat продолжает укреплять свою

группировку Global Xpress, SD разрабатывает услуги, позволяющие оптимизировать возможности передачи данных. Это мощное сочетание для авиационной отрасли, нуждающейся в передаче данных».

SD был первым поставщиком услуг связи для деловой авиации, который предлагал свои услуги и передавал данные через первые два спутника Inmarsat Global Xpress с 2015 года.

«Satcom Direct сотрудничает с Inmarsat более 20 лет, и мы понимаем, что эта 500-я активация Jet ConneX еще раз подтверждает ее статус как одного из наших самых ценных партнеров. SD продолжает предоставлять своим клиентам прогрессивные услуги, и Inmarsat также стремится поддерживать качество обслуживания клиентов. Мы можем продолжать делать это только путем тесного сотрудничества с нашими партнерами, чтобы продолжать предоставлять новые захватывающие глобальные услуги связи для авиационного рынка», - сказал Кай Танг, старший вице-президент по бизнес-авиации и АОН Inmarsat.



ABS JETS

Ваш **единственный Embraer авторизованный сервисный центр (EASC)** по плановому ТО между Москвой и Прагой.

Ваш единственный EASC с опытом работы уже **500000 человеко-часов** именно на Легаси 600/650

Ваш **предпочтительный партнер** для любого вида ТО Вашего самолета



www.absjets.ru

pavel.hrdlicka@absjets.com

Горячая линия 24/7 **+420 725 529 489**

Jet Aviation запускает современный FBO и ангар в аэропорту Скоттсдейл

Компания Jet Aviation объявляет о вводе в эксплуатацию нового FBO площадью 800 кв.м. и ангара площадью 2800 кв.м. в Скоттсдейле (штат Аризона). Компания работает в аэропорту Скоттсдейл с момента приобретения доли в Scottsdale Jet Center и начала строительства нового FBO. В настоящее время провайдер работает в Скоттсдейле под брендом Jet Aviation Scottsdale.

«Скоттсдейл – один из 15 самых загруженных узлов деловой авиации в США, и наш новый FBO позволит лучше удовлетворять потребности наших клиентов и сообщества деловой авиации», - говорит Дэвид Бест, старший вице-президент по региональным операциям и генеральный директор компании в США. «Мы с нетерпением ждем возможности приветствовать клиентов в нашем новом объекте в Скоттсдейле и продолжим расширять наше присутствие там, где спрос клиентов указывает на необходимость».

Новый ангар может вмещать воздушные суда размером до Gulfstream G650 и Global 6000. В VIP терминале расположены просторное лобби, салоны для пассажиров и экипажа, комнаты для отдыха пилотов, конференц-зал, конференц-зал.

Компания Jet Aviation Scottsdale, расположенная в самом сердце Северного Скоттсдейла, с легким доступом к магазинам, ресторанам и центрам развлечения, предлагает полный спектр услуг по обслуживанию пассажиров и самолетов, включая обработку багажа, прохождение таможенных формальностей, полное линейное обслуживание, заправку топливом (Jet A-1), ангар, стоянку самолетов, кейтеринг, координация отелей и аренды автомобилей, а также услуги консьержа. Новые объекты были построены с использованием экономичных и энергоэффективных методов строительства, а в конце этого года компания планирует установить и солнечные батареи.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

На отдых в Антарктиду

На прошлой неделе агентство PC Agency было назначено представлять компанию White Desert Antarctica, пионера эко-путешествий класса люкс во внутренние районы Великого Белого Континента, одной из последних великих пустынь на Земле.

Компания White Desert была основана в 2005 году полярными исследователями Патриком и Робинот Вудхед. Идея и возникла из желания позволить людям, которые не являются учеными или полярниками, увидеть чудеса внутренней Антарктиды, которую посещает менее 1000 туристов в год.

White Desert – единственная компания, предлагающая услуги авиаперелета на бизнес-джете в Антарктиду, через Южный океан из Кейптауна (ЮАР),

до собственной взлетно-посадочной полосы длиной 3000 м, расположенной в Wolf's Fang. Взлетно-посадочная полоса, созданная из снега, который на протяжении тысячелетий уплотняется под собственным весом, способна принимать самолеты всех размеров.

Гости могут путешествовать в одиночку или группами до 12 человек, остановившись в роскошном эко-лагере Whichaway Oasis по цене от \$40000 на человека. Ультрасовременные «полярные капсулы» лагеря расположены на незамерзающей скале оазиса Ширмахера и окружены пресноводными озерами. В каждой отапливаемой капсуле могут разместиться два человека, предлагая максимальный комфорт в антарктическом климате, с душем, библиотекой, сауной, изысканной кухней и вином из винных погребов Кейптауна.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Jet It удваивает парк HondaJet Elite

Американский бизнес-оператор Jet It, основанный ветеранами отрасли Гленном Гонсалесом и Вишалом Хайрегатом в 2018 году, продолжил стремительный рост, введя в эксплуатацию в последнем квартале 2020 года шесть новых бизнес-джетов HondaJet Elite. Инвестиции оцениваются в более чем \$36 млн, а с приходом новых самолетов, парк компании увеличился вдвое.

В ответ на рыночный спрос Jet It расширила свои продажи и услуги на западном побережье США. Также компания запустила продажи и операции своей инновационной бизнес-модели в Канаде. По словам генерального директора Jet It Гленна Гонсалеса, канадский рынок показал высокий уровень спроса на услуги компании. Потребность в автономных, эффективных региональных поездках в Канаде очень велика, как это происходит в США или в Европе, где компания работает через дочернюю JetClub. «Наш

рост в Штатах породил осведомленность в Канаде для очень многих заинтересованных в том, чтобы Jet It обеспечивал экономически эффективные частные поездки».

В отличие от большинства долевых операторов, Jet It использует в своем учете дни, а не часы, причем половина доли приравнивается к 130 дням использования самолета и уменьшается в зависимости от размера доли.

В настоящее время парк Jet It состоит из 10-ти HondaJet Elite, большинство из которых находятся в долевой собственности, а несколько в аренде. Годовой налет составляет примерно 800 летных часов на каждый самолет. По данным компании, к середине июня трафик составил уже 70% от докризисных показателей. Штаб-квартира компании находится в Гринсборо, штат Северная Каролина.



BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

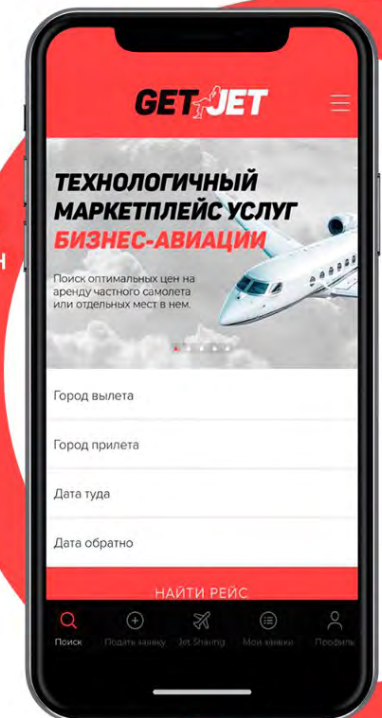
ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА

- ✈ JET SHARING
- ✈ SHUTTLES
- ✈ DEALS

А ТАКЖЕ

ПОИСК EMPTY LEGS

ПОИСК ЛУЧШИХ ЦЕН
НА ЧАРТЕР



+7 495 120 04 47

WWW.GETJET.COM

H160 для All Nippon Helicopter совершил первый полет

Компания All Nippon Helicopter (ANH) выполнила свои первые летные испытания H160 – 95-минутный полет в аэропорту Марсель Прованс. Успешный полет открывает путь к вводу вертолета в эксплуатацию в Японии. ANH использует парк вертолетов, состоящий из шести AS365 и пяти H135 в качестве «летающей телевизионной станции» для японских телеканалов. H160 заменит один из AS365.

«Мы рады видеть успешный полет первого в Японии H160, и мы с нетерпением ждем, когда этот вертолет нового поколения будет введен в эксплуатацию», - сказал Дзюн Янагава, президент ANH. «С момента появления вертолета AS365 три десятилетия назад требования рынка подготовки новостей постоянно меняются и значительно улучшаются. Этот современ-

ный вертолет H160 – своевременный бонус для наших сотрудников».

Сертификат типа H160 был выдан Агентством по авиационной безопасности Европейского союза (EASA) в июле 2020 года, а сертификация Японского бюро гражданской авиации (JCAB) ожидается в начале 2021 года. После поставки вертолета будет произведена установка и настройка специального оборудования на предприятии Airbus Helicopters в Кобе.

«Для нас большая честь иметь ANH в качестве первого клиента H160 в Японии, поскольку они обновляют свой флот. Успешный первый полет имеет особое значение в это беспрецедентное для отрасли время. Мы благодарим наших клиентов и все команды за то,

что они приложили максимум усилий для этого достижения. Мы продолжим оказывать максимальную поддержку и обеспечивать бесперебойную доставку в ANH», - сказал Гийом Лепринс, управляющий директор Airbus Helicopters в Японии.

Японский рынок электронного сбора новостей – это зрелый рынок, и сегодня для таких миссий предназначено 87 вертолетов. Около 70% этих вертолетов производится Airbus, а платформы H125, AS365, H135 и H155 обычно используются операторами. С приближением выпуска H160, который оснащен дополнительными функциями безопасности, полученными благодаря системе Helionix, этот вертолет предоставит оператору дополнительные возможности.



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

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

JET
UNITY



Dassault объединяет сети продаж услуг ТОиР

Dassault Aviation объединила деятельность по продажам своих европейских центров ТОиР, создав «единое окно» и предлагая более широкий выбор решений, локаций и графиков ТОиР для клиентов в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азии.

Новый департамент, возглавляемый Тьерри Салауном, объединяет операции по продажам услуг ТОиР, полностью принадлежащей Dassault дочерней компании Dassault Falcon Service (DFS) с TAG Maintenance Services (TMS) и Falcon ExecuJet MRO Services, которые были приобретены в прошлом году. Это обеспечивает операторам лучший доступ ко всем возможностям расширенной сервисной сети ТОиР.

«Мы используем сильные стороны объединения наших различных центров по ТОиР, повышая эффективность и обеспечивая синергию в рамках всей группы», - сказал Жан Каянакис, старший вице-президент всемирной сети обслуживания клиентов и сервисных центров. «Это означает, что клиенты больше не будут привязаны к какому-либо конкретному месту обслуживания и смогут получить до-

ступ к любому центру, способному выполнить объем работ и требования к расписанию выполняемой работы и имеющему ресурсы».

Помимо других преимуществ, новая структура облегчит поиск мест для выполнения тяжелых форм обслуживания, позволяя операторам использовать широкий спектр опций, полагаясь не только на возможности DFS (Le Bourget и Bordeaux-Mérignac), но и на TMS (Geneva, Farnborough) и ExecuJet в Дубае, Лансерии и Куала-Лумпуре. Единый центр также предоставит дополнительную информацию о наличии возможностей модификаций пассажирского салона, авионики и других обновлений в сети поддержки. Новая структура также будет нести ответственность за координацию продаж ТОиР самолетов, не относящихся к Falcon, по всей сети TMS.

Эта консолидация продаж ТОиР – последний из ряда шагов, предпринятых Dassault Aviation для обеспечения максимального выбора и гибкости, единого стандарта обслуживания и дальнейшего улучшения качества обслуживания клиентов для операторов Falcon по всему миру.



*Когда выбирают,
выбирают нас*

меридиан
АВИАКОМПАНИЯ

Коммерческая эксплуатация воздушных судов
Эксплуатация воздушных судов в частных интересах
Менеджмент воздушных судов
Поддержание летной годности воздушных судов
Организационное обеспечение полетов воздушных судов
Организация наземного обслуживания воздушных судов и пассажиров
Авиационный консалтинг

comm@meridian-avia.com
+7(495) 500 3221
www.meridian-avia.com

Leonardo поставит два вертолета в VIP конфигурации в Южную Америку

Компания Leonardo сообщает о подписании двух контрактов на поставку вертолетов в VIP конфигурации заказчикам из Южной Америки. В первом случае речь идет о AW139, который будет передан ВВС Колумбии в качестве «президентского вертолета». Вертолет будет иметь восьмиместную кабину и противоракетную систему. Поставка, ожидаемая этой весной, пополнит парк AW139 в этой стране, где пять вертолетов данного типа уже эксплуатируются Helistar S.A.S. в нефтегазовой сфере.

Как сообщают в Leonardo, к настоящему моменту заказано более 1200 AW139 (280 клиентов, 70 стран). Налет мирового парка 139-х насчитывает более 2,9 млн часов. В Европе эксплуатируется 29% флота AW139, Азия/Австралия – 27%, Северная Америка – 15%. С точки зрения применения: оффшорный неф-

тегазовый рынок составляет 33%, EMS/SAR – 17%, правительство/правоохранительные органы – 14%. Налет мирового парка 139-х насчитывает более 2,3 млн часов.

Второй клиент – частный заказчик из Мексики подписал контракт на поставку AW169 в VIP конфигурации. Новый вертолет будет в распоряжении клиента в конце этого года. На сегодняшний день заказчики по всему миру заказали около 240 AW169 для широкого круга гражданских, государственных и военных задач.

Сейчас Leonardo претендует на 40% долю рынка двухдвигательных вертолетов по всей Латинской Америке с суммарным парком в 400 машин.



**BUSINESS
AND
PRIVATE
JETS**

www.bpjets.ru

JET MS расширяет портфолио

Литовская компания Jet Maintenance Solutions (JET MS), ранее FL Technics Jets, специализирующаяся на услугах по ТОиР бизнес-джетов и самолетов региональной авиации, объявила об обновлении сертификата EASA Part 145, в который включены самолеты Embraer ERJ135, Embraer ERJ145, Embraer Legacy 600 и Embraer Legacy 650.

В соответствии с полученным сертификатом, JET MS будет осуществлять поддержку владельцев и операторов Embraer ERJ135, Embraer ERJ145, Embraer Legacy 600, Embraer Legacy 650 с полным комплексом услуг, включая все плановые работы по обслуживанию, поддержку AOG, управление запчастями, восстановление шасси, а также коррозионный ремонт и ремонт планера. Работы могут проводиться в Вильнюсе на базе сервисного центра компании, а также в любом другом месте по выбору клиента по всему миру.

JET MS обеспечивает базовое и линейное техническое обслуживание деловых и региональных воздушных судов: Bombardier CRJ 100/200/440, Bombardier Challenger 604/605/850, Bombardier Global 5000/6000, Hawker Beechcraft 700/800/800XP/850XP/900XP/750.

Компания представляет многих мировых производителей оборудования в различных регионах, а также предоставляет услуги полной логистической цепочки и консультации квалифицированных инженеров. Компания также обеспечивает поставку запасных частей для воздушных судов, авиационного и радиоэлектронного оборудования, реактивных двигателей, шасси, вспомогательных силовых установок, решений в области логистики, переоборудования воздушных судов, покраски воздушных судов, восстановления кабин, модификации и т.д.

Билл Гейтс наращивает свой интерес к бизнес-авиации

Сооснователь Microsoft Билл Гейтс намерен через свой инвестфонд Cascade Investment принять участие в покупке британской компании Signature Aviation, одного из лидеров мирового рынка частных авиаперевозок. В декабре стало известно о том, что подобные переговоры ведет инвестфонд Blackstone. Теперь два фонда хотят купить Signature Aviation совместно, сообщило Bloomberg.

Как следует из заявления компаний, переговоры находятся на продвинутой стадии. Фонды предлагают \$5,2 за акцию Signature Aviation, тем самым общая сумма сделки может составить \$4,3 млрд.

Cascade уже владеет 19% акций компании, в случае успеха сделки он повысит долю до 30%, а Blackstone будет владеть оставшимися 70%. Кроме Blackstone и Cascade среди потенциальных покупателей Signature Aviation находятся инвестфонды Carlyle Group и Global Infrastructure Partners.

В 2020 году рынок частных авиаперелетов пострадал намного меньше, чем авиационная отрасль в целом, так как резкое сокращение числа обычных рейсов и небезопасность таких перелетов с точки зрения вероятности заражения способствовали популярности частных перелетов среди состоятельных людей.



FAA разрешило тестовые сверхзвуковые полеты

Федеральное авиационное агентство США (FAA) сделало еще один шаг к облегчению разработки гражданских сверхзвуковых самолетов, выпустив 6 января окончательное правило, которое разъясняет процедуры получения специальных разрешений на полеты в рамках летных испытаний на скоростях свыше 1 Маха.

В окончательном правиле, принятом в основном в том виде, в каком оно было предложено в июне 2019 года, указывается информация, необходимая для подачи заявок на получение специального разрешения на полеты, и указывается офис FAA, который будет обрабатывать эти заявки. По словам агентства, это также создает более удобный для пользователей формат. Правило также признает, что испытания в сверхзвуковом полете могут использоваться для сбора данных о шуме.

Однако это правило не отменяет запрет на сверхзвуковые полеты над сушей. Это также не означает изменение политики. Напротив, правило оптимизирует и упрощает доступ к различной информации, необходимой для специальных разрешений на полеты.

FAA изменило формулировку окончательного правила, касающегося процесса экологической экспертизы. Первоначально оно предлагало формулировку для уточнения информации, необходимой FAA для принятия решения о национальной экологической политике (NEPA). Однако после получения комментариев агентство обнаружило, что формулировка на самом деле вызывает путаницу.

«Предлагаемая формулировка, содержащая более подробную информацию о том, что может представить кандидат, не подразумевала, что FAA от-

кажется от независимой оценки информации или тщательного изучения воздействия на окружающую среду на предлагаемой испытательной территории при определении того, предоставлять ли конкретное специальное разрешение на полет», сказал агент-ство. «Эта формулировка также не подразумевала перекалывание бремени соблюдения NEPA на заявителя, а не на FAA».

По данным FAA, был получен ряд запросов в комментариях, касающихся возможности использования назначенного тестового полигона для более чем одной программы. В ответ FAA заявило, что процесс подачи заявки предоставляет свободу действий для запроса таких испытательных площадок, а дополнительные правила не ограничивают зону летных испытаний одним заявителем. Однако ожидается, что каждый заявитель представит свою собственную экологическую информацию относительно испытательного полигона.

Это произошло после того, как FAA достигло соглашения со штатом Канзас о создании сверхзвукового коридора для летных испытаний.

Между тем, агентство отклонило более общее возражение экологических групп и некоторых муниципалитетов по поводу возможного вреда, который могут нанести окружающей среде сверхзвуковые полеты. Эти аргументы выходят за рамки правила, заявило FAA, добавив, что последнее правило не разрешает регулярные сверхзвуковые рейсы.

Однако, упрощая подход на выдачу специальных заявок, агентство помогает проложить путь к возвращению гражданских сверхзвуковых полетов. Это один из нескольких шагов, которые предпринимает FAA, включая работу с международными регули-

ющими органами, а также разработку отдельного закона в отношении стандартов сертификации шума при взлете и посадке.

«Сегодняшние действия являются значительным шагом на пути к повторному внедрению гражданских сверхзвуковых полетов и демонстрируют приверженность Министерства транспорта к безопасным инновациям», - заявила министр транспорта США Элейн Чао, объявляя об опубликовании окончательного правила.

«FAA поддерживает разработки новых сверхзвуковых самолетов при соблюдении параметров безопасности», - добавил администратор FAA Стив Диксон. «Испытания сверхзвукового самолета на скорости свыше 1 Маха будут проводиться только после рассмотрения любого воздействия на окружающую среду».



Wheels Up: плюс один актив

Американский долевого оператор Wheels Up закрыл сделку по приобретению чартерного оператора Mountain Aviation, который имеет собственные базы в Денвере, Тетерборо и Южной Калифорнии. Основу парка Mountain Aviation составляют Cessna Citation X. Суммарно Wheels Up пополнит свой парк 59 самолетами, а в 2021 году планируется получить еще несколько Citation X, которые ранее приобрел Mountain Aviation. В Wheels Up заявили, что чартерные перевозки и флот Mountain Aviation являются «прекрасным дополнением» к предыдущему приобретению – Travel Management Company.

Сделка, которую рекомендовали финансовые кон-

сультанты Jefferies, позволит бизнесу Mountain Aviation продолжать работать независимо, не прерывая обслуживания своих существующих партнеров, поясняют в Wheels Up. Конкретные финансовые условия сделки не разглашаются.

Вместе с сертификатом эксплуатанта (PART 135), Wheels Up получает и возможность технического обслуживания (Mountain Aviation сертифицирована по PART 145)

Кенни Дихтер, основатель и генеральный директор Wheels Up, приветствовал команду Mountain Aviation. «Мы едины в отношении культуры, пер-

спективного видения и бизнес-целей. Это приобретение еще больше усиливает набор продуктов и услуг Wheels Up, которые мы предлагаем нашим клиентам, и улучшаем наше уникальное общее позиционирование авиационного решения».

Грегг Фаренбрух, генеральный директор Mountain Aviation, добавил: «Это захватывающий день для всех нас в Mountain Aviation. Мы гордимся тем, что создали, и рады присоединиться к Кенни и команде Wheels Up, чтобы продолжать расширяться и расти. Примечательно видеть, как Wheels Up трансформирует отрасль».

Фаренбрух займет новую должность старшего вице-президента по операционной стратегии и продолжит управлять бизнесом Mountain Aviation вместе с командой Mountain Aviation.

Сейчас общая численность персонала Mountain Aviation составляет около 300 сотрудников. Компания продолжит работу из своей главной базы в Брумфилде (Колорадо), и дополнительных офисов в Колорадо, Тетерборо, Нью-Джерси, Анкоридже (Аляска) и Термал (Калифорния). Mountain Aviation имеет парк из почти 60 самолетов, от турбовинтовых Beechcraft King Air до самолетов с большим салоном Gulfstream IV-SP. В Mountain Aviation заявили, что в четвертом квартале 2020 года она занимала третье место среди всех операторов частных самолетов и второе место в категории бизнес-джетов суперсреднего размера по количеству полетов и общему налету. Помимо обслуживания традиционных рынков, Mountain Aviation поддерживает нефтегазовую отрасль, а также оказывает помощь врачам при организации чартеров и осуществляет полеты в интересах федерального правительства.



Теперь в США только с тестом

Центр по контролю и профилактике заболеваний (CDC) во вторник опубликовал приказ, требующий от всех авиапассажиров, въезжающих в США, в том числе частными и чартерными рейсами, а также самолетами авиации общего назначения, предъявлять отрицательный тест на COVID-19, независимо от прививочного статуса. Все пассажиры обязаны будут заполнить специальные формы и предоставить их по прилету. Что же касается результатов тестов, то они принимаются в бумажном и электронном виде. Тесты необходимы все пассажирам старше 2 лет. Тест действителен в течение 72 часов с момента сдачи анализов.

Требования Приказа CDC применяются ко всем воздушным судам, включая авиакомпании, операторов чартерных рейсов и операторов частных самолетов, прибывающих в Соединенные Штаты. Начиная с 26 января 2021 года эксплуатанты воздушных судов несут ответственность за нарушение Приказа, поясняют в CDC.

В документах CDC содержится конкретная информация о типах приемлемой документации и действиях, требуемых как от пассажиров, так и от эксплуатантов воздушных судов. Эксплуатанты, намеревающиеся выполнять международные полеты, должны немедленно ознакомиться с документами CDC, разработать планы соответствия и выполнить требования, начиная с 26 января 2021 года.

«Важно отметить, что этот приказ распространяется на всех эксплуатантов воздушных судов, включая операторов некоммерческих воздушных судов», - сказал Брайан Кестер, официальный представитель NBAA. «NBAA ранее просило CDC и FAA предоставить альтернативные процедуры для пассажиров,

вылетающих из стран, не имеющих возможностей для тестирования COVID-19 или документации, которая не соответствует требованиям CDC для квалификационного теста. Недавно опубликованный приказ предусматривает процесс отказа от этих сценариев».

Между тем Национальная ассоциация воздушного транспорта (NATA) настоятельно рекомендовала «операторам заранее связаться с международными путешественниками, чтобы убедиться, что у них есть план тестирования для их поездки». Кроме того, NATA заявила, что операторы также должны пересмотреть контракты и политику отмены рей-

сов, в случае возникновения фарс-мажорных обстоятельств. Они варьируются от положительного результата теста до отказа пассажира от тестирования или предоставления документации или отказа пассажира от тестирования в требуемые сроки.

«Тестирование не устраняет все риски», - сказал директор CDC Роберт Редфилд, доктор медицины, подписавший приказ. «Но в сочетании с периодом пребывания дома и повседневными мерами предосторожности, такими как ношение масок и социальное дистанцирование, оно может сделать путешествие более безопасным и здоровым».



Британские операторы жалуются на ЕС

Отрасль деловой авиации Великобритании столкнулась со значительными сбоями в ожидании завершения переговоров со странами Европейского Союза (ЕС) по доступу на рынок и другим вопросам регулирования. В первую неделю после 31 декабря, срока окончания переходного периода по выходу страны из ЕС по Brexit, эксплуатанты самолетов жаловались на дорогостоящие и требующие много времени препятствия для получения разрешения на коммерческие рейсы.

6 января Британская ассоциация бизнес-авиации и АОН (BBGA) встретила с должностными лицами Министерства транспорта (DfT) и Управления гражданской авиации (CAA) чтобы обсудить необходимость продвижения двусторонних переговоров, которые теперь необходимо провести с каждой из 27 стран-членов ЕС. Операторы Великобритании обнаружили, что права на «свободу неба», охватываемые разделами «Соглашения о торговле и сотрудничестве между ЕС и Соединенным Королевством», вступившими в силу в конце переходного периода (см. Страницы 221-245 соглашения), в настоящее время не соблюдаются.

Великобритания предложила разрешить операторам ЕС продолжать пользоваться правами третьей и четвертой свободы, разрешая полеты в и/из Великобритании в течение двухлетнего переходного периода. Права пятой свободы, разрешающие полеты внутри другой страны или далее в другую страну ЕС, теперь разрешены только операторам Великобритании, перевозящим грузы.

По словам исполнительного директора BBGA Марка Бейли, несколько стран-членов ЕС не отвечают взаимностью на это предложение о расширенных

правах. Некоторые из стран теперь заставляют британских операторов подавать заявки на получение разрешений на каждый рейс, требуя первоначально сбора в размере 4000 евро (4440 долларов США), уведомления за 48 часов, подробных сведений о пассажирах и получения разрешения от всех других операторов в этой стране. «К сожалению, их подход не создал ожидаемого равного игрового поля, которое, как мы считали, были простыми», - прокомментировал он.

BBGA призывает участников переговоров DfT уделять приоритетное внимание обеспечению двусторонних соглашений с 10-ю странами ЕС в надежде, что другие могут последовать их примеру. По данным аналитиков WingX, наиболее значимыми странами для коммерческих полетов бизнес-авиации будут Германия, Франция, Испания и Италия.

На прошлой неделе операторы жаловались, что немецкие официальные лица заняли самую жесткую позицию в ограничении доступа на рынок, и что французские операторы выдвинули, по их мнению, необоснованные возражения против полетов. BBGA надеется, что соглашения могут быть достигнуты с 10-ю ведущими странами в течение следующих двух или трех месяцев, в то время на фоне пандемии COVID трафик, как ожидается, будет рекордно мал.

BBGA надеялась, что в 2021 году переговоры будут сосредоточены на выходе за рамки основных условий соглашения между ЕС и Великобританией и включении пятой свободы полетов, но теперь группа признает, что сначала ей необходимо обеспечить «нормальные полеты» по третьей и четвертой свободе. Переговорщикам не разрешили начать двусторонние переговоры до конца переходного периода 31 декабря.

«Наша цель – поощрять взаимность, независимо от формы окончательного соглашения с каждой отдельной страной», - сказал Бейли. «Каждое обсуждение вполне может привести к разному результату, и мы подчеркиваем, что стандартное двустороннее соглашение не может быть окончательным результатом в каждом случае. Это может быть просто меморандум о взаимопонимании или полное соглашение с ежегодными дополнениями».

Бейли сообщил, что если страны-члены ЕС не предложат приемлемые двусторонние условия, Великобритания может почувствовать себя вынужденной отозвать свое предложение о двухлетнем переходном периоде для европейских бизнес-операторов. BBGA обеспокоена тем, что отсутствие равных прав на доступ к рынку может подорвать честную конкуренцию.

Помимо прав на перевозки, авиационная отрасль Великобритании также сталкивается с потенциальными трудностями по таким вопросам, как признание свидетельств пилота и технических специалистов, а также импорт самолетов и компонентов. Ожидается, что эти вопросы станут предметом дальнейших переговоров в масштабах ЕС, но неясно, когда может быть достигнут прогресс.

Несмотря на то, что могло бы показаться значительным ухудшением торговых условий для британских компаний после Brexit, BBGA заявляет, что сохраняет оптимизм в отношении долгосрочных перспектив отрасли. Бейли сказал, что способность Великобритании заключать новые двусторонние соглашения со странами, не входящими в ЕС, даст ее членам преимущество.

Four Seasons Hotels and Resorts продвигает полеты частных самолетов после пандемии

Four Seasons Hotels and Resorts — канадская компания, оператор сети гостиниц класса «люкс», возлагает большие надежды на ввод в эксплуатацию в текущем году своего нового бизнес-джета Airbus A321LR, отмечая спрос на чартерные рейсы и корпоративные перелеты после пандемии. Новый самолет предложит пассажирам альтернативную форму авиaperелета в страны Африки, Европы, Азии и Америки. Four Seasons недавно объявила о своих маршрутах на 2021 и 2022 годы.

По словам Шелли Клайн, президента TCS World Travel (туроператор, который сдает самолет в аренду от имени Four Seasons), в целом в компании видят, что спрос на полеты на частных самолетах растет после пандемии, свидетельство этому — активное бронирование.

«В эти беспрецедентные времена очевидно, что преимущества путешествия на частном самолете сделали этот способ поездок еще более желанным. Меньшее количество людей в самолете, более контролируемая среда, небольшие аэропорты, частные или ускоренные таможенные и иммиграционные службы, а также возможность вносить изменения до последней минуты — все это отличительные черты путешествий на частном самолете и сейчас они важны как никогда».

Клайн не единственный, кто считает, что отношение клиентов изменится, поскольку пандемия коронавируса побуждает все больше людей искать более безопасные и просторные формы путешествий. Кристиан Клерк, президент по глобальным операциям Four Seasons Hotels and Resorts, отметил: «Сегодняшние путешественники выбирают бренды, которым они доверяют, чтобы уделять первоочередное внима-

ние здоровью и безопасности, при этом предлагая продукты высочайшего качества. Многие из наших поездок быстро распродаются, часто наши клиенты — это постоянные гости, и поскольку путешественники смотрят в будущее, мы ожидаем увидеть такой же уровень интереса к нашим маршрутам на 2022 год».

Напомним, что оператором самолетов является Titan Airways, а TCS World Travel — туроператором, который сдает в аренду самолет и управляет перелетом в партнерстве с Four Seasons Hotels and Resorts. Хотя Four Seasons не владеет самолетом напрямую, Клайн сказал, что он активно участвовал в его разработке.

«Four Seasons Hotels and Resorts с самого первого дня участвовали в проектировании самолета, контролируя каждую деталь дизайна салона, включая сиденья, ковровое покрытие, интерьер и экстерьер, отделку туалетов, декоративное освещение и внешнюю ливрею. Салон A321LR для Four Seasons воплощает декор, который повторяет стильную элегантность от-

елей, предлагает сиденья, созданные для того, чтобы выглядеть и чувствовать себя хорошо, и предоставляет беспрецедентное пространство для общения и удовольствия», — говорит глава Creative Design ACJ Сильвен Мариат, работавший с Four Seasons при создании салона. Он имеет просторную гостиную, 48 раскладных кресел с оттоманкой для общения лицом к лицу и две большие ваннные комнаты.

«Никаких внешних консультантов не было. Four Seasons Hotels and Resorts работали напрямую с каждым поставщиком совместно с TCS World Travel и Airbus Corporate Jets в течение трех лет над проектированием салона. Каждый год мы разрабатываем как флагманские, так и новые маршруты. Эти маршруты составлены исходя из оптимальной погоды, идеального времени для поездки и других переменных, которые выбираются на ежегодной основе. Когда самолет не используется для одного из этих фиксированных маршрутов, он может быть доступен для чартера», — резюмирует Клайн.



2021 год будет ярким!?

Хотя сейчас тяжелые времена, глава PrivateFly Адам Твиделл в целом смотрит с оптимизмом на наступивший год. По его словам, пандемия COVID-19 станет основным катализатором изменений и сбоев в сфере путешествий на частных самолетах, и что 2021 год станет годом станет весьма ярким.

На этой неделе компания опубликовала свой ежегодный прогноз о тенденциях в области чартерных рейсов. По мнению Твиделла, в начале 2021 года локальные ограничения на поездку по-прежнему будут создавать проблемы и снижать активность в некоторых областях. «Факторы, которые привели к

увеличению спроса на частную авиацию в прошлом году, сохраняются: путешественники будут стремиться избегать оживленных аэропортов, а сбои в работе коммерческих авиакомпаний заставят многих путешественников пользоваться услугами деловой авиации. В ближайшие несколько месяцев наша отрасль будет по-прежнему привлекательной по этим причинам, одновременно расширяя свое предложение в долгосрочной перспективе по нескольким направлениям».

Генеральный директор PrivateFly выявил девять ключевых тенденций на ближайшие 12 месяцев:

Более удаленная работа изменит схему маршрутов: тенденция работы из дома или в любом месте с хорошим Wi-Fi, похоже, сохранится. Твиделл говорит, что PrivateFly уже видел клиентов, проводящих более длительные периоды времени на традиционных летних курортах, таких как Ибица или Фаро, поскольку они могут работать там дистанционно. Это размытие рабочего и свободного времени также повлияет на маршруты и пункты назначения. В последние месяцы Ницца была более популярной, чем Париж, и глава PrivateFly считает, что в 2021 году подобный сдвиг станет еще более значительным.

Чтобы вернуться к деловым поездкам, потребуется время: Твиделл считает, что деловые поездки не вернутся к норме, как минимум до четвертого квартала. Крупные мероприятия и конференции, которые стимулируют корпоративные поездки, также вряд ли состоятся или будут проходить только виртуально. Тем не менее, поскольку компании избегают ответственности за ненужные поездки, PrivateFly ожидает, что частная авиация будет использоваться большим количеством компаний для перевозки руководителей и другого важного персонала.

Рост числа программ членства в Европе: в то время как рынок джет-карт более развит в США, а дочерняя компания PrivateFly Sentient Jet является лидером рынка, такие продукты, как высококонкурентная карта PrivateFly, будут набирать обороты на европейском рынке, поскольку часто летающие пассажиры все чаще переключаются с авиакомпаний на частные самолеты для дополнительного удобства, обслуживания и стабильности при путешествии с семьей или в кругу друзей.



Более ответственное и продуманное путешествие: по мере того, как мы восстанавливаемся после пандемии, Твиделл ожидает, что компании, занимающиеся частными самолетами, будут ставить экологичность во главу угла в своих предложениях, а клиенты будут все больше требовать экологически безопасных вариантов путешествий. Работая с 4AIR, рейтинговой системой для авиационных компаний, PrivateFly привержен долгосрочной программе устойчивого развития, включая 300%-ную компенсацию выбросов углерода в качестве стандарта для каждого полета без дополнительных затрат.

Прогресс в области производства электрических самолетов будет ускоряться: PrivateFly также ожидает, что в 2021 году развитие

eVTOL сегмента существенно продвинется вперед. Твиделл говорит, что частная авиация имеет хорошие возможности для того, чтобы возглавить остальную авиационную отрасль в этой области, и надеется, что некоторые из ведущих концепций сделают важные шаги вперед в ближайшие месяцы.

Изменения в поведении и приоритетах путешествий: хотя люди, скорее всего, будут путешествовать меньше, чем раньше, состоятельные туристы будут стремиться сделать свои поездки более значимыми, и в повестке дня для пользователей частных самолетов будут более длительные и уникальные поездки и путешествия премиум-класса, включая многоэтапные маршруты. В PrivateFly считают, что менее многолюдные и удаленные

направления по-прежнему будут преобладать над «густонаселенными локациями», а гигиена и здоровье останутся главными приоритетами даже после того, как риски COVID-19 уменьшатся.

Меньше спонтанных поездок и больше бумажной работы: с учетом отрицательного результата теста на COVID-19, который требуется на все большем и большем числе маршрутов, по крайней мере, в первые несколько месяцев этого года, Твиделл ожидает увидеть больше путешественников на частных самолетах, планирующих свои перелеты заранее. В прошлом году 20% рейсов PrivateFly вылетели в течение 48 часов после бронирования. В этом году они ожидают меньшего количества вылетов в этот период, особенно с учетом, например «эффекта» Brexit, который также является фактором на некоторых рейсах.

Спрос на самолеты легкого класса сохранится: Твиделл отмечает растущий спрос на небольшие самолеты, вызванный множеством новых клиентов. Он считает, что в 2021 году этот сегмент будет расти пропорционально, и клиенты, впервые совершающие чартерные перевозки, будут использовать легкие и турбовинтовые самолеты в качестве альтернативы авиакомпаниям.

Увеличение числа слияний и поглощений в бизнес-авиации по мере изменения отрасли: пандемия должна стать катализатором изменений во многих отраслях, включая путешествия на частных самолетах. Твиделл считает, что в результате возможна дальнейшая консолидация, слияния и поглощения, когда некоторые операторы объединятся для обеспечения своего выживания, что приведет к эволюции «мегафлотов», а потребители обратятся к более крупным известным брендам.



Теория практического сдвига или как система обгоняет лидеров

Уже не первый год Международная организация гражданской авиации (ИКАО) занимается проблемой отклонений от нормального функционирования систем управления безопасностью полетов. Для детального понимания причин того, каким образом показатели деятельности СУБП постепенно и незаметно для эксплуатанта «сдвигаются» с уровня, который определен для нее первоначальным замыслом в негативную сторону используется теория «практического сдвига».

Руководитель проекта «Larchenkov.ru» Юрий Ларченков:



«Разработка новых процедур, равно как совершенствование уже имеющихся, изначально производится в «кабинетных условиях», некоей идеальной среде, где, по представлению их разработчиков, все должно работать так, как и задумывалось.

Процедуры разрабатываются с привлечением ответственных руководителей, проходят долгий путь согласования внутри компании, после их утверждения и ввода в действие – контролируются и даже проверяются в ходе внутренних аудитов. И несмотря на все эти многочисленные уровни защиты, каждый из руководителей организации сталкивался с ситуацией, когда фактическое положение дел критично отличалось от утвержденных им документированных процедур.

Классическими причинами таких отклонений является набор допущений, которые по умолчанию используются при разработке той или иной процедуры. Каждый разработчик исходит из следующих утверждений:

- у нас есть подготовленный и компетентный персонал, который мотивирован для того, чтобы надлежащим образом реализовывать процедуру так, как ожидается;
- у нас есть все виды ресурсов для реализации процедуры (или улучшения);
- наша политика и процедуры будут четко определять поведение системы и персонала.

Действительно, только что внедренные процедуры в большинстве случаев работают так, как они были задуманы, все базовые показатели ее деятельности соблюдаются и выполняются, что придает руководству уверенности в том, что процедура правильна и эффективна.

В реальности же, спустя некоторое время, фактические показатели начинают отличаться от установленных, из-за того, что практическая деятельность проходит в более сложных, многофакторных условиях, значительно отличающихся от «кабинетных», в которых процедура изначально и создавалась.

Поскольку данный эффект является следствием повседневной практической деятельности, он стал известен как «практический» сдвиг или эффект постепенного ухода от заданного курса под влиянием внешних обстоятельств.

Как бы это странно не прозвучало, но сильнее всего «практический сдвиг» проявляется именно в организациях, уже достигших значительных и признанных отраслью результатов. Ведь помимо классических причин возникновения «практического сдвига», компании-лидеры подвержены влиянию таких дополнительных факторов как:

- «самоуспокоенность» от осознания своих лидирующих позиций в системе, что, в числе прочего, приводит к снижению контроля за появлением новых тенденций в отрасли. После внедрения прорывных, передовых решений, как правило, в компаниях происходит «насыщение инновациями» и в этой ситуации им легко пропустить момент, когда эти инновации становятся «нормой для всех», а по какой-то части требований авиационная система начинает обгонять такие компании в своем развитии;
- «более сложное признание собственных ошибок и выявляемых недоработок», связанное с тем, что компании становятся «заложниками» своего положения на рынке, руководители требуют от своих работников «поддержания лидерских позиций во всем», минимизируя при этом право работника на ошибку, что, в свою очередь, по-

вышает риски того, что рядовой персонал будет стремиться скрывать информацию об отклонениях;

- более яркое проявление эффекта, определяемого ICAO как «нежелательное поведение персонала». Эффект возникает, когда персоналу задан курс достичь какой-либо цели «несмотря ни на что» и цена человеческой ошибки возрастает. Например, службы качества и ИБП компаний часто одновременно являются и разработчиками документированных процедур, и лицами, проводящими проверку того, как эти процедуры фактически работают. Если при проведении проверки или по результатам «обратной связи от персонала» становится известно о каком-либо несоответствии – возникает риск, что эта информация останется на уровне проверяющего, чтобы «не писать на самого себя» и не вызвать негативную реакцию со стороны руководителя. Обычно, такие несоответствия откладываются «на потом», до следующей плановой ревизии документа, при этом часто забываясь и неся в себе скрытую угрозу безопасному выполнению процедуры.

На самом деле, «практический сдвиг» в той или иной мере неизбежен в любой системе, вне зависимости от того, насколько тщательно и продуманно она спроектирована.

Безусловно, в реальности рядовой персонал «заставляет» систему работать, несмотря на все ее недостатки, адаптируя ее к фактическим условиям и применяя личные знания и компетенции для того, чтобы процедура была жизнеспособной или более удобной, «дорабатывая ее под себя». Однако, в ходе таких изменений и доработок, создаются разрывы между «бумажными процедурами» и их фактическим выполнением. При этом на эти «обходные приемы»,

созданные исполнителями, не распространяются разработанные компанией инструменты контроля и минимизации рисков, что только усугубляет негативное влияние возникающего «разрыва».

Для решения проблем, связанных с «незрелостью» исходных документированных процедур часто достаточно просто обязать разработчиков процедур «пройти ногами» вводимую в действие технологию и обсудить ее с непосредственными исполнителями перед ее вводом в действие. Для минимизации влияния других факторов «практического сдвига» ICAO рекомендует использовать систему регулярных аудитов функционирования СУБП и ее элементов. При этом, в контексте обеспечения надлежащей независимости и объективности, - независимый аудит становится более приоритетным и эффективным инструментом, по сравнению с внутренней проверкой, проводимой силами самой организации.

Данная позиция разделяется ICAO и находит свое отражение в Дос 9859 «Руководство по управлению безопасностью полетов». Действительно, независимая организация не подвержена влиянию со стороны руководителей подразделений проверяемой организации, не связана какими-либо личными и внутрикорпоративными отношениями и не зависит от реакции руководства на выявляемые недостатки и несоответствия. Также, зачастую, независимые аудиторы способны предложить новые, не используемые в организации, подходы к оценке проверяемых процессов. Все эти плюсы мы учли при разработке нашей услуги по проведению независимых аудитов систем управления безопасностью полетов. В рамках нашего проекта мы предлагаем, возможно, самый широкий набор инструментов по организации контроля эффективности СУБП и проведению независимых проверок ее элементов.

Это и классические внешние аудиты соответствия СУБП требованиям национального и международного законодательства, и более глубокий метод - «Исследование зрелости СУБП», в ходе которого мы буквально «по винтику» разбираем каждый процесс и процедуру, анализируем недостатки, оцениваем возможности для внедрения лучших мировых практик и формируем рекомендации по совершенствованию процессов. Также, в сфере наших компетенций, - услуги по частичному либо полному сопровождению систем управления безопасностью полетов организаций авиационной отрасли, обучению руководителей и эксплуатационного персонала.

Могу сказать с уверенностью, наши услуги будут полезны и эффективны для самого широкого спектра авиационных предприятий и помогут обеспечить эффективное и бесперебойное функционирование их систем управления безопасностью полетов».



Создание меню — это бесконечный творческий процесс

*В настоящее время Jet Catering один из ключевых игроков на отечественном рынке авиационного кейтеринга, который, несмотря на мировой кризис, продолжает работать в полную силу. За 10 лет своего существования компания выросла до масштабов крупного производства, способного обеспечивать потребности в кейтеринге рынок деловой авиации Москвы и близлежащих аэропортов, а также чартерных рейсов с загрузкой более 200 пассажиров. Коммерческий директор Jet Catering **Екатерина Сучкова** рассказывает о непростой работе в 2020 году, о привычках российских и европейских пассажиров и о секретах кейтеринга на рейсах бизнес-авиации.*

Екатерина, расскажите, пожалуйста, о том, как пандемия COVID-19 повлияла на ваш бизнес? Какие меры предосторожности приняты в компании?



Удивительно, но пандемия дала сильнейший толчок для бизнес-авиации. В условиях закрытых границ перелёты на частных самолетах выстрелили, появились варианты полётов с покресельными местами в самолете, шаттлы. И на обслуживание данных рейсов мы реагировали молниеносно – наш ресторан «на вылет» не простаивал ни одного дня в пандемию. Безопасность и гигиеничность подачи блюд были, наверное, самыми важными в этот период для клиентов. Чаще всего это была подача готовых закусок на фарфоре, или на премиальных пластиковых тарелках французского производства – сейчас с такой подачей работает только Jet Catering, аналогов этой посуде нет нигде ни в Москве, ни в регионах. Обслуживание таких рейсов, которые совершались без обслуживающего экипажа (а таких были сотни!), стали основной деятельностью именно в непростой эпидемиологический период. Четыре тарелки с закусками на поднос – пассажиру оставалось только снять крышку и наслаждаться вкуснейшими блюдами.

Безусловно, были и заказы не только ready to serve трау, но и, как и принято в обычные будни бизнес-авиации: закуски, салаты, супы, горячее, десерты. Конечно, никто не летал большими компаниями и со множеством стюардесс, но поесть полноценно и вкусно наши клиенты любят.

Русские клиенты вообще очень отличаются от европейцев. Европейцы чрезвычайно требовательны к упаковке блюд – напишут десять писем как подать, какого размера должны быть контейнеры и какое оборудование на борту. Но они не настолько углублены в сервировку и подачу питания, да, любят всё красивое и качественное, но удобство для них – главное. Российский клиент – будь то пассажир, или стюардесса, или руководитель кейтеринговой службы авиакомпании, которые заказывают питание

– самые строгие судьи. Здесь любое блюдо должно быть идеальным, украшено со вкусом. Jet Catering может удовлетворить любые запросы заказчиков, от упаковки до украшения. Мы достаточно неплохо изучили пожелания и чаще всего даже предугадываем мысли по питанию, поэтому весь пул наших клиентов знает, что мы всегда выполним любой каприз, ценят это и возвращаются всегда к нам.

Европейцы обожают нас за безопасность питания – ежегодно наша компания проходит аудит по ISO и каждый год мы получаем сертификаты о безопасности нашего питания на борту. Все такие сертификаты крайне важны на рынке бизнес-авиации, ведь тем самым мы гарантируем совершенную надёжность в питании, которое готовим – от используемых ингредиентов до оборудования на производстве.

Бизнес-авиация привлекает возможностью быстро организовать самолет буквально по дороге в аэропорт. Как быстро вы можете организовать кейтеринг? Сколько времени проходит от размещения заказа до его исполнения?

Всё, что может помешать нам выполнить заказ в кратчайшие сроки – это, наверное, только дорожная ситуация, летать мы свои автомобили пока не научили :). Стандартно все авиакомпании знают о пожеланиях пассажиров минимум за сутки, но могут прислать и за 3-4 часа, или внести корректировки, добавить блюда. Наши повара всегда готовы к такому развитию событий и все срочные заказы из-под ножа делаются достаточно быстро, причем без потери качества. Это специфика нашей работы – быть готовыми ко всему. Мы не бросаем клиентов и стараемся не отказывать им, это гарантия того, что к нам вернуться и доверят питание снова нам.

Ваша сильная сторона — индивидуальный подход. Расскажите о самых интересных и экзотических кейсах: что заказывали клиенты?

«Индивидуальный подход к каждому клиенту» — звучит сейчас из каждого утюга, кто мало-мальски занят в сфере сервиса. Мы в Jet Catering различаем этот подход и уровень сервиса, например, элитной консьерж-службы. Мы ближе к ней. Всё, что может понадобиться вам в небе — мы постараемся обеспечить. Можем ли мы запечь целого гуся и доставить на борт? Можем. А можем купить и доставить на самолет легкое одеяло и подушку, но вот только

определенного производителя, магазин которого работает только в среду с 15 до 16? Можем. А пижаму Victoria Secret, вот ту, что из новой коллекции, но размера S? И еще игрушки для собаки породы чихуахуа, только обязательно одну бирюзового цвета, другого розового? Можем.

Ну и стандартные запросы типа нога хамона Iberico de bellota GUILLEN на кости, или белый инжир в середине июля, или три орхидеи в горшке, у которых распушено по одному цветку. Звучит как фантастика? А мы умеем работать и с такими запросами. И выполняем их.

В январе этого года почему-то особенно много было литературных бортов, которые нам удается успешно обслуживать уже который год. Постоянная коррекция количества пассажиров (конечно, в сторону увеличения), коррекция времени, а бывало, еще и аэропорт вылета меняли. Среднее количество гостей на борту — до 50. Так вот, за два дня мы из-за коррекций мы приготовили в общей сложности 320 блюд, заказали 25 разных цветочных композиций, испечь 250 пирожков с капустой, и слепить 600 пельменей, а заодно скупить все фрукты в Москве — столько литров разнообразных фрешей нужно было на борт. И всё эти заказы, доказательства, менялись ровно в час. И это только два литературных борта. Помимо стандартных рейсов бизнес-авиации, которых в сутки бывает до 10-15 штук. Потрясающе драйвовые двое суток. Вроде после такого стоит лечь и не вставать тоже двое суток. Только лежать было некогда, январь всегда суетной месяц (как и все остальные 11 месяцев в году).

Расскажите про ваше меню. Кто его составляет? Кто шеф-повар вашей компании? Какие позиции пользуются наибольшей популярностью?

Создание меню — это бесконечный творческий процесс. В этом году мы дополнили список блюд в уже имеющееся меню, и в самый разгар пандемии запустили. И не прогадали. Всем пассажирам и обслуживающему экипажу хотелось хороших новостей, Jet Catering их дал.

В стороне при создании меню не остаётся никто, мы должны сделать вкусно, красиво, ведь наш пассажир очень искушенный. Не стремимся удивлять, то есть ничего эдакого в нашем меню нет (но по желанию клиента мы способны и не только на эдакое). Пассажиры, летающие джетями, любят классику — салат



«Цезарь», котлету по-киевски, пюре, бефстроганов, оливье, фрукты. Но мало того, что надо приготовить вкусно и красиво, мы должны сделать качественно. Поэтому если это каре ягненка, то оно только премиальной зачистки. Если креветки, то определенного калибра и определенного вида. Вся рыба и мясо, которое мы используем, например, в ассорти – только собственного производства: солим, запекаем, маринуем. Мы постоянно в поиске, безусловно, изучаем конкурентов и только повышаем свою планку. Бывает, приходишь на кухню, а там коммерческий директор стоит и прорабатывает новое блюдо, потому что «оно выстрелит и будет хитом». Вдохновляемся картинками, что-то где-то видим, обмениваемся

мнениями с коллегами со всего мира, рабочие чаты вообще никогда не замолкают. Вся компания Jet Catering это живой организм, от исполнительного директора до повара, это пчелиный рой. Заведует этим роем наш шеф-повар Андрей Зимин. Опытнейший профессионал, среди заслуг которого разработка всего фитнес-меню для World Class и еще много достижений. Андрей откликается на любой призыв и эксперимент, любит пробовать новое, но всегда может предупредить о провале операции. Интуитивно в том числе мы находим с Андреем такие рецепты и сочетания вкусов, после дегустации которых нам говорят: «Дайте еще три!». В общем, с «художником» нам чрезвычайно повезло. Поэтому помимо

классики, Андрей придумал и добавил в наше меню морских гребешков с соусом из манго и чили; запеченную утку с соусом из черной смородины; салат с инжиром и страчателлой; томленные ножки кролика с соусом из сухофруктов и еще десятки потрясающих блюд.

В чем особенность приготовления, сбора и доставки питания для бизнес-авиации?

Если вы думаете, что еда в самолете воспринимается как-то по-иному, нежели чем на земле, то не фантазируйте зря. Всё то же самое, вопросы только в том насколько подготовлен персонал джета для подачи и сервировки этих блюд.

Питание на борт самолета имеет некоторые нюансы при приготовлении. Например, мы знаем, что мясо нельзя стопроцентно доводить до готовности, так как на борту его будут еще разогревать, и оно «дойдет», и будет сочным и вкусным. И так практически со всем. Только не думайте, что блюда все уезжают из ресторана в полусыром виде, нет. Они готовы настолько, чтобы при разогреве в печке или микроволновке на борту стать еще лучше. Все соусы подаем отдельно, в удобных контейнерах с крышками, чтобы стюардесса сама могла бы, по желанию пассажира, подать то количество соуса, которое нужно. Ассорти из свежих овощей, например, не режем, а отдаём целыми – так стюардесса убедится, что овощи свежие и качественные и сделает нарезку так, как любит её пассажир. Подача салатов – отдельная история. Он подается как конструктор – листья салата отдельно, и каждый другой ингредиент тоже отдельно, чтобы при транспортировке не случилась бы «каша» из всего. Мало того, что любой контейнер с питанием подписан – что это, к какому блюду относится, как подать или разогреть, на каждом блюде есть мануал



по сборке и сервировке. Конечно, экипаж может не следовать нашему совету по сервировке, но собирать салат или горячее лучше по нашей инструкции. Во-первых, это экономит время персонала, а во-вторых, мы уж точно знаем как лучше подать наше блюдо, чтобы оно было вкусным и красивым.

Я не зря так много внимания уделяю рассказам про обслуживающий экипаж на борту. Почти 80% успеха любого кейтеринга, будь он из элитного ресторана или профильного авиационного кейтеринга, зависит от работы этих людей. Как правильно подать закуски, салат, горячее, как разогреть и красиво засервировать стол – в условиях нахождения в самолете и ограниченном времени – этому всему учат. Сейчас на рынке существует несколько школ, обучающих

стюардесс бизнес-авиации, лучшая из которых – Jet Service. Выпускницы этой школы сейчас обслуживают 80% самолетов частной авиации. Мы постоянно сотрудничаем с этими школами, знакомим девочек с нашим питанием, вариантами сервировки, подачи. От них мы тоже получаем бесценный опыт, их насмотренность помогает нам ориентироваться в непростых, порой, вкусовых предпочтениях пассажиров, сочетаниях тех или иных продуктов, они рассказывают нам о том, как им удобней работать, какая упаковка лучше, какие из продуктов могут пережить два перелёта, а какие нет. То есть симбиоз у нас очень продуктивный, для обеих сторон.

Кстати, про особенности еды на второй перелёт. Часто авиакомпании заказывают питание на два

перелёта – первый это место назначения, куда летят из Москвы, например. А второй перелёт – то место, из которого будет возвратный рейс в Москву или самолет проследует далее. И если другие рестораны могут не продумать этот момент, то мы, опытные люди, всегда подскажем клиенту что лучше всего сохранится в лучшем виде такое длительное время. Например, на второй перелёт мы не порекомендуем любой салат с авокадо – оно придёт в негодность, потеряет свой вид. Или отдадим авокадо целиком, неочищенным, чтобы стюардесса сама его почистила и порезала на борту, если есть такая возможность. Салат «Капрезе» тоже вряд ли будет хорошей идеей – сочные помидоры могут заветриться и поплыть, моцарелла даст сок, салат уже не будет таким свежим. Любые заправленные салаты – табу для второго перелёта, срок их хранения не более 6 часов максимум. От заказа нарезанных экзотических фруктов тоже отговорим – несмотря на герметичные упаковки, которые спасут от заветривания, они не спасут от возможного помутнения фруктов, тогда на выходе вы получите фруктовое пюре.

Быть вкусно накормленным на борту самолета и получить удовольствие от красоты подачи – это всегда большая работа. Работа совместная – клиента, авиакомпании, обслуживающего экипажа и кейтеринга. Компания Jet Catering уже более 10 лет ведёт эти диалоги успешно, с каждым годом расширяя свои возможности, завышая планку и требования как к продуктам, так и к персоналу, ставит новые цели и задачи и выполняет их. В ближайшем будущем – реализация уникальных проектов для бизнес-авиации. Загадываем, чтобы «Искусство вкусных полётов» стало доступно как можно большему количеству пассажиров.

По материалам Robb Report



Отпуска увеличивают спрос на бизнес-джеты

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, всплеск трафика бизнес-авиации сразу после Нового Года, когда путешественники возвращались домой после рождественских каникул, повысил активность в первые две недели 2021 года. По сравнению двумя первыми неделями 2019 года мировой спрос на бизнес-авиацию снизился всего на 1%, хотя во вторую неделю января тенденция замедлилась. Регулярные пассажирские рейсы за тот же период сократились на 45%. В этом году грузовые перевозки увеличились на 5% по сравнению с 2019 годом.

В январе начинается долгий путь восстановления авиационной отрасли после падения на 45% мировой активности самолетов в 2020 году, коммерческих авиакомпаний, работающих на уровне менее половины

от 2019 года, деловой авиации, которая более устойчива, «всего» на 20% ниже уровня 2019 года.

Период рождественских и новогодних праздников продемонстрировал способность деловой авиации быстро реагировать на спрос рейсов для отдыха. В середине декабря наблюдался значительный рост активности полетов, пик пришелся на 22-24 декабря, при этом каждый день фиксировался как минимум 10%-ный рост по сравнению с тем же днем на Рождество в 2019 году. Обратные рейсы после Нового Года были сосредоточены 1 и 2 января, в оба дня активность была на 30% выше, чем в те же даты прошлого года. Во всех регионах, кроме Европы и Африки, с середины декабря до первой недели января наблюдалось увеличение использования бизнес-джетов. Компании, занимающиеся чартерными рейсами и

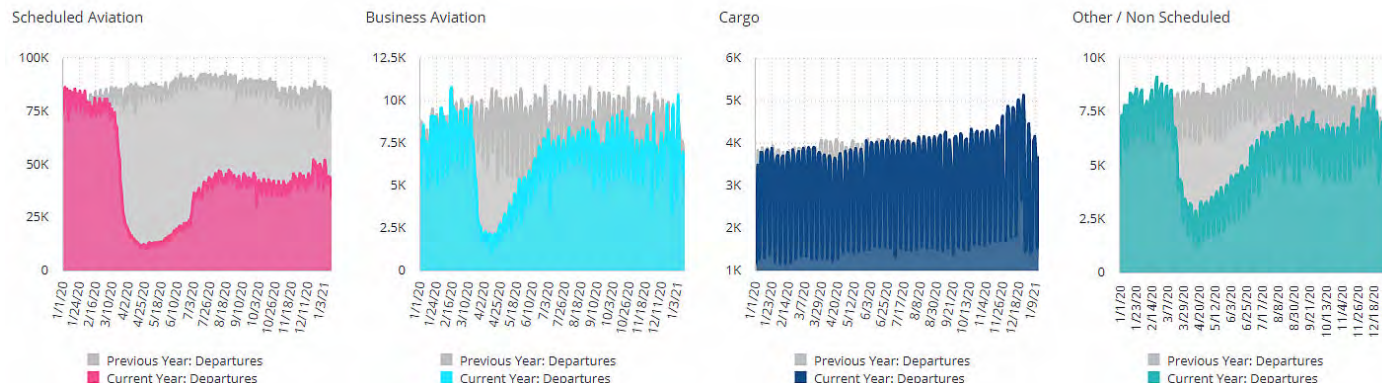
управлением воздушными судами, летали больше по сравнению с прошлым годом, а частные полеты сократились всего на 4%.

Рынок США обеспечил самый значительный рост использования деловой авиации за последние 4 недели. Флорида стала эпицентром: количество вылетов реактивных и винтовых самолетов увеличилось на 23% по сравнению с уровнем до пандемии. Наиболее загруженное сообщение наблюдалось между Флоридой и Нью-Джерси; даже 3 января, после праздников, полеты показали рост на 41%. Активность в Нью-Джерси по-прежнему отстает почти 20%, а бизнес-авиация в Калифорнии находится в упадке, на 15% ниже нормы. В праздничный период была особенно высокой чартерная активность: количество рейсов по всей стране увеличилось на 9%. Помимо основных аэропортов Флориды, всплеск активности бизнес-джетов наблюдался из аэропортов Уайт-Плейнс, Вестчестер, Скоттсдейл, Сентенниал и Солт-Лейк-Сити. С середины декабря количество рейсов между Майами Опа Локка и Тетерборо увеличилось на 100%.

Европа переживает гораздо более неторопливый период активности деловой авиации, особенно после окончания отпусков. Даже во время праздников активность стагнировала на основных рынках, таких как Великобритания, Франция, Германия, Италия, где практически отсутствовал «лыжный» трафик.

В то же время значительно вырос трафик бизнес-джетов из России и Турции и внутри них. В Греции, Латвии, Сербии, Кипре и на Мальте в праздничный период было выполнено больше рейсов бизнес-джетов, чем в предыдущие годы. Полеты из Германии в Испанию за два дня до и после Нового года выросли на 50%. Прилеты в Ниццу увеличились более чем

Sector View (Jan 1-12)	Departures	% of total	PTD: growth (Departures)	PTD: growth (hours)
Scheduled Operation	518,858	69%	-46.3%	-50.4%
Business Aviation	126,720	17%	-0.7%	-0.8%
Other	72,668	10%	-8.7%	-12.3%
Cargo	32,322	4%	5.6%	11.2%
Grand Total	750,568	100%	-37.6%	-43.0%

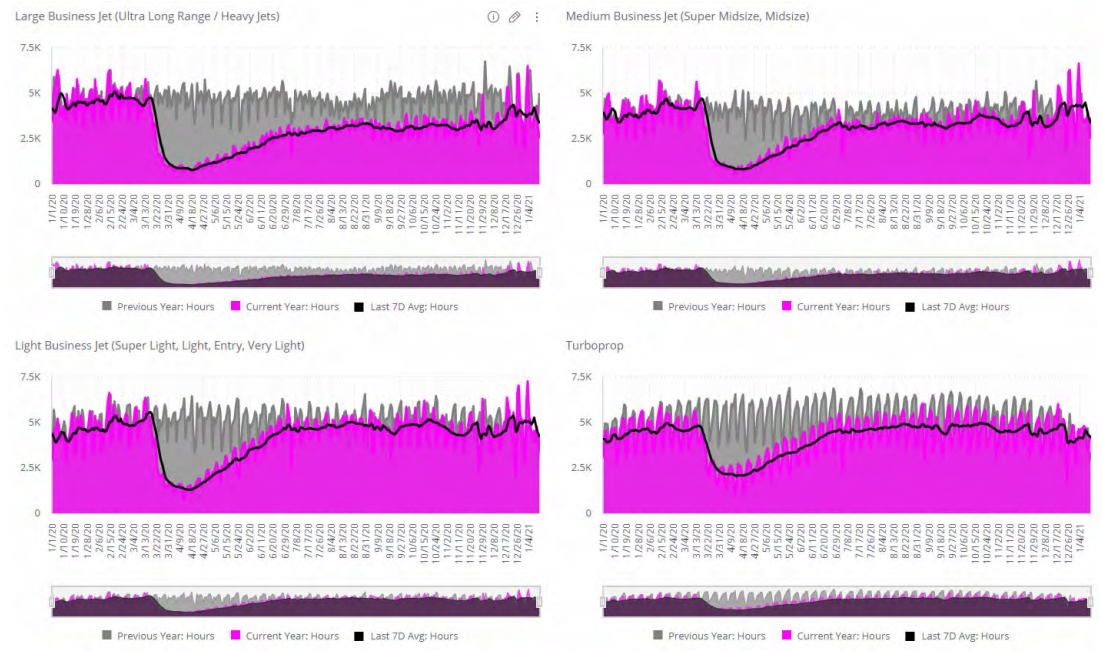
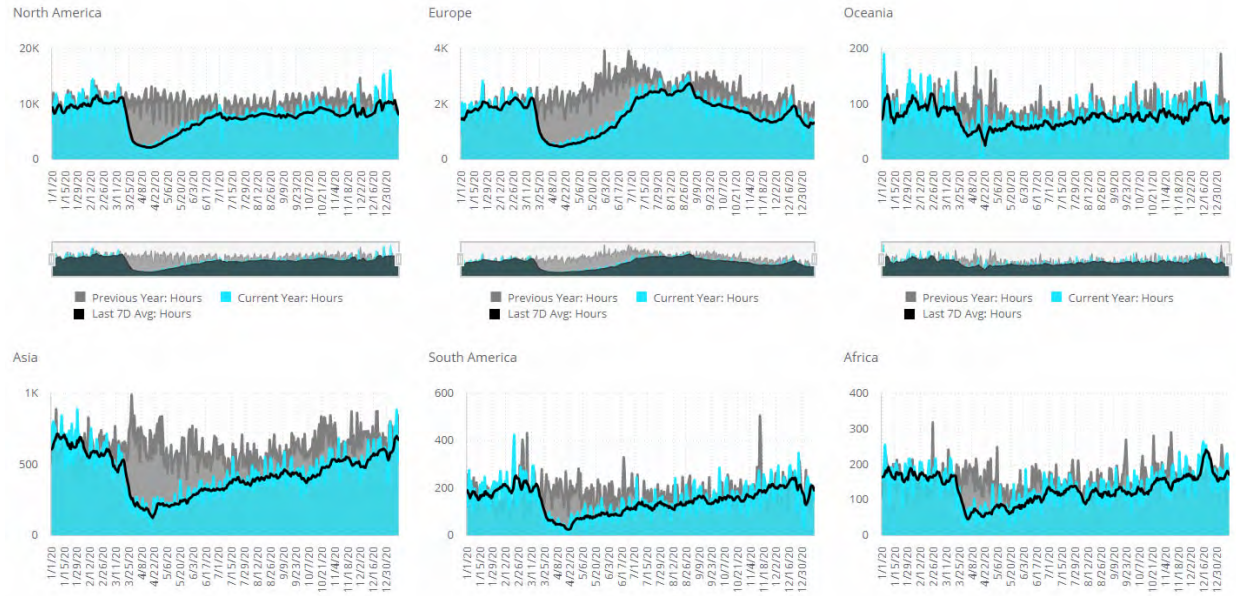


на 50%, а в Лутон упали более чем на 50%. После Нового Года активность резко упала на 21%. Хуже всего обстоят дела в Великобритании: количество рейсов деловой авиации снизилось на 48%, но все еще более устойчивы, чем у регулярных авиакомпаний, которые летают на 78% меньше, чем в прошлом году.

За пределами Европы в некоторых странах наблюдается устойчивый рост активности даже после праздников, в США трафик немного вырос, а в Австралии, Новой Зеландии, Бразилии, Багамах и Китае спрос превышает тот же период 2020 года. За последнюю неделю трафик бизнес-джетов на Мальдивы и обратно вырос почти в три раза по сравнению с январем 2020 года, что является признаком продления праздников. Объединенные Арабские Эмираты также принимают больше пассажиров бизнес-джетов, чем когда-либо, при этом трафик в Аль-Мактум в Дубае за последнюю неделю увеличился на 100%.

Легкие бизнес-джеты по-прежнему пользуются наибольшим спросом, они выполняют 40% всех рейсов с начала года и имеют налет больше, чем в январе прошлого года. Самолеты среднего размера также показали рост относительно прошлого года. Всё падение идет за счет больших бизнес-джетов: активность Global Express снизилась на 30% в годовом исчислении.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Пик активности деловой авиации пришелся на период перед Рождеством и сразу после Нового года, но более длительные каникулы, похоже, увеличивают спрос на отдых в первые две недели января. Исключением стала Европа, где жесткие ограничения привели к снижению трафика, а несколько ярких пятен во время праздников резко сократились за последние две недели. Заглядывая вперед, мы ожидаем, что рынок увидит рецидив в середине зимы, но все же будет более устойчивым, чем коммерческие авиакомпании».



Каким оказался 2020 год для бизнес-авиации и что ждать в 2021

BizavNews продолжает подводить итоги ушедшего года вместе со своими давними партнерами и друзьями. Сегодня у нас в гостях глава компании ДЖЕТВИП Александр Осип. Несмотря на сложную ситуацию на рынке, компания смогла на 40% увеличить портфель клиентов по аренде бизнес-джетов. Причем 15% – это новые клиенты из интернета и для 85% сработало сарафанное радио. Но обо всем по порядку.

Вот и пролетел 2020 год, сложный и неоднозначный. Александр, какие эмоции он оставил у вас лично?

Мы все хорошо помним как просел рынок в апреле и мае прошлого года, и какое отчаянное настроение и паническое состояние было у большинства. В тот период многие затаились и стали выжидать лучших времен, другие поняли, что наступает новое время

и нужно срочно адаптироваться под новые реалии с изменением своей модели развития. Многие не верили, что COVID-19 – это на долго и надеялись уже летом с лихвой окупить весеннюю просадку. Но вирус до сих пор гуляет по всему миру, и мы еще долго будем ощущать его последствия и те изменения в нашей повседневной жизни, которые он принес с собой. В целом бизнес-авиация оказалась среди тех отраслей, которые получили дополнительный импульс к росту в период пандемии. Сейчас как никогда актуален вопрос безопасности передвижения с дистанцированием от других людей, и поэтому бизнес-джеты – лучший выбор.

Что же касается нашей компании ДЖЕТВИП, то мы мгновенно отреагировали на новый вызов и стали делать упор на наши сильные стороны, не забывая осваивать новые виды услуг, такие как аудит расходов ВС, покресельная аренда частного самолета. В итоге за 2020 год нашей компании удалось не только сохранить уровень 2019 года по заказам чартеров на бизнес-джетах, но и на 50% улучшить его. Более того, мы показали рост по всем остальным сервисам, что предлагаем нашим клиентам.

Александр, мы пристально в течении года следили за вашей работой. Каких успехов вы достигли за 2020 год? Можно ли дать какие-либо цифры?

Конечно. Прежде всего мы увеличили пул клиентов: на 40% увеличили портфель клиентов по аренде бизнес-джетов. Причем 15% – это новые клиенты из интернета и для 85% сработало сарафанное радио. Это означает мы хорошо выполняем свою работу и нашим клиентам приятно рекомендовать нас, как профессиональную компанию своим друзьям и коллегам.



Александр, а на сколько прибавил «медицинский сегмент» и есть ли успехи в покресельной аренде?

Наша компания в прошлом году на 70% увеличила количество выполняемых медицинских рейсов (санитарная авиация). В январе 2021 года планируем подписать крупный договор по предоставлению нескольких медицинских ВС на эксклюзивных правах на территории РФ.

Также хотелось бы отметить, что мы уверенно вышли и закрепились на рынке покресельной аренды (JET SHARING) частного самолета с агрегированием всех предложений от поставщиков. Все доступные для полетов направления с ежедневной актуализацией по лучшей цене. Также запустили свой [телеграмм канал](#) со всеми предложениями по покресельной аренде с ежедневным обновлением и проработкой запросов. Дополнительно дублируем все предложения на Facebook и Instagram.

Как развиваются другие сегменты в портфолио компании?

В прошлом году мы открыли [зарубежный офис](#) в Риге (Латвия), который возглавил Дмитрий Осит. Специалист с многолетним опытом по покупке/продаже самолетов и сопутствующими услугами. Также Дмитрий готов предложить свои услуги для иностранных клиентов по аренде частного самолета.

Также наша компания закрыла три сделки по покупке и продаже самолета и подписала два эксклюзивных контракта на продажу частного самолета. В дополнение к этому, мы продлили договор с ключевым заказчиком по долгосрочной аренде частного

самолета Hawker 850XP на весь 2021 год. Уже более четырех лет успешно предлагаем долгосрочную аренду бизнес-джетов. Накоплен большой опыт по оптимизации расходов и уменьшению стоимости часа полета. Готовы предложить выкуп часов как на легкий самолет типа Cessna CJ, так и на дальнемагистральный Global Express.

Провели аудит расходов и оценили работу оператора по нескольким частным самолетам. В штате нашей компании имеется опытный специалист с практикой работы как внутри хэндлинговой компании, так и внутри оператора, и на стороне владельца самолета. С таким опытом мы за 2-3 недели полностью проверяем все расходы по самолету и выдаем экспертное заключение с указанием всех моментов, которые можно и нужно оптимизировать.

Заклучили долгосрочный договор с кейтеринговой компаний [ANGEL-SKY](#) и теперь ВИП питание из Внуково-3 заказываем только у них, если иного не указывает заказчик. Благодаря этому мы повысили качество поставляемого питания на борт, так как каждый заказ готовится «из-под ножа» и проходит многоуровневую проверку, о которой мы договорились с самого начала сотрудничества. Поэтому смело советуем ANGEL-SKY в качестве надежного поставщика питания.

Мы обратили внимание, что у вас полностью обновился сайт...

Да, мы полностью переработали наш сайт [jetvip.ru](#) Новый движок сайта, новые скорости работы сайта, адаптивный дизайн для мобильных телефонов, лучший каталог бизнес-джетов со всеми характеристиками, карта ограничений для полетов по всему миру

с актуализацией по данным IATA, обновленный калькулятор стоимости аренды частного самолета, пополняемый сборник вопросов и ответов по бизнес-авиации и многое другое, карта аэропортов всего мира и многое другое. Заходите и пользуйтесь.

В планах еще несколько новых и интересных проектов. Доработки новых сервисов на сайте и многое другое. Как говориться Stay Tuned and trust in JETVIP.



SKYPRO TECHNICS – ответ на вызов времени

Открытие сервисного центра SKYPRO TECHNICS – это ответ на вызов времени, когда российская индустрия деловой авиации переживала, как и вся авиационная отрасль серьезные испытания. Наряду со скачками в динамике чартерных рейсов – от падения до нулевых отметок весной до взрывного спроса в августе, превысившего по некоторым данным 200%, в условиях пандемии наблюдается увеличение спроса на приобретение частных самолетов и вертолетов. В связи с чем качественные услуги на техническое сопровождение ВС стали более востребованными. SKYPRO HELICOPTERS совместно с компанией Nesterov Aviation, авторизованным центром Pilatus в России, организовали Российский Авиационный Технический Центр SKYPRO TECHNICS, который открылся в четвертом квартале 2020 года и предоставляет комплексные решения по техническому обслуживанию и поддержанию лётной годности воз-

душных судов. Первым проектом является авторизованный сервисный центр Pilatus в России. Ранее этим занималась компания SKYPRO HELICOPTERS, но в связи с ростом спроса на данные услуги руководством альянса SKYPRO было принято решение выделить техническое обслуживание в отдельную структуру.

Данный проект нацелен на расширение сфер деятельности по обслуживанию воздушных судов, а главное, на повышение качества обслуживания, оказываемых услуг для собственников самолетов Pilatus в России и СНГ, а в будущем и других производителей. Весь наработанный опыт, инженерный персонал, инструмент и расходные материалы компания SKYPRO HELICOPTERS передает для дальнейшей работы SKYPRO TECHNICS. Возглавил команду SKYPRO TECHNICS – Владимир Васильков.

Центр обеспечивает полный цикл послепродажного обслуживания и организацию поддержания лётной годности самолетов Pilatus, включая своевременное выполнение планового ТО, выездные работы по ТО, в том числе, устранение неисправностей и внеплановые виды работ, поставку комплектующих изделий и расходных материалов для бесперебойной эксплуатации воздушных судов в России и СНГ. Наличие необходимых сертификатов и высококвалифицированного персонала позволяют организовать выполнение работ в любом месте нахождения ВС заказчика в режиме 24/7/365. Инженеры компании регулярно подтверждают и повышают квалификацию в сертифицированных европейских и российских авиационных учебных центрах. SKYPRO TECHNICS оперативно оказывает техподдержку независимо от уровня сложности и уникальности задачи, а также занимается планированием и оптимизацией бюджета на содержание ВС.

SKYPRO TECHNICS располагает производственными помещениями в аэропорту Внуково (г. Москва) и на базе аэродрома «Доброград» (г. Ковров, Владимирская область). В распоряжении компании находится современное оборудование и инструменты для выполнения полного спектра работ до 32 500 летных часов включительно, склад запчастей и расходных материалов. Согласно требованиям авторизации производителя Pilatus Aircraft LTD в компании внедрена система контроля качества, производителем проводится ежегодный аудит, деятельность сервисного центра застрахована ведущей страховой компанией.

На сегодняшний день в обслуживании сервисного центра находится 8 турбовинтовых самолетов семейства Pilatus: PC-12/47, PC-12/47E. Сервисный центр осуществляет все формы с периодичностью от 1 года



и выше, включая устранение сложных дефектов и гарантийных.

С момента запуска сервисный центр показал прекрасные результаты и успешно заявил о себе. На конец 2020 года SKYPRO TECHNICS может похвастаться следующими итогами:

- в октябре компанией был получен сертификат по организации ТО;
- инженеры В1 и В2 прошли обучение на новый флагман PC-12 NGX;
- началась закупка инструмента и оборудования для PC-12 NGX;
- проведено первое годовое ТО самолета Pilatus PC-12NG;
- получены свидетельства о признании сертифи-

ката организации по ТО в Республике Беларусь и Казахстане;

- авторизация от производителя Pilatus Aircraft LTD.

Все это было бы невозможно без слаженной работы команды SKYPRO TECHNICS, где каждый сотрудник является важным звеном сложного механизма. Несмотря на все сложности этого года, компания смогла добиться отличных результатов и активно строит планы на 2021 год.

«В конце 2021 года SKYPRO TECHNICS планирует открытие специализированного ангара, в котором, будут предусмотрены специальные помещения для выполнения работ по покраске элементов самолета

и участок для ремонта двигателей и пропеллеров, оснащенные всем необходимым оборудованием. В ближайшее время мы планируем увеличение численности обслуживаемых ВС и расширение по обслуживанию самолетов Pilatus PC-12NGX и PC-24, а также турбореактивных самолетов других производителей. Также в планах компании стать авторизованным сервисным центром двигателей Pratt and Whitney (P&W) PT-6. В рамках данного проекта планируется обслуживание горячей секции мотора, другие работы, связанные с обслуживанием популярных в России двигателей серии PT-6, а также поставка запчастей и компонентов напрямую от производителя P&W. Помимо этого, в планах компании организация обеспечения оперативного ТО и организация услуг по обеспечению и поддержанию летной годности самолетов Bombardier Global 5000/XRS/GVFD/6000 и Embraer Legacy 600/650» - отметил Владимир Васильков генеральный директор компании SKYPRO TECHNICS.

SKYPRO TECHNICS входит в состав альянса, работающего под единым международным брендом SKYPRO, который оказывает широкий спектр авиационных услуг на российском и европейском рынке: продажа воздушных судов, организация чартерных рейсов, авиационный консалтинг, эксплуатация и техническое обслуживание самолетов и вертолетов, менеджмент ВС и наземное обслуживание. Штат компании насчитывает более 80 сотрудников, а офисы расположены в Москве, Санкт-Петербурге и Риге.

ООО «СКАЙПРО ТЕХНИКС» – основано в апреле 2020 года, сертификат по организации ТО №285-20-024 получен в октябре. Компания предоставляет комплексные решения по техническому обслуживанию и поддержанию лётной годности ВС зарубежного производства. Места производственной деятельности аэропорты Внуково и Доброград.



«Витязь-Аэро» – герой Камчатки

И вновь мы сетуем на то, что так мало изучаем нашу страну. Очередная поездка BizavNews на Дальний Восток, а вернее на Камчатку, приятно удивила не только красотами здешней природы, но и прекрасно развитой инфраструктурой вертолетных перевозок. Начнем, пожалуй, с того, что Камчатка – регион красивых, но труднодоступных мест. Они остаются нетронутыми и первобытными из-за того, что добраться до них можно только на спецтранспорте или на вертолете. Отправиться к вулканам, гейзерам, заповедным озерам

можно на вертолете в составе группы или индивидуально с гидом. Посетить можно знаменитую Долину гейзеров, не менее впечатляющую кальдеру вулкана Узон, самое медвежье место Камчатки – Курильское озеро. Но все это зачастую доступно только на винтокрылых машинах. Начнем с того, что Камчатка – один из самых сложных регионов для вертолетной авиации. В условиях сильных ветров и низкой облачности пилотам приходится решать нестандартные задачи – участвовать в спасательных работах в акватории Тихого океана,

тушить пожары, доставлять ученых на вулканы, транспортировать грузы в отдаленные поселки Камчатского края.

Мы внимательно промониторили «вертолетный сегмент» Камчатки и поняли, что нам нужен «Витязь-Аэро». Руководство компании любезно предоставило нам возможность посетить крупнейший в регионе вертолетный центр, а по сути, настоящий аэропорт, в п. Николаевка, находящийся недалеко от аэропорта Елизово. Наш рассказ об особенностях вертолетного бизнеса на Камчатке мы оставим на февраль, а сейчас позвольте представить вам, уважаемые читатели, небольшие зарисовки об авиакомпании «Витязь-Аэро».

Авиакомпания «Витязь-Аэро» была основана в 2009 году, чтобы помочь рыбопромышленной компании «Витязь-Авто» — нужно было связать областной центр и заводы предприятия в отдаленных районах Камчатки. Сейчас всего в компании трудятся 235 человек из них 62 человека постоянного летного состава. Успех авиакомпании во многом обязан квалифицированному летному составу, способному выполнять все задания в пределах возможностей эксплуатируемого типа воздушного судна.

В парке компании 24 вертолета Ми-8 модификаций МТВ, АМТ, Т и ПС и Ми-2. Количество машин меняется из года в год, компания закупает новые и списывает исчерпавшие свой ресурс вертолеты. Оператор имеет сертификат эксплуатанта N536, и является организацией по эксплуатации и техническому обслуживанию всех эксплуатируемых вертолетов. «Витязь-Аэро» выполняет рейсы в отдаленные населенные пункты Камчатки, работает по госконтрактам совместно с МЧС России, медициной катастроф, КамчатНИРО, Агентством лесного хозяйства



и предоставляет услуги многочисленной армии туристов.

«Каждый год в феврале у нас начинается сезон любителей экстремального спорта – хели-ски, потом идут рыбаки и охотники, затем туристы, отправляющиеся на заповедные территории (тут же вулканы, Долина гейзеров, Курильское озеро), потом опять рыбаки и охотники, и так летаем до конца октября. Мы сами родились и живем на Камчатке и хотим, чтобы этот край развивался. А для этого нужно привлекать сюда гостей и предоставлять им качественные услуги. Ежегодно мы вкладываем в развитие

нашей инфраструктуры от 50 до 100 млн рублей», – комментируют в «Витязь-Аэро».

Полеты для жителей Камчатки в отдаленные поселки субсидирует правительство Камчатского края, плюс как резиденты ТОР компания получает налоговые преференции. Но времена сейчас непростые, главная составляющая в цене полетов – авиационный керосин. Для примера, чтобы слетать в Долину гейзеров и обратно, нужно заправить Ми-8 минимум на 2400 кг, что сказывается на стоимости турпутевки, а за нее в конечном итоге платит пассажир.



Возвращаясь к разговору об инфраструктуре, хотим указать, что у «Витязь-Аэро» есть собственный Малый аэропорт, являющийся самым комфортабельным и современным аэровокзальным сооружением на Камчатке.

«Здесь есть кафе, бесплатный Wi-Fi, большая привокзальная площадь, в сезон для туристов у нас открыты беседки, сувенирные магазинчики. Перед иностранцами не стыдно. На площади стоит постамент с вертолетом Ми-2.

Часто проводим экскурсии для школьников по предприятию, даем детям сидеть в кабину на место пилотов, надеваем им гарнитуру, наушники, показываем технический регламент, как, например, ремонтируется воздушное судно, меняется двигатель. А в скором времени рядом с вертодромом в Николаевке появится взлетно-посадочной полоса для самолетов малой авиации, в нее будет инвестировано около 600 млн рублей».

Кроме того, вертолеты «Витязь-Аэро» особенные: они раскрашены аэрографом, тематика рисунков, конечно же, Камчатка. Это медведь, ловающий рыбу, орлан, кречет, хаски в упряжке, следы от медвежьих лап и т. д. Надо ли объяснять, как эти ливреи нравятся гостям?

Пройдемся по парку

Ми-8П создан на базе транспортной модификации. Салон снабжен системами отопления и кондиционирования, имеет прямоугольные иллюминаторы и мягкие пассажирские кресла. Рассчитан на перевозку 24 пассажиров. Пассажирские вертолеты Ми-8П выполняют рейсы по Камчатскому краю, перевозят туристические группы.

Ми-8МТВ-1 - усовершенствованная модель вертолета Ми-8Т с повышенными летно-техническими характеристиками. На машине установлены более мощные двигатели и дополнительные подвесные топливные баки. В «Витязь-Аэро» Ми-8МТВ-1 используются для разных целей: вылетают на суда в акваторию Тихого океана, выполняют работы с подвеской, доставляют грузы и пассажиров в отдаленные места полуострова, работают на хели-ски. Ми-8АМТ - вариант Ми-8МТВ с небольшими изменениями. Позволяет перевозить грузы массой до 4000 кг. В пассажирском варианте в салоне могут

устанавливаться до 24 кресел, в транспортном варианте применяются откидные скамейки.

Ми-8Т - транспортный вариант вертолета Ми-8 имеет грузовую кабину объемом 23 м³ с усиленным полом, узлами швартовки грузов и т.п. Может быть переоборудован в санитарный, перегоночный варианты и вариант с внешней подвеской. Грузоподъемностью до 3 000 кг. Для загрузки колесной техники имеются трапы с регулируемой колеей. На вертолет устанавливается лебедка с бортовой стрелой, позволяющая поднимать на борт в режиме висения грузы до 150 кг. Рассчитан на 22 человека, в парке компании 10 таких машин.

Ми-8МТВ-1 VIP - флагманский вертолет «Витязь-Аэро» для деловых и туристических поездок по Камчатке в комфортной атмосфере. Создан на базе Ми-8МТВ-1. Повышенная шумоизоляция позволит проводить деловые переговоры на борту вертолета. Салон оборудован кожаными креслами, большими прямоугольными иллюминаторами для лучшего обзора и системой кондиционирования. В задней части салона расположены уборная и гардероб, в передней — мини-кухня и холодильник. До 13 пассажиров могут отправиться в любую точку полуострова. Полетное время без дозаправки — до 4,5 часов.

Ми-2 - легкий многоцелевой вертолет, по техническим характеристикам рассчитанный на пять пассажиров и одного члена экипажа. Чтобы не перегружать машину, оператор перевозит в ней до четырех пассажиров.

В некоторые села и поселки Камчатки порой не добраться никак, кроме как на вертолете, поэтому «Витязь-Аэро» выполняет пассажирские рейсы в отдаленные населенные пункты полуострова и в Северо-Курильск. Багаж досматривают сотрудники службы безопасности, поэтому всем пассажирам рекомендуем ознакомиться с правилами авиаперевозок. В стоимость билета входят 20 и более килограммов багажа в зависимости от направления перелета. С июня 2015 года компания осуществляет пассажирские перевозки по сниженным тарифам для жителей Камчатского края. Для пассажиров, вылетающих в населенные пункты Камчатского края из Петропавловска-Камчатского до места вылета в п. Николаевка отправляется бесплатный автобус.

Возможности для туристов

Количество туристов, которые хотят посетить этот



чудесный уголок нашей страны растет из года в год. 2020 год стал своеобразным вызовом для многих и рост внутреннего туризма налицо. Так что же предлагает «Витязь-Аэро» для путешественников? Прежде всего, вышеупомянутый флагманский вертолет бизнес-класса Ми-8МТВ VIP. Для больших групп — вертолеты Ми-8П пассажирской комплектации. Одно из главных преимуществ компании - перелеты в любую точку Камчатки.

Для любителей экстремальных видов спорта в зимнее время организуются программы хели-ски.

«День катания — это 1–2 часа летного времени и до 12 спусков с общим перепадом высот около 3 000 метров. Вертолет высаживает райдеров на склоне, улетает вниз, ждет и снова забрасывает на вершину. За один день можно покататься на разных спотах: спуститься с разных вулканов, съехать к побережью Тихого океана и даже к горячим источникам, промчаться через кратер активного вулкана. Склоны для спуска выбирают гиды в зависимости от лавинной обстановки и уровня катания группы» - рассказывают в «Витязь-Аэро».



Кстати, у холдинга «Витязь» есть специальное подразделение, занимающееся вертолетным туризмом — туристическая компания «ВИТЯЗЬ-ТРЕВЕЛ» Менеджеры помогут составить маршрут, предоставят гидов, питание и необходимое снаряжение. Доставят на охотничьи и рыболовные базы.

Охотничьи угодья и богатые лососем реки вместе с комфортабельными базами вдали от города — рай для увлеченных рыбалкой и охотой. Быстро добраться до большинства баз можно только вертолетом. Дорога на автомобиле может занять сутки против одного вертолетного часа.

Грузоперевозки

«Если габариты груза не позволяют разместить его внутри фюзеляжа или если невозможна посадка в месте погрузки или разгрузки используется внешняя подвеска. Мы выполняем авиаработы с внешней подвеской любой сложности. Внешняя подвеска так же используется в строительно-монтажных работах и т.п. Благодаря использованию вертолета значительно сокращается время реагирования, особенно в труднодоступных местах, и ускоряется оказание помощи. Также мы выполняем аварийно-спасательные работы совместно с Камчатским поисково-спасательным отрядом и медициной катастроф: участвуем в тушении пожаров, поиске и эвакуации пострадавших из отдаленных районов и труднодоступных мест (со склонов вулканов, рек, морского побережья) - поясняют в «Витязь-Аэро».

Инфраструктура «Витязь-Аэро»

Аэропорт «Витязь-Аэро» действительно впечатляет. Он больше похож на европейское FBO – современный, многофункциональный и со всеми атрибутами

роскоши. Зал ожидания вмещает 90 пассажиров, на территории есть кафетерий, в соседнем здании — зал повышенной комфортности для 18 человек. В трех ангарах компания проводит текущее техническое обслуживание вертолетов; для капитального ремонта отправляет машины на ведущие авиационные заводы России.

«Витязь-Аэро» располагает собственным топливо-заправочным комплексом и складом горюче-смазочных материалов. За год «Витязь-Аэро» перерабатывает около 6 тысяч тонн топлива, достаточно большой объем для вертолетной компании, поэтому в «Витязь-Аэро» решили построить свой топливо-заправочный комплекс. Качество топлива, которое компания готовит для себя, превосходит качество, которое требуется по нормативам. Это — предмет особой гордости авиакомпании.

Проекты

В 2016 году компания подписала соглашение с Корпорацией развития Дальнего Востока. В рамках инвестиционного проекта планируется реконструкция вертодрома «Витязь-Аэро» в п. Николаевка. В конце 2017 года завершился первый этап проекта. И уже сейчас полным ходом идет строительство взлетно-посадочной полосы для воздушных судов малой авиации с сопутствующей инфраструктурой. Окончание строительства намечено на 2021 год.

«Мы расширили аэровокзальный комплекс, увеличили взлетно-посадочную полосу, построили вторую очередь топливо-заправочного комплекса объемом почти 900 тонн и завершили строительство ангара. Планируем в ближайшем будущем отремонтировать воздушные суда полностью на своей площадке — сейчас для капремонта приходится отправлять вер-

толеты на авиаремонтные комплексы в регионах.

Инициативы и проекты «Витязь-Аэро» безусловно важны и уже сейчас на них свое пристальное внимание обращают инвесторы.

«На Камчатке крайне важна возможность быстрого доступа в отдаленные районы: часто это касается жизнеобеспечения и безопасности жителей региона. Наличие современного парка малой авиации также

необходимо для успешного развития туристической отрасли края. Поэтому наше сотрудничество с авиакомпанией «Витязь-Аэро» имеет не только экономическое, но социальное значение. Мы готовы и в дальнейшем поддерживать текущие и перспективные планы развития предприятия», - комментирует Управляющий ВТБ в Камчатском крае Галина Зубарь.

Продолжение следует...



Самолет недели

Оператор/владелец: *Gazpromavia*

Тип: *Dassault Falcon 900LX*

Год выпуска: **2013 г.**

Место съемки: *декабрь 2020 года, Gelendzhik - URKG, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*