



На этой неделе поздравления со всего мира приходят в Бордо. Долгожданный Dassault Falcon 6X выполнил свой первый полет, открыв новую страницу в истории прославленной компании. Первый полет положил начало этапу летных испытаний широкофюзеляжного бизнес-джета, новейшего флагмана компании Dassault. Сертификация и ввод в эксплуатацию самолета запланированы на 2022 год. Бизнес-джет провел в воздухе около 2 часов 30 минут. Экипаж проверял управляемость, работу двигателей и ключевых систем самолета и достиг высоты 40 000 футов и скорости 0,80 Маха. После первого полета самолет с серийным номером 1 направится в центр летных испытаний Dassault на авиабазе Истр-Ле-Тюбе недалеко от Марселя, чтобы продолжить программу летных испытаний. По данным Dassault, «в ближайшие месяцы» к нему присоединятся прототипы с серийными номерами 2 и 3. Пожелаем удачи «шестерке».

А вот Textron Aviation наоборот прекратила производство своего средне-размерного бизнес-джета Cessna Citation Sovereign+ и двухдвигательного турбопропа Beechcraft King Air C90GTx. Спрос на оба самолета в последние годы снизился, при этом в Textron Aviation отмечают, что ее действия основывались на постоянном согласовании предлагаемых продуктов с текущим и будущим рыночным спросом. Как говорится «если где-то прибыло значит где-то убыло».

ЕВАА обратилась к национальным властям с настоятельным призывом устранить административные барьеры для полетов между Великобританией и странами ЕС, заявив, что это принесет пользу всем участникам.



США и Европа набирают обороты

WINGX: В настоящее время на долю деловой авиации приходится 19% всех рейсов самолетов по сравнению с долей в 12% до марта 2020 года

стр. 19



Falcon 6X поднялся в воздух

После первого полета самолет с серийным номером 1 направится в центр летных испытаний Dassault на авиабазе Истр-Ле-Тюбе недалеко от Марселя. Сертификация и ввод в эксплуатацию самолета запланированы на 2022 год

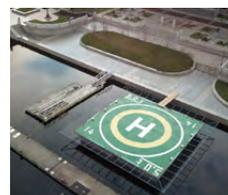
стр. 21



Продажи вертолетов растут

Aero Asset представляет годовой отчет по ситуации на вторичном рынке двухдвигательных вертолетов

стр. 23



Дом для вертолета

Вертолетный рынок находится в начале цикла устойчивого развития, который, по мнению экспертов, продлится около 20 лет. Вместе с интересом к гражданским вертолетам возрастет потребность в посадочных площадках и вертодромах

стр. 24

Gulfstream
G650ER



ЕВАА призывает к компромиссу в отношении Brexit

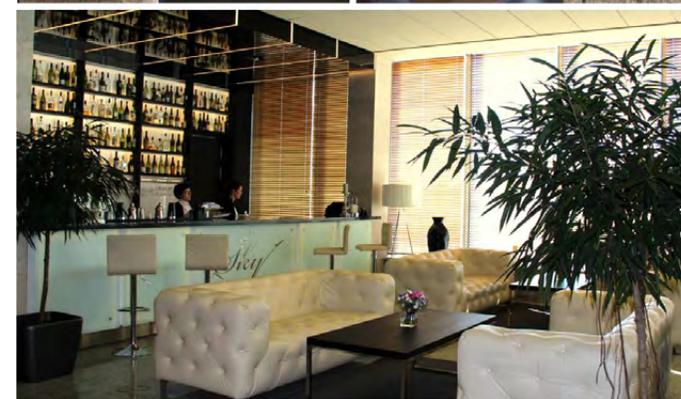
Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) обратилась к национальным властям с настоятельным призывом устранить административные барьеры для полетов между Великобританией и странами Европейского Союза, заявив, что это принесет пользу всем участникам. В рамках Соглашения о торговле и сотрудничестве между ЕС и Великобританией правительство Великобритании разрешило операторам из ЕС пользоваться правами третьей и четвертой свободы, разрешив полеты в Великобританию и обратно. Однако британские операторы обнаруживают, что эти свободы не взаимны со стороны ряда стран ЕС.

Между тем, схема блок-разрешений, введенная Соединенным Королевством, ограничена по времени и работает на условиях взаимности, заявили в ЕВАА, добавив, что опасаются, что, если в ближайшее время не последуют реальные шаги по дальнейшему со-

трудничеству и двусторонние соглашения, операторы деловой авиации, летающие по новым правилам, столкнутся с серьезными проблемами, а именно будут серьезно затруднены вылеты по срочному разрешению из Великобритании в ЕС.

«Учитывая объем работы, проделанный всеми сторонами, участвующими в Brexit, недопустимо, чтобы бизнес и общество в равной степени работали с неопределенностью в отношении будущего», - сказал генеральный секретарь ЕВАА Атар Хусейн Хан. «Все национальные власти должны сотрудничать на благо всех».

Ассоциация также заявила, что отсутствие сотрудничества будет особенно пагубным, учитывая беспрецедентные проблемы, с которыми отрасль уже сталкивается в связи с кризисом Covid-19.



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

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

Airbus Helicopters подвела итоги коммерческой деятельности в России в 2020 году

В 2020 году компания Airbus Helicopters заключила контракты на поставку вертолетной техники с 19 заказчиками. Заказы были размещены на популярные однодвигательные вертолеты H125 и H130, а также на двухдвигательные мировые бестселлеры H135 и H145. В том числе компания получила первый заказ от российского клиента на новейший вертолет АСН145 с салоном повышенного комфорта АСН Line и пятилопастным несущим винтом (в сертификате типа модель обозначается как МВВ-ВК117 D-3).

В 2020 году компания Airbus Helicopters поставила заказчику девять вертолетов, среди которых H125, H130, H135 и H145. В том числе была сертифицирована и поставлена VIP-версия вертолета H145 (в сертификате типа модель обозначается как МВВ-ВК117 D-2), которая известна под брендом АСН145.

«Несмотря на непростую ситуацию в мире, могу смело назвать 2020 год очень успешным для бизнеса Airbus Helicopters в России. Полученные заказы демонстрируют небывалый спрос на нашу технику. Особенно мы видим здесь потенциал для роста заказов на двухдвигательные вертолеты H135 и H145 и планируем существенно усилить наши позиции в этом сегменте в 2021 году», – отметил Дмитрий Перепелкин, директор вертолетного подразделения Airbus в России и Белоруссии.

Сегодня более 220 вертолетов Airbus успешно эксплуатируются в парке более 130 российских заказчиков, среди которых – ведомственные структуры, коммерческие операторы и частные владельцы.




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



Beechcraft King Air 260 получил сертификат типа FAA

Textron Aviation сообщает о получении сертификата типа FAA на свой обновленный турбовинтовой самолет Beechcraft King Air 260, что позволяет начать поставки клиентам, которые запланированы на ближайшее время.

В декабре прошлого года Textron Aviation представил обновленный турбовинтовой Beechcraft King Air 260 – новейшую модель King Air, получившую почти все те же новые функции, что и King Air 360, который компания из Уичито анонсировала в августе. «Мы внедряем новейшие технологические достижения в кабину King Air 260, которые не только упрощают работу пилотов, но и открывают новую эру полетов для этого прославленного самолета», - сказал Роберт Шоль, старший вице-президент Textron Aviation по продажам и летным операциям.

Как и у 360, кабина 260 будет оснащена автоматом тяги ThrustSense от Innovative Solutions & Support (IS&S), цифровым контроллером наддува и метеорологическим радаром Multi-Scan RTA-4112 от Collins Aerospace.

«Эта система считается одной из лучших доступных метеорологических радиолокационных систем», - сказал Шоль. Сиденья новой конструкции, изначально созданные для модели 360 с помощью процесса картирования давления, обеспечивающего более комфортные ощущения при длительных полетах, дополняют модернизацию модели 260.

Производство King Air 260 началось, а его прейскурантная цена составляет \$6,7 млн.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

США и ЕС договорились урегулировать торговые споры вокруг Airbus и Boeing

Председатель Европейской комиссии (ЕК) Урсюла фон дер Ляйен и президент США Джо Байден в телефонном разговоре в пятницу о перспективах партнерства договорились начать урегулирование спорной ситуации в конкурентной борьбе авиагигантов Airbus и Boeing.

«В качестве символа этого нового старта мы с президентом Байденом согласились приостановить действие всех наших пошлин, введенных в контексте споров между Airbus и Boeing, как в отношении авиационной, так и не относящейся к авиации продукции, на первоначальный период в 4 месяца», - говорится в заявлении главы ЕК, опубликованном в Брюсселе.

«Мы оба взяли на себя обязательство сосредоточиться на разрешении наших споров, связанных с авиастроительством, на основе работы наших торговых представителей. Это отличная новость для

предприятий и отраслей по обе стороны Атлантики и очень позитивный сигнал для нашего экономического сотрудничества в ближайшие годы», - считает фон дер Ляйен.

Споры между ЕС и США о субсидировании авиапроизводителей длятся с 2004 года. Брюссель обвинил Вашингтон в субсидировании компании Boeing, а Соединенные Штаты жаловались в ВТО на субсидии европейскому авиастроителю Airbus со стороны Великобритании, Германии, Испании и Франции.

В октябре 2020 года ВТО разрешила ЕС принять контрмеры из-за субсидирования американского авиастроительного концерна и увеличить пошлины на импорт из США на сумму до \$4 млрд в год. В 2019 году организация предоставила аналогичное разрешение США в деле о господдержке Airbus, после чего Вашингтон обложил пошлинами европейские товары объемом \$7,5 млрд в год.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Flight Consulting Group укрепляет позиции в Европе

Flight Consulting Group, латвийский холдинг бизнес-авиации, объявляет о назначении Леа Кён (Lea Kohn) на должность менеджера по работе с клиентами в регионе DACH, в который входят Германия, Австрия и Швейцария. Находясь в Штутгарте (Германия), она будет отвечать за развитие и укрепление долгосрочного сотрудничества Flight Consulting Group с ведущими игроками рынка бизнес-авиации в регионе.

Появление постоянного представителя Flight Consulting Group в регионе DACH соответствует долгосрочной стратегии развития компании, а также усилению присутствия компании в Европе. В

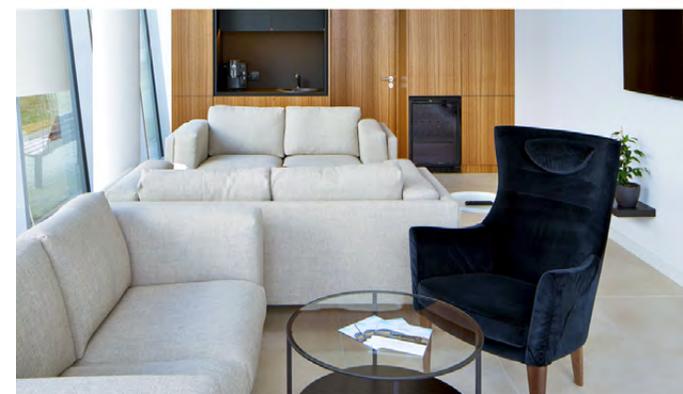


Германии, Австрии и Швейцарии находятся штаб-квартиры многих клиентов и партнеров холдинга.

«Пандемия продемонстрировала необходимость быстро отвечать на внешние вызовы и менять подходы, и мы используем это непростое время для укрепления позиций в стратегически важных для нас регионах. Представитель Flight Consulting Group в странах DACH, который говорит с клиентами на одном языке и отлично знаком с местной спецификой, позволит нам быть еще эффективнее и открывать новые возможности для развития бизнеса в этом регионе. Уверены, что Леа Кён блестяще справится с возложенными на нее задачами и сможет внести значительный вклад в успех нашей компании», – отметили в Flight Consulting Group.

Леа Кён имеет многолетний опыт работы в авиационной индустрии. До прихода в Flight Consulting Group она занимала руководящие должности в области продаж и обеспечения рейсов в европейской авиакомпании. Леа Кён имеет диплом бакалавра по специальности «Авиационный менеджмент» Университета прикладных наук Вормса, а также степени магистра по международному управлению Университета Южной Дании и Университета Фленсбурга.

«Ich freue mich auf die neue Aufgabe und stehe als Ansprechpartner DACH gerne zur Verfügung! Я рада присоединиться к команде Flight Consulting Group и с нетерпением жду начала этой интересной работы. Уверена, что мое знание регионального рынка и разносторонний опыт работы на стороне авиакомпаний помогут мне привнести новые идеи в развитие бизнеса в этом регионе и существенно расширить сотрудничество с клиентами», – отметила Леа Кён.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Елизавета II впервые за время правления останется без личного самолета

Официальный парк самолетов королевы Великобритании Елизаветы II будет продан в рамках сокращения оборонных расходов. Таким образом, она и другие члены королевской семьи останутся без личных самолетов, пишет The Telegraph.

Четыре лайнера BAЕ-146 будут выведены из состава ВВС в следующем году. Впервые за все время правления королева останется без персонального самолета. Скорее всего, Елизавета II будет пользоваться самолетом премьер-министра Бориса Джонсона RAF Voyager, который был недавно модернизирован, отмечает газета.

Ранее этот самолет был задействован как дозаправщик в воздухе, однако с 2016 года после модернизации его стали использовать для поездок руководства страны. В частности, на борту оборудовали кабинет, установили порядка 60 кресел бизнес-класса, а

также 100 — эконом-класса. Помимо этого, самолет дооснастили противоракетной системой.

BAЕ-146 приписаны к 32-й эскадрилье ВВС Великобритании, которая базируется на западе Лондона. В авиапарке также находится вертолет AW-109, который королева продолжит использовать, передает Daily Mail со ссылкой на источники.

Отмечается, что британские власти объявят о списании четырех самолетов BAЕ-146 в комплексном обзоре вопросов безопасности, обороны и внешней политики, который будет опубликован 16 марта. Как пишет The Telegraph, BAЕ-146 использовались королевской семьей с середины 1990-х. Самолеты этого типа выпускала британская компания British Aerospace до 2001 года.

Источник: РБК



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

«Меридиан» вступил в Российский союз промышленников и предпринимателей

В феврале этого года Авиакомпания «Меридиан» вступила в Российский союз промышленников и предпринимателей.

Соответствующее распоряжение было подписано президентом РСПП Александром Шохиним. Генеральный директор авиакомпании «Меридиан» В.А. Лапинский вошел в состав подкомиссии по авиационной и космической деятельности. В работе этой подкомиссии принимают участие представители федеральных органов власти, авиакомпаний, аэропортов, научных и общественных организаций, экспертного совета в области гражданской авиации России. Назначением подкомиссии по авиационной и космической деятельности является внесение изменений в систему управления авиационной индустрии в Российской Федерации с целью ее реформирования для улучшения конкурентного положения российских авиапредприятий, укрепления взаимодействия между участниками авиационного рынка и государством, обмен опытом.

В марте 2020 года авиакомпания «Меридиан» стала лауреатом Всероссийского конкурса Российского союза промышленников и предпринимателей «Лидеры российского бизнеса: динамика, ответственность, устойчивость – 2019 в номинации – «За динамичное развитие бизнеса».

«Авиакомпания существует на рынке бизнес-авиации с 1992 года. Крайние 10-12 лет нашего развития являются ключевыми. Мы стали авиакомпанией международного уровня. Но наша авиакомпания российская, и мы хотим внести посильный вклад в развитие авиационной индустрии в Российской Федерации в партнерстве с государством. С удовольствием поделимся опытом ведения бизнеса с представителями родной нам отрасли и представителями российских бизнес-кругов смежных областей. Уверен, что это сотрудничество принесет пользу», - прокомментировал В.А. Лапинский Генеральный директор авиакомпании «Меридиан».



*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



Textron Aviation прекратила производство Cessna Citation Sovereign+ и Beechcraft King Air C90GTx

Textron Aviation прекратила производство своего среднего бизнес-джета Cessna Citation Sovereign+ и двухдвигательного турбопропа Beechcraft King Air C90GTx. Спрос на оба самолета в последние годы снизился, при этом в Textron Aviation отмечают, что ее действия основывались на постоянном согласовании предлагаемых продуктов с текущим и будущим рыночным спросом.

«Оба самолета на протяжении десятилетий были членами легендарной линейки продуктов», - заявили

в компании. Поддержку моделей по-прежнему будут оказывать сервисные центры Textron Aviation по всему миру.

Сертификация суперсреднего Citation Longitude в 2019 году, а также ввод в эксплуатацию ранее в 2015 году Citation Latitude предоставили «возможность минимизировать дублирование в этом клиентском сегменте» путем прекращения производства Sovereign, добавили в компании.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Gulfstream G280 стал тише

Gulfstream G280 прошел жесточенные испытания на уровень шума и был сертифицирован Федеральным управлением гражданской авиации США (FAA). Теперь суперсредний бизнес-джет соответствует классификации Stage 5, что обеспечивает эксплуатационную гибкость в аэропортах с ограничениями по шуму и времени работы (запрет на полеты в ночное время). Это обновление отражено в руководстве по летной эксплуатации самолета G280, и эксплуатантам выдаются новые паспорта шума.

Летом прошлого года Gulfstream Aerospace передал заказчику юбилейный двухсотый суперсредний

бизнес-джет G280. Суммарный парк всех поставленных G280 провел в воздухе 236100 часов. Первый G280 был поставлен в ноябре 2012 года компании Cummings Inc. G280 установил 75 рекордов скорости для пары городов.

Согласно утверждению производителя, G280 имеет самый большой размер салона в своем классе, а также самую высокую скорость. Дальность полета G280 на скорости 0,8M составляет 3600 морских миль (6667 км). Самолет может подниматься в воздух с ВПП длиной 4750 футов (1448 км), а это на 1300 футов меньше, чем требуется его предшественнику – G200.



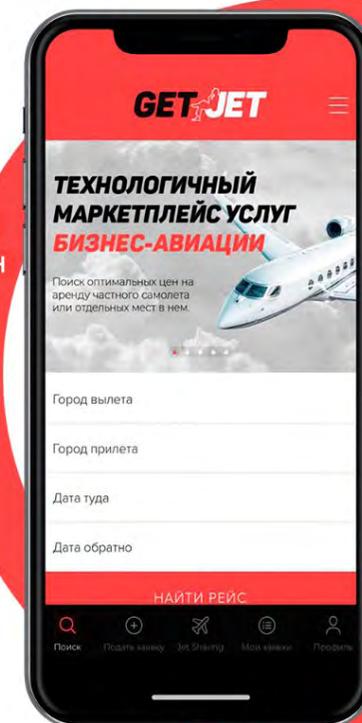
BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

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

Малайзийская AirAsia решила запустить бизнес летающего такси в 2022 году

Малайзийская бюджетная авиакомпания AirAsia намерена запустить летающее такси как новое направление бизнеса в 2022 году, заявил сооснователь и гендиректор владеющей перевозчиком группы AirAsia Group Berhad Тони Фернандес, его цитирует Bloomberg. По оценке Фернандеса, запустить новый сервис получится примерно через полтора года. В летающих машинах будет не меньше четырех мест, они будут работать как квадрокоптер, сообщил гендиректор компании.

Подробности планируемого сервиса Фернандес не назвал, равно как и объем затрат на запуск нового бизнеса и стоимость перевозок. Кто станет поставщиком летающих машин для сервиса, Фернандес тоже не уточнил.

AirAsia еще в прошлом году начала развивать цифровые сервисы: запустила «суперприложение», в котором объединила услуги для путешествий, шопинга, логистики, а также финансовые услуги, отметил Bloomberg. По словам Фернандеса, кризис в авиаотрасли компания восприняла как «шанс изменить бизнес и заново посмотреть на вещи, который

выпадает раз в жизни». В апреле 2020 года AirAsia намерена запустить собственные сервисы заказа наземного такси. Помимо этого, компания хочет создать сервис доставки дронами. Для этого она заключила соглашение с государственным агентством Malaysian Global Innovation and Creativity Centre.

На традиционный бизнес своей компании Фернандес тоже смотрит с оптимизмом. Он рассчитывает, что по мере вакцинации от коронавируса авиаперевозки будут восстанавливаться. Топ-менеджер считает, что поездки внутри Малайзии возобновятся в ближайшие две-три недели, а международные начнут осуществлять в июле или августе.

В 2020 году AirAsia предложила клиентам «без-

лимитные билеты», по которым люди могли путешествовать сколько им захочется на протяжении нескольких месяцев. Гендиректор авиакомпании Карен Чан говорила, что удалось продать свыше 200 000 таких билетов, каждый стоил примерно по \$100.

Прототипы летающих автомобилей и такси разрабатывают несколько компаний в разных странах. Airbus провела первые полномасштабные испытания своего самолета-такси Alpha One в феврале 2018 года. Немецкий стартап Lilium создал свой прототип, у которого 36 электродвигателей. В 2018-м прототип летающего автомобиля показал Rolls-Royce, в 2019-м — немецкий стартап Volocopter.

Источник: Forbes.ru



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

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




Vertis Aviation усиливается в Африке

Швейцарский оператор Vertis Aviation добавил в свой чартерный парк 11-местный Bombardier Challenger 604. Самолет, который сертифицированный брокер Argus будет предлагать исключительно для чартера, включен в программу Vertis Charter Management. Воздушное судно будет базироваться в Аккре (Гана). Как поясняют в компании, салон бизнес-джета вмещает до 11 пассажиров, а также оснащен Wi-Fi, полностью оборудованной кухней, диваном и клубными креслами. Возможна и перевозка домашних животных.

В компании отмечают, что по мере ослабления международных ограничений, ожидается рост спроса на ультрадальние перелеты между Европой, Африкой, Ближним Востоком и США. «Когда клиенты возвращаются в небо, крайне важно чтобы мы предлагали сильный, разнообразный портфель самолетов, поэтому мы рады приветствовать этот потрясающий самолет в нашем портфолио», - отметил Джеймс Фостер, главный операционный директор Vertis.

Как отмечают аналитики компании основной спрос на бизнес-джет ожидается со стороны государственных чиновников, топ-менеджмента корпораций и состоятельных туристов. «Основные конкурентные преимущества самолета: базовое местоположение в Западной Африке и дальность полета – Challenger 604 может беспосадочно летать по всему континенту. В ряде западноафриканских стран также наблюдается экономический рост, несмотря на пандемию. Мы наблюдаем рост интереса со стороны региона, а ограничения коммерческих рейсов через Африку на фоне пандемии дали дополнительный импульс развитию деловой авиации. Challenger 604 пользуется популярностью в африканском секторе рынка деловой авиации, это настоящая рабочая лошадка, и мы очень рады возможности усилить наш парк новым самолетом», - добавляет Фостер.

Бизнес-джет эксплуатируется австрийским оператором Avcon Jet, который имеет большой опыт работы на континенте.



**BUSINESS
AND
PRIVATE
JETS**

www.bpjets.ru

Piaggio получил четыре предложения

Четыре компании положительно ответили на приглашение подать обязательные предложения по приобретению Piaggio Aero Industries и Piaggio Aviation, об этом сообщил Чрезвычайный комиссар Piaggio Aerospace Винченцо Никастро. Как ранее сообщал BizavNews, в марте процесс продажи Piaggio Aero Industries и Piaggio Aviation под брендом Piaggio Aerospace вступил в завершающую стадию после этапа комплексной проверки и получения соответствующего разрешения от Министерства экономики Италии. К торгам были допущены пять компаний, имена которых не раскрываются. До 5 марта они должны были подать свои предложения о покупке. На данный момент количество претендентов сократилось до четырех.

«В ближайшие недели предложения будут оценены. Этот анализ будет отправлен в Минэкономразвития, чтобы иметь возможность начать, получив соответствующие авторизации, переговоры с тем, кто представил лучший проект. Ожидается, что переговоры продлятся не более одного месяца, чтобы в конечном итоге выбрать лучшее предложение. Теперь начинается самый деликатный этап, который, я надеюсь, приведет к поиску лучшего решения в интересах Piaggio Aerospace, ее сотрудников, а также кредиторов компании», - комментирует Никастро.

Piaggio Aerospace выходит к потенциальным покупателям с заказами приблизительно на 640 миллионов евро, к которым в скором времени будут добавлены дополнительные соглашения на сумму 260 миллионов евро, таким образом, доведя общий объем заказов примерно до 900 миллионов евро.

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

Второй ACJ350 для Luftwaffe

Lufthansa Technik AG готовится к передаче вооруженным силам Германии второго из трех новых самолетов Airbus A350-900. Официальная церемония намечена на 31 марта. Первый самолет немецкие военные получили в августе прошлого года.

Для немецкого провайдера Lufthansa Technik AG это первый опыт работы с данным типом. Самолет получил так называемую «переходную кабину», которая в будущем будет дооборудована до стандарта VIP салона. «Переходная кабина» на первом A350 включает в себя рабочий офис и конференц-зал, многофункциональный салон для сопровождающих лиц, санузел и кухню с современным оборудованием.

Два других самолета будут поставлены заказчику в полноценной VIP конфигурации в следующем году.

Как ранее писал BizavNews, в мае 2019 года Правительство Германии заключило контракт с Airbus на приобретение трех ACJ350 на сумму в \$1,34 млрд., что стало самым дорогим «авиационным» приобретением в истории Бундестага. Поставки «зеленых» самолетов запланированы на 2020 и 2022 годы. Однако тогда чиновники утверждали, что не все заказанные A350, скорее всего, будут «люксовыми». В комментариях Бундестага говорилось о том, что как минимум одна машина будет задействована для перевозки военнослужащих и медицинской эвакуации.



Vista Global приобретает Apollo Jets

На прошлой неделе в рамках увеличения своей доли на рынке США Vista Global объявила о сделке по приобретению частной авиационной компании Apollo Jets. Менеджмент Vista Global сообщает, что Apollo будет интегрирована в XO.

В результате сделки Vista получит около 4000 клиентов Apollo Jets и парк самолетов, в настоящее время эксплуатируемый Talon Air, принадлежащей Apollo Jets. Как отмечают аналитики, Vista видит возможность превратить клиентов Apollo в членов программ XO, которые должны заинтересоваться более выгодными тарифами и льготами, как например бесплатное изменение типа самолета.

Рост за счет приобретения был основным средством экспансии Vista Global в США, начиная с покупки XOJET в 2018 году и продолжая с JetSmarter в 2019 году. Две компании были объединены под эгидой Vista для создания проекта XO, укрепив Vista Global как одну из крупнейших частных авиационных компаний США.

В октябре прошлого года Vista также приобрела базирующуюся в Висконсине компанию Red Wing Aviation и ее парк самолетов Cessna. 15 легких самолетов были включены в парк XO, чтобы предоставить клиентам более экономичный вариант по сравнению с более крупными самолетами Citation X и Challenger 300.

Vista Global ожидает увеличения количества рейсов в Северную Америку более чем на 20% после приобретения Apollo. Vista также теперь сможет предлагать услуги управления воздушным судном через Talon Air. Сейчас парк оператора включает Gulfstream G550 и Challenger 604, Beechcraft Hawker 4000, которые клиенты XO смогут забронировать.

JetGlobe по-прежнему специализируется на турецком гостеприимстве

Турецкий оператор JetGlobe, который принадлежит Bilen Air Services (провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации), изо всех сил борется за то, чтобы продолжать полеты, поскольку сталкивается с продолжающейся глобальной пандемией и локдауном в большинстве европейских стран. Флот компании состоит из Learjet 60XR, Challenger 604 и трех Global Express, а АОС позволяет ей управлять любым корпоративным самолетом вместимостью до 20 человек.

Директор по корпоративному бизнесу JetGlobe Айка Коджабас говорит, что JetGlobe достигла критического момента в истории и с облегчением входит в 2021 год. «Еще есть куда идти, но компания становится свидетелем увеличения количества рейсов. Нам пришлось иметь дело не только с пандемией, но и с ограничениями на поездки и локдауном. По мере того, как эти проблемы начали уменьшаться, количество запросов на бизнес-перелеты увеличилось. Пассажиры первого класса теперь предпочитают летать бизнес-авиацией».

Чтобы помочь пассажирам в поездках, JetGlobe получил сертификат FlySkills в Стамбуле. Сертификат выдается в сотрудничестве с компанией по оценке рисков Socotec и свидетельствует о том, что операторы соблюдают высокие стандарты гигиены и безопасности.

JetGlobe также с 2011 года является стратегическим партнером ExecuJet в Стамбуле, совместно управляя FBO в аэропортах Ататюрк и Сабиha Гекчен. «Весь наш персонал осведомлен о процессе изменений во время пандемии и использует средства защиты», - продолжает Коджабас. «Мы внедрили социальное дистанцирование, сохранив при этом турецкое гостеприимство. Наконец-то мы достигли 2021 года, который не мог наступить достаточно быстро, но мы видели, как за короткое время произошли большие изменения. Мы быстро адаптировались к этим изменениям, выполняя полеты туда, где это было возможно».



Satcom Direct начала тесты новой антенны

Спустя год после объявления о разработке спутниковых антенных систем Plane Simple, компания Satcom Direct, поставщик авиационных решений, приступила к всесторонним летным испытаниям своей передовой технологии – специальной антенной системы Ku-диапазона, устанавливаемой на хвосте.

Переход от разработки к наземной оценке фазы летных испытаний направлен на проверку полных эксплуатационных возможностей терминала Ku-диапазона. Летные испытания также подтверждают интеграцию системы с экосистемой оборудования, программного обеспечения и со вспомогательной наземной инфраструктурой SD. Антенна, которая сейчас установлена на самолетах Gulfstream, принадлежащих компании SD, будет расширена до пределов своих возможностей, обеспечивая при этом эмпирическую обратную связь о своих функциональных возможностях в летной среде.

«Философия нашей компании – всегда выводить на рынок продукты, прошедшие внутреннюю валидацию, и мы находимся в уникальном положении, позволяющем проводить системные испытания на нашем собственном самолете, что дает нам прямую обратную связь по характеристикам», - говорит основатель и генеральный директор Satcom Direct Джим Дженсен. «Воздушная валидация – это следующий шаг на пути к тому, чтобы стать единым поставщиком решений для сквозной системы связи для компаний и государственных операторов по всему миру, что упростит услуги поддержки клиентов и процесс владения системой связи».

Воздушные испытания следуют за успешным завершением интенсивных испытаний на земле, проведенных в Мельбурне, Флорида, с использованием специальной мобильной платформы. Инвестиции

SD в серию аппаратных средств удовлетворяют растущий спрос деловой авиации на гибкие, надежные и экономичные решения для связи. Антенная система Plane Simple, устанавливаемая на хвосте, будет использоваться на суперсредних и больших джетах и разрабатывается в партнерстве с немецкой компанией QEST, Quantenelektronische Systeme GmbH, мировым лидером на рынке инновационных авиационных антенн.

«Авиация движется в сторону цифровизации, и данные являются основой для принятия обоснованных решений отделами эксплуатации, финансирования и технического обслуживания. Очень важно, чтобы мы могли предложить мощные решения для связи гораздо более широкой аудитории бизнес-авиации, которые также поддерживают улучшенное управление данными и аналитику. Начало летных испыта-

ний через год после объявления о расширении спектра аппаратных средств подчеркивает, насколько мы привержены удовлетворению этих потребностей рынка», - заключает Дженсен.

Антенна Plane Simple Ku-диапазона является первой в серии антенных систем, разрабатываемых SD. Как производитель и поставщик услуг для Iridium Certus, SD также разрабатывает и производит антенную систему Plane Simple для совместимости с новым сетевым предложением от Iridium, а также предоставляет услуги непосредственно для бизнес-авиации. Компания планирует в 2022 году выпустить хвостовую антенну Ka-диапазона, за которой следует фазированная антенная решетка с электронным управлением, устанавливаемая на фюзеляже, которая обеспечит высокоскоростную связь через будущую спутниковую группировку LEO.



JetClub запускает программу долевого владения самолетами бизнес-авиации в Европе

На европейском рынке появляется новый бренд бизнес-авиации JetClub, основанный бывшими руководителями высших звеньев компаний Honda и Gulfstream Вишалем Хайерматом (Vishal Hiremath) и Гленном Гонсалесом (Glenn Gonzales). Его сестринский бренд Jet It успешно работает в США на протяжении последних двух с половиной лет, и в настоящее время группа эксплуатирует парк численностью 11 самолетов HondaJet по всему миру, являясь крупнейшим в мире эксплуатантом воздушных судов данного типа. Об этом пишет ТАСС.

Компания основана на модели долевого владения, в рамках которой члены клуба приобретают долю в самолете в обмен на определенное количество дней, а не часов, что является уникальным новшеством в

этой сфере. JetClub ставит своей целью сделать бизнес-авиацию более доступной при меньших затратах, с обеспечением высочайшего уровня обслуживания клиентов и без административных действий со стороны владельца.

«JetClub был задуман как легкодоступная, рациональная и безопасная платформа, грамотно организованная с финансовой точки зрения. Владельцы платят всего 2500 евро в час с учетом сборов за посадку и наземное обслуживание без уплаты сборов за позиционирование. Запуск этой программы во время пандемии дает возможность возобновления работы компаний, обеспечивая механизм, позволяющий индустрии частично восстановить экономические потери, вызванные пандемией. Предоставляя

доступ к отдельным терминалам, расположенным вдали от перегруженных аэропортов, а также обеспечивая наши усиленные меры предосторожности в отношении COVID и соблюдая правила, установленные на местах, мы уверены в том, что предлагаемая нами программа хорошо подойдет для Европы как в настоящее время, так и в перспективе», — заявил соучредитель и глава JetClub Group и соучредитель Jet It Вишал Хайермат.

В условиях пандемии резко возросла потребность в безопасных, ответственных и удобных перевозках, что нашло свое отражение в спросе на частные рейсы по всему миру, о чем свидетельствует рост нашего бизнеса в США на 400% по сравнению с прошлым годом. Европейские компании и частные лица осознают преимущества, предлагаемые бизнес-авиацией, в то же время рассчитывая на возможность надежного, экономически выгодного и прозрачного выбора. HondaJet — один из самых легких, бесшумных и экономичных самолетов в своей категории, сжигающий в четыре раза меньше топлива по сравнению с большими реактивными лайнерами.

С учетом того, что 70% всех частных рейсов имеют длительность менее 3 часов и обслуживают менее 4 пассажиров, этот способ перелета является более экологичным, экономичным, гигиеничным, безопасным и удобным.

Эти самолеты будут базироваться по всей материковой Европе для осуществления коммерческих перевозок. Компания имеет мальтийский сертификат эксплуатанта и лицензию на выполнение перевозок, а также многоопытный местный коллектив и высококвалифицированных пилотов с опытом работы на самолетах HondaJet. В этом году парк воздушных судов пополнится новыми самолетами.



Португальский оператор Valair пополнил свой флот еще одним Citation CJ3

В этом месяце португальский оператор Valair пополнил свой флот еще одним самолетом Citation CJ3. Это четвертый самолет CJ3 в компании, три из которых базируются в аэропорту Кашкайша, а еще один – в Малаге.

«Диапазон, пассажироместимость, характеристики и прямые затраты делают CJ3 идеальным самолетом для Valair. Компания добавила четвертый CJ3 как раз вовремя, чтобы активизировать чартерные перевозки предстоящим летом. На наш взгляд, он является одним из лучших в своем классе для чартера в Европе и Северной Африке. CJ3 – наш самый популярный бизнес-джет с точки зрения возможностей. У него большой запас дальности, он может перевозить большое количество пассажиров, а прямые затраты, производительность и послепродажное обслуживание всегда были значительными», - рассказывает менеджер по продажам Нуно Гомеш да Силва.

Компания Valair, базирующаяся в Португалии, имеет тенденцию выполнять полеты продолжительностью не менее двух часов в европейские пункты назначения, такие как Париж, Ницца, Женева, Милан, Лондон и Дублин. Клиенты Valair также часто посещают соседнюю Испанию, регулярно путешествуя в Малагу, Ибицу, Барселону и Мадрид. Гомеш да Силва говорит, что одна из тенденций, которые он заметил, – это клиенты, путешествующие с домашними животными. Около половины рейсов Valair теперь включают в себя любимых питомцев на борту.

Он продолжает: «После первой волны пандемии в прошлом году мы увидели уменьшение количества рейсов, но только на короткий период, я бы сказал, в апреле. После мая график понемногу скорректировался в сторону увеличения, и к концу сезона у нас было лучшее лето в нашей истории. В этом году огра-

ничения ужесточились, но мы летаем неплохо, поэтому претензий нет. Мы верим, что после апреля и мая нас ждет новый бум рейсов в нашем классе, как только Европа снова откроется. Люди хотят летать, и мы полагаем, что тренд, который мы заметили в прошлом году, от перехода пассажиров традиционных авиакомпаний к частным самолетам, будет и дальше сохраняться».

Сейчас компания находится на финальной стадии строительства нового ангара в Кашкайше. По словам да Силва, после завершения он станет самым боль-

шим сооружением в аэропорту. «Для нас это будет иметь решающее значение в развитии наших производственных мощностей и в размещении в ангарах самолетов, которыми мы управляем, а также для некоторых перспективных проектов, которые у нас есть. Мы также хотим постоянно укреплять наши позиции с помощью наших прямых клиентов и наших преданных и лояльных брокеров. Без них невозможно было достичь поставленных целей. Мы надеемся, что еще один самолет в нашем парке удовлетворит их потребности. Мы твердо уверены, что 2021 год будет хорошим годом для чартерной авиации во всем мире».



Деловая авиация сейчас рассматривается как пример устойчивости и инноваций в области транспорта

Несмотря на проблемы, возникшие в связи с пандемией COVID-19, ASL Group, базирующаяся в Бельгии и Нидерландах, продолжает реализовывать амбициозные проекты на будущее и надеется на скорейшее восстановление туристической отрасли.

«Последние 12 месяцев, конечно, были невероятно сложными. Не только для нас, но и для всей авиационной и туристической индустрии, хотя я думаю, что бизнес-авиация пострадала несколько меньше, чем крупные авиакомпании. Или скажем так, что воздействие было другим. Деловая авиация оказалась важной услугой, и именно поэтому мы постоянно и бесстрашно работаем над тем, чтобы наши операции выполнялись круглосуточно и без выходных, и мы продолжаем делать это, поскольку рынок остается

очень чувствительным», - комментирует Генеральный директор Филипп Бодсон.

Но мнению Бодсона, самая большая задача, вероятно, заключалась в том, чтобы искать альтернативы ограничениям на полеты (а иногда и прямым запретам), которые были введены во многих странах. «Мы были глубоко опечалены тем, что увидели так много разных правил и положений, особенно внутри ЕС, практически без координации между странами. Это было настоящей загадкой для наших команд, и это означало огромное увеличение рабочей нагрузки по обеспечению того, чтобы наши полеты могли выполняться с высочайшим уровнем безопасности и соблюдения нормативных требований. И, к сожалению, спустя год после появления вируса в Европе

и реализации первых ограничений на поездки, мы по-прежнему сталкиваемся с теми же проблемами. Но мы также по-прежнему продолжаем летать, и мы все еще «работаем» над нашим будущим. Деловая авиация сейчас рассматривается как пример устойчивости и инноваций в области транспорта, и я считаю, что мы должны лидировать и на этапе восстановления, демонстрируя нашу приверженность безопасности и эффективности».

ASL недавно пополнила свой парк новыми самолетами, включая первый в Бельгии Cirrus Vision Jet, и запустила новые модели с долевым владением в рамках программы Blue Sky Club. Компания все еще работает над несколькими другими амбициозными проектами, а также над диверсификацией своего портфеля услуг.

«В ближайшие месяцы мы планируем добавить от пяти до десяти новых самолетов в наш флот», - продолжает Бодсон. «И мы также очень рады, что всего через несколько месяцев мы торжественно откроем нашу новую базу в аэропорту Льежа в Бельгии, что представляет собой огромный потенциал для нашей компании».

«Мы также продолжаем работать над реализацией нашей программы RISE, которую мы внедрили в 2020 году. Она включает в себя множество конкретных инициатив, направленных на то, чтобы сделать нашу глобальную деятельность более устойчивой и социально ответственной. У нас есть большие проекты на будущее, но мы хотим, чтобы эти проекты полностью соответствовали нашей политике устойчивого развития RISE. Кризис, который, как мы надеемся, скоро закончится, также заставил нас задуматься о новых видах деятельности и услугах».



США и Европа набирают обороты

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, с начала марта 2021 года глобальная летная активность снизилась на 33% по сравнению с тем же периодом марта 2020 года. Регулярные авиaperевозки упали на 42%, в то время как грузовой трафик вырос на 18%, и спрос продолжает расти. В этом месяце активность деловой авиации снизилась всего на 2%, при этом с 1 по 8 марта было выполнено 94625 рейсов, что на 1800 полетов меньше, чем в сопоставимом предпандемическом периоде марта 2020 года.

В настоящее время на долю деловой авиации приходится 19% всех рейсов самолетов по сравнению с долей в 12% до марта 2020 года. С начала года тенденция трафика деловой авиации во всем мире

на 8% ниже нормы, по сравнению с падением на 24% использования авиапарка в прошлом году.

Северная Америка

В Соединенных Штатах сейчас наблюдается быстрое восстановление активности деловой авиации. Этот спрос реально исходит из дюжины штатов США, которые сейчас снимают ограничения на поездки. Анализируя деятельность деловой авиации в этих 12-ти штатах, можно отметить, что количество рейсов с начала марта выросло на 11% в годовом исчислении.

Это очень выгодно отличается от снижения на 5% в период с января по февраль 2021 года и на 25% в период с марта по декабрь 2020 года. Айова, Коннек-

тикут и Северная Дакота – единственные штаты, которые все еще отстают от допандемических уровней. Больше всего летают бизнес-джеты среднего размера, их трафик вырос на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Половина из 15000 рейсов, выполненных в этих штатах в марте, пришлось на вылеты из Техаса – спрос восстановился после сильных морозов, а также блокировки, что привело к увеличению числа рейсов бизнес-джетов на 14% в годовом исчислении.

Недавно разблокированные штаты присоединяются к Флориде, где наблюдаются сильные тенденции в трафике деловой авиации. Солнечный штат в этом месяце увеличил активность бизнес-джетов и винтовых самолетов на 19%, и на 15% с начала этого года. Фактически, с тех пор как 12 месяцев назад разразилась пандемия, трафик бизнес-авиации снизился только на 6%. С начала марта 2021 года активность VLJ во Флориде выросла на 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На другом краю спектра сверхдальние самолеты летают на 23% больше, чем в марте 2020 года.

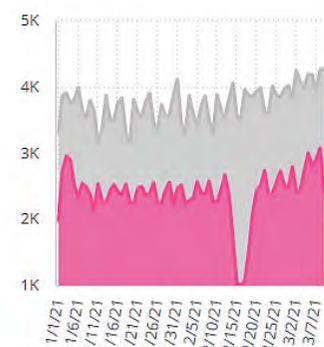
Полеты из Флориды в Пуэрто-Рико, Ямайку, Колумбию, Коста-Рику выросли более чем на 50%. В этом месяце чартерные перевозки во Флориде увеличились на 27%, а с начала года – на 25%. В аэропортах Уэст-Палм-Бич, Майами-Опа-Лока и Неаполь в этом году наблюдается рекордный уровень загруженности. В Тетерборо поток бизнес-джетов в марте по-прежнему снижается на 40% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Европа

Несмотря на то, что Европа все еще находится в изоляции, в деловой авиации наблюдается заметно

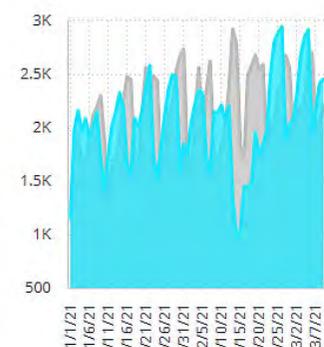
Sector View	Departures	% of total	PTD: growth (Departures)	PTD: growth (hours)
Scheduled Operation	162,178	47%	-36.3%	-37.3%
Business Aviation	38,094	40%	-5.4%	-4.0%
Other	26,231	8%	12.4%	17.0%
Cargo	16,713	5%	5.4%	5.9%
Grand Total	343,216	100%	-22.0%	-24.5%

Scheduled Aviation



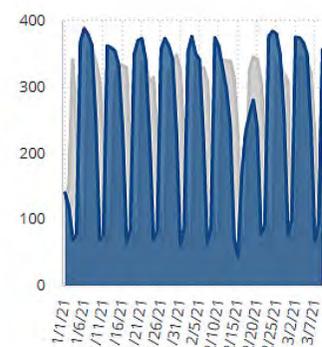
Previous Year: Departures
Current Year: Departures

Business Aviation



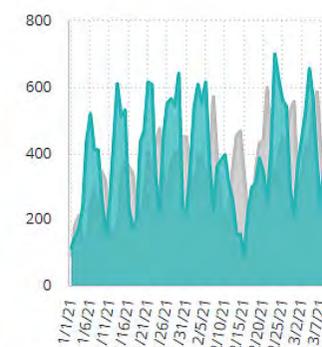
Previous Year: Departures
Current Year: Departures

Cargo



Previous Year: Departures
Current Year: Departures

Hybrid / Other



Previous Year: Departures
Current Year: Departures

более сильные тенденции по сравнению с регулярными авиакомпаниями; активность деловых реактивных и винтовых самолетов снизилась на 12% по сравнению с гигантским падением регулярных пассажирских рейсов на 74%.

За первые два месяца 2021 года трафик деловой авиации в Европе снизился на 26%, поэтому на данный момент март демонстрирует сильное восстановление. Летная активность в Италии восстановилась, и намного выше, чем в начале марта 2020 года, что может означать начало отражения эффекта низкой базы, поскольку 9 марта 2020 года Италия вошла в локдаун, но начала ограничивать поездки до этой даты. Между тем, продолжает наблюдаться значительный рост активности деловой авиации в России, Украине, Польше, Греции, Венгрии и Сербии.

Великобритания по-прежнему испытывает наихудшие последствия продолжающегося локдауна: в марте 2021 года количество рейсов бизнес-авиации сократилось более чем на 50%. Лутон отстал от Биггин Хилла и стал третьим по загруженности аэропортом бизнес-авиации в этом месяце, снижение составило 70% по сравнению с прошлым годом. И Фарнборо, и Биггин Хилл упали почти вдвое по сравнению с мартом прошлого года.

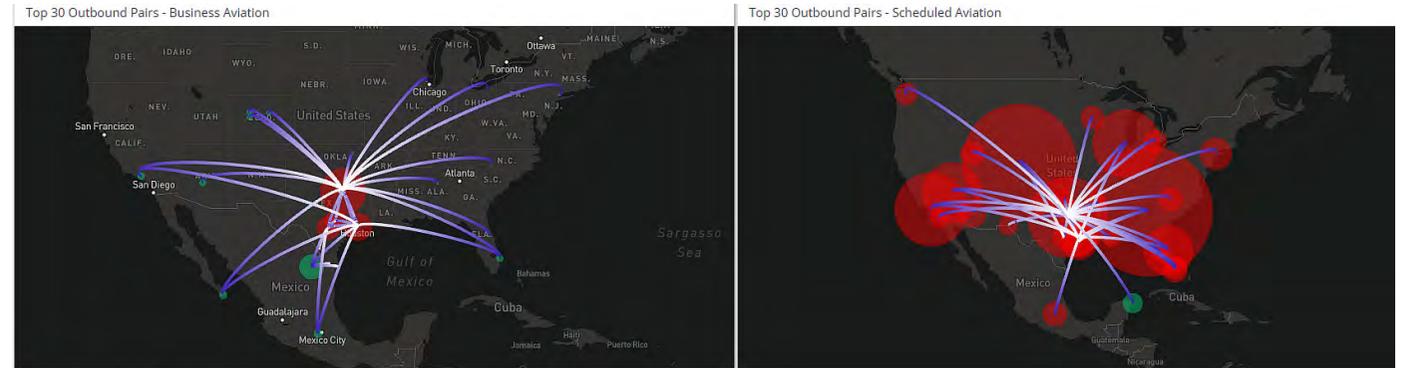
Остальной мир

За пределами Великобритании, Европы и США общемировая тенденция использования бизнес-джетов была на 12% ниже нормы. Несмотря на сильный трафик между США и Мексикой, количество рейсов внутри Мексики сократилось на 19%. Полеты внутри Бразилии упали на 40% по сравнению с прошлыми 6-ю месяцами, что отражает отмену карнавала 2021 года. Активность бизнес-джетов в Канаде также

значительно ниже нормы, на 40% меньше, чем в марте 2020 года. В ОАЭ и Нигерии по-прежнему наблюдается очень сильный рост в годовом исчислении, а трафик в Китае увеличился почти в три раза по сравнению с мартом 2020 года, что указывает на восстановление в годовом сопоставлении после продолжительной изоляции страны в марте 2020 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Бизнес-авиация в США удивительно

оживлена, с явным ростом по сравнению с допандемийным периодом в 2020 году. К Флориде присоединился целый ряд других открытых штатов, где наблюдается резкий рост спроса на поездки. Активность в Европе приближается к норме, и тенденции также начинают отражать сравнение с замедлением перед блокировкой в марте 2020 года. В Азии, особенно в Китае, летная активность уже отражает восстановление после блокировки, начавшейся год назад».



Arrival City	Arrival Country	Business Aviation		Scheduled Operation	
		Flights	YoY growth	Flights	YoY growth
Houston (US-TX)	United States	2,006	-20%	2,692	-56%
Dallas (US-TX)	United States	1,825	-1%	1,005	-61%
Austin (US-TX)	United States	987	-5%	727	-58%
San Antonio	United States	682	-14%	701	-58%
Fort Worth	United States	675	-23%	4,500	-29%
Monterrey	Mexico	635	109%	447	-38%
Phoenix (US-AZ)	United States	531	10%	1,875	-30%
Los Angeles (US-CA)	United States	490	-7%	2,297	-47%
Denver (US-CO)	United States	380	11%	2,441	-31%
Midland (US-TX)	United States	339	-25%	604	-36%
Eagle (US-CO)	United States	323	22%	201	15%
Mexico City	Mexico	321	111%	784	-34%
Miami (US-FL)	United States	317	16%	853	-25%
Aspen	United States	269	-3%	277	0%
New York	United States	267	-36%	1,155	-68%
Oklahoma City	United States	260	-20%	581	-40%
New Orleans	United States	245	-43%	826	-54%
San José del Cabo	Mexico	232	20%	418	7%
Grand Total		24,026		67,560	-40%

Falcon 6X поднялся в воздух

10 марта в 14:45 по местному времени летчики-испытатели Dassault Aviation Бруно Ферри и Фабрис Валлетт выполнили первый полет на Falcon 6X s/n 1 из французского аэропорта Бордо-Мериньяк. Первый полет положил начало этапу летных испытаний широкофюзеляжного 6X, новейшего флагмана компании Dassault с технологией Fly-by-Wire. Сертификация и ввод в эксплуатацию самолета запланированы на 2022 год.

Бизнес-джет провел в воздухе около 2 часов 30 минут. Экипаж проверял управляемость, работу двигателей

и ключевых систем самолета и достиг высоты 40 000 футов и скорости 0,80 Маха. «6X летел точно так, как предсказывали наши модели», - сказал Ферри. «С точки зрения пилота, он летает как Falcon, то есть с безупречным и точным управлением на всех этапах полета. Для нас с Фабрисом большая честь совершить первый полет на еще одном фантастическом Falcon».

«Сегодняшний полет – еще одна веха в истории Dassault, который доставил еще большее удовлетворение благодаря замечательным усилиям всей Dassault и ее партнеров в течение сложного прошлого года»,

- сказал председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation Эрик Траппье. «Мы посвящаем сегодняшнее достижение Оливье Дассо, трагически погибшего в воскресенье. Оливье был пилотом Falcon, который идеально воплотил безграничную страсть своей семьи к авиации».

После первого полета самолет с серийным номером 1 направится в центр летных испытаний Dassault на авиабазе Истр-Ле-Тюбе недалеко от Марселя, чтобы продолжить программу летных испытаний. По данным Dassault, «в ближайшие месяцы» к нему присоединятся прототипы с серийными номерами 2 и 3.

6X оснащен двумя двигателями Pratt & Whitney PW812D («D» – для Dassault), каждый из которых развивает тягу 13 500 фунтов. PW812D оснащен 44-дюймовым монолитным вентилятором, степенью двухконтурности от 4,5:1 до 5:1 и камерой сгорания Talon X с низким уровнем выбросов.

С салоном высотой 78 дюймов (1,98 м) и шириной 102 дюйма (2,6 м), 6X имеет самые большие размеры в поперечном сечении среди специально построенных бизнес-джетов. В салоне могут разместиться до 16 пассажиров в трех лаунж-зонах. По сравнению с более ранними Falcon, проход между креслами в 6X стал шире на пять дюймов. Багаж размещается в отсеке объемом 155 кубических футов в герметичном контуре, и еще есть одно негерметичное отделение объемом 76 куб футов.

Максимальная дальность полета 6X, перевозящего восемь пассажиров и трех членов экипажа, при крейсерской скорости 0,80 Маха составляет 5500 морских миль, а при 0,85 Маха – 5100 морских миль. Максимальная скорость составляет 0,90 Маха, а максимальная высота – 51 000 футов.



Новая особенность конструкции 6X, облегчающая работу на коротких ВПП, – в электродистанционной системе управления полетом используются закрылки и флапероны с электроприводом. Это позволяет флаперонам работать и как закрылки (увеличивая подъемную силу), и как элероны (управление креном), что впервые реализовано на бизнес-джете. Благодаря тому, что рулевые поверхности работают в тандеме, увеличение аэродинамического качества самолета улучшает обзорность, управляемость и комфорт при заходе на посадку на крутых глиссадах,

а также обеспечивает низкую скорость захода на посадку, составляющую 109 узлов при типичной посадочной массе. Взлетная дистанция на уровне моря и максимальной взлетной массой составляет 5480 футов.

Кабина экипажа самолета оснащена последней версией авионики EASy III на базе Honeywell Epic с четырьмя 14,1-дюймовыми дисплеями, радаром Honeywell IntuVue RDR-4000 и проекционным дисплеем FalconEye с системой комбинированного обзо-

ра (наложенное изображение систем синтетического и улучшенного зрения). FalconEye входит в стандартную комплектацию 6X и был разработан совместно с Elbit Systems.

Этот бизнес-джет является первым Falcon, оснащенным усовершенствованной диагностической системой FalconScan, что способствует улучшению технического обслуживания. По данным Dassault, FalconScan «отслеживает и сообщает о 100 000 параметров технического обслуживания».



Продажи вертолетов растут

Aero Asset публикует годовой отчет Heli Market Trends за 2020 год и прогнозирует рост рынка бывших в употреблении двухдвигательных вертолетов в 2021 году.

После спада четыре квартала подряд, количество сделок с двухдвигательными вертолетами на вторичном рынке, находящихся на различных этапах, увеличилось в четвертом квартале 2020 года.

«Высокие темпы транзакций, наблюдавшиеся в конце 2020 года, расширение портфеля ранее размещенных сделок и развертывание вакцинации способствуют формированию бычьего рынка», - заявила



вице-президент Aero Asset по маркетинговым исследованиям Валери Перейра.

«Американские горки» на вертолетном рынке в 2020

«После прошлогодних «американских горок» на рынке вертолетов, большинство индикаторов указывают на более здоровую тенденцию», - сказала Перейра. По мере роста количества заражений COVID-19 во втором квартале объем сделок с двухдвигательными вертолетами на вторичном рынке упал вдвое. «Несмотря на то, что рынок перешел в стадию гипотонии, сильное восстановление было не за горами», - добавила она.

Во втором полугодии рынка продемонстрировали невероятную устойчивость, при этом количество розничных продаж в годовом исчислении было на уровне нормы. В целом в 2020 году количество сделок на вторичном рынке выросло на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в 2020 году зарегистрировано наибольшее количество сделок за последние четыре года. После резкого увеличения количества вертолетов, выставленных на продажу за последние два квартала 2020 года, предложение на вторичном рынке увеличилось на 8% в годовом исчислении.

Общий коэффициент поглощения по всем моделям и классам активов оставался неизменным: 20,5 месяцев предложения при торговле на уровне 2020 года по сравнению с 21 месяцем в 2019 году.

Устойчивость разных весовых категорий

Поскольку Sikorsky S-92 и Airbus H225 демонстрировали высокие показатели, в прошлом году на рынке тяжелых вертолетов наблюдался самый большой рост

объема транзакций среди всех весовых категориях и почти вдвое больше сделок в годовом исчислении. На долю тяжелых машин в 2020 году пришлось 12% всех проданных вертолетов и 20% совокупной стоимости сделок.

Leonardo AW139 был самым успешным средним двухдвигательным вертолетом, на него пришлось 40% всех сделок в сегменте среднего размера. На средние вертолеты приходилось 30% всех проданных машин и почти 40% от общей стоимости сделок всех моделей и весовых категорий.

Bell 429 продемонстрировал в 2020 году самый сильный рост продаж легких двухдвигательных моделей и занял долю в 15% от всех продаж легких двухдвигательных машин. Этот рынок был стабильным в течение 2020 года, составляя 58% от всех проданных вертолетов.

Вторичный рынок двухдвигательных вертолетов в цифрах

В 2020 году было продано в общей сложности 143 вертолета, что на 10% больше, чем в предыдущем году. Объем продаж составили \$516 млн, что на 16% больше в годовом исчислении.

В конце 2020 года было выставлено на продажу 245 двухдвигательных вертолетов на сумму примерно \$941 млн, что на 8% больше, чем в 2019 году. Темпы поглощения несколько снизились в годовом исчислении, до 1,7 года, а 29 вертолетов находились в стадии обработки на различных этапах процесса реализации сделки.

Полный опубликованный отчет можно найти на странице <https://www.aeroasset.com/report>.

Дом для вертолета

Вертолетный рынок находится в начале цикла устойчивого развития, который, по мнению экспертов, продлится около 20 лет. Вместе с интересом к гражданским вертолетам возрастет потребность в посадочных площадках и вертодромах. Долгосрочные перспективы малой авиации Александр Котин предугадал еще в 2013 году, когда решил основать компанию Helipoints, специализирующуюся на проектировании и строительстве авиационной инфраструктуры.

Путь от строительного института к собственной компании в сложной нише

Идея о бизнесе в узкой вертолетной нише пришла к Александру Котину не сразу. Поступая на автомобильно-дорожный факультет Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета, он планировал заниматься строительством дорог. Но в процессе обучения молодого человека увлекла тема аэродромов и вертолетных площадок. Будучи

студентом, он устроился в один из крупнейших российских институтов по проектированию объектов гражданской авиации — «Ленаэропроект». Проработав там несколько лет, приобрел опыт строительства посадочных площадок, но не увидел путей реализации профессиональных амбиций и уволился.

Дальше были попытки уйти от авиационной темы — руководящая должность в крупной автодорожной компании, неудачный опыт предпринимательства в разных сферах — полимерные наливные полы, шиномонтаж, салон красоты. В 2013 году Александр подошел к решению основать бизнес, в котором можно было сконцентрировать весь накопленный опыт и реализовать амбиции. Так родилась идея о создании Helipoints.

От идеи до запуска — 1 год

Деньги на собственный бизнес молодой предприниматель принципиально не хотел брать из внешних источников. С самого начала он решил, что финансирование компании должно происходить за счет собственных оборотных средств. Поэтому официальный запуск Helipoints был возможен только после заключения крупного контракта, который покрыл бы стартовые расходы. Александр выбрал поэтапную и осторожную стратегию, которая позволяла исключить финансовые риски, но при этом отложила запуск компании на целый год.

«Чтобы сократить издержки, на первых этапах все приходилось делать самому, без привлечения специалистов, — говорит Александр, — придумал название и айдентикку компании, сверстал сайт, обзванивал базу потенциальных клиентов, делал массовые холодные рассылки, знакомился с девелоперами и застройщиками, ездил к ним на встречи».



Первого крупного клиента удалось привлечь в 2014 году. Важную роль сыграла репутация, которую Александр приобрел во время работы в «Ленаэропроект». Бывшие заказчики написали благодарственные письма и положительные отзывы, которые позволили молодому бизнесмену вызвать доверие на рынке.

«Репутационный менеджмент стал для Helipoints основным инструментом для привлечения клиентов. На узком рынке, где все друг друга знают, нет ничего важнее рекомендаций», — утверждает Александр.

После подписания первого крупного контракта предприниматель оформил юридическое лицо, нашел сотрудников, арендовал и обустроил офис. Таким образом, открытие бизнеса в сложной технологической нише обошлось в 600 тыс. рублей, которые окупились за полгода работы.

Команда и корпоративная культура

Первая серьезная проблема, с которой столкнулся Александр после запуска компании, — формирование команды.

«Для специфической отрасли поиск квалифицированных сотрудников — процесс достаточно сложный. Профессионалов на рынке мало, поэтому изначально я пригласил в штат своих бывших коллег из института. Работать вместе оказалось невозможно из-за идеологических разногласий, постоянные споры и разное видение построения работы только тормозили. И несмотря на опыт и профессионализм специалистов, с ними пришлось расстаться».

После первой неудачной попытки сформировать команду Александр сменил стратегию найма и начал привлекать молодых работников. Обучать новичков

оказалось намного эффективнее, чем переучивать опытных специалистов. До сих пор в Helipoints придерживаются этого принципа: в компании сформировалась собственная система обучения и экзаменации сотрудников. Сейчас в штате 30 человек, средний возраст команды не превышает 28 лет. Александр придерживается идеи, что специалист должен быть универсалом. Данная стратегия направлена на то, чтобы избежать проблем и конфликтов между подразделениями проектирования и строительства.

«Когда отделы состоят из работников, знающих дело от первой до последней стадии, многих ошибок легче избежать. К тому же каждый сотрудник-универсал может полностью взять на себя ответственность за реализацию проекта. Это особенно важно при работе в регионах».

Часть команды из петербургского офиса всегда выезжает на удаленные объекты и находится там в течение строительства, которое длится в среднем от 3 до 6 месяцев. На общестроительные работы компания, как правило, привлекает местных субподрядчиков.

Поиск клиентов и продвижение

За 7 лет существования у Helipoints сформировалась лояльная база, которая ежегодно увеличивается примерно в 2,5 раза. Компания работает с МЧС, Министерством обороны, организациями здравоохранения и нефтегазовой индустрии, крупными девелоперами, средними и мелкими застройщиками, владельцами элитных бизнес-центров, коттеджных поселков. Сейчас Helipoints реализует около 20–25 вертолетных площадок в год, оборот компании достигает 200 млн рублей.

«В первые годы мы активно принимали участие в

тендерах, чтобы закрепиться на рынке и попасть в стратегически важные проекты. Государственные заказы — отличная возможность молодой компании заявить о себе, но для дальнейшего развития этот способ непригоден. Условия, выставляемые в госзакупках, часто экономически невыгодны для подрядчика. В итоге мы пришли к оптимальному количеству конкурсных заказов — 5–10% от общего числа проектов компании», — объясняет Александр Котин.

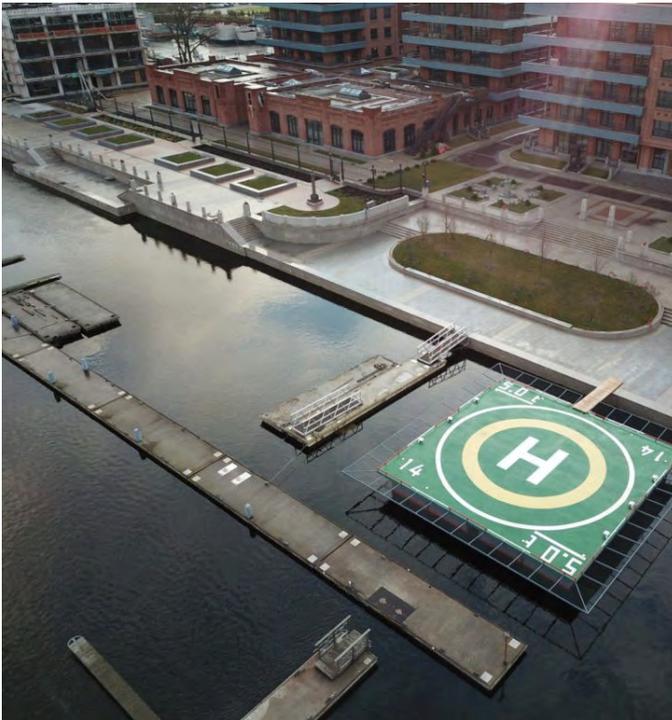
Сарафанное радио — один из самых надежных каналов привлечения клиентов в узкой отрасли, как показал опыт Helipoints. Игроки рынка обращаются друг к другу за рекомендациями надежных подрядчиков, из чего складывается, что главный актив компании — её репутация. В этой сфере выгоднее сработать в ноль, решая непредвиденную проблему, нежели некачественно выполнить проект и потерять доверие заказчиков.

Кроме репутационного менеджмента, в Helipoints используют классические инструменты продвижения и привлечения клиентов: специальные мероприятия, PR, SEO, контент-маркетинг, соцсети. Совокупный бюджет на продвижение составляет около 200 тыс. рублей в месяц с учетом затрат на рекламу и оплаты услуг специалистов. В 2020 году Helipoints впервые приняла участие в международной выставке HeliRussia.

«Мы поняли, как важно участвовать в отраслевых событиях и правильно презентовать себя на подобных мероприятиях. Каждый контакт является целевым и может принести многомиллионный заказ, который в несколько раз окупит участие в выставке. В 2021 году мы планируем выступить на нескольких международных мероприятиях, на эти цели выделили 1 млн рублей».

С помощью SEO, контент-маркетинга, таргетинга в компании поддерживают лидогенерацию, увеличивают охват аудитории. Социальные сети выполняют роль канала коммуникации с пользователями и их вовлечения в вертолетную тематику. Публикации в деловых СМИ направлены на демонстрацию экспертизы компании и повышение осведомленности потенциальных клиентов о трендах малой авиации, ценообразовании, нормативно-правовом регулировании в отрасли.

«Заказчики часто не имеют ни малейшего представления о нюансах авиационной инфраструктуры. Какие сроки строительства площадки для вертолета являются реалистичными, какое оборудование необ-



ходимо для оснащения площадки, как формируется смета проекта. С помощью экспертного контента мы стараемся заполнить пробелы в информационном поле вокруг вертолетной отрасли».

Особенности строительного бизнеса в авиасекторе. Деятельность Helipoints преимущественно состоит из двух направлений — проектирование (включая сертификацию и прохождение экспертизы) и строительство (включая оснащение площадки оборудованием и вывод в эксплуатацию). Прибыль от проектирования составляет примерно 20%. Затраты делятся на зарплату сотрудников (50%) и на офисные расходы и налоги (30%). Показатели в строительстве отличаются — прибыль компании составляет около 5%. Основные затраты (80%) идут на лизинг техники, оборудование, стройматериалы, 10% — на зарплату, 5% — на расходные материалы, поддержание офиса и налоги.

«Существуют риски, что проект не пройдет экспертизу и клиент не оплатит работу. Причем мы сталкивались с подобными ситуациями, когда являлись субподрядчиками на крупных объектах. В таких случаях спроектированная нами площадка получала положительное заключение, а сам проект здания — нет. Строительство замораживалось, в итоге вопрос оплаты нашей работы приходилось решать с застройщиками через суд».

Сам процесс строительства вертолетных площадок также несет в себе множество непредсказуемых моментов. Начиная от несоответствия почвы требованиям, о котором специалисты узнают, прибыв в регион заказчика, и заканчивая ростом цен на комплектующие и задержками поставок оборудования. Подобные издержки Helipoints обычно закрывает за свой счет.

«Как правило, в рамках одного проекта мы предоставляем комплекс услуг, что, с одной стороны, увеличивает стоимость контракта, с другой — повышает риски возникновения непредвиденных обстоятельств. Иногда за счет более прибыльной услуги приходится перекрывать убыточные направления».

Перспективы вертолетного бизнеса

Государственная поддержка, внедрение программ по развитию вертолетной авиации, совершенствование беспилотных технологий — факторы, способствующие росту авиационного рынка. В 2020 году значительно увеличилось количество заявок на строительство вертолетных площадок со стороны медучреждений. Около 50 запросов получили Helipoints на объекты санавиации, 10 из которых запустили в работу. Среднегодовое количество подобных проектов в компании достигает обычно не более одного-двух.

«В настоящее время мы расширяем штат, в чем свою роль сыграла пандемия. В прошлом году большую часть сотрудников пришлось перевести на удаленную работу. В итоге опыт оказался настолько успешным, что данную модель было решено внедрить на постоянной основе, — говорит Александр, — удаленка позволила увеличить команду без поиска нового помещения для офиса».

Свободный график работы, универсальность и самоорганизованность сотрудников, корпоративная культура позволили Helipoints быстро адаптироваться под новые реалии, без потерь выйти из коронакризиса и продолжить развитие.

Источник: Инвест-Форсайт

Самолет недели

Оператор/владелец: *Lukoil Oil Company*

Тип: *Dassault Falcon 7X*

Год выпуска: **2013 г.**

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



Фото: *Дмитрий Петроченко*