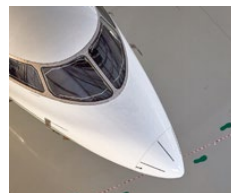




Авторитетный аналитик Брайан Фоули на этой неделе успокоил многих. В соответствии с последним прогнозом поставок его консалтинговой компании, в 2021 году ожидается поставка около 700 новых бизнес-джетов – на уровне, который был на протяжении многих лет. Значительный рост производства начнется в 2022 году и будет продолжаться в течение нескольких лет, легко превысив уровень в 900 единиц, впервые с 2007 года. Спрос будет стимулироваться за счет новых владельцев и корпораций, которые во время пандемии затаились, но теперь готовы покупать, и чартерных/долевых операторов, которым нужны сотни новых самолетов для удовлетворения растущего спроса.

А аналитики JetNet немного уточняют цифры Фоули. Они прогнозируют, что в этом году будет поставлено 718 новых бизнес-джетов, что на 15% больше, чем в 2020 году, еще на 7% поставки вырастут в 2022 году, а в 2023 году они стабилизируются из-за решения проблем с цепочкой поставок перед ожидаемым увеличением производства.

А на саммите JetNet на прошлой неделе в Нью-Йорке руководители Bombardier, Dassault Falcon Jet, Embraer Executive Jets и Textron Aviation поделились общей точкой зрения на состояние отрасли и ее основные пост-пандемические проблемы. Все четыре лидера назвали проблемы цепочки поставок, нехватку кадров и требования экологии среди наиболее важных проблем отрасли. Цепочка поставок сталкивается с нехваткой персонала, материалов, оборотных средств и даже транспортных контейнеров, что ограничивает возможности производителей увеличивать производство.



## Активность по-прежнему впереди 2019 года

WINGX: Восстановление Европы скорее усиливается, чем замедляется, а внутренний рынок США все еще бьет допандемийные рекорды. Учитывая, что сезон отпусков подходит к концу, этот рост указывает на возвращение корпоративных клиентов **стр. 23**

## Терпение горько, но плод его сладок

Brian Foley Associates: На фоне ажиотажного спроса производители бизнес-джетов с радостью принимают заказы, пополняя свои портфели, и, наконец, могут позволить себе роскошь задуматься о будущем увеличении производства **стр. 25**

## Сэкономить не только деньги, но и время

Тулпар: Одним из трендов в ближайшие несколько лет станет создание интегрированных авиационных холдингов, объединяющих экспертизу брокеров, операторов и сервисных центров **стр. 27**

## Гордость Dassault - передовые технологии

Сегодня в гостях у BizavNews Глава департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадим Фельдзер, который любезно согласился рассказать нам о последних новостях компании **стр. 30**

  
Gulfstream™



## JetNet прогнозирует «прочное восстановление» рынка деловой авиации

Поставщик отраслевых данных JetNet выпустил отчет iMarket Report 2021, согласно которому рынок деловой авиации ждет «устойчивое восстановление».

Аналитики компании прогнозируют, что в этом году будет поставлено 718 новых бизнес-джетов, что на 15% больше, чем в 2020 году, еще на 7% поставки вырастут в 2022 году, а в 2023 году они стабилизируются из-за проблем с цепочкой поставок перед ожидаемым увеличением производства. По прогнозам JetNet, в ближайшее десятилетие будет поставлено около 8529 новых бизнес-джетов на сумму \$245 млрд.

Частично основанный на текущих, статистически достоверных опросах владельцев и операторов, прогноз отражает самый высокий уровень оптимизма с тех пор, как более десяти лет назад JetNet начала иссле-

довать настроения клиентов, сказал Роллан Винсент, консультант и создатель JetNet iQ.

Более 80% респондентов сообщили, что они, скорее всего, купят новый бизнес-джет в ближайшие пять лет. Еще один оптимистичный прогноз: ожидается, что в этом году 19 из 20 крупнейших экономик мира вырастут на 3% или более.

На вторичном рынке по состоянию на конец июля 2021 года во всем мире было зарегистрировано 3205 сделок с воздушными судами на вторичном рынке, и 1289 самолетов (около 5% парка находящихся в эксплуатации) были выставлены на продажу. «Мы никогда не видели столь низкого уровня запасов воздушных судов», - сказал Винсент, и этот дефицит заставляет некоторых покупателей покупать новые, а не бывшие в эксплуатации самолеты.



FBO PULKOVO-3

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

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPXH



## IBAC отмечает 40-летие

Международный совет деловой авиации (IBAC) в этом месяце отмечает свое 40-летие. Организация была основана в сентябре 1981 года, когда шесть отраслевых ассоциаций – Канадская ассоциация деловой авиации, NBAА, Британская ассоциация деловой авиации и АОН, Европейская ассоциация деловой авиации, Немецкая ассоциация деловой авиации и Африканская ассоциация деловой авиации – подписали устав во время ежегодного саммита NBAА в Лас-Вегасе.

Генеральный директор IBAC Курт Эдвардс сказал: «За 40 лет для сообщества бизнес-авиации было сделано многое, включая присутствие IBAC в ИКАО в Монреале в качестве официального наблюдателя, разработка двух признанных глобальных кодексов

наилучшей практики безопасности: IS-BAO и IS-BAH, пересмотр части II Приложения 6 к Чикагской конвенции, предоставление идентификаторов летных экипажей и усилия отрасли по обеспечению устойчивости, включая, среди прочего, новую платформу добровольной компенсации обмена углеродных кредитов».

Тем временем организация продолжает поддерживать работу целевой группы EASA по наземному обслуживанию и расширять собственную программу IS-BAH. В настоящее время сертифицировано больше 260 компаний. Что касается программы IS-BAO, организация работает с аффилированными лицами по поддержке для продвижения ряда веб-семинаров SafetyNet, в том числе проводимых MedAire и Polaris.



*International Business Aviation Council*

**ВАШ  
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ  
ЧАРТЕР**

**Pilatus PC-12NG**  
до 8 пассажиров

**24/7 +375 29 122 99 33**

**BySky.by**



# Global 7500

## The Industry Flagship

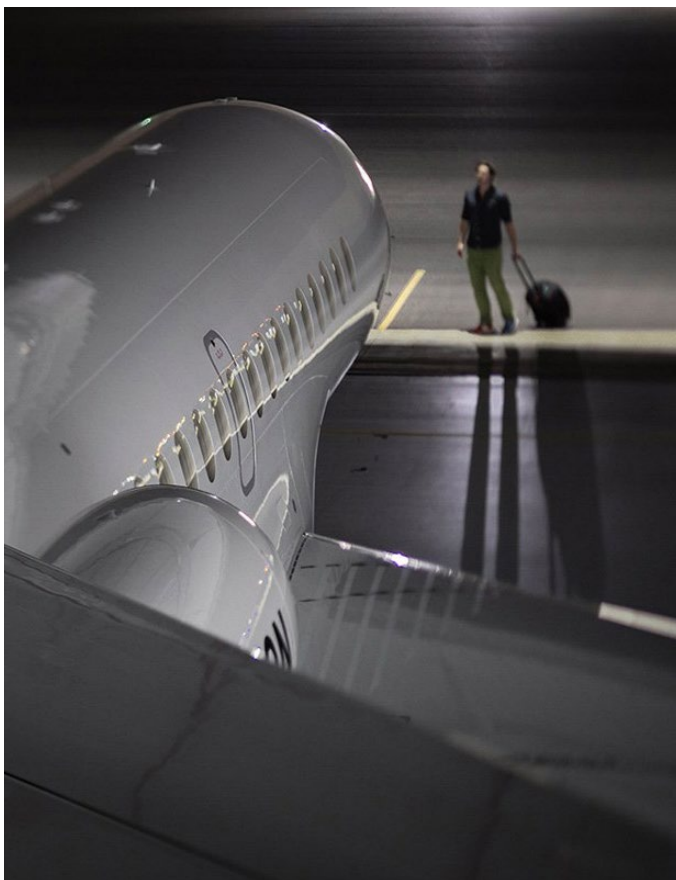
Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---

## Производители бизнес-джетов обозначили проблемы отрасли

На саммите JetNet на прошлой неделе в Нью-Йорке руководители Bombardier, Dassault Falcon Jet, Embraer Executive Jets и Textron Aviation поделились общей точкой зрения на состояние отрасли и ее основные постпандемические проблемы. Все сообщили о прочном спросе с продажами «на ускорении», как выразился Эрик Мартель из Bombardier, благодаря новым клиентам бизнес-авиации.

По словам президента Embraer Executive Jets Майкла



Амальфитано, новые клиенты часто покупают самолеты среднего, суперсреднего размера и с большим салоном, а не бизнес-джеты начального уровня. Производители адаптировали процессы продаж, чтобы «обеспечить общую среду», с целью научить новых клиентов владению воздушными судами.

Все четыре лидера назвали проблемы цепочки поставок, нехватку кадров и требования экологии среди наиболее важных проблем отрасли. Цепочка поставок сталкивается с нехваткой персонала, материалов, оборотных средств и даже транспортных контейнеров, что ограничивает возможности производителей увеличивать производство.

В долгосрочной перспективе нехватка квалифицированной рабочей силы представляет собой «фундаментальную, основополагающую проблему», отчасти вызванную демографическими изменениями, сказал глава Textron Aviation Рон Дрейпер. Эксперты подчеркнули необходимость привлечения в отрасль гораздо «большего и разнообразного персонала».

Между тем, на фоне растущих требований к экологичности и отсутствия альтернативы существующим технологиям в двигателестроении, все четверо топ-менеджеров согласились с тем, что расширение использования экологически чистого авиационного топлива (SAF), как выразился Тьерри Бетбез из Dassault, в ближайшее время «единственный разумный способ» уменьшить углеродный след бизнес-джетов. «Максимально возможное сокращение выбросов парниковых газов в авиации – и ключ к достижению целей по их сокращению – произойдет за счет широкого внедрения SAF, как описано в Обязательстве деловой авиации по изменению климата, которое уже сегодня готово к масштабированию», – сказал он.

НАМ ДОВЕРЯЮТ



 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## Bombardier не бросает бренд Learjet

Bombardier создает в Уичито центр передового опыта для Learjet и переводит свои производственные мощности и сотрудников, которые ранее были задействованы в производстве бизнес-джетов семейства Learjet, на техническое обслуживание воздушных судов данного типа.

Производство популярных бизнес-джетов было прекращено еще в феврале. Тогда генеральный директор Bombardier Эрик Мартель отметил, что решение о прекращении производства после почти 60-летней истории бренда было нелегким.

«С момента выхода бренда на рынок в 1963 году было

выпущено более 3000 самолетов Learjet. Легендарный Learjet оказал заметное и продолжительное влияние на бизнес-авиацию. Учитывая количество новых участников в сегменте легких бизнес-джетов и непростую динамику рынка, нам необходимо сосредоточить наши будущие усилия на более прибыльных семействах самолетов Global и Challenger», - отметил Мартель.

По оценкам Bombardier в настоящее время в эксплуатации находятся более 2000 самолетов, и компания не отказывается от бренда, а вместо этого строят планы по увеличению объемов технического обслуживания и поддержки.



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

## Новые требования США в отношении авиаперелетов. Распространяется ли на деловую авиацию?

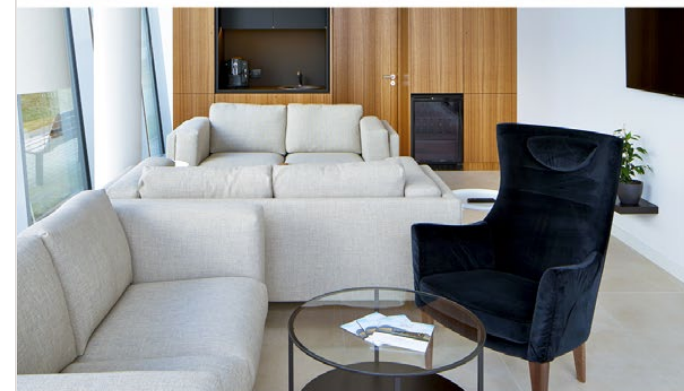
Новые требования США в отношении перелетов, которые вступают в силу в ноябре, снимают почти 18-месячные ограничения на международные авиаперелеты, вызванные пандемией, для иностранных граждан, полностью вакцинированных от Covid-19.

Согласно новым правилам авиакомпании обязаны собирать данные о вакцинации и контактную информацию от путешественников, направляющихся в США, но в настоящее время нет никаких рекомендаций для пассажиров или членов экипажа, прибывающих на самолетах бизнес-класса.

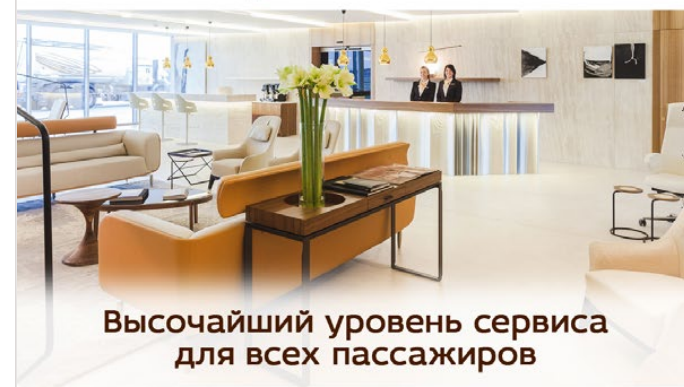
Иностранные граждане должны предъявить доказательство вакцинации и подтверждение отрицательного результата теста на Covid-19, взятого за три дня до посадки в самолет. Карантин для вакцинированных путешественников, прибывающих в США, не

требуется. Любые не вакцинированные американцы, возвращающиеся в США, будут подвергаться более строгим требованиям тестирования в соответствии с новыми процедурами. Им нужно будет пройти тестирование в течение одного дня после отъезда, а после прибытия они должны сдать тест.

«НБАА участвует в регулярных встречах с многочисленными правительственными учреждениями и отраслевыми ассоциациями для координации безопасного прибытия международных пассажиров», - рассказал AIN Брайан Кестер, директор по законодательству ассоциации. «Хотя мы понимаем, что новый процесс будет применяться ко всем прибывающим самолетам, включая бизнес-авиацию, правительство все еще определяет детали. НБАА предоставит информацию, как только мы узнаем процесс соблюдения новых требований».



**Пассажирский лаунж  
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса  
для всех пассажиров**

## Phenom 100 – еще один самолет стартапа GEMINI WINGS

GEMINI WINGS добавляет еще один самолет к своему растущему парку самолетов и вертолетов, используемых по контракту, которые компания предлагает в качестве эксклюзивного агента по продажам.

GEMINI WINGS, инновационная чешская авиационная компания, базирующаяся в Праге, сформировала международный альянс, состоящий из частных самолетов и вертолетов, принадлежащих небольшим европейским партнерам-операторам и частным лицам. GEMINI WINGS выступает в качестве торгового агента, занимающегося чартерными рейсами, в то время как владельцы просто сдают свои самолеты в аренду компании.

«Мир сильно изменился за последний год, и одна из вещей, которая стала яснее, – это то, насколько ценно сотрудничество. В GEMINI WINGS мы хотим развивать дух сотрудничества, а не соревнования,

чтобы выиграла все стороны», - рассказывает Мартин Феч, генеральный директор GEMINI WINGS и соучредитель компании Charter Adventure. «Самолеты созданы, чтобы летать, а не стоять в ангаре. Они приносят доход, когда находятся в воздухе. Давайте заставим их летать вместе, используя эффект масштаба для снижения цен, для привлечения новых клиентов, сохраняя при этом старых, чтобы стать более сильной и прибыльной отраслью».

Для владельцев частных самолетов – это привлекательное предложение. Их самолеты находятся в воздухе, принося доход, который снижает их высокие эксплуатационные расходы и дает экипажу больший налет. В то же время GEMINI WINGS гарантирует, что безопасность и качество будут находиться на высоком уровне, а чартерные рейсы будут продаваться через сеть по конкурентоспособным ценам, ориентированным на различные профили пассажиров.



### 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**



## Dassault Aviation расширила свои производственные мощности в Бордо-Мериньяк

Dassault Aviation расширила свои производственные мощности в Бордо-Мериньяк, открыв новый комплекс площадью 26 000 кв.м., в котором будут размещены группы проектирования, разработки и послепродажной поддержки как для гражданского, так и для оборонного сектора французского производителя.

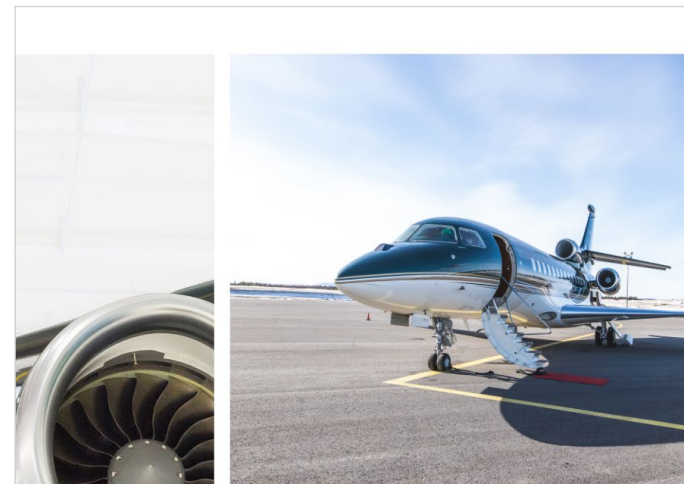
Открытие нового здания состоялось чуть более чем через два года после начала строительства в мае 2019 года. На объекте находятся 1650 рабочих станций, 24 модульных рабочих места для совместной работы и девять проектных офисов. Кроме того, он включает в себя командный центр Falcon, залы испытательных стендов авиационных систем и конференц-зал на 268 мест.

Построенное в соответствии с последними и самыми строгими экологическими стандартами, здание

включает в себя интеллектуальное освещение и управление энергопотреблением, солнечные панели, зеленые крыши, систему рекуперации тепла и систему распределения электроэнергии, встроенную в пол. Dassault также посадила на этом участке 500 деревьев.

По заявлению производителя, новый объект призван способствовать сотрудничеству и расширению деятельности по развитию, поскольку он объединяет больше видов деятельности рядом с производственными предприятиями в Мериньяке, который находится в регионе Нувель-Аквитания во Франции.

В рамках консолидации в новом здании вместе с существующими помещениями разместятся службы поддержки оборонных заказчиков, службы поддержки самолетов Falcon, производственные предприятия, отдел снабжения и конструкторское бюро.



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**



## FAI выводит на рынок полностью «медицинский» Bombardier Global Express

FAI rent-a-jet GmbH, ведущий немецкий оператор специальных миссий, сконфигурировал один из семи своих самолетов Bombardier Global Express (D-AFAM) под нужды санитарной авиации.

Этот шаг следует за растущим спросом на медицинском рынке на дальние самолеты. Только за последние два месяца FAI выполнила 10 миссий на сверхдальние расстояния. «Компания сосредоточена на наращивании своих возможностей в качестве оператора медицинских полетов на сверхдальние расстояния с целью укрепления своих позиций в качестве мирового лидера в этой области», - сообщается в пресс-релизе компании.

Фолькер Лемке, начальник подразделения санитарной авиации FAI отметил: «За последний год мы

зафиксировали значительный рост спроса на услуги санитарной авиации при полетах на большие расстояния, выполняя рейсы из Европы, Африки и Ближнего Востока. Точно так же мы наблюдаем повышенный спрос на услуги скорой медицинской помощи для репатриации на короткие и средние расстояния. В результате мы рады выделить один из наших самолетов Bombardier Global Express для работы в санитарной авиации, что позволит нам стать более маневренными и готовыми к миссии в считанные минуты».

Ранее FAI преобразовывала интерьер Global Express и настраивала его для миссий санитарной авиации на индивидуальной основе. При медицинской эвакуации на самолете установлено до трех блоков интенсивной терапии Spectrum Aeromed.



An advertisement for the Pilatus PC-24 aircraft. The top half shows a pilot's perspective from the cockpit, looking out over a mountain range at sunset. The text "СЕРТИФИЦИРОВАН В РОССИИ!" is overlaid on this image. The bottom half shows a view of the cabin interior with two rows of seats. The text "PILATUS PC-24" is overlaid on this 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".

## Textron Aviation представит на NBAA-BACE всю линейку

Textron Aviation продемонстрирует всю линейку своих бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов на предстоящей конференции и выставке деловой авиации Национальной ассоциации деловой авиации (NBAA-BACE), которая состоится 12-14 октября в Конференц-центре Лас-Вегаса и аэропорте Henderson Executive.

Некоторые из последних инноваций компании будут впервые представлены на мероприятии, в том числе Cessna Citation CJ4 Gen2 и Beechcraft King Air 360, а также макет Beechcraft Denali.

- Cessna Citation Longitude
- Cessna Citation Latitude
- Cessna Citation XLS+
- Cessna Citation CJ4 Gen2 (дебют)
- Cessna Citation CJ3+
- Cessna Citation M2

- Beechcraft King Air 360 (дебют)
- Special Missions Cessna Caravan
- Beechcraft Denali (макет)
- Textron Aviation Mobile Service Unit

Напомним, что Оргкомитет выставки NBAA-BACE 2021, принял решение о допуске на мероприятие только вакцинированных посетителей. «В соответствии со своей основной ценностью безопасности Национальная ассоциация деловой авиации (NBAA) объявляет о том, что допуск на выставку будет осуществляться исключительно на основании сертификата вакцинации. Мы следуем рекомендациям экспертов по охране труда и безопасности и перенимаем передовой опыт выставок. Включение требования о вакцинации в протоколы безопасности создаст максимально интерактивную среду для покупки, продажи, общения и обучения», - комментирует президент и генеральный директор NBAA Эд Болен.





GENEVA  
**AIRPARK**



СЕРТИФИЦИРОВАНО  
**PART 145**  
ТЕКУЩЕЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

**Предоставление стоянки для бизнес-самолетов  
независимо от продолжительности  
промежуточной остановки.**





Несколько часов



Несколько дней



Круглогодично

★ ★ ★ ★ ★ A five star residence for your jet

## Bombardier расширяет возможности сервисного центра в Далласе

Канадский производитель Bombardier сообщает об увеличении объема работ по ремонту и переоборудованию интерьеров в своем сервисном центре в Далласе, штат Техас, предоставляя клиентам еще больше возможностей по техобслуживанию и поддержке.

В рамках этого Bombardier будет сотрудничать с Global Engineering & Technology, Inc. (GETI), лидером на рынке оборудования интерьеров самолетов с 1991 года. Клиенты сервисного центра в Далласе будут иметь доступ к расширенным услугам по ремонту и реконструкции полов, мебели, сидений и обивки самолетов различных типов.


«Мы рады предложить нашим клиентам еще больше возможностей для ремонта и переоборудования интерьера на нашем предприятии мирового класса в Далласе», - сказал Кристофер Деберг, вице-президент Bombardier по запасным частям и сервису.


«Улучшение этих услуг является свидетельством нашей приверженности и впредь удовлетворять растущий спрос с помощью высококачественных продуктов и предложений, превосходящих ожидания».

Ранее Bombardier уже существенно увеличил клиентскую поддержку в сети сервисных центров в Берлине, Майами, Лондон-Биггин-Хилл, Сингапур, а также в Мельбурне, Австралия. Кроме того, для клиентов открыты новые станции линейного технического обслуживания в стратегически важных точках США и Европы, а также 30 мобильных подразделений группы поддержки клиентов по всему миру, оборудованные всем необходимым для обслуживания самолетов Learjet, Challenger и Global. В настоящее время Bombardier расширяет свои сервисные центры по всему миру и уверенно движется к увеличению объема услуг и инфраструктуры поддержки на 50%.



# Flight Dispatch






**G-OPS**  
GROUND SERVICE SUPPORT


New

## Global Flight Support Solution

---



executive@g-ops.com



+33 1 34 04 80 00

## Gulfstream G500 «Performance and Polish» получил престижную премию

Gulfstream Aerospace и G500 были удостоены Международной премии 2021 International Yacht & Aviation Award за выдающийся дизайн салона. G500 «Performance and Polish» получил высшую награду в категории «Дизайн интерьера».

«Мы пятый год подряд получаем награду International Yacht & Aviation Award, и я горжусь замечательной командой дизайнеров и мастеров Gulfstream, которая привносит творческий потенциал и воображение в наши ультрасовременные самолеты», - сказал Марк Бернс, президент компании Gulfstream. «Каждый салон Gulfstream — это результат сотрудничества наших дизайнеров интерьеров и промышленных дизайнеров, а также мастерства специалистов, которые вручную создают индивидуальные элементы салона. Наш общий упор на производительность, инновации, каче-

ство и артистизм выделяет интерьеры Gulfstream».

Дизайн интерьера Gulfstream G500 «Performance and Polish» передает высокоскоростные возможности самолета и имитирует плавный полет, которым наслаждаются пассажиры во время перелетов в стильном комфортабельном салоне самолета. Отмеченный наградами дизайн был достигнут благодаря игре контрастов в цвете, содержании и композиции: линейные узоры сочетаются с резкими движениями; плюшевая обивка с плавными гладкими линиями; мебель из черного дерева, контрастирующая с обивкой цвета слоновой кости; и ковер, сочетающий эти две вещи. Сочетание инноваций и артистизма Gulfstream также проявляется в удостоенном наград дизайне сидений, передовой эргономике, мебели ручной работы и индивидуальной отделке.



# Авиационный Family Office



## меридиан

авиакомпания



**КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ**  
по управлению авиационным активом









## MySky обещает точные цены на чартер за секунды

Платформа управления расходами в бизнес-авиации MySky на прошлой неделе представила функцию прогнозирования под названием Quote, которая, по словам компании, быстро генерирует точные цены на чартерные рейсы. По заявлению компании, функция MySky Quote дает чартерным операторам и их клиентам информацию о стоимости полета, которая будет точной в более чем 96% случаев. Оценка для каждого этапа чартерной поездки будет доступна менее чем за 10 секунд.

Спустя два года после запуска платформы управления расходами швейцарская компания сообщает, что теперь у нее есть достаточно реальных операционных данных, охватывающих все аспекты чартерных операций на частных самолетах, что позволяет делать точные оценки затрат. «Первоначально с помощью нашего решения для управления расходами мы анализировали прошлое и пытались упростить настоящее с помощью инструментов, чтобы снизить затраты на управление самолетами и владение ими. Но теперь у нас есть так много данных, что мы действительно можем предсказать будущее», - сообщил

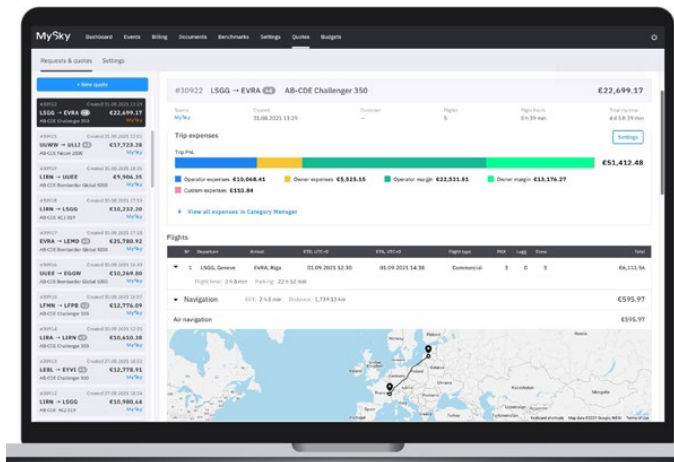
AIN соучредитель MySky и директор по глобальной стратегии Кристофер Марич. «Большое количество цен на чартеры были сделаны с использованием только средних значений и оценок».

MySky сообщает, что приложение Quote может быть интегрировано с платформами планирования полетов или использоваться как отдельный продукт, и оно имеет прямую трансляцию, интегрированную с платформами маркетплейсов Avinode и Flexx. В настоящее время оно доступно для клиентов в Европе, но в конце 2021 года будет предложено в США.

Система Quote оценивает все затраты, такие как сборы за управление воздушным движением, заправка топливом, наземное обслуживание, стоянка самолета, отели, суточные экипажа, наземный транспорт, резервы на техническое обслуживание и питание. Она также может прогнозировать размер прибыли, которую владелец или эксплуатант воздушного судна получит от рейса, чтобы помочь им определить, стоит ли бронирование.

«Система делает за 20 секунд то, на что человеку потребовалось бы три часа, собирая все отдельные затраты, а использование средних значений может быть опасной игрой», - пояснил Марич. Он сказал, что отчасти из-за чрезмерной нагрузки, связанной с ручной подготовкой цен на чартерные рейсы, операторы и брокеры в настоящее время конвертируют чуть более 1% запросов на чартерные перевозки в продажи.

Цена за использование MySky Quote основана на ежемесячной фиксированной ставке в размере 90 евро (106 долларов США), которая включает 100 запросов на полеты. Выше этой суммы с пользователей взимается 1 евро за транзакцию.



## ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка  
срочных заказов  
24 / 7 / 365



Продукция  
исключительно  
высокого качества



Индивидуальный  
подход к каждому  
клиенту

## Jet Aviation Singapore получил сертификат AS/EN 9110

Компания Jet Aviation объявила о том, что ее центр технического обслуживания в Сингапуре был сертифицирован по аэрокосмическим стандартам AS/EN 9110.

Как поясняют в компании, для удовлетворения указанных потребностей заинтересованными лицами в авиакосмической отрасли был разработан стандарт AS/EN 9110, предназначенный для контроля процессов ремонта и технического обслуживания, управления качеством и уровня компетентности и квалификации инженеров и техников. Стандарт AS/EN 9110 устанавливает критерии работы для предприятий, осуществляющих техническое обслуживание, ремонт и капитальный ремонт коммерческих, частных и военных летательных аппаратов. Кроме того, он распространяется на производителей эле-

ментов конструкции и комплектующих, которым необходимо получить соответствующее разрешение на производство (Parts Manufacturing Approval, PMA) от FAA. AS/EN 9110 не заменяет, а дополняет другие нормативно-правовые и договорные требования.

«Эта сертификация является важным свидетельством нашей неизменной приверженности высочайшим отраслевым стандартам и передовым методам», - сказал Луис Леонг, вице-президент Jet Aviation в Юго-Восточной Азии. «В рамках процесса сертификации мы приняли участие в серии требовательных независимых аудитов, проводимых Bureau Veritas, чтобы продемонстрировать наше стремление к постоянному совершенствованию услуг. Сертификация AS/EN 9110 – большое достижение для Сингапура и большая заслуга нашей команды».





# АВИАСЕРВИС

Деловая авиация для клиентов,  
ценящих свое время и  
первоклассный комфорт



РФ, Республика Татарстан,  
г. Казань, Аэропорт

+7 (843) 537-78-40    charter@aviaservice.aero

## WorldSkills в помощь!

Авиакомпания «ПАНХ» открывает один из первых центров опережающей подготовки в России. Работа по созданию современной образовательной площадки на предприятии идет уже несколько месяцев. Параллельно с экспертами от производственных участков по техническому обслуживанию вертолетов разрабатывается тестовый проект, благодаря которому можно будет провести оценку персонала.

Посадочную площадку, на которой апробируют новые образовательные методики, посетили куратор центров опережающей подготовки WorldSkills Россия Тимур Хакимов и министр экономики края Алексей Юртаев.

Представители Агентства развития профессионального мастерства «WorldSkills Россия» высоко оценили темпы создания в «ПАНХ» Корпоративного центра опережающей подготовки. На сегодняшний момент готовность корпоративного стандарта (КС) составляет 85%.

«Мы фокусируемся в рамках кадровых вопросов. Мы



не учим абстрактному навыку, который потребуется через 10-15 лет. Мы выделяем конкретные группы навыков, которые нужны здесь или в краткосрочной перспективе и решаем проблему таким образом, чтобы устранить», — рассказал руководитель сети корпоративных центров опережающей подготовки WorldSkills Россия Тимур Хакимов.

Инструмент, разработанный WorldSkills Россия, позволяет стандартизировать требования к персоналу, оценить компетенцию сотрудника согласно занимаемой должности, а также реализовывать адресные программы повышения квалификации, исходя не только из текущих требований к персоналу, но и с учетом проектов оптимизации и модернизации производства.

«Основной результат будет в том, что кубанские предприятия получают возможность повышать квалификацию своих сотрудников, в том числе за счет федерального бюджета. Эти сотрудники будут работать непосредственно на предприятии — это практико-ориентированное обучение, то есть не одна теория. Соответственно, мы ожидаем значительный эффект в виде повышения производительности труда», — отметил министр экономики Краснодарского края Алексей Юртаев.

Уже в сентябре совместно с экспертами «WorldSkills Россия» будут подобраны образовательные площадки для повышения квалификации сотрудников предприятия. В ноябре планируется проведение повышения квалификации и оценка динамики прироста навыков. К концу 2021 года в рамках программы по запуску КЦОП в нашей компании будет утвержден корпоративный стандарт (КС) на авиатехника, а также будет проведена ускоренная подготовка 10-15 человек по утвержденной программе.

## AVIAУСПЕХ

Авиационное кадровое агентство  
№1 в России

Услуги по поиску и подбору  
летных экипажей и  
авиационных специалистов



+7 (495) 507 30 98 [www.avia-uspeh.ru](http://www.avia-uspeh.ru)



## EUROPEAN ROTORS станет крупнейшим вертолетным мероприятием в текущем году

Выставка EUROPEAN ROTORS, которая пройдет с 16 по 18 ноября в Кельне, станет крупнейшим вертолетным мероприятием в текущем году. В настоящее время свое участие уже подтвердили 135 экспонентов. Как отмечают эксперты, EUROPEAN ROTORS – это новая платформа для вертолетов и воздушных судов с вертикальным взлетом и посадкой (VTOL).

В выставочном зале пока доступно очень ограниченное количество мест. Хотя крайний срок для регистрации в качестве экспонента, 24 сентября, быстро приближается, компании и организации могут зарегистрироваться в качестве экспонентов только в цифровом формате на платформе цифровых мероприятий даже после этого срока.

Новая выставка пользуется стабильно сильной поддержкой рынка: среди участников, которые уже зарегистрировались, есть лидеры рынка, такие как Airbus Helicopters, Bell, Leonardo Helicopters, Robinson, Safran Helicopter Engines, Boeing Global Services, StandardAero, Pratt & Whitney Canada Corp, RUAG, ESG Elektroniksystem- und Logistik GmbH, AEROMETALS и другие.

EUROPEAN ROTORS в этом году станет крупнейшим событием в области вертолетной индустрии и eVTOL в Европе. Таким образом, новая выставка, организованная ЕНА (Европейская ассоциация вертолетов) и EASA (Агентство авиационной безопасности Европейского союза), устанавливает новые стандарты, – сообщает оргкомитет выставки.



**EUROPEAN ROTORS** | THE VTOL SHOW AND SAFETY CONFERENCE

**IF YOU ARE ROTORS WE GOT IT!**

**Nov 16 - 18**  
Cologne | Germany

[www.europeanrotors.eu](http://www.europeanrotors.eu)

**BE PART OF IT**

## ХО вернет часть стоимости рейса бонусами

Провайдер чартерных рейсов ХО (входит в Vista Global Holding) увеличивает преимущества для участников и улучшает их доступ к своему флоту. В частности, члены ХО Signature Access получают обратно 4% в качестве кредитов лояльности, а участники Select Access – 2% на всех рейсах, забронированных на более чем 180 управляемых и собственных самолетах в парке, за исключением Global 7500, сообщает AIN со ссылкой на источник в компании.

Доступный флот ХО расширился за счет самолетов, эксплуатируемых по всему миру родственными компаниями VistaJet и Talon Air, в дополнение к

собственному североамериканскому парку легких, средних и суперсредних самолетов. Компания ХО отметила, что в последнее время ее собственный флот увеличился за счет добавления самолетов Cessna Citation Excel в Северной Америке и Citation XLS в Европе.

«ХО играет ведущую роль в резком возрождении глобального спроса, расширяя свои услуги для новых и существующих клиентов по всему миру, добавляя больше самолетов и еще больше преимуществ», - сказал основатель и председатель Vista Global Томас Флор.



The advertisement features a close-up of the nose of a private jet, showing the cockpit windows and the front fuselage. The FBO Experience logo, consisting of a stylized 'V' shape above the text 'FBO EXPERIENCE', is prominently displayed in the upper right. Below the image, the website 'FBOEXPERIENCE.COM' is written in large, bold letters, followed by the tagline 'PROMOTING FBO EXCELLENCE'. The entire advertisement is framed by horizontal lines at the top and bottom.

## Airbus представляет новое поколение CityAirbus

На фоне активного развития рынка городской воздушной мобильности компания Airbus анонсировала планы по дальнейшему развитию проекта CityAirbus на первой собственной конференции производителя (Airbus Summit) по устойчивому развитию аэрокосмической отрасли.

Новое поколение CityAirbus – это летательный аппарат самолетного типа с V-образным хвостовым оперением и восемью пропеллерами с электродвигателями, которые образуют уникальную силовую установку с распределенной тягой. CityAirbus вмещает до четырех пассажиров, способен выполнять полеты с нулевым выбросом углерода и будет использоваться для выполнения широкого круга задач.

«Мы стремимся внести свой вклад в создание совершенно нового рынка, который помог бы органично интегрировать технологии воздушной мобильности в городскую среду и одновременно снять опасения в отношении экологии и социальных нужд. В Airbus уверены, что реальные вызовы в равной степени связаны как с интеграцией технологий в городские системы, общественным признанием новой сферы транспорта, созданием системы автоматизированного управления, так и с самой техникой и бизнес-моделями. Мы используем все возможности для того, чтобы обеспечить обществу безопасное, экологичное и комплексное решение», – сообщил Бруно Эвен (Bruno Even), генеральный директор Airbus Helicopters.

CityAirbus способен преодолевать расстояния до 80 км с максимальной крейсерской скоростью 120 км/ч, что делает его идеальным средством передвижения и выполнения различных задач в городских условиях. Уровень шума – ключевой аспект городской воздушной мобильности. Обширный опыт Airbus в проектировании транспортных средств со сниженным

шумовым следом позволил добиться уровня шума CityAirbus ниже 65 дБ во время полета и ниже 70 дБ при посадке. Аппарат оптимизирован для вертикального взлета, зависания и горизонтального полета, при этом для перехода между режимами полета не требуется перемещение или наклон каких-либо аэродинамических поверхностей. CityAirbus NextGen соответствует высочайшим стандартам сертификации, в частности своду правил для летательных аппаратов вертикального взлета и посадки SC-VTOL, принятых Европейским агентством по безопасности авиaperевозок (EASA). CityAirbus NextGen предложит лучшие операционные характеристики и техническую поддержку в своем классе.

В основе успеха Airbus лежат многолетние исследования, инновации, наличие двух действующих электрических демонстраторов вертикального взлета и посадки (eVTOL), разработки в области снижения шумового следа, которые находят воплощение в продукции компании, а также многолетний опыт серти-

фикации новых самолетов. Демонстраторы Vahana и CityAirbus в общей сложности выполнили 242 испытания на земле и в воздухе, а общий налет аппаратов составил около 1000 км. Кроме того, компания Airbus использовала знания, полученные в результате летных и аэродинамических испытаний, а также применяла в работе собственные вычислительные и моделирующие мощности. CityAirbus NextGen в настоящий момент находится на этапе детализированного проектирования. Первый полет прототипа запланирован на 2023 год.

«Мы многому научились в ходе испытаний наших действующими демонстраторов CityAirbus и Vahana», – отметил Бруно Эвен. «CityAirbus NextGen воплощает в себе все лучшее, что уже есть в существующих прототипах и при этом использует новую архитектуру, которая обеспечивает идеальный баланс между зависанием и горизонтальным полетом. Испытание нового аппарата станет очередным этапом на пути к сертификации, которая ожидается в 2025 году».



## Shell сократит выбросы парниковых газов через авиационный сектор

Одна из крупнейших нефтегазовых компаний Shell захотела сократить выбросы парниковых газов через авиационный сектор. На пути к этой цели нефтяной гигант намерен произвести два миллиона тонн экологически чистого авиационного топлива (sustainable aviation fuels или SAF) для самолетов к 2025 году, что в десять раз больше его общего мирового производства. О таком намерении спасти планету сообщает Reuters.

На долю авиационного сектора приходится три процента мировых выбросов углекислого газа. Достигнуть нулевого уровня выбросов в секторе сложно из-за отсутствия технологий, альтернативных реактивным двигателям. В перспективе SAF, которое планирует производить Shell, может решить проблему и сократить до 80 процентов выбросов от авиации.

Для начала Shell планирует смешивать SAF с обычным авиационным топливом, чтобы не было необходимости замены двигателей самолетов. Таким образом, к 2030 году компания сможет увеличить продажи SAF до 10 процентов от мирового рынка авиатоплива. Пока Shell поставляет SAF от других производителей, но планирует построить собственный завод по производству возобновляемого топлива в Роттердаме (Нидерланды) мощностью 820 тысяч тонн в год. Он будет работать при нефтеперерабатывающем заводе компании. При этом SAF будет обеспечивать более половины выпуска продукции. Ожидается, что завод начнет работать в 2024 году.

По данным инвестиционного банка Jefferies, SAF составляет менее 0,1 процента от общего мирового потребления авиатоплива, поскольку его стоимость в восемь раз выше обычного реактивного. Кроме того, доступность сырья для его производства ограничена. Тем не менее, Shell делает на SAF высокую ставку.

«Мы также ожидаем, что другие компании добавят SAF к своим собственным производственным предприятиям», - сказала глава Shell Aviation Анна Масколо. По ее мнению, экологичное авиационное топливо остается самым важным решением на пути сокращения выбросов в авиационном секторе. Подобного мнения придерживаются США, которые заявили, что хотят сократить выбросы парниковых газов от самолетов на 20 процентов к концу десятилетия за счет значительного увеличения использования SAF.

В отчете о декарбонизации авиации Shell призвала сектор сократить выбросы до нуля к 2050 году. Международная ассоциация воздушного транспор-

та, представляющая большинство авиакомпаний мира, стремится к тому времени сократить выбросы вдвое. В июле представители авиации выступили против предложений ЕС, предполагающих налоги на авиационное топливо и сворачивание программы выдачи бесплатных квот на выбросы парниковых газов. Авиакомпания Lufthansa утверждает, что из-за нового плана отрасль будет проигрывать конкурентам на мировом уровне. В Международной ассоциации воздушного транспорта высказались более резко, заявив, что с введением новых налогов на использование топлива Брюссель «забывает гол в свои ворота».

*Источник: Lenta.Ru*



## ArcosJet: интерьер самолета определяет решение о его покупке

Интерьер бизнес-джета является ключевым фактором при принятии решения о покупке самолета на вторичном рынке. Об это заявили специалисты ArcosJet на Aviation Design Cocktail 2021. Мероприятие прошло ранее на этой неделе в Монте-Карло, Монако. Организатором выступила компания ArcosJet при поддержке Airbus Corporate Jets.

Перед гостями вечера, кроме экспертов ArcosJet, также выступили уникальные специалисты – представители авиастроителей, известных дизайнерских бюро и производителей люксовых материалов для интерьеров – Airbus Corporate Jets (ACJ), Callies Graefe Design, Winch Design и Foglizzo. В живом диалоге участники мероприятия обсудили современные тренды в разработке эстетически совершенных, комфортных и функциональных интерьеров бизнес-

джетов, а также рассмотрели практику реализации проектов в этом направлении.

«ACJ TwoTwenty – это прорывной самолет, который открывает новый рыночный сегмент «сверхбольших бизнес-джетов». Новый дизайн интерьера превращает ACJ TwoTwenty в летающую галерею искусств и предлагает пассажирам совершенно исключительные впечатления от полета», – рассказал Стан Шпарберг, старший вице-президент ACJ по коммерции и маркетингу.

«Опыт ArcosJet показывает, что решение о покупке конкретного самолета, особенно на вторичном рынке, напрямую зависит от дизайна, качества исполнения и состояния интерьера», – отметил глава и основатель ArcosJet Михаил Аленкин. «Покупатели

охотно делают выбор в пользу самолета с новым и безупречным с точки зрения эстетики салоном. А у продавца сегодня есть прекрасные возможности инвестировать в обновление интерьера – отрасль предлагает широчайший спектр решений. Например, мы с Тимом Каллисом и Callies Graefe Design уже неоднократно успешно работали над такими проектами для наших заказчиков».

Вечер ArcosJet Aviation Design Cocktail прошел в преддверии Monaco Yacht Show 21 сентября 2021 года в отеле Hermitage в Монте-Карло. На мероприятии собралось около 80 гостей – представителей собственников воздушных судов, компаний-операторов и брокеров, управляющих и сервисных компаний, аэропортов и других участников рынка бизнес-авиации.



## VistaJet: каждый четвертый пассажир берет в рейс своих домашних любимцев

На фоне роста на 86% за последние два года количества домашних животных, путешествующих с пассажирами VistaJet, чартерный оператор запускает программу VistaPet. Более 200 бортпроводников VistaJet прошли обучение основам неотложной и поведенческой помощи пушистым спутникам клиентов. В компании также отметили, что каждый четвертый пассажир берет в рейс своих домашних любимцев.

«Мы замечаем, что наши клиенты все чаще берут с собой в полет домашних питомцев. При этом за

последние время существенно изменился список домашних животных. Стали появляться экзотические животные, а популярность набирают кролики, минипиги, хорьки, морские свинки, хомяки и птицы. Впрочем, собаки по-прежнему составляют большинство, а количество кошек с 2019 по 2020 год увеличилось на 357%», - рассказал Маттео Атти, вице-президент VistaJet по маркетингу и инновациям.

Так какую помощь теперь могут оказать бортпроводники «пушистым компаньонам» пассажиров?



Перечню новых возможностей стюардов и стюардесс VistaJet может позавидовать любая ветеринарная клиника. Так они с легкостью могут проверить кровообращение, определить местоположение сердца и измерить отношение компрессий к вдохам. Кабинный экипаж с легкостью сможет распознать предупреждающие признаки удушья и помочь избавиться от всего, что блокирует дыхательные пути питомца. Также в паузах между обслуживанием пассажиров бортпроводники могут проверить основные показатели жизнедеятельности, такие как частота сердечных сокращений, температура тела, время наполнения слизистой оболочки и капилляров, чтобы определить кровообращение и уровень кислорода. Вдобавок они выявят признаки отравления, например укусы пауков или насекомых, и определят оптимальное лечение для каждого питомца.

Также cabin crew обязан понимать поведение питомца посредством чтения языка тела, например распознавание разницы между быстро подергивающимся хвостом собаки и дружелюбным вилянием или получение подсказок по кошачьим глазам, ушам и усам.

Улучшенная подготовка бортпроводников дополняет услуги программы VistaPet, которая также включает четырехнедельный предполетный курс обучения собак, чтобы помочь им приспособиться к звукам реактивных двигателей, давлению воздуха и турбулентности. Для домашних животных разработано даже специальное меню.

Программа VistaPet была разработана в сотрудничестве с опытными ветеринарными врачами, грумерами, диетологами и тренерами, чтобы оптимально реагировать на потребности пассажиров, возникающие при путешествии с животными.

## Bell открыл презентационный центр в Норвегии для новейшего вертолета

Bell Textron представил свой новый центр «525 Experience Center» в аэропорту Ставангера в Норвегии. Центр представляет собой инновационное пространство, предназначенное для демонстрации возможностей Bell 525 для клиентов из Норвегии, которые выполняют миссии в нефтегазовой сфере,

поисково-спасательных (SAR) и военных операциях.

«Норвегия является ключевым рынком для Bell, и мы гордимся своим присутствием здесь», - сказал Патрик Мулай, старший вице-президент компании. «Мы с нетерпением ждем встречи с ключевыми за-

интересованными сторонами, чтобы презентовать Bell 525 и воочию увидеть, как этот вертолет 21-го века произведет революцию в работе клиентов».

Bell установила партнерские отношения со своим независимым представителем Norwegian Aviation & Defense Group в стране для создания этого объекта. Центр расположен в ангаре и демонстрирует макет Bell 525 с интерактивными рабочими станциями, чтобы потенциальные клиенты могли больше узнать о вертолете и его возможностях.

«Этот центр – следующий захватывающий шаг для Bell в Норвегии», - сказал Оле Петтер Баккен, генеральный директор Norwegian Aviation Defense Group. «Мы сможем продемонстрировать клиентам новую технологию, которую Bell 525 может предоставить для энергетического сектора, военных и рынков SAR».

В прошлом году на HAI Heli-Expo 2020 компания Bell объявила о соглашении о сотрудничестве по вертолету Bell 525 с норвежским нефтегазовым оператором Wintershall Dea Norge AS с целью повышения безопасности полетов вертолетов в Северном море. Сотрудничество Bell с Wintershall помогло разработать новый стандарт инноваций в нефтегазовой отрасли и деятельности в Северном море.

16-местный вертолет разработан с чистого листа для завоевания офшорного рынка. Он имеет дальность полета 580 морских миль (1074 км) и максимальную крейсерскую скорость 160 узлов (296 км/ч). Это будет первый в мире коммерческий вертолет с электродистанционной системой управления, хотя другие вертолеты могут обогнать его из-за задержки ввода в строй. Компания планирует сначала предложить вертолет в офшорной конфигурации, а затем представить VIP-версию и поисково-спасательный вариант.

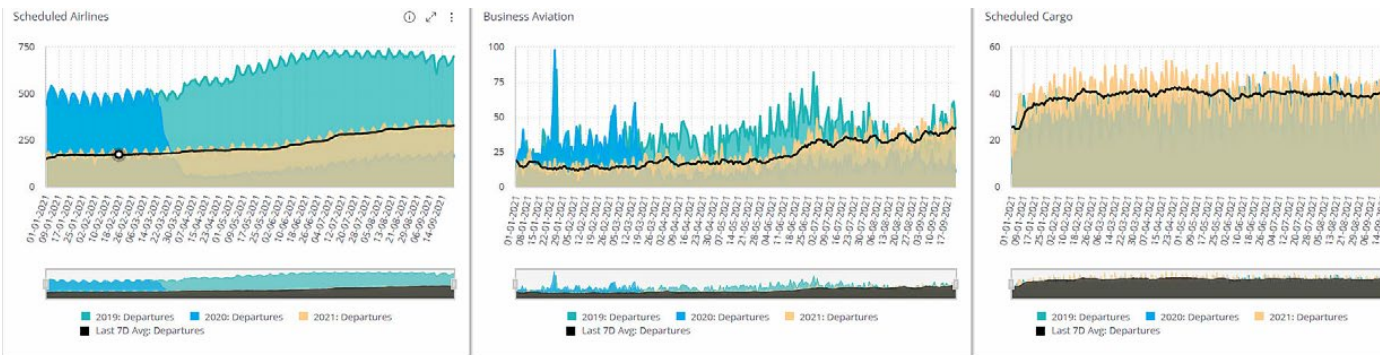


## Активность по-прежнему впереди 2019 года

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с начала этого года бизнес-джеты выполнили почти 2,4 млн рейсов, и сейчас наблюдается небольшой рост по сравнению с тем же периодом 2019 года, что подтверждает полное восстановление после пандемийных минимумов.

С мая 2021 года уровень трафика по сравнению с сопоставимыми доковидными месяцами был значительно лучше. В сентябре 2021 года сегмент бизнес-джетов вырос на 15% по сравнению с первыми тремя неделями сентября 2019 года.

Регулярные авиакомпании в этом году показали рост только на 20% по сравнению с 2020 годом, хотя в этом месяце их трафик увеличился на 47%. По сравнению с 2019 годом восстановление авиакомпаний болезненно медленное, активность по-прежнему отстает на 41%. Грузовые авиаперевозчики показывают активность в этом месяце на 9% больше и на 7% – с начала года.



Трансатлантические рейсы из Европы в Северную Америку в 2021, 2020 и 2019 годах

Ожидается, что с ноября возобновятся трансатлантические рейсы, поскольку США объявили о смягчении ограничений на въезд пассажиров из Европы, включая Великобританию. В этом году трансатлантический трафик пока не демонстрирует никаких признаков восстановления, несмотря на улучшение по сравнению с 2020 годом, количество рейсов в Северную Америку за первые 9 месяцев 2021 года по-прежнему на 25% ниже по сравнению с 2019 годом. Пассажирские авиакомпании отстают еще больше – на 61% меньше трансатлантических рейсов. Трансатлантические грузоперевозки выросли на 31% по сравнению с периодом до пандемии.

Остальные межрегиональные сообщения восстанавливаются медленнее, хотя количество рейсов деловой авиации из Европы в Азию в этом году снизилось всего на 2% по сравнению с 2019 годом. В то же время, в Юго-Восточную и Восточную Азию трафик бизнес-джетов из Европы сократился на 75%. Но есть исключения в дальнемагистральных авиа-

перевозках: полеты из Европы в Карибский бассейн в этом году выросли на 13% по сравнению с 2019 годом, а из США рейсы бизнес-джетов в этом направлении увеличились на 1%.

### Северная Америка

Внутренний рынок США продолжает опережать сопоставимые показатели 2019 года. В текущем месяце было задействовано более 20000 бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, а в первые три недели сентября средний налет на воздушное судно составил 44 часа. Совокупная активность была почти на 10% выше, чем в сентябре 2019 года.

У операторов Part 135 и Part 91K (чартерные и долевые операторы) дела идут лучше всего: чартерные перевозки в сентябре выросли почти на 30% по сравнению с 2019 годом. Общий налет бизнес-джетов на внутренних рейсах увеличился более чем на 15% по сравнению с сентябрем 2019 года. В этом месяце наблюдается заметный рост в районах крупных городов, включая Денвер, Даллас, Майами, Форт-Лодердейл, Орландо, Уэст-Палм-Бич. В аэропортах Чикаго, которые долгое время находились в упадке с точки зрения активности, в сентябре трафик увеличился на 23%. В Ван-Найс в сентябре было на 15% больше вылетов и на 25% выше налет, по сравнению с тем же периодом 2019 года.

### Европа

В Европе после окончания лета наблюдается более сильное восстановление: активность деловой авиации в сентябре выросла более чем на 25% по сравнению с сентябрем 2019 года. В Великобритании наблюдается рост активности на 11% по сравнению с сентябрем 2019, но она отстает от большинства дру-



гих стран Западной Европы – спрос во Франции вырос более чем на 20%, рейсы в Италию, Германию, Австрию увеличились более чем на 30%, количество прибытий в Испанию выросло на 40%, а в Грецию – более чем на 60%.

Количество рейсов бизнес-джетов в/из Хорватии выросло более чем вдвое по сравнению с сентябрем 2019 года. Самым загруженным направлением из Хорватии является Италия, с начала сентября выполнено 94 рейса, причем трафик в Германию, Францию, Австрию и Великобританию также демонстрирует высокие показатели. В целом в Европе большинство популярных маршрутов по-прежнему остаются внутренними, хотя в настоящее время наблюдается значительное восстановление рейсов между Великобританией и Францией, Швейцарией и Испанией. Рейсы внутри России увеличились на 80% по сравнению с сентябрем 2019 года.

### **Остальной мир**

За пределами США и Европы сентябрьский тренд в целом заметно слабее, на 4% ниже сентября 2019 года. Сохраняется привычная географическая картина: на относительно крупных рынках бизнес-авиации, включая Канаду, Мексику, Саудовскую Аравию, Японию, Марокко, по-прежнему наблюдается большой недобор по сравнению с 2019 годом, в то время как Бразилия, Нигерия, Южная Африка, Объединенные Арабские Эмираты показали в этом месяце большую активность, чем два года назад. В Китае и Австралии рейсов больше, но налет меньше.

Phenom 300 – самый популярный бизнес-джет, его активность выросла на 15% по сравнению с 2019 годом. Флот почтенных Hawker 700-900 имеет налет больший, чем когда-либо. В этом месяце Global 6000 выполнил на 25% меньше рейсов по сравнению с двумя годами ранее, а налет Gulfstream G600 снизился на 30%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Восстановление Европы скорее усиливается, чем замедляется, а внутренний рынок США все еще бьет допандемийные рекорды. С учетом того, что сезон отпусков подходит к концу, этот устойчивый рост может указы-

вать на возвращение корпоративных клиентов, особенно в связи с медленным и неустойчивым восстановлением регулярных авиакомпаний. Международный трафик также начинает быстрее восстанавливаться. Поскольку NetJets ограничивает доступ к своему парку, более мелкие операторы вероятно, получит рекордный спрос».



ТОП-20 направлений полетов бизнес-джетов из Хорватии, сентябрь 2021 г.

## Терпение горько, но плод его сладок

Если терпение – это добродетель, то производители бизнес-джетов – самые добродетельные из всех, кто ждал 13 лет, чтобы заявить, что бизнес снова процветает. Еще в 2008 году отрасль поставила по всему миру более 1300 новых самолетов. После Великой рецессии 2008–2009 годов эта цифра упала на половину, примерно на тот уровень, что наблюдается сегодня. Но скоро все изменится.

Их можно назвать одними из последних бенефициаров пандемии. В 2020 году, в котором был разгар пандемии, в отрасли было поставлено на 20% меньше

самолетов, чем в предыдущем году – анемичный уровень, не наблюдавшийся с 2004 года. Это было вызвано сочетанием остановок производства, сбоев в работе поставщиков и покупателях, которые ждали экономической уверенности, прежде чем вложить миллионы в новый самолет.

Однако, в то время как производители предпринимали действия, чтобы снова привести свои поставки в соответствие с предположительной «новой реальностью», другие секторы отрасли внезапно начали процветать. Состоятельные путешественни-

ки искали альтернативу переполненным аэропортам и необходимости быть прикованными к среднему сиденью между с незнакомцами, ища чартер частного самолета или доленое владение, чтобы избежать столпотворения. Объективные данные показали, что количество авиаперевозок на бизнес-джетах быстро возвращается к уровню, предшествующему пандемии, в то время как регулярные авиакомпании продолжают терять пассажиров.

Рост числа новых пользователей частных самолетов, который увеличил бизнес более чем на 20%, в сочетании с ростом использования самолетов существующими клиентами, привел к тому, что долевой оператор NetJets временно приостановил продажи новых Jet Card. Это обеспечило существующим клиентам адекватный доступ к парку, одновременно позволяя восстановить обслуживание до приемлемого уровня.

Одновременно во второй половине 2020 года резко выросло количество сделок на вторичном рынке, установив рекордные показатели и сведя к нулю запасы, из которых можно было выбирать.

Увеличение в 2020 году чартерной активности и продаж самолетов на вторичном рынке стало предвестником того, что должно было произойти у производителей бизнес-джетов. В то время как начало 2021 года было еще немного сонным, к первому полугодью большинство производителей сообщали о новых заказах на бизнес-джеты, опережающих поставки в два раза, увеличивая истощенные портфели заказов и давая надежду на то, что давно потерянные дни начала 2000-х гг. наконец-то вернуться.

Поскольку производство самолетов невозможно увеличить одним щелчком, общие поставки к 2021 году



не будут сильно отличаться от предыдущих лет последнего десятилетия. Однако по мере того, как производители получают уверенность в том, что спрос возрос на самом деле и что они могут производить больше самолетов без риска того, что непроданные джеты превратятся в дорогие украшения газонов, раскрутка станет более заметной.

В соответствии с последним прогнозом поставок консалтинговой компании Brian Foley Associates, в 2021 году ожидается около 700 поставок – на уровне, который был на протяжении многих лет. Значительный рост производства начнется в 2022 году и будет продолжаться в течение нескольких лет, впервые с

2007 года легко превысив уровень в 900 самолетов. Спрос будет стимулироваться за счет новых владельцев и корпораций, которые во время пандемии затаились, но теперь готовы покупать, и чартерных/ долевыми операторов, которым нужны сотни новых самолетов для удовлетворения растущего спроса.

Основными игроками отрасли, которые могут извлечь выгоду из этой тенденции, станут Textron Aviation, General Dynamics с его подразделением Gulfstream, Dassault Falcon Jet, Embraer и Bombardier. Улучшение рынка было особенно выгодным для последней компании, которая только недавно стала

производителем бизнес-джетов в чистом виде, а ее будущее было привязано к этому сегменту.

На данный момент производители бизнес-джетов будут продолжать с радостью принимать заказы, пополняя свои портфели, и, наконец, смогут позволить себе роскошь задуматься о будущем увеличении производства. «Сейчас хорошее время для бизнеса», - фраза, которую не произносили с 2007 года, скоро вернется в общепринятый в отрасли язык. Как однажды сказал Аристотель: «Терпение горько, но плод его сладок».

*Brian Foley Associates*



## Сэкономить не только деньги, но и время

Актуальной тенденцией современных реалий деловой авиации России становится ввод воздушных судов в российский регистр (RA-). Это стало возможным благодаря инициативе правительства по обнулению НДС при ввозе воздушных судов (требуется постанова в регистр ГВС), а также поэтапному обнулению таможенных пошлин на поставляемые ВС. Например, в код ТНВЭД 8802 40 001 с пустым снаряженным весом более 15000 кг, но не более 20000 кг, входят самые популярные бизнес-джеты Challenger 300/350, Challenger 604/605/650 и прочие.

Такая инициатива позволяет получать преимущество не только российским эксплуатантам (прямые выгодоприобретатели от регистрации ВС в российском регистре), но и сервисным центрам, оказывающим услуги по техническому обслуживанию.

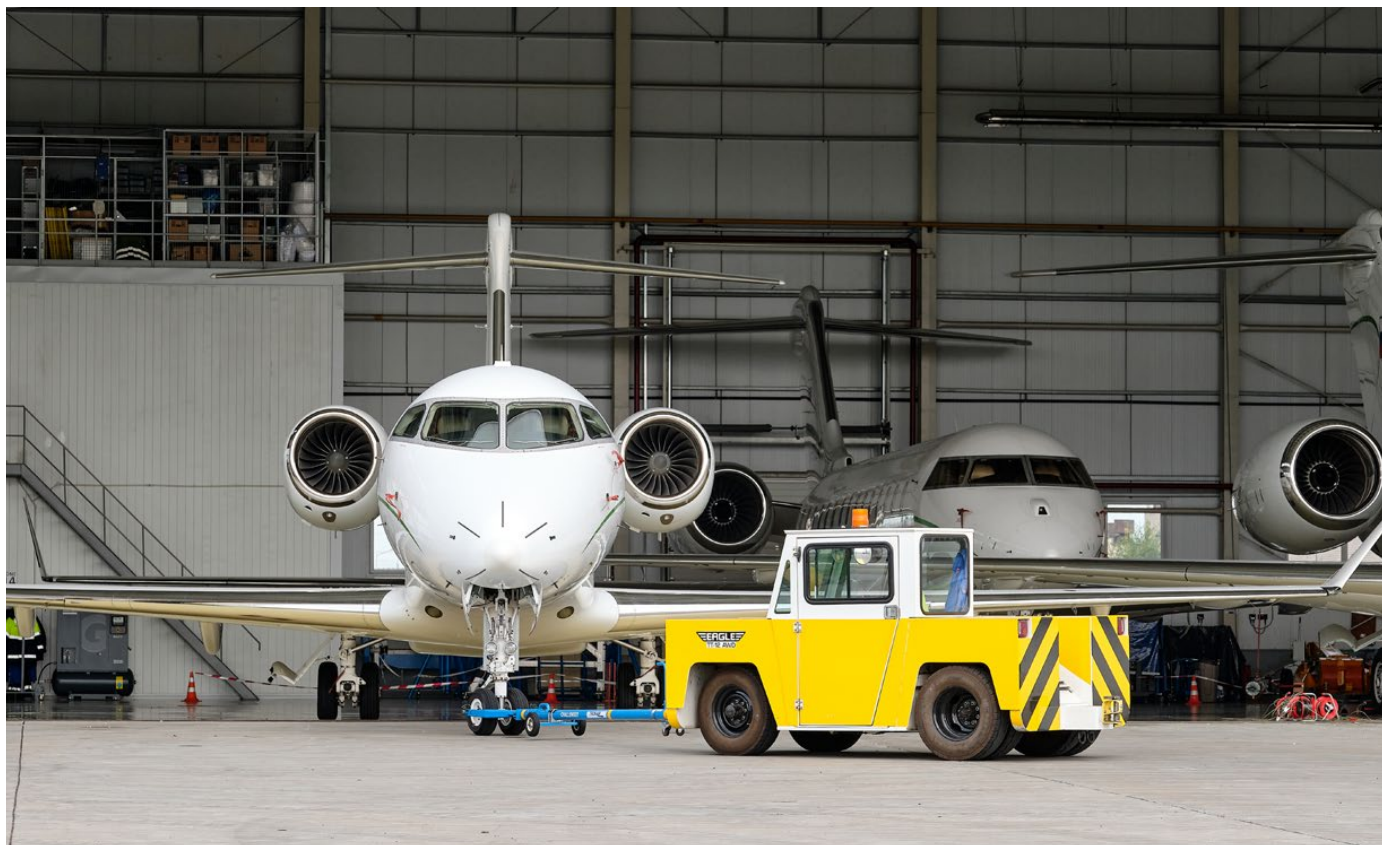
Несмотря на возросший спрос, наблюдается дефицит профессиональных компаний, способных решить все вопросы заказчика, начиная от организации коммерческих рейсов, проведения сделки купли/продажи, эксплуатации и технического об-

служивания до поддержания состояния интерьера.

В компании «Тулпар» полагают, что одним из трендов деловой авиации в ближайшие несколько лет станет создание интегрированных авиационных холдингов, оказывающих услуги «под ключ», а также коллаборации профессиональных участников рынка для получения максимального экономического эффекта от совместной деятельности.

Так, человек, впервые решившийся на покупку бизнес-джета, как правило, уже является пользователем услуг бизнес-авиации. Он заказывает чартерные перевозки и пользуется VIP терминалами/залами. Это вершина «айсберга», в которой авиационный брокер выступает связующим звеном между заказчиком и эксплуатантом. Не стоит недооценивать брокеров – от качества их работы зависит общее впечатление клиента о преимуществах бизнес-авиации перед традиционными коммерческими рейсами, а в будущем, возможно, и приобрести воздушное судно в собственность.

Решившись на покупку, клиент переходит к следующему этапу – поиску брокера по купле-продаже авиационной техники, что, как правило, осуществляется через сеть знакомых/друзей или поиском в интернете. Такой подход имеет очевидные недостатки, поскольку невозможно предугадать, насколько профессиональны указанные лица. Компания, специализирующаяся на купле-продаже воздушных судов, имеет опыт структурирования крупных сделок и привлечения финансирования под требования заказчика. Сюда входит анализ рынка, определяется доступность вариантов ВС под бюджет заказчика, первичная оценка состояния воздушного судна и т.д. Таким образом, ограждает клиента от финансовых, юридических и прочих рисков. Добавленной стоимо-



стью такой работы для заказчика является возможность избежать ошибки «первичного» покупателя.

А дальше начинается самое сложное и интересное. Даже, если ВС подобрано, и клиент готов инвестировать в его покупку, необходимо ответить на ряд ключевых вопросов:

1. Кто будет осуществлять подготовку ВС к вводу в регистр (сопровождение предпродажной инспекции, оценка требований авиационных властей государства эксплуатанта),
2. Кто будет оператором воздушного судна?
3. Как будет выстроена модель технического об-

служивания в месте базирования воздушного судна?

В идеале, на эти вопросы должен ответить будущий оператор воздушного судна, выбор которого осуществляется заблаговременно.

Здесь возникают определенные сложности, так как покупатели видят процесс приобретения воздушного как ряд последовательных операций, но, в действительности, это множество процессов, осуществляемых параллельно. Так, подготовка к поставке воздушного судна включает в себя:

- предпродажная инспекция воздушного судна в сервисном центре,
- оценка состояния/комплектности воздушного судна к вводу в российский регистр (оценка соответствия требованиям карты данных сертификата типа),
- подготовка воздушного судна к вводу в российский регистр (заказ маркировки на языке государства регистрации, выполнение сервисных бюллетеней и авиационных директив, закупка авиационного имущества (например, переносного аварийного радиомаяка и радиостанции),
- подготовка документов для таможенного оформления и прочее.

Кроме того, помимо непосредственно поставки воздушного судна будущий оператор решает вопросы по:

- подготовке летного и cabinного экипажа,
- подготовке инженерно-технического состава или выстраивание модели работы с подрядчиком – организацией по техническому обслуживанию,
- закупке авиационно-технического имущества для выполнения работ по наземному, оперативному техническому обслуживанию (если применимо),
- подготовке первичного пакета документации для получения сертификата летной годности.

И это лишь неполный перечень процедур, подготовка которых должна быть начата задолго до прихода ВС в эксплуатацию. После поставки и закрытия таможенных вопросов, начинается работа авиакомпании по внесению ВС в свидетельство АОН и/или сертификат эксплуатанта на выполнение коммерческих перевозок.

Уже после их выполнения, заказчик должен решить, готов ли он отдавать воздушное судно в ком-



мерцию (при условии постановки в коммерческий сертификат эксплуатанта), тем самым, частично компенсируя затраты на эксплуатацию. И вновь мы возвращаемся к модели работы профессионального чартерного брокера.

Звучит сложно, не правда ли? На практике все это реализуемо, но возникают постоянные вопросы взаимодействия участников процесса, в том числе, брокера по продаже ВС и эксплуатанта. У каждого участника рынка свои интересы, а, значит, пожелания заказчика могут быть не услышаны.

Решением выступает упрощение процессов, когда клиент работает с интегрированным холдингом, объединяющим экспертизу брокеров, операторов и сервисных центров. Что позволяет сэкономить не только деньги, но и самое ценное – время.

Так, в Казани группа компаний «Тулпар» успешно реализовала модель горизонтально интегрированного холдинга, обладая компетенциями в:

- эксплуатации воздушных судов под собственные нужды заказчика (АОН) и в целях коммерции,
- техническом обслуживании (ТО) воздушных

судов бизнес-авиации (оперативное и периодическое ТО, поддержание летной годности, авторизованный сервисный центр Bombardier, общий объем ангарных площадей более 12000м<sup>2</sup>),

- проектировании, производстве и ремонте интерьеров ВС,
- сделках купли-продажи авиационной техники,
- продаже чартерных рейсов,
- вводе ВС в эксплуатацию в разные авиационные регистры.

*Дмитрий Онянов  
генеральный директор ООО УК «Тулпар Аэро Групп»*



## Гордость Dassault - всегда передовые технологии

Нынешний год можно назвать революционным для французского производителя Dassault Falcon. Весной был представлен совершенно новый проект 10X, программа 6X вступает в финальную стадию, а мировые рынки понемногу восстанавливаются после пандемии. Так уж совпало, что именно в эти дни в Москве проходила традиционная выставка RUBAE 2021, Dassault, как всегда, выступил «ударно», представив свои последние новинки и презентовав новые проекты.

Сегодня в гостях у BizavNews Глава департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадим Фельдзер, который любезно согласился рассказать нам о последних новостях компании.

**В мае Dassault буквально взорвал рынок, представив свой новый бизнес-джет Falcon 10X. У вас появился самый ультрадальний джет. Не страшно ли выходить на рынок в этом сегменте, учитывая, что «коллеги по цеху» уже запустили свои аналогичные продукты (Bombardier Global 7500 и Gulfstream G700, который очень скоро будет сертифицирован)?**

После выхода на рынок 10X станет самым передовым, удобным и конкурентоспособным среди сверхдальнемагистральных бизнес-джетов, так что нас вполне устраивает наличие конкуренции в этом сегменте.

**Как рынок принял 10X и что потенциальным клиентам особенно симпатично?**

Особой гордостью для Dassault всегда были передовые технологии, которые находят применение в наших самолетах. Наши клиенты также ценят их. Главное преимущество для заказчиков – уникальная обстановка в пассажирском салоне, которую мы создали в 10X. Это совершенно иной уровень дизайна и комфорта.

**Когда начнется первая сборка летного прототипа и каковы сроки по сертификации?**

Производство деталей начнется в следующем году, а сертификация запланирована на 2025 год. Со временем у нас будет больше информации о графике работ над проектом, и мы обязательно поделимся с вами подробностями.

**Есть ли шансы, что среди первых эксплуатантов новейшего джета будут россияне?**

Конечно, такие шансы есть.

**Программа новейшего Falcon 6X идет полным ходом. Третий летный прототип Falcon 6X недавно совершил свой первый полет и присоединился к программе летных испытаний. Ранее в компании подтвердили, что сертификация нового двухдвигательного бизнес-джета ожидается в 2022 году. Не изменились ли планы? Довольны ли вы продажами?**

Как вы верно отметили, летные испытания проходят довольно активно. Мы подтверждаем, что все идет согласно графику, а сертификация джета действи-



тельно ожидается в 2022 году. Заказчики ожидают этого с нетерпением, и у нас уже есть предварительные заказы из России. По мнению летчиков-испытателей, в этом самолете с точки зрения управления реализовано все то, о чем они мечтали. Пилоты обожают летать на нем.

**А сколько бортов 6X находятся на линии окончательной сборки в Мериньяке?**

В настоящий момент на линии окончательной сбор-

ки находится самолет под номером 11. Нас радует бесперебойная поставка на линию как компонентов от поставщиков, так и основных элементов, произведенных непосредственно Dassault.

**Кто будет первым эксплуатантом 6X?**

Пока что мы не можем сообщить об этом.

**Вадим, насколько скорректировался российский рынок на фоне пандемии? Сложно ли**

**стало продавать самолеты в России?**

Безусловно, пандемия оказала свое влияние на бизнес. Значительно замедлился процесс принятия решений. В связи с локдаунами было довольно сложно встречаться с клиентами вживую и демонстрировать им наши последние разработки. Тем не менее, у нас довольно хорошие показатели по заказам на 6X в России.

**Какие поставки в РФ и СНГ вы осуществили в этом году и каков портфель заказов?**

Мы не предоставляем статистику поставок по странам.

**Как вы лично оцениваете взрывной рост на вторичном рынке и усилит ли компания работу в этом сегменте более плотно?**

Если говорить о вторичном рынке, то Dassault всегда была активна в этом сегменте. Во многом это объясняется высоким качеством нашей продукции, которую мы регулярно дорабатываем. Благодаря нашей сети центров ТОиР мы обеспечиваем заказчиков теми техническими доработками, которые позволяют повысить их удовлетворенность от использования самолетов Falcon на вторичном рынке.

**Какой опыт приобрела компания в условиях работы во время пандемии. Какие проблемы на ваш взгляд оказались самыми сложными?**

Слышали о том, что банкам приходится проходить «стресс-тесты»? Вот и для нашей компании пандемия коронавируса стала определенным стресс-тестом. Это касается и управления цепями поставок,





и нашей глобальной службы поддержки, и многих других аспектов бизнеса. Но мы прошли это испытание и остались довольны устойчивостью компании и качеством работы нашей обширной цепи поставок. Мы сделали шаг вперед. Также хочу добавить, что наши сотрудники часто делали все возможное, чтобы поддерживать операционную деятельность и поддерживать клиентов в непростых условиях.

**Согласно данным GAMA за первое полугодие текущего года вы поставили 6 бизнес-джетов, что значительно меньше, чем за тот же период 2020 года, когда было передано 16**

**машин. Однако в первой половине 2021 года компания получила заказы по сравнению с пятью заказанными самолетами в первой половине прошлого года. Можно ли спрогнозировать суммарное количество поставленных самолетов в 2021 году?**

Согласно текущему плану, в 2021 году мы планируем поставить 25 новых бизнес-джетов Falcon.

**В связи с резким увеличением заказов, портфель Dassault по Falcon вырос до 2,86 млрд евро по сравнению с 2,15 млрд евро в конце**

**2020 года. Объем невыполненных заказов составляет 53 бизнес-джета Falcon, в том числе девять самолетов специального назначения. По состоянию на конец 2020 года в портфеле заказов было 34 бизнес-джета Falcon. А каков суммарный портфель заказов в настоящее время?**

В вашем вопросе содержится ответ – пока что это самые актуальные опубликованные цифры по бэклогу.

**Какие из регионов мира восстанавливаются быстрее всех?**

По нашим наблюдениям, США и Европа постепенно приходят в норму. Можно сказать, что мы сейчас находимся на ранних стадиях глобального выхода из локдауна.

**Расскажите, пожалуйста, о вашей работе в области SAF (экологически чистое топливо) и других экологических инициативах?**

Все самолеты Falcon могут работать на 50%-ных смесях экологического авиационного топлива, и некоторые операторы уже приближаются к этому уровню. Однако самая интересная новость в том, что новый 10X сможет летать на 100%-ном экологически чистом топливе. Кроме того, Dassault разрабатывает и продвигает использование эксплуатационных процедур, которые позволяют сократить выбросы CO<sub>2</sub> на 15% на каждом этапе полета. Мы предоставляем специальное программное обеспечение для планирования полетов с «зеленым» профилем, которое позволяет упростить расчет полетных заданий с низким уровнем выбросов. Все эти преимущества делают бизнес-джеты Falcon одними из самых эффективных самолетов в небе. Это хорошее начало.



**Недавно Aviation International News (AIN) и Professional Pilot обнародовали результаты своих опросов удовлетворенности клиентской поддержкой продуктов. И третий год подряд Dassault Aviation занимает первое место в рейтинге AIN. Как компания развивает сегмент TOuP в нынешних условиях?**

Мы постоянно инвестируем в клиентскую поддержку. Например, расширили мощности в Дубае, открываем новые точки оперативного технического обслуживания в Европе. Кроме того, мы отправляем для обмена передовым опытом по всему миру наших самых опытных технических специалистов. В частности, недавно начали проводить первые процедуры C-check в Малайзии. Мы выстроили работу таким

образом, чтобы операторы могли обратиться в одну организацию и при этом получить возможности всей нашей сети, включая центры TOuP TAG Maintenance Services и ExecuJet.

Важно, что мы постоянно совершенствуемся и прилагаем максимум усилий для того, чтобы оставаться лучшими.



## Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Raytheon 390 Premier IA**

Год выпуска: **2012 г.**

Место съемки: **сентябрь 2021 года, Moscow Vnukovo - UUWW, Russia (RUBAE 2021)**



Фото: Дмитрий Петроченко