



С наступлением календарной весны! Весна всегда дарит нам перемены, которые, как никогда необходимы всем в столь сложный период. Будем надеяться, что весенние месяцы дадут старт нормальной жизни и уже летом мы вернемся в привычный ритм.

А пользователи бизнес-авиации уже похоже, что определились со своими планами на лето. Например, Air Partner зафиксировал значительный рост числа людей, заинтересованных в частных полетах летом 2020 года, поскольку многие ограничения COVID-19 были сняты, компания заявляет, что состоятельные люди, несомненно, считают, что они упустили возможности путешествий во время локдауна. Клиенты компании активно спрашивают о частных перелетах по лакшери направлениям, начиная с марта, и компания готовится к возможному всплеску спроса весной и летом 2021 года. Ожидается, что популярными направлениями станут страны Карибского бассейна, включая Барбадос, Кубу и Сейшельские острова, а также Исландия и Италия, конечно, с учетом ограничений на поездки. Популярны также «уникальные» поездки: например, клиенты интересовались полетом на частный остров в Карибском море или на Мальдивы.

И в заключении к цифрам – за первые два месяца этого года глобальная активность самолетов снизилась на 43%, при этом основное падение пришлось на регулярные авиалинии, активность которых снизилась на 52% по сравнению с началом 2020 года. Активность деловой авиации в феврале снизилась до уровня 85% от нормы. Объем грузовых перевозок по-прежнему опережает доковидный трафик примерно на 10%.



## В Европе стагнация, а США на подъеме

WINGX: В США начинается ускоренное восстановление после зимней пандемии, но другая история в Европе, где спад очень очевиден в Западной Европе, с контрастирующей открытостью на Востоке

стр. 22



## Знакомьтесь: ОНАДА

Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации была создана более 20 лет назад, однако многие представители индустрии делового туризма с ней до сих пор не знакомы или имеют весьма приблизительное представление

стр. 24



## Сравниваем: PC-24 vs Cessna XLS+

Одним из ближайших конкурентов суперуниверсального реактивного PC-24 является Cessna XLS+, и этот самолет очень популярен в мире

стр. 26



## Гала-матч звезд на Красной площади

25 февраля на Красной площади прошел звездный гала-матч по хоккею, посвященный Дню рождения российской космонавтики. Матч был организован лидером в сфере бизнес-авиации России, компанией GetJet

стр. 28

Gulfstream  
G600



## Bell поставил шестидесятый Bell 505 в Европу

Компания Bell Textron Inc. объявила о поставке очередного вертолета Bell 505 в Черногорию. Это шестидесятый по счету вертолет Bell 505 в этом регионе.

«Поставить вертолет Bell 505 в Европу уже в шестидесятый раз – это важный этап для Bell», - делится впечатлениями Патрик Мулей, старший вице-президент отдела международного бизнеса. «Это достижение является свидетельством эффективности Bell 505 и доверия наших клиентов к этому вертолету. Помимо успеха Bell 505 в Европе, мы видим высокую востребованность данного вертолета на международном рынке. Мы с нетерпением ждем дальнейшего роста в будущем».

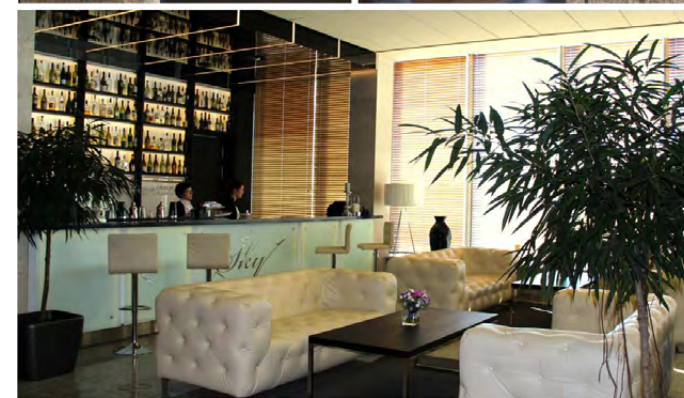
Bell 505 известен своей универсальностью и надежностью. Вертолет имеет широкий спектр возможно-

стей. Данная модель может использоваться в частных целях, в целях общественной безопасности, в туризме и других отраслях. В 2020 году компания Bell Textron поставила в Европу вертолетов Bell 505 больше, чем на любой другой континент.

Среди заказчиков были такие компании как ABR Invest, Elicompany, Montenegro Air Force, Centaurium Aviation и Mountainflyers.

Bell поддерживает европейских клиентов на региональном уровне: поставляет вертолеты из центра Bell в Праге, обеспечивает запчастями со склада Bell в Амстердаме, предлагает обучение на Bell 505 через компанию HeliDeal во Франции.

Bell в России представляет компания Jet Transfer.



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

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

## Airbus Corporate Jets стал членом IADA

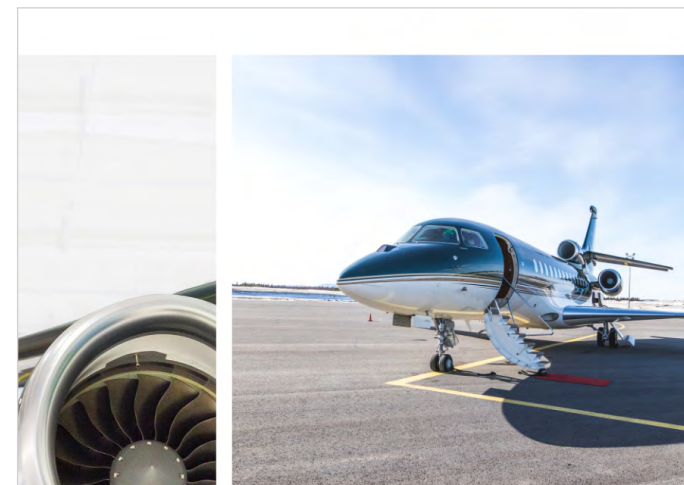
Airbus Corporate Jets стал членом Международной ассоциации дилеров воздушных судов (IADA). Airbus присоединяется к шести другим производителям бизнес-джетов, на долю которых приходится почти 80% всех поставок.

«Совет директоров IADA приветствует Airbus в нашей организации», - сказал исполнительный директор IADA Уэйн Старлинг. «Мы очень рассчитываем на ценный вклад еще одного мирового лидера в отрасли корпоративных самолетов. Члены IADA представляют ведущих производителей самолетов в Европе и Америке, а их торговые сети охватывают весь мир».

Напомним, что маркетинговое подразделение ассоциации, 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.

За последний год ассоциация увеличила свои ряды на 13 аккредитованных дилеров, до 46 членов. Напомним, что IADA – это профессиональная торговая ассоциация, созданная более 25 лет назад. В настоящее время IADA предлагает единственную в мире программу аккредитации для дилерских организаций и единственную программу сертификации для индивидуальных брокеров.



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В  
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет  
в наши надёжные  
руки*

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

**JETFLITE**



Волваздел и Сблв 2009 лалалелл горувалл 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](http://businessaircraft.bombardier.com)

**BOMBARDIER**

## FAA выбрала новую вакцину от Covid-19 для пилотов и авиадиспетчеров

FAA разрешило американским пилотам и авиадиспетчерам прививаться вакциной Janssen COVID-19 от Johnson & Johnson после разрешения Управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов (FDA). Это третья и первая однокомпонентная вакцина от COVID, получившая зеленый свет от FAA для пилотов и других лиц, которые выполняют обязанности, связанные с безопасностью, в соответствии с условиями их медицинского сертификата, выданного FAA.

Как и ранее разрешенные двухкомпонентные вакцины Moderna и Pfizer/BioNTech, FAA потребует от тех, кто прививается «выдерживать 48 часов после

введения вакцины», прежде чем выполнять свои обязанности, связанные с безопасностью: выполнять полеты или управлять воздушным движением.

«Медицинские работники агентства будут постоянно отслеживать первоначальное распространение новой вакцины и документировать клинические результаты и при необходимости корректировать эти рекомендации».

FAA заявило, что будет оценивать дополнительные вакцины против Covid, когда они получат разрешение FDA на экстренное использование.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## Jetcraft объявляет о партнерстве с Synerjet

Jetcraft, мировой лидер в области продаж и приобретения бизнес-джетов, объявляет о стратегическом партнерстве с Synerjet, латиноамериканской провайдером бизнес-авиации, что еще больше укрепит присутствие компании в Северной и Южной Америке.

Подразделение Synerjet по продажам самолетов будет действовать в качестве официального уполномоченного представителя Jetcraft в Южной Америке, что позволит Jetcraft расширить предложение для своих клиентов, желающих приобрести или продать воздушное судно, при местной поддержке опытных представителей Synerjet. Партнерство с Synerjet укрепляет позиции Jetcraft «по ту сторону Атлантики». Три года назад аналогичное партнерство было оформлено с Aerolineas Ejecutivas, которая является официальным представителем в Мексике и Центральной Америке.

Тодд Спэнглер, директор по продажам Jetcraft в Северной и Южной Америке, говорит: «В Южной Америке покупателям нужны гибкие и индивидуальные решения, адаптированные к их потребностям. Сотрудничая с Synerjet, наши клиенты получают доступ к обширному региональному опыту, который помогает им в продажах и приобретениях самолетов».

Фабио Ребелло, коммерческий директор Synerjet, добавляет: «На протяжении почти 20 лет мы продаем и обеспечиваем техническую поддержку для наших клиентов в Южной Америке во всех сегментах деловой авиации. Теперь, будучи уполномоченным представителем Jetcraft, наши клиенты смогут воспользоваться преимуществами сотрудничества с одним из крупнейших в мире портфелей частных самолетов с доступом к всемирным связям в отрасли».



Тодд Спэнглер, директор по продажам Jetcraft в Северной и Южной Америке, и Фабио Ребелло, коммерческий директор Synerjet



EmbraerExecutiveJets.com

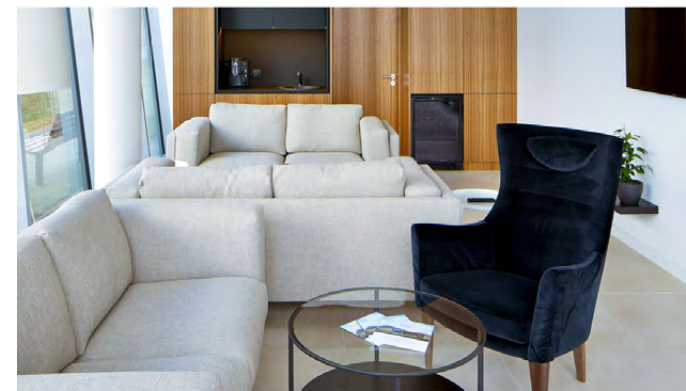
## Million Air открыл FBO в El Paso International Airport

Американский провайдер Million Air анонсирует открытие в El Paso International Airport нового FBO. Объект стал пятым для компании в Техасе и 32-м в международной сети.

«Размещение Million Air в El Paso International Airport является стимулом для нашей экономики. Мы с нетерпением ждем повышения эффективности корпоративных и личных поездок, предлагаемых нашим FBO», - сказал Пол Фостер, владелец Franklin Mountain Investments, владеющей Million Air ELP через свою дочернюю компанию Franklin Mountain Aviation ELP. «Наша компания предоставляет непревзойден-

ные услуги и удобства для авиаперелетов, с которыми раньше никто в этом регионе не был знаком».

«Имея четыре других офиса в Техасе, мы чувствуем, что хорошо понимаем рынок», - сказал Роджер Вулси, генеральный директор Million Air. «Стремясь сделать так, чтобы наши клиенты чувствовали себя как дома, мы приняли все меры к тому, чтобы планировка и удобства нашего комплекса отражали беспрецедентный опыт, который клиенты ожидают от Million Air. Мы уверены, что предоставляем услуги и уровень обслуживания, не имеющие себе равных в этом аэропорту».



**Пассажирский лаунж  
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса  
для всех пассажиров**

## АВИ призывает устранить правовую коллизию в области ТОиР воздушных судов

В Российской Федерации возникла правовая коллизия в области технического обслуживания и ремонта (ТОиР) воздушных судов, решение которой требует безотлагательных действий авиавластей и участников вертолетной индустрии.

Многие предприятия промышленности, занимающиеся разработкой и изготовлением компонентов для воздушных судов по лицензии на этот вид деятельности, осуществляют техническое обслуживание (ремонт) этих же компонентов сертификатов, полученных на основании ст. ст. 8, 9 Воздушного кодекса РФ, Федеральных авиационных правил, утвержденных приказами Министерства транспорта РФ № 285 от 25 сентября 2015 г. и № 519 от 27 ноября 2020.

Авиакомпании же должны для поддержки летной годности парка осуществлять техобслуживание в организациях, у которых есть сертификат в рамках ФАП 285. Техобслуживание в организациях, у которых нет

сертификата приводит к признанию запчасти неисправной и, как следствие, к невозможности эксплуатации воздушного судна.

Таким образом, сложилась ситуация, при которой надзорными органами может быть проведена проверка и ограничена работа авиационных предприятий, исполняющих, в том числе, социальные и национальные проекты. Десятки воздушных судов выполняют санитарные рейсы и доставку гуманитарных грузов в труднодоступные районы Российской Федерации, выполняют авиаработы в рамках государственных контрактов, осуществляют гуманитарные миссии по заказу международных организаций. Остановка эксплуатации этих вертолетов может привести к тяжелым последствиям не только для авиакомпаний и организаций ТОиР, но и невозможности исполнения государством некоторых социальных обязанностей перед гражданами, в конечном счете — нанести значительный урон престижу всей отечественной авиационной индустрии.

По мнению Ассоциации Вертолетной Индустрии, подобное стало возможным в связи с тем, что Положение о лицензировании разработки, производства, испытания и ремонта авиационной техники, утвержденное Постановлением Правительства РФ от 28.03.2012 № 240, не содержит требования по предоставлению сертификатов в составе заявки для получения лицензий, в то время как частью 3 ст. 9 Воздушного кодекса РФ прямо установлен запрет на предоставление лицензий в отсутствие сертификатов.

В связи с этим Ассоциация Вертолетной Индустрии обратилась в Минтранс с запросом на скорейшее решение данной проблемы регулирования и надзора — Исх. 1053 от 18 февраля 2021 г. — О необходимости предотвращения правовой коллизии в сфере ТОиР.



### 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](http://www.absjets.ru)

[pavel.hrdlicka@absjets.com](mailto:pavel.hrdlicka@absjets.com)

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



## Leonardo и Falcon Aviation Services построят инновационный вертолетный терминал

Leonardo и Falcon Aviation Services объявили о начале строительства нового вертолетного терминала, который упростит мобильность до места проведения выставки Expo 2020 в Дубае (выставка в связи с пандемией перенесена на период с октября 2021 года по 21 марта 2022).

Дизайн терминала основан на совершенно новой концепции, объединяющей вертодром, выставочную и лаунж-зоны на единой городской вертолетной площадке. Терминал будет поддерживать развитие сети маршрутов как для городских перевозок, так и для связи между городами, удовлетворяя растущие потребности в устойчивой и современной вертолетной мобильности, а также в улучшении доступа к городским районам. Пользователям и пассажирам VIP- и чартерных услуг будет предоставлен уровень

обслуживания, обычно доступный только в крупных частных аэропортах, удаленных от центра города и городских районов. Терминал отличается прочной экологичной и модульной конструкцией с использованием перерабатываемых материалов и, при необходимости, может трансформироваться, комментируют партнеры.

Ведущий оператор Falcon Aviation Services будет использовать терминал для предоставления лучших в своем классе вертолетных транспортных услуг. Объединив усилия в этой инициативе, Leonardo и Falcon Aviation Services будут использовать свое давнее успешное партнерство в области вертолетных перевозок по всему региону, предлагая клиентам эксклюзивный опыт полета на вертолетах Leonardo AW139, AW189 и AW169.



## Oriens Aviation займется техобслуживанием Pilatus PC-24

Британская компания Oriens Aviation Limited (эксклюзивный дистрибьютор Pilatus Aircraft в Великобритании) назначена авторизованным сервисным центром для Pilatus PC-24, включая обслуживание силовых установок Williams FJ44.

Технические специалисты Oriens Aviation Limited прошли обучение на заводе швейцарского производителя в Штансе, а также был приобретен необходимый технический набор для выполнения работ по обслуживанию бизнес-джетов. На прошлой неделе компания завершила свою первую ежегодную проверку PC-24 для частного клиента из Великобритании в своем центре в лондонском Biggin Hill Airport.

Кроме этого, в компании рассказали, что Oriens Aviation получила аккредитацию EASA Part 145

вместе с национальным сертификатом САА Великобритании, что позволяет ей продолжать работу с зарегистрированными в Европе самолетами PC-12 и PC-24 после Brexit. Это важный шаг, поскольку ряд клиентов Oriens, особенно владельцы PC-12, прилетают в Великобританию из-за границы.

Напомним, что в 2018 году Oriens Aviation Limited закрыла сделку по приобретению провайдера ТОиР Avalon Aero, который базируется в лондонском Biggin Hill Airport. В результате этого приобретения Oriens Aviation получила современный сервисный центр. С этого момента компания официально называется Oriens Aviation Limited. С момента запуска своего сервисного центра в 2018 году Oriens Aviation удвоила штат сотрудников и вложила значительные средства в обучение и оснащение.



An advertisement for the Pilatus PC-24. The top half shows a twin-engine aircraft flying over a snowy mountain range at sunset. The bottom half shows the interior of the aircraft cabin with two rows of seats. The text "СЕРТИФИЦИРОВАН В РОССИИ!" is overlaid on the top image, and "PILATUS PC-24" is overlaid on the cabin image. At the bottom, the logo for "NESTEROV AVIATION" is displayed, along with the text "Авторизованный центр Pilatus в России" and the website "www.nesterovavia.aero".

## В полет с весенним настроением

Ведущая российская компания авиационного кейтеринга Jet Catering 1 марта представила новое весеннее и постное меню.

«Тринадцать блюд в нашем сезонном предложении – все разные, все необычные и все яркие, про весну же!», - рассказывает Катя Сучкова, коммерческий директор Jet Catering. «Мы постарались разнообразить закуски и салаты – именно эти позиции наиболее популярны на борту. Добавили деликатесов: артишоки, осьминога; сочинили необычный постный форшмак (он теперь с зеленым яблоком и клюквенным соусом); в гарниры добавили запеченный батат с соусом блю чиз; придумали новые салаты с белыми грибами, один из них теплый с очень интересным ингредиентом, который разогревается при подаче; опять сделали салат со страчателлой, на этот раз с карамелизированной тыквой и свеклой.

Приближается время Великого Поста и среди пасса-

жиров всегда есть те, кто соблюдает все правила питания в этот период. Специально для них в Jet Catering создали пюре из пастернака с капустой пак чой и ореховым маслом, свежий салат с цитрусовыми и заправкой из семян чиа, овощные медальоны с постным грибным соусом и десерты.

Десерты – это отдельная вкуснейшая история – две панакоты, одна на миндальном молоке, другая на соевом, с ягодным соусом или вишневым вареньем, с семенами чиа. Нежнейшие, вкусные, подаются в очень красивом бокале! Эти полезные сладости полюбятся даже тем, кто не постится!

«Помимо этого, скоро начинаются праздничная масленичная неделя! Блины любые - с мясом, с лососем, с телятиной и моцареллой, черные блины с угрем, блины с икрой, блины с ягодами и вареньем...! В общем, до лета будет чем побаловать себя на борту. Лишь бы никакого больше карантина и ограничений!», - резюмирует г-жа Сучкова.



  
**JET CATERING**  
 Искусство вкусных полётов

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

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

## PrivateFly: спрос на летние чартеры растет

Британская компания PrivateFly (входит в Directional Aviation) отмечает рост спроса на бронирование в период традиционных летних отпусков. «Мы видим явный сдвиг в настроениях наших клиентов на фоне инициатив британского правительства по снятию ограничений, что привело к тому, что гораздо больше людей стали планировать поездки на позднюю весну и на лето. В PrivateFly, безусловно, наблюдается рост уверенности. На прошлой неделе уровень запросов был высоким, он значительно вырос по сравнению с началом февраля и более чем вдвое по сравнению с тем же периодом прошлого года. Количество бронирований также растет, особенно на июль и август, и многие клиенты, которые были неуверенными в своих планах, теперь готовы включить поездки в свой тайминг», - комментируют в компании.

Лето всегда пиковое время для частных чартеров,



особенно в Европе. В PrivateFly ожидают, что это лето будет исключительно загруженным, а отложенный спрос приведет к возрастающему желанию уехать на отдых. Популярными направлениями для путешествий пока являются Ибица, Малага, Ницца, Санторини и Сплит.

Если спрос вырастет до ожидаемого уровня, это приведет к нехватке доступных самолетов, особенно в «высокие недели», поэтому в компании рекомендуют клиентам начать рассматривать варианты сейчас и бронировать свой перелет заранее, чтобы обеспечить оптимальные предложения, как по типам самолетов, так и по ценам.

«Наши варианты членства в Jet Account или Jet Card

также становятся все более популярными среди клиентов, поскольку они предоставляют дополнительную гибкость в дополнение к расширенным преимуществам и выбору самолета, что позволяет вам забронировать перелет заранее с предпочтительными условиями отмены и бронирования. И, конечно же, частные чартерные рейсы – это возможность летать безопасно, заботясь о собственном здоровье и благополучии. Согласно отраслевым исследованиям, вы избегаете загруженных терминалов аэропорта, сокращая количество точек соприкосновения в пути с 700 до 20. А в PrivateFly мы предлагаем нашу программу защиты от COVID, которая еще больше заверяет клиентов в шагах, которые мы предпринимаем для максимальной их безопасности», - резюмируют в PrivateFly.

## НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

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

JET  
UNITY



## Для Kodiak 100 скоро будет доступен MT-Propeller

MT-Propeller получил дополнительный сертификат типа (STC) от EASA для пятилопастного композитного пропеллера Quiet Fan Jet MTV-27 на Kodiak 100 с поплавками Aerocet 6650 и двигателем Pratt & Whitney PT6A-34.

Как отметил вице-президент MT-Propeller Мартин Албрехт, сертификационные летные тесты показали, что после установки данного винта улучшаются общие летно-технические характеристики самолетов. В частности, на 20% снижается взлетная дистанция, на 10% увеличивается скороподъемность и на 3% – крейсерская скорость полета. Пропеллер весит на 3 фунта меньше (всего 64,8 кг со спиннером), чем стандартный четырехлопастный Hartzell. Он также обеспечивает лучшее охлаждение турбины на режимах малого газа. Кроме того, для него нет ограничений скорости вращения при работе на земле.

Благодаря меньшему диаметру лопастей (2,03 м), обеспечивается больший клиренс, что снижает вероятность повреждения посторонними предметами. В конструкции применен цельнокомпозитный спиннер. Композитные лопасти полностью ремонтпригодны и не имеют ограничений срока службы. Кромки защищены от коррозии накладками из никелевого сплава. Уровень шумов и вибраций силовой установки с этим винтом чрезвычайно мал, соответствует последним немецким требованиям (Landeplatz Lärmschutz Verordnung 2010), позволяющим выполнять операции в аэропортах Германии и других европейских стран без ограничений, и сравним с показателями реактивного двигателя. Оснащен электрической противообледенительной системой.

В России Kodiak Series II открыт для продаж с 2018 года, а заказы принимает компания Aim of Emperor.



**BUSINESS  
AND  
PRIVATE  
JETS**

[www.bpjets.ru](http://www.bpjets.ru)

## 20-летие первого полета AW139

Leonardo отмечает 20-летие первого полета AW139. Первый прототип поднялся в небо на территории завода компании в Кашина-Коста-ди-Самарате, Италия, 3 февраля 2001 года. Вертолет находился в воздухе 45 минут, проверяя работу систем, висение, боковой и прямой полет и управляемость. Вскоре были подтверждены впечатляющие характеристики новой модели, а ее возможности стали новым этапом на рынке, сделав ее самой успешной вертолетной программой на международном уровне за последние два десятилетия.

Почти 1200 7-тонных двухдвигательных вертолетов AW139 в более чем 70 странах помогают выполнять самые разнообразные задачи на всех континентах. Вертолет продемонстрировал исключительный уровень надежности: с момента первой поставки в начале 2004 года зарегистрировано более 3 миллионов летных часов. Имеющиеся данные свидетельствуют об универсальности AW139, способного удовлетворить любые потребности рынка: примерно половина мирового парка используется для выполнения таких задач, как поисково-спасательные операции, санитарная авиация, обеспечение правопорядка, пожаротушение, военные операции. Остальные являются лидерами в своем классе в сфере оффшорных и VIP перевозок для государственных и корпоративных задач.

Флот AW139 представлен по всему миру: около 30% базируется в Европе, почти столько же – в Азии и Австралии, 15% – в Северной и Южной Америке, остальные – на Ближнем Востоке.

Несмотря на опыт и зрелость проекта, достигнутые за 17 лет эксплуатации, AW139 остается современной моделью, призванной быть лидером рынка.

## Продажа Piaggio выходит на финишную прямую

Процесс продажи Piaggio Aero Industries и Piaggio Aviation под брендом Piaggio Aerospace вступает в завершающую стадию после этапа комплексной проверки и получения соответствующего разрешения от Министерства экономики Италии.

К торгам допущены пять компаний, имена которых не раскрываются. До 5 марта они должны подать свои предложения о покупке, об этом сообщил Чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace Винченцо Никастро, во время встречи с представителями местных профсоюзов. Отвечая на вопросы представителей профсоюзов, г-н Никастро отметил, что письма были отправлены тем, «кто явно подтвердил свою заинтересованность в покупке компании».

«Пять компаний — это очень положительный ре-

зультат, особенно на фоне пандемии, которая спугнула нескольких потенциальных покупателей. После подачи своих предложений мы начнем всесторонние переговоры и выберем лучшее предложение исходя из производственного плана, гарантий на будущее и предложенной стоимости. Ожидается, что переговоры продлятся не более месяца, чтобы затем надо будет вновь согласовать будущего владельца с Министерством экономики Италии. Я намерен начать этот последний этап как можно скорее и надеюсь, что дальнейший процесс продажи тормозится не будет», - отметил г-н Никастро.

Piaggio Aerospace, которая также контролирует дочернюю компанию Piaggio America в США, работает в авиационном и двигателестроительном секторах.



## Поставки Diamond Aircraft стабильны

Австрийский производитель Diamond Aircraft, принадлежащий китайской группе Wanfeng Aviation, подвел производственные итоги за двенадцать месяцев 2020 года. За этот период было поставлено 239 самолетов: восемь DA20, 143 DA40, 62 DA42 и 26 DA62. Суммарная стоимость всех самолетов составляет \$146,3 млн. В первом квартале производитель передал клиентам 29 самолетов, во втором третьем и четвертом 59, 54 и 97 машин соответственно. На фоне нестабильности рынка – это один из лучших показателей в прошлом году среди производителей данного сегмента. К примеру, в 2019 году клиенты Diamond Aircraft получили 233 самолета на общую сумму \$154,1 млн. Лидером поставок по-прежнему оставался DA40 (126 самолетов), далее идут DA42 (77 самолетов) и флагман DA62 (30 самолетов).

В сентябре 2020 года компания получила сертификат типа Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза для поршневого DA50 RG. В настоящее время производитель готовит первые серийные самолеты для поставки в начале следующего года.

Diamond описывает запущенный в июне 2019 года цельнокомпозитный DA50 RG (RG означает убирающиеся шасси) как «изменивший правила игры» на рынке легких самолетов общего назначения и говорит, что интерес к этому продукту «огромный». Оснащенный двигателем Continental CD-300 мощностью 300 л.с. (224 кВт), который может работать на Jet A, Jet A-1 и дизельном топливе, самолет имеет бак объемом 50 галлонов (189 литров) и потребляет всего 9 галлонов в час (34,1 л/ч).

## Challenger 350 седьмой год подряд - самый продаваемый в своем сегменте

По итогам 2020 года бизнес-джет Bombardier Challenger 350 вновь стал самым поставляемым самолетом в категории среднего класса, следует из отчета Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA), что делает его лидером в своей категории седьмой год подряд.

Как указано в годовом отчете, опубликованном 24 февраля, компания также опередила основных конкурентов (работающих в тех же нишах, что и Bombardier), поставив 44 самолета в четвертом квартале 2020 года. Это достижение было обусловлено рекордными поставками 16 бизнес-джетов Global 7500.

В 2020 году Bombardier объявила о твердом заказе на 10 самолетов Challenger 350 в рамках сделки на сумму \$267 млн, а также отметила 350-ю поставку бизнес-джета Challenger 350, что является важной вехой, достигнутой всего за семь лет эксплуатации.

«Самолет-бестселлер Challenger 350 теперь имеет расширенный выбор сложных и современных схем дизайна интерьера, высокоскоростную связь Viasat в Ка-диапазоне и обновленную систему управления салоном, вдохновленную флагманом отрасли бизнес-джетом Global 7500», - комментируют в компании.



## Air Charter Scotland расширяется

Британский оператор Air Charter Scotland добавляет самолет Cessna Citation M525 (G-KSOH) в свой британский АОС. Шестиместный легкий бизнес-джет находится под управлением Jet Agent, специалиста по продажам и управлению самолетами. Самолет будет базироваться в аэропорту London Biggin Hill и вскоре станет доступным для чартерных перевозок. В Jet Agent не исключают, что в течение года в парк Air Charter Scotland будут добавлены новые самолеты.



В феврале текущего года Air Charter Scotland получил мальтийский сертификат эксплуатанта. Компания Air Charter Scotland Europe уже зарегистрировала два самолета на Мальте и увеличила численность персонала до 10 человек. Как комментируют в компании, мальтийский АОС позволит Air Charter Scotland выполнять полеты по пятой свободе в пределах ЕС.

Сейчас самолеты компании базируются в Лондоне, Глазго и Ньюкасле. Парк оператор состоит из самолетов Cessna Citation XL и XLS+, Cessna Citation Latitude, Embraer Legacy 500, Embraer Legacy 650 и Dassault Falcon 7X.

## TECNAM назначила Air Alliance дилером Tecnam P2012 в Германии и Австрии

TECNAM назначила немецкую компанию Air Alliance эксклюзивным дилером по продвижению двухдвигательного поршневого Tecnam P2012 на территории Германии и Австрии. Первый P2012 Traveler отправится в Германию в ближайшие недели в качестве демонстратора для показа потенциальным клиентам из Германии и Австрии.

P2012 станет первым поршневым двухдвигательным самолетом в парке Air Alliance, который в настоящее время включает в себя Bombardier Challenger 604, Bombardier Learjet 31/35/45.

P2012 Traveller, который стоит 2,35 млн евро (\$2,7 млн), был представлен Tecnam в 2011 году в качестве первой для производителя специализированной коммерческой авиационной платформы. Первый опытный экземпляр совершил первый полет в июле 2016 года, а второй присоединился к сертификаци-

онной кампании в декабре 2017 года. Два самолета налетали в общей сложности 600 часов. Самолет с высокорасположенным крылом имеет дальность полета 950 морских миль (1750 км).

«Инновационный дизайн P2012 идеально подходит для региональных авиакомпаний и умных операторов», - сказал Джованни Паскаль Лангер, управляющий директор TECNAM. «Сотрудничество с Air Alliance, имеющим большой опыт работы на этом рынке, естественно, дает немецким и австрийским клиентам поддержку, в которой они нуждаются».

«Мы рады начать это новое партнерство с Tecnam», - сказал Рене Петерсен, генеральный директор Air Alliance. «Мы думаем, что P2012 — это самый современный поршневой самолет в этой категории, и он идеально подходит для расширения и дополнения нашего мультибрендового предложения».





## Таинственная авиакомпания хочет начать бизнес в Гамбурге

Пандемия существенно урезала рабочие места в авиакомпаниях и в настоящее время вакансий летного состава, практически нет. Объявление, которое до недавнего времени находилось на портале вакансий привлекло особенно большое внимания пилотов: Platoon Aviation ищет капитанов и вторых пилотов для Pilatus PC-24.

«Молодая, динамичная команда из Гамбурга ждет вас», - говорится в сообщении. Цель — «вывести новый продукт на рынок бизнес-авиации». Объявления о вакансиях больше не демонстрируются, но описание компании по-прежнему доступно. «Platoon — это новая бизнес-авиакомпания, которая с 2021 года будет предлагать чартерные бизнес-рейсы по всей Европе в премиальном сегменте», - говорится в сообщении. «Для этой цели компания будет использовать новейшие бизнес-джеты Pilatus PC-24».

Это похоже на потенциального конкурента устоявшемуся чартерному оператору Air Hamburg, считают аналитики aeroTELEGRAPH, однако вопросов больше, чем ответов, потому что Platoon Aviation — загадочный проект: нет ни веб-сайта, ни контактного адреса, ни информации в торговом реестре. Большинство авиационных экспертов и вовсе не слышали об этом проекте.

Тем не менее, есть сведения о том, кто может стоять за запуском проекта. Потому что в объявлении о вакансии можно увидеть логотип в особой типографике, в которой буква О в правом верхнем и левом нижнем углу не круглая, а квадратная. Именно такие надписи можно найти на известной парусной лодке. Лодка «Взвод» и его команда стали чемпионами мира в классе Transpac 52 в 2017 и 2019 годах. Владелец и рулевой — богатый гамбургский моряк и предприниматель Харм Мюллер-Шпреер. 58-летний

Шпреер также имеет авиационные связи с Müller-Spreer Air Verwaltungs GmbH и Müller-Spreer Air GmbH & Co. KG. В апреле 2020 года он также стал генеральным директором NJK Aviation, которая когда-то использовала Embraer Phenom 100, но в августе компания была закрыта.

Но действительно ли за Platoon Aviation стоит Мюллер-Шпреер? Или это совпадение? Или кто-то даже нагло скопировал надпись на лодке? В январе компания aeroTELEGRAPH впервые обратилась в офис Müller-Spreer AG в Гамбурге с этими и другими вопросами. Несмотря на неоднократные запросы, ни

сам бизнесмен, ни кто-либо из его сотрудников не прокомментировали вопросы.

Проект Platoon Aviation определенно захватывающий — особенно в связи с объявлением о том, что будет использоваться «совершенно новый Pilatus PC-24». BizavNews пошел по другому пути, обратился к друзьям в Штансе. И вот вчера мы получили ответ. Действительно, для Platoon Aviation собираются PC-24, причем сразу два (sn 221 и sn 224). Первый самолет (на фото) уже вышел из цеха окончательной сборки. А вот почему Platoon Aviation такой скрытый, нам еще предстоит только узнать.



Фото Stephan Widmer

## Satcom Direct и Polaris Aero объединяются для улучшения оценки рисков в бизнес-авиации

Satcom Direct, поставщик решений для бизнес-авиации, объединяется с Polaris Aero, поставщиком систем анализа рисков и управления безопасностью полетов (SMS), чтобы улучшить процесс оценки и снижения рисков для своих клиентов.

Новое интегрированное решение для обработки данных позволяет пользователям SD PreFlight автоматически отправлять данные о бортовом номере, планировании поездки и служебную информацию в приложение Polaris FlightRisk. Система Polaris анализирует данные, чтобы обеспечить немедленную и актуальную оценку рисков для каждого полета.

Высокоуровневый анализ рисков отображается в модуле SD PreFlight, доступ к которому осуществляется через цифровую платформу управления полетами SD Pro, что позволяет определить, требуются ли какие-либо действия или изменения плана полета. Одним щелчком мыши пользователи могут легко переключиться на интерфейс Polaris FlightRisk для более глубокого анализа любых выявленных опасностей и рекомендаций по снижению рисков.

Клиенты SD и Polaris получают выгоду от значительной экономии времени и повышения точности, поскольку каждый анализ использует данные в реальном времени, предоставляемые модулем SD PreFlight, для оптимизации процесса оценки рисков. Автоматическая передача данных планирования из системы SD в приложение Polaris FlightRisk устраняет необходимость дублировать ввод информации в SMS вручную.

Количество ошибок сокращается, а синхронизированный обмен информацией позволяет мгновенно получать подтвержденную критически важную информацию. Клиенты SD PreFlight теперь получают вы-

году от бесплатной двухлетней подписки FlightRisk, которая дает полное представление о преимуществах дополнительных функций.

«В сегодняшней динамичной летной среде Polaris переносит анализ рисков в 21 век, применяя тысячи источников данных, которые традиционные методы анализа рисков могут не учитывать. Это обеспечивает точную оценку рисков, позволяющую пилотам и специалистам по планированию полетов принимать более информированные и объективные решения. Мы в SD сосредоточены на предоставлении достоверных данных через SD Pro для поддержки принятия решений. Благодаря интеграции Polaris мы

обеспечиваем совместное упреждающее снижение рисков, что повышает безопасность деловой авиации и продолжает повышать стандарты отрасли», - сказал Крис Мур, президент бизнес-авиации Satcom Direct.

Платформа с открытой архитектурой SD Pro повышает удобство работы пользователей за счет интеграции сторонних поставщиков. Модуль SD PreFlight синхронизирует информацию о планировании из нескольких источников в единую информационную панель, позволяя операторам более эффективно планировать, управлять и эксплуатировать свои воздушные суда.



## В Citation Excel/XLS вдохнут вторую жизнь

Компания Textron на прошлой неделе анонсировала программу модернизации популярных бизнес-джетов Citation Excel/XLS, которая получила название Citation Excel Edge. Как сообщает AIN со ссылкой на представителей производителя, совместно с Yingling Aviation планируется «выпуск глубоко модернизированных самолетов, которые пройдут капитальный ремонт, получат новый салон и авионику Garmin G5000». По мнению почетного председателя Textron Aviation Русса Мейера-младшего, клиенты получают

«практически новый самолет «под ключ» по весьма привлекательной цене».

Сейчас в мире эксплуатируется более тысячи самолетов Excel, XLS и XLS+, и это одно из самых удачных решений в сегменте средних джетов. Первые самолеты, которые будут доступны для покупки, уже находятся в финальной части подготовки к продаже. Это бывшие самолеты долевого оператора NetJets, которые были проданы компании Textron Aviation.



Итак. Как будет работать Citation Excel Edge? Прежде всего, на будущем самолете проводятся многочисленные проверки, включая плановую проверку на усталость после 15000 часов налета, специальную проверку на коррозию и другие важные проверки, которые необходимо провести в ближайшие пару лет. Если эти проверки выявят какие-либо проблемы, необходимые детали или системы будут заменены. Как только эта работа будет завершена, самолет будет перемещен через взлетно-посадочную полосу в национальном аэропорту Уичито Эйзенхауэр в другой цех, где будет заменен интерьер и установлена авионика G5000.

«Поэтому, когда работы на самолете будут закончены, он будет выглядеть точно так же, как самолет, выпущенный на производственном предприятии Textron Aviation», - сказал Мейер.

В связи с обширным ремонтом и инспекциями Excel Eagles также будет добавлен в программы поддержки планера, двигателя, авионики и ВСУ Textron Aviation Citation ProParts и Citation PowerAdvantage.

«Наш самолет полностью «под ключ». Вы покупаете, входите и улетаете. Вам не нужно ничего делать», - резюмирует Мейер.

По оценкам Мейера со временем производитель будет выпускать по одному Excel в месяц. Три бизнес-джета в настоящее время преобразуются в Excel Eagles, первый из которых должен быть завершен в апреле, а два других – в мае и июне. Начальная цена на первые три Excels составит \$3,45 млн, а также для заказов, принятых до 31 марта. После этого цена возрастет до \$3,59 млн.

## NetJets подписался на 20 сверхзвуковых AS2

Американский долевого оператор NetJets подписал Меморандум о взаимопонимании с Aerion о приобретении 20-ти сверхзвуковых бизнес-джетов AS2 и создании летной академии в сотрудничестве с FlightSafety International. По словам представителей Aerion, эта сделка увеличит портфель заказов на производство самолетов AS2 до \$10 млрд. Другие детали соглашения в настоящий момент не известны.

В соответствии с соглашением о сотрудничестве NetJets станет эксклюзивным оператором бизнес-джетов для программы Aerion Connect, которая представляет собой видение Aerion глобальной мо-

бильной экосистемы, которая обеспечивает беспрепятственное путешествие из точки в точку с использованием различных видов транспорта в городских и сельских районах.

«Мы постоянно ищем способы быть на переднем крае, и расширение нашего флота, чтобы стать эксклюзивным оператором бизнес-джетов для Aerion Connect, – это следующий захватывающий шаг», – сказал председатель и главный исполнительный директор NetJets Адам Джонсон. «Вместе мы будем изучать возможность интеграции сверхзвукового бизнес-джета AS2 в глобальную сеть NetJets».

Кроме того, Aerion будет сотрудничать с FlightSafety International в академии сверхзвуковых полетов для гражданских, коммерческих и военных сверхзвуковых самолетов. Академия под брендом Aerion будет использовать опыт FSI в области обучения, чтобы служить центром передового опыта в области обучения и переподготовки для сверхзвуковых полетов.

Aerion планирует вывести AS2 на рынок в конце этого десятилетия, заявив, что планы по запуску производства в Aerion Park в Мельбурне, Флорида, остаются в силе (до 2023 года после завершения испытаний в аэродинамической трубе в конце прошлого года).

Напомним, что в конце прошлого года Aerion Supersonic начала масштабное строительство в международном аэропорту Мельбурна, штат Флорида (MLB). Именно здесь будет построен новый завод компании, инвестиции в который оценены в \$300 млн. Aerion Park, именно так компания назвала свой будущий проект, имеет площадь 23,4 гектара. Здесь помимо завода будет расположена и новая штаб-квартира Aerion Supersonic. Согласно опубликованному плану, в Aerion Park будет построен и современный исследовательский центр и испытательная база.

В начале марта 2020 года Федеральное управление гражданской авиации США обнародовало проект правил сертификации сверхзвуковых пассажирских самолетов и требований к их шумности. Благодаря новому документу разработчики смогут получить сертификаты типов на свои сверхзвуковые пассажирские самолеты и начать их полноценные летные испытания. При этом предложенные правила пока не отменяют действующих ограничений на сверхзвуковые полеты над населенной сушей и вблизи ее побережья.



## JET MS бросает якорь в London Biggin Hill

Литовская компания Jet Maintenance Solutions (JET MS), ранее FL Technics Jets, специализирующаяся на услугах по ТОиР бизнес-джетов и самолетов региональной авиации, объявила о приобретении британской RAS Group, в которую входят RAS Completions Limited и RAS Interiors Limited.

RAS Group, основанная в 1996 году, специализируется на ремонте салонов бизнес-джетов, а также коммерческих самолетов и базируется в лондонском London Biggin Hill, всемирно известном центре международной деловой авиации. Компания предлагает услуги по дизайну интерьера самолетов, пассажир-

ских кресел, покраске самолетов и вертолетов, защите лакокрасочного покрытия, ремонту оборудования пассажирского салона, включая кухни. По мнению нового собственника, это приобретение – ценный актив в качестве поддержки существующей позиции Jet MS на рынке.

London Biggin Hill расположен всего в 15 милях от центра Лондона. Это один из самых загруженных частных аэропортов в Европе. По общему объему движения самолетов в 2020 году London Biggin Hill занял второе место в Великобритании после Farnborough Airport и шестое место на континенте в

целом. Аэропорт может похвастаться процветающей экосистемой авиационных компаний-резидентов и местом расположения европейского сервисного центра Bombardier – объекта мирового класса площадью 23 000 квадратных метров, способного одновременно обслуживать до 14 самолетов Global 7500.

«В дополнение к набору услуг по внутренней отделке и доработки салонов, Jet MS планирует расширить предложение, включив в него базовое и линейное обслуживание, а также услуги по торговле запасными частями для своих клиентов. Для достижения этих целей и амбиций команда Jet MS работает в тесном сотрудничестве с командой аэропорта, уделяя особое внимание дальнейшему совершенствованию отношений и расширению возможностей», – комментируют в компании.

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 управления работой двигателей для широкого круга иных служебных и региональных реактивных воздушных судов.



## Air Partner: новые реалии после Brexit

Британский брокер Air Partner опубликовал свой прогноз на 2021 год относительно частных поездок, основанный на выводах и уроках, извлеченных из своего 60-летнего опыта.

В то время как Air Partner летом 2020 года зафиксировал значительный рост числа людей, заинтересованных в частных полетах, поскольку многие ограничения COVID-19 были сняты, компания заявляет, что состоятельные люди, несомненно, считают, что они упустили возможности путешествий во время локдауна. Клиенты Air Partner активно спрашивают о частных перелетах по лакшери направлениям, начиная с марта, и компания готовится к возможному всплеску спроса весной и летом 2021 года. Ожидается, что популярными направлениями станут страны Карибского бассейна, включая Барбадос, Кубу и Сейшельские острова, а также Исландия и Италия, конечно, с учетом ограничений на поездки. Популярны также «уникальные» поездки: например, клиенты интересовались полетом на частный остров в Карибском море или на Мальдивы, прежде чем арендовать роскошную яхту для плавания вокруг других близлежащих островов.

На момент выхода прогноза Великобритания все еще находится в условиях национальной изоляции, и поэтому большинство поездок приостановлено. Тем не менее, как только ограничения будут сняты и люди смогут более свободно передвигаться, многие будут сбиты с толку и не уверены в том, как путешествовать в мире после Brexit. Британские туристы по-прежнему смогут путешествовать в страны ЕС, а также в Швейцарию, Норвегию, Исландию и Лихтенштейн без визы. Однако они больше не смогут использовать «таможенные полосы для паспортов ЕС», что делает перемещение через аэропорты бо-

лее трудоемким и особенно трудным для семей или коллег разной национальности, которым придется проходить через разные пограничные коридоры в аэропорту. Тем, кто летает на рейсах деловой авиации, эти неудобства не грозят, поскольку они будут обслуживаться в частных терминалах. Частное бронирование через такие компании, как Air Partner, также предоставит путешественникам доступ к специалистам-консультантам по вопросам путешествий после Brexit, чтобы помочь решить любую проблему.

Для частных пассажиров все более важной становится полная гибкость их перелета, поскольку многие, по понятным причинам, ищут возможность изменить детали бронирования или отменить бронирование в самый последний момент в это неопределенное время. Идеальное решение – карточные продукты, которые очень гибкие и означают, что владельцы платят только за часы, которые они летают. Как и во многих других отраслях, Air Partner адаптировала свои продукты, чтобы помочь клиентам ориентироваться в поездках. Брокер представил JetCard 5, первую в мире карту на пять летных часов. JetCard, уже хорошо зарекомендовавшие себя на рынке частных самолетов в США, станут все более важным активом для клиентов из Великобритании и Европы.

Поскольку распространение вакцинации увеличивается во всем мире, в будущем предлагается ввести паспорта вакцины для некоторых стран. Хотя этика и вероятность того, что это станет реальностью, обсуждались в прессе, несомненно, что во многих странах по-прежнему будет действовать множество различных требований к въезду в отношении COVID-19, будь то отрицательные тесты, температурный скрининг или обязательный карантин. Когда

люди снова начнут путешествовать по бизнесу или на отдых, они захотят быть уверены, что соответствуют необходимым требованиям, которые могут даже измениться в последнюю минуту. Индивидуальный сервис, который предоставляется при частном перелете с Air Partner, гарантирует, что эти требования будут понятны и выполнены.

Многие частные путешественники планируют свои полеты со своими домашними животными. Air Partner может найти для своих клиентов подходящие самолеты. Однако после Brexit тем, кто путешествует с домашними животными в Великобританию или из Великобритании, нужно будет планировать этот полет заранее. Паспорта домашних животных, выданные в Англии, Шотландии и Уэльсе, больше не будут действительны для поездок в ЕС. Вместо этого путешественникам необходимо иметь справку о состоянии здоровья животных (АНС), которая должна быть выдана за 10 дней до поездки. Она действительно в течение четырех месяцев, и новый АНС требуется для каждого нового отъезда из Великобритании. Помимо АНС, путешественники с домашними животными также должны доказать, что у их животного есть микрочип, оно было вакцинировано от бешенства, и отметить, проходило ли оно лечение от ленточных червей в случае собак (некоторые страны освобождены от этого требования).

Совершенно очевидно, что глобальная пандемия COVID-19 изменит то, как люди путешествуют по бизнесу. Новые способы работы с максимальным использованием технологий показали, что путешествия не всегда необходимы или эффективны. Это может относиться к менеджменту среднего звена, но Air Partner считает, что руководители высшего звена и топ-менеджеры будут продолжать путешествовать как высокопоставленные лица.

## В Европе стагнация, а США на подъеме

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, за первые два месяца этого года глобальная активность самолетов снизилась на 43%, при этом основное падение пришлось на регулярные авиалинии, полеты которых снизились на 52% по сравнению с началом 2020 года. Активность деловой авиации в феврале снизилась до уровня 85% от нормы. Объем грузовых перевозок по-прежнему опережает доковидный трафик примерно на 10%.

В Северной Америке наблюдается гораздо более сильное восстановление как регулярного, так и нерегулярного трафика: по сравнению с январем-февралем 2020 года общий объем операций снизился на 35%, в США – на 30%, а активность деловой авиации – на 10%. В европейском регионе наблюдается сильнейшее падение активности регулярных авиакомпаний, более чем на 70% в годовом исчислении, при этом

бизнес-авиация является относительно более устойчивой, но все еще на четверть ниже по сравнению с январем-февралем 2020 года.

Имея большой внутренний рынок и меньшие ограничения на поездки, чем в Европе, США фиксируют устойчивые тенденции в трафике деловой авиации: в этом году выполнено 445 000 рейсов, что всего на 7% меньше, чем в прошлом году. Рынок чартерных перевозок особенно силен: количество полетов снизилось всего на 1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а налет увеличился на 4%. Частные полеты, в том числе владельцев и корпоративных летных отделов, по-прежнему остаются слабыми, они на 13% ниже нормы.

Похоже, что активность долевого операторов восстановились и сейчас на 5% ниже от нормального

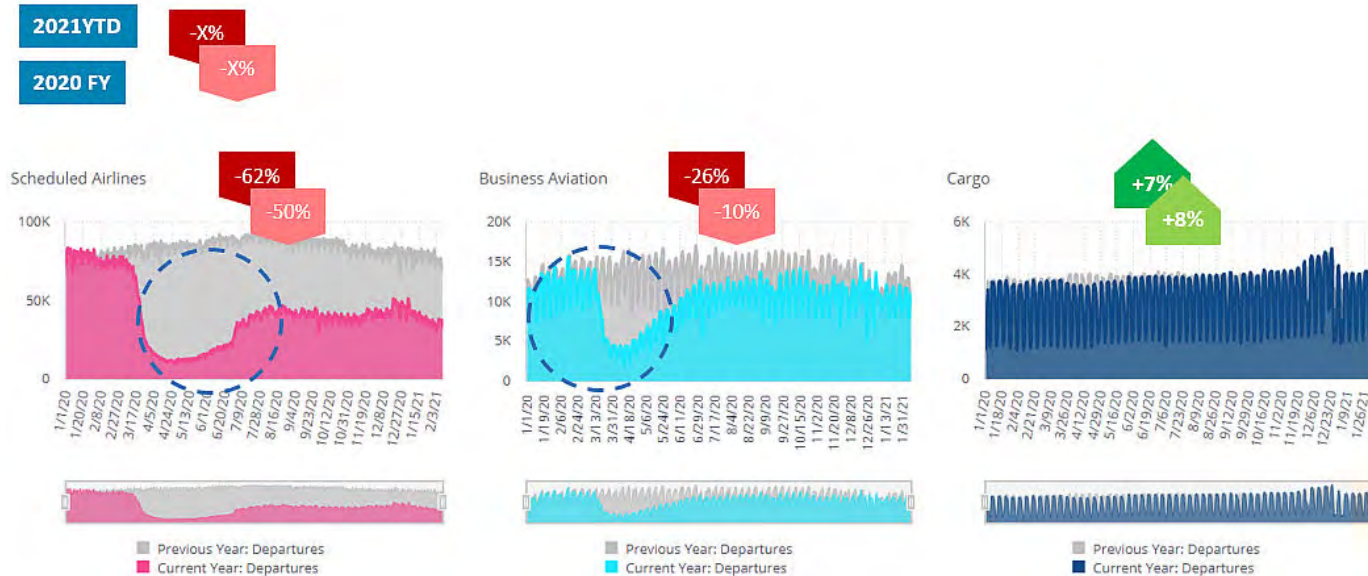
уровня, а операторы по управлению воздушными судами находятся на уровне прошлого года. Чартерный рынок даже немного сильнее для флота бизнес-джетов, с приростом полетов в этом году на 1%, в основном в сегменте VLJ, которые по сравнению с прошлым годом в целом летают на 8% больше и на 13% – на чартерах.

### Северная Америка

Географическим центром трафика бизнес-джетов в США по-прежнему является Флорида, где в этом году активность выросла на 16%, а количество чартерных рейсов увеличилось более чем на 20%. Февраль оставался стабильным: было выполнено 29000 полетов, что на 15% больше, чем в феврале 2020. В этом году Калифорния является вторым по загруженности штатом США по трафику бизнес-джетов: ограничения на поездки мешают восстановлению и количество полетов снизилось на 11%. Спрос в Техасе резко упал во время морозов, в течение месяца количество рейсов снизилось на 7%, но на прошлой неделе оно восстановилось. Колорадо, постоянный источник спроса на бизнес-джеты во время пандемии, в феврале прибавил 14%. Аризона также продолжает демонстрировать больше спроса на бизнес-джеты, чем когда-либо, и сейчас на 5% выше, чем в прошлом году. Нью-Джерси, похоже, станет последним штатом, который восстановится, поскольку количество рейсов здесь по-прежнему отстает на 40%. Напротив, тенденция в Нью-Йорке плоская, с сильным ростом полетов в/из Флориды.

### Европа

Долгий путь Европы к восстановлению бизнес-авиации был омрачен продолжительным локдауном, затрудняющим любые трансграничные поездки, а



по мере того, как экономика скатывается в двойную рецессию, перспективы выглядят мрачными, как минимум на первое полугодие 2021 года. На прошлой неделе активность бизнес-джетов упала на 34% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом правительственный трафик является одним из немногих устойчивых сегментов. Великобритания падает почти на 2/3 по сравнению с прошлым годом. Во всех основных странах еврозоны количество рейсов бизнес-джетов во второй половине февраля сократилось как минимум на треть по сравнению с тем же периодом прошлого года. Как и прежде, как никогда высок спрос в России и Турции, в основном на внутренние рейсы. Существует явный контраст между Западной и Восточной Европой: в последней наблюдается рост активности бизнес-джетов в Украине, Румынии, Латвии, Хорватии, Албании.

### Остальной мир

За пределами Европы и США самым сильным рынком бизнес-джетов является Мексика, где наблюдается относительно быстрое восстановление: количество рейсов в феврале сократилось на 15%. Внутренняя активность остановилась на 33% ниже нормы, но трафик в США и на Багамы хорошо развивается. В Бразилии, Нигерии и особенно в Китае наблюдается очень сильный рост внутреннего трафика бизнес-джетов по сравнению с февралем 2020 года. Наиболее загруженное сообщение между Хайнанем, Пекином и Шэньчжэнем. Бразилия имеет активное международное сообщение с Анголой, а также с некоторыми направлениями Карибского бассейна. Самые загруженные внутренние аэропорты – Конгоньяс и Сантос-Дюмон. В этом месяце трафик бизнес-джетов между Порту-Сегуру и Конгоньяс увеличился на 350% по сравнению с аналогичным периодом

прошлого года – выполнено 72 рейса между этими двумя городами. Самым загруженным бизнес-джетом в мире в феврале 2020 года стал Challenger 300/350.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В США начинается ускоренное восстановление после зимней пандемии, с открытием как регулярной, так и деловой авиации, а чартерная ак-

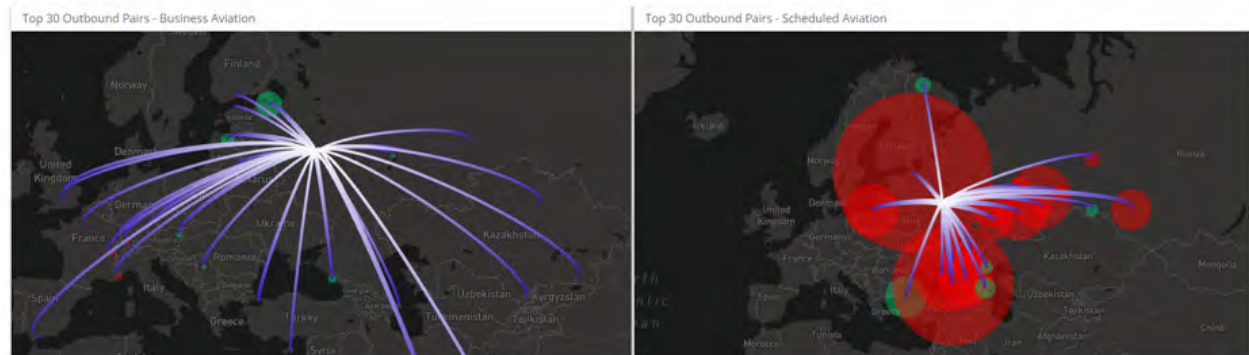
тивность устанавливает новые рекорды, особенно во Флориде. Другая история в Европе, с долгой дорогой, которую нужно пройти, и зарубежными туристическими поездками, которые практически запрещены. Этот спад очень очевиден в Западной Европе, с контрастирующей открытостью на Востоке, где в России и Турции бизнес-джеты используются больше, чем когда-либо».

### From Moscow: Scheduled vs Bizav

Bizav down 5% - but up almost 3X to Dubai, to which Sched is down 74%  
Sochi Bizav up 53%; Sched down 2%

WINGX

2021 YTD



Outbound Pairs (BizAv / Scheduled)		Business Aviation		Scheduled Operation	
Arrival City	Arrival Country	Flights	YoY growth	Flights	YoY growth
St. Petersburg	Russia	183	1%	1,362	-39%
Dubai	United Arab Emirates	168	273%	149	-74%
Riga	Latvia	142	163%	9	-98%
Sochi	Russia	75	53%	1,372	-2%
Malé	Maldives	58	263%	46	24%
Kazan	Russia	52	136%	448	-38%
Nice	France	46	-43%	15	-82%
Vienna (AT)	Austria	45	17%	85	-74%
Geneva (CH)	Switzerland	44	-37%	20	-87%
Belgrade (RS)	Serbia	44	5%	41	-79%
Vilnius	Lithuania	41	24%		-100%
Moscow (RU)	Russia	38	27%	42	-76%
Minsk	Belarus	35	46%	53	-94%
London (GB)	United Kingdom	34	-69%	92	-78%
Zurich	Switzerland	34	-47%	21	-89%
Istanbul	Turkey	31	158%	645	10%
Yekaterinburg	Russia	30	50%	618	-41%
Helsinki	Finland	30	-9%	24	-83%
Grand Total		1,921		18,088	-50%



## Знакомьтесь: ОНАДА

*Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации была создана более 20 лет назад, однако многие представители индустрии делового туризма с ней до сих пор не знакомы или имеют весьма приблизительное представление. Пользуясь возможностями Экспертного совета, организованного MICE&more, Исполнительный директор ОНАДА Анна Серезкина рассказывает об ассоциации.*

**Анна, как и когда появилась Ассоциация, какие у вас задачи, в чем состоит ваша работа?**

Ассоциации более 20 лет. В последние годы наша жизнь насыщена интересной и важной работой. Задачи ОНАДА, как и любой другой ассоциации, представляющей интересы отрасли, состоят в объединении организаций, заинтересованных в развитии сегмента; в создании условий для развития бизнеса членов ассоциации; для укрепления и расширения деловых и экономических связей. На это и направлена наша работа: от проведения внутренних встреч и совещаний членов ассоциации с целью поиска оптимальных путей решения проблем и планов реализации таких проектов, до проведения конференций,

семинаров и даже встреч для отдыха – боулинга, новогодних мероприятий и т.п. Сейчас, конечно, это отошло на второй план в связи с ограничениями.

**Кто является членами Ассоциации и почему?**

ОНАДА представляет практически все сегменты отрасли. В первую очередь это крупнейшие авиакомпании деловой авиации и предприятия наземной инфраструктуры. Также члены ОНАДА – производители воздушных судов, компании по организационному обеспечению полетов, брокеры, сервисные компании, кейтеринг – все те, кто делает деловую авиацию комфортной, современной, высокотехнологичной и, что важнее всего, безопасной.

**Каковы ваши планы и проекты на 2021 год, чем они обусловлены?**

Если говорить о запланированных мероприятиях, то ключевыми в этом году станут VI практический семинар «Безопасность полетов. Безопасность топливообеспечения», который состоится 6 апреля, и наша большая ежегодная конференция «Деловая авиация», которая должна состояться в рамках выставки RUBAE 2021 во Внуково-3. Надеюсь, что все планы мы сможем реализовать и даже дополнить рядом отраслевых встреч и круглых столов по актуальным проблемам отрасли.

Семинар «Безопасность полетов» популярен как среди организаций, занятых в деловой авиации, так и среди линейных перевозчиков. До введения ограничений семинар собирал более 200 человек. Эта тема требует постоянной работы, и мы рады отметить высокий уровень ответственности наших членов.



Конференция «Деловая авиация» - наша главная площадка. Помимо прочей работы ОНАДА как ассоциация представляет собой центр экспертизы в области деловой авиации. Возвращаясь к вопросу о наших задачах, нужно отметить, что не менее важной работой является предоставление актуальной и корректной информации об отрасли в целом, о рынке и его участниках.

В этом году мы успешно запустили формат онлайн трансляции мероприятий, который удалось обеспечить на высоком техническом уровне и который

возможно совмещать с офф-лайн форматом.

Поэтому все запланированные встречи проведем в любом случае, но продолжаем верить в лучшее!

***В чем вы видите роль Ассоциации в индустрии? Особенно нас интересует ракурс на MICE сегмент.***

Роль ассоциации в создании условий для развития отрасли деловой авиации как эффективного, высокотехнологичного, конкурентоспособного бизнеса,

который будет создавать и поддерживать рабочие места, внедрять новые технологии, развивать новые секторы и, безусловно, оказывать качественные и безопасные услуги.

Если говорить о MICE сегменте, то мы хотим представить вам деловую авиацию как важное звено транспортной логистики, эффективный инструмент перевозки. Продемонстрировать, какие возможности деловая авиация открывает для MICE сектора, какие решения вы можете предложить клиентам.

В 2019 году в рамках деловой программы RUBAE мы посвятили отдельную секцию конференции работе турагентов как брокеров деловой авиации. В 2020 году в рамках конференции «Деловая авиация» внимание было уделено именно сегменту MICE.

***На что еще надо обратить внимание MICE заказчикам?***

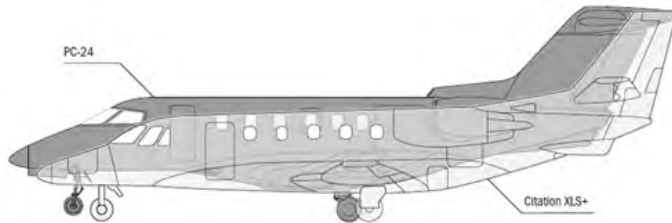
К сожалению, мы сталкиваемся с проблемой нелегальных чартеров (перевозке коммерческих пассажиров на частных самолетах). Эта проблема существует во всем мире. Для сектора MICE единственным решением может быть сотрудничество исключительно с коммерческими перевозчиками. Хочу отметить, что такие авиакомпании у нас есть и ассоциация может рекомендовать их как надежных партнеров для MICE сегмента. Мы всегда будем рады предоставить коллегам из MICE индустрии консультации по широкому списку вопросов по организации деловых поездок на воздушных судах деловой авиации и корпоративных заказов перелетов.

Также хочу сказать, что возможности и ресурсы, которыми располагает ОНАДА, доступны всем, кто захочет присоединиться и вступить в ассоциацию!



## Сравниваем: PC-24 vs Cessna XLS+

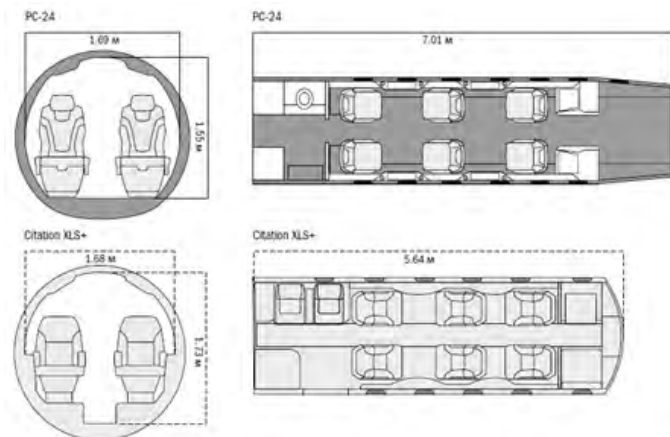
Одним из ближайших конкурентов суперуниверсального реактивного Pilatus PC-24 является Cessna XLS+, этот самолет очень популярен в мире. Давайте посмотрим, насколько он хорош по сравнению с самолетом, который создал свою собственную категорию бизнес-джетов.



### Характеристики салона

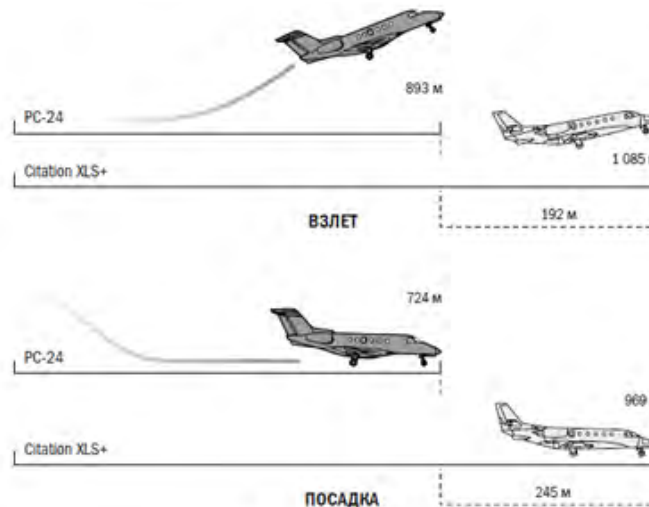
Салон PC-24 более универсальный и длинный, чем у Citation XLS+. Это дополнительное пространство в PC-24 позволяет создать конфигурацию на 8 VIP-кресел по сравнению с 6 VIP-креслами в Citation XLS+ и небольшим диваном на 2 дополнительных места.

Большая грузовая дверь входит в стандартную ком-



плектацию PC-24 и позволяет быстро и легко выгрузить и загрузить любой груз через отдельную дверь, в то время как пассажирская дверь обеспечивает легкий и удобный вход в салон. В PC-24 плоский пол, который намного удобнее в полете и обеспечивает дополнительное пространство над головой как для пассажиров, так и для экипажа, в то время как в Citation XLS+ используется конфигурация с углублением в центральном проходе.

В туалетной комнате PC-24 в стандартной комплектации есть пресная вода, вакуумный унитаз и раковина, все это встроено в носовой части кабины. Конфигурация туалетной комнаты предоставляет максимальную приватность по сравнению с химическим туалетом в Citation XLS+, который можно использовать как дополнительное пассажирское место.



### Взлетно-посадочная дистанция

Так как PC-24 создавался специально для эксплуатации на коротких неподготовленных полосах, его обо-



Cessna Citation XLS+

рудовали двойными шинами низкого давления. Взлетная дистанция всего в 893 м обеспечивает доступ к более чем 21 000 аэропортов мира и позволяет приземляться максимально близко к финальному пункту назначения. Citation XLS+ необходима подготовленная взлетная полоса более 1000 м. У PC-24 скорость захода на посадку меньше на 50 км/ч, что также помогает сократить посадочную дистанцию.

### Авионика

Усовершенствованная кабина пилота в PC-24 – лучшая в своем классе. В стандартную комплектацию входят: система предупреждения столкновений (TCAS I), усовершенствованная система предупреждения опасного сближения с землей (EGPWS), инерциальная навигационная система (IRS) и автомат тяги.

### Двигатель

Только PC-24 оснащен новым революционным

режимом Quiet Power Mode, позволяющим самолету запускать правый двигатель в режиме ВСУ с пониженным уровнем шума во время стоянки. Это повышает эксплуатационную гибкость в аэропортах с ограниченным наземным обслуживанием, обеспечивая большую экономию топлива и меньшие расходы, чем со стандартной ВСУ.

### **Скорость**

Скорость у этих двух самолетов практически не отличается: 817 км/ч у Citation XLS+ и 815 км/ч у PC-24.

### **Багажное отделение**

Внутреннее багажное отделение в PC-24 объемом 2,50 м<sup>3</sup> обеспечивает доступ к багажу во время всего полета. Кроме того, ценные вещи находятся в отапливаемом и полностью герметичном отсеке салона. Для сравнения: 89% багажа в Citation XLS+ недоступно в полете и находится в неотапливаемом и негерметичном хвостовом обтекателе.

### **Эксплуатационные расходы**

Одна из отличительных особенностей самолетов Pilatus – экономичность. У PC-24 меньшее потребление топлива и более низкие операционные расходы, чем у Citation XLS+.

### **Клиентская поддержка**

Более чем 80-летний опыт производства самолетов для различных видов эксплуатации помог Pilatus заработать непревзойденную репутацию в сферах клиентской поддержки, а также точности проектирования ВС, выдающегося мастерства, высокой прочности планера, бережного отношения к окружа-

ющей среде и подтвержденной безопасностью.

Несмотря на то, что Citation XLS+ – хорошо зарекомендовавший себя в мире самолет, нужно отметить, что по каждому из основных показателей он сильно

уступает суперуниверсальному PC-24 – быстрому, экономичному, многозадачному самолету.

Nesterov Aviation – авторизованный центр продаж и сервисного обслуживания Pilatus в России.



## Гала-матч звезд на Красной площади при поддержке GetJet

25 февраля на Красной площади прошел звездный гала-матч по хоккею, посвященный Дню рождения российской космонавтики. Матч был организован лидером в сфере бизнес-авиации России, компанией GetJet, объединяющей пятьдесят авиакомпаний мира в одном маркетплейсе. На лед вышли команды, представляющие российских артистов, певцов, актеров театра и кино – НС Ghostbusters и корреспондентов, комментаторов спортивных каналов, журналистов – «ХК РосПресса».

Несмотря на зимний вечер атмосфера на катке была теплая и дружественная, практически все пространство фан-зоны под флагами GetJet было заполнено активными болельщиками. Чувствовалась их поддержка, командный дух и спортивный интерес.

Перед самым вбрасыванием шайбы удалось поговорить с капитаном команды НС Ghostbusters, топ-менеджером «Росбанка» Сергеем Дзедбанем. По его словам, составы команд в этот раз были очень



сильными. «Состав противников серьезный, но и у нас непростые парни играют! Будем стараться выигрывать», - сказал Дзедбань. Вбрасывание провела актриса Олеся Судзиловская. Она призналась, что давно является фанаткой команды НС Ghostbusters и будет болеть за них.

Игра разворачивалась стремительно, но преимуществом в счете и на льду быстро завладела команда ХК «РосПресса». Комментатор телеканала «Матч ТВ», игрок команды РосПресса Денис Казанский не мог усидеть на месте: то и дело выходил на лед и принимал самое активное участие в игре, которая захлестнула его с головой. «Мы пока ведем, но это не конец. Площадка ГУМ-катка больше, чем стандартная хоккейная, она, скорее по размеру, как в футболе. Поэтому мы выпустили на лед футболиста Сычева, пусть забивает!» - прокомментировал гала-матч Казанский.

Каждая команда отлично потрудилась в обороне, и каждый игрок использовал возможность для того, чтобы забросить шайбу по воротам. Этот матч, где состязались команды любителей, ничуть не уступал по мастерству и духу соперничества матчам профессиональных команд.

Игра закончилась со счетом 9:4 в пользу команды «РосПресса».

Но если в обычном матче есть только победитель, то в организованном компанией GetJet состязании проигравших нет. GetJet вручил призы и подарки игрокам обеих команд, поблагодарив и пришедших поддержать их гостей и болельщиков, ведь в любительском спорте «главное не победа, а участие», особенно душевное.

Для компании GetJet важно, чтобы все чувствовали себя комфортно в любой стихии, не только на льду.

В ситуации постоянно меняющихся правил въезда в разные страны и отсутствия регулярных международных авиаперевозок, люди, порой, разделенные со своими семьями и возможностью вести бизнес, нуждаются в решениях, которые помогает найти GetJet. Маркетплейс GetJet сделал премиальную услугу более доступной для широкой аудитории пассажиров, приблизив стоимость полета по схеме джет-шеринг к цене бизнес-класса.



## Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Bombardier BD-700-1A11 Global 5000**

Год выпуска: **2009 г.**

Место съемки: **февраль 2021 года, Sochi - URSS, Russia**



Фото: Дмитрий Петрович