



Выставку NBAA-BACE ждали, как глоток свежего воздуха. Такого количества презентаций и анонсов рынок деловой авиации не видел давно. Отличились все без исключения. Парад соглашений, вереница подписанных контрактов и яркие новинки сделают нынешнюю NBAA-BACE одной из самых запоминающихся в истории. Настоящий прорыв в борьбе за клиентов сделали производители, представив гостям мероприятия свое видение будущего рынка. И не просто представив, а показав. Следующий год станет по настоящему революционным, ведь на рынок выйдут модели, которые, безусловно, зададут тон и станут настоящими бестселлерами.

И все это на фоне беспрецедентной конкуренции – ведь рынку нужны самолеты. Еще пару лет назад сложно было представить, что мы можем столкнуться с «феноменом 2021», когда операторы закрывают свои продукты и существенно корректируют количество рейсов по причине нехватки воздушных судов. Пандемия научила пассажиров любить себя и ценить безопасность близких. «Новички» превратились в настолько сильный сегмент, что операторы вынуждены заказывать самолет сотнями. Производители, которые не смогли представить что-либо принципиально нового, пошли по другому пути, проведя глобальный апгрейд нынешней линейки и получив на выходе, практически, новые самолеты.

Сложно в двух абзацах подвести итоги выставки, которая ярко продемонстрировала, что кризис, по крайней мере в деловой авиации, остался позади. По оценкам экспертов, трафик, вторичный рынок, сервисный сегмент будут еще какое-то время находиться на подъеме, а что будет дальше – посмотрим.



Бизнес-авиация продолжает рост

WINGX: Восстановление активности в 2021 году все чаще рассматривается как зеленый свет для ускорения роста отрасли в следующие несколько лет, а не просто как разовый отскок после пандемии

стр. 22

Знакомьтесь: новинка от Honda Aircraft

В первый день выставки NBAA-BACE 2021 Honda Aircraft представила концепт HondaJet 2600, который откроет совершенно новые горизонты возможностей, новые направления и станет полностью экологически чистым продуктом компании

стр. 25

Представлены новые M2 Gen2 и XLS Gen2

Textron Aviation анонсировала бизнес-джеты следующего поколения Cessna Citation M2 Gen2 и Cessna Citation XLS Gen2. Обновление легкого джета начального уровня и среднего бизнес-джета открывают новое поколение дизайна и технологий

стр. 27

До 2031 года рост поставок составит 3% в год

Honeywell: Согласно ежегодному 10-летнему прогнозу, в ближайшее десятилетие будет поставлено 7400 новых бизнес-джетов на сумму около \$238 млрд

стр. 28


Gulfstream™



Росавиация подписала временное соглашение о летной годности с Великобританией

Росавиация подписала временное соглашение о летной годности с Ведомством гражданской авиации Великобритании после выхода Великобритании из ЕС. Обе стороны являются компетентными ведомствами в указанной сфере.

Временное соглашение позволяет российским и британским производителям воздушных судов продолжить свои деловые отношения в сфере поставок комплектующих и запасных частей, сохраняя договоренности, действовавшие до выхода Великобритании из Европейского союза. Это также позволило сторонам приступить к обсуждению подписания более детального и широкого рабочего соглашения в ближайшем будущем.

Для Федерального агентства воздушного транспорта Великобритании стала 28-м государством, с авиационными властями которых подписана договоренность в сфере летной годности в соответствии со стандартами и рекомендуемой практикой Международной организации гражданской авиации (ИКАО).

После выхода Великобритании из системы ЕС и Европейского агентства по безопасности полетов (EASA) временное соглашение для Ведомства гражданской авиации Великобритании является одной из многих согласованных в последние месяцы договоренностей с рядом стран, включая Бразилию, Сингапур, Китай и Канаду.



London Biggin Hill Airport: победы во время пандемии

Руководители London Biggin Hill Airport очень надеялись посетить в этом году выставку NBAA-BACE и продемонстрировать свой процветающий и расширяющийся центр деловой авиации в знакомой обстановке конференц-центра Лас-Вегаса.

Однако им помешал сохраняющийся в США запрет на въезд для граждан из Великобритании, а также из более 30 других стран из-за пандемии Covid-19. Белый дом заявил в конце сентября, что снимет запрет для иностранных граждан, которые были полностью вакцинированы, но не раньше ноября – через две недели после завершения NBAA-BACE.

Коммерческий директор London Biggin Hill Airport Роберт Уолтерс охарактеризовал ситуацию как «разочаровывающую, хотя ироничную, учитывая, что граждане США уже некоторое время могут свободно путешествовать в Великобританию без ограниче-

ний». По словам Уолтерса, хотя ограничения США «разочаровывают», они не повлияли на деятельность аэропорта, который переживает один из самых загруженных периодов в своей долгой истории. «Мы уже превышаем уровень 2019 года», – рассказал он AIN, сославшись на ежегодный трафик в 16 220 операций. «В настоящее время мы являемся вторым по загруженности аэропортом в районе Лондона», – добавил он.

Уолтерс связывает рост трафика с решением руководства Biggin Hill сохранить аэропорт открытым на протяжении всей пандемии и развивать новые источники доходов. «Когда бизнес рухнул вскоре после

первой блокировки в марте 2021 года, мы почесали затылки и решили выступить с новыми значимыми и актуальными инициативами по привлечению клиентов в аэропорт», – сказал он. Одним из ответов была инициатива «Возвращение в небеса». Этот «пакет услуг», представленный в конце апреля 2020 года, был разработан, чтобы помочь эксплуатантам поддерживать летную годность самолетов и обучать летные экипажи, пока ограничения действовали во время пандемии. Предложение предусматривало шесть посадок по цене одной, бесплатное обслуживание, первые два часа бесплатной стоянки самолетов, а также доступ к поддержке экипажа и комнату для брифингов в аэропорту.



**ХРАНЕНИЕ И ОБСЛУЖИВАНИЕ
САМОЛЕТОВ В АНГАРЕ**

Выгодные тарифы
Общая площадь составляет более 4260 м²

 fbo-minsk.aero



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

НБАА официально запустила программу аккредитации в области устойчивых полетов

Поскольку сфера деловой авиации все больше ориентируется на проблемы экологически чистых полетов, НБАА официально запустила свою программу аккредитации в области устойчивых полетов.

Программа на основе аудита, которая разрабатывалась в течение трех лет, предоставит членам НБАА стандартизированный способ продемонстрировать меры, которые они принимают для уменьшения своего воздействия на окружающую среду.

Аккредитация призвана способствовать продвижению передовой практики в области устойчивого развития для летных отделов и поддерживается недавно созданным подкомитетом по окружающей среде, который предлагает реальный оперативный вклад своих членов, одновременно выступая в качестве трамплина для будущего развития программы.

Одобрение в рамках программы длится первые три года до продления и включает четыре направления

деятельности: полет, который связан с использованием устойчивого авиационного топлива (SAF) и эффективностью воздушных судов; операции с упором на переработку и минимизацию использования ресурсов; наземная поддержка, включая использование устойчивых стратегий и поставщиков, которые применяют такие стратегии; и инфраструктура, включая применение экологических стандартов в ангарах и на других объектах.

Потенциальные участники будут подавать заявку на участие в программе, которая требует административного сбора, покрывающего все сопутствующие расходы. НБАА будет предоставлять образовательные и обучающие материалы в интернете, чтобы помочь в этом процессе. Затем кандидаты представят документацию, подтверждающую соблюдение строгих требований в одной или нескольких категориях, а затем пройдут оформление документов и виртуальную проверку или будут случайным образом выбраны для аудита в режиме реального времени.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 A black and white photograph of a commercial airplane from a high angle, looking down at the cockpit. Below the image, the SkyClean logo is displayed, consisting of a blue stylized globe icon followed by the text "SkyClean" in a bold, white, sans-serif font. Underneath the logo, the text "ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ" is written in a smaller, white, sans-serif font.

В Bombardier назвали имя стартового заказчика на Challenger 3500

Владелец компании Entertainment Technology Лес Голдберг станет первым владельцем нового бизнес-джета Bombardier Challenger 3500, от этого канадский производитель объявил накануне открытия выставки NBAA-BACE.

Президент и генеральный директор Bombardier Эрик Мартель выразил энтузиазм по поводу того, что во время NBAA-BACE 2021, у него появилась возможность представить нового члена популярной линейки Challenger и его первого владельца. Лес Голдберг уже имеет бизнес-джет Challenger 350 и свой выбор мотивировал отличной платформой и инновационным подходом. «Я знаю, что новый Challenger позволит мне путешествовать по миру и вести свой бизнес», - сказал он. «Я с нетерпением жду всех улуч-

шений, которые сделали в Bombardier, чтобы сделать самолет исключительным».

В этом месяце Bombardier также анонсировал твердый заказ на 20 самолетов Challenger 3500 от клиента, который желает сохранить конфиденциальность. Это крупнейшая сделка Bombardier с бизнес-джетами в 2021 году, которая оценивается в \$534 млн исходя из текущих цен.

В сентябре Bombardier представила обновленный бизнес-джет серии Challenger 300/350, обозначение которого привели в соответствие с семейством Global. Также самолет заимствовал некоторые из функций салона Global 7500 и получил новое оборудование.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Минобороны и «Газпром» заключили соглашение о реконструкции аэродрома Левашово

Российское военное ведомство и ПАО «Газпром» заключили концессионное соглашение о реконструкции аэродрома Левашово (Ленинградская область), которая позволит использовать его и в интересах гражданского воздушного флота, пишет ТАСС.

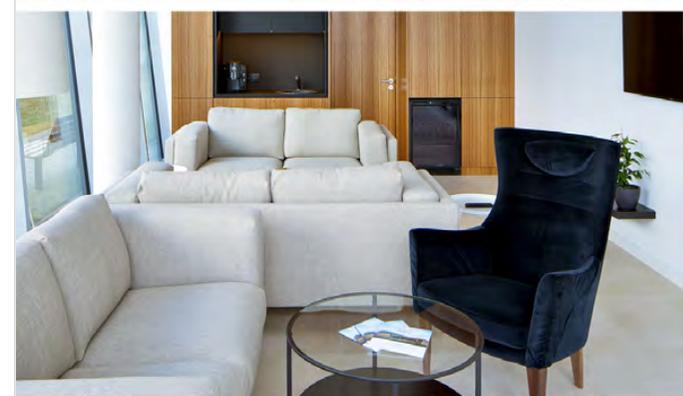
«Финансирование проекта осуществляется полностью за счет средств ПАО «Газпром». Общий объем инвестиций по концессионному соглашению составит более 10 млрд рублей», - сказано в распространенном в четверг сообщении Минобороны.

Концессионное соглашение заключено по поручению президента РФ и в соответствии с решением правительства России. С предложением реконструировать и использовать аэродром Левашово в том числе для пассажирских и грузовых гражданских перевозок выступило ПАО «Газпром», сообщает Минобороны.

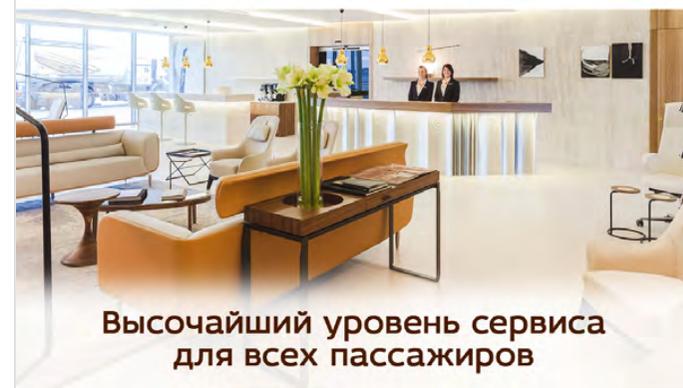
«К настоящему времени по этапу реконструкции взлетно-посадочной полосы (ВПП) завершена разработка проектной документации, на объекте ведутся строительные-монтажные работы», - информирует ведомство.

По его данным, в рамках соглашения с «Газпром» до 2023 года планируется реконструировать ВПП, построить необходимые сооружения и коммуникации, а также дооснастить аэродром необходимым авиационным и метеорологическим оборудованием.

«Дополнительно силами ПАО «Газпром» на аэродроме будет возведен современный аэровокзальный комплекс гражданской авиации, пропускная способность пассажирского терминала составит 250 человек в час.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Piaggio Avanti Evo получил небольшой апгрейд

Piaggio Aerospace в рамках выставки NBAA-BACE 2021 анонсировала ряд изменений в своем флагманском турбовинтовом P.180 Avanti Evo, в том числе компонентов и систем самолета, а также интерьера. Как поясняют в Piaggio Aerospace, теперь у владельцев Evo появилась возможность установки новой стальной тормозной системы увеличенной мощности, которая поставляется компанией Parker. Установка системы, которая недавно была одобрена EASA, доступна посредством дополнительного сертификата типа (STC). Новая тормозная система обеспечивает сокращение пробега до 10%.

Также для владельцев Evo доступны новые литий-ионные батареи. «Основные и аварийные батареи производятся True Blue Power и используют химический состав литий-ионных нанофосфатных элементов, который обеспечивает улучшенную емкость и стабильность выходного напряжения, а также более короткое время запуска двигателя, а также значительную экономию веса», - комментируют в компании.



Цифровая аудиосистема Becker Avionics также скоро будет доступна для новых самолетов. «В новом оборудовании реализован современный интерфейс с цветным дисплеем, кнопками на лицевой панели и программируемыми клавишами, адаптированными к конфигурации самолета, улучшая управление звуком и возможности звучания».

Итальянский производитель сообщает, что также увеличит максимальный вес самолета без топлива (MZFW) с 4445 кг до 4627 кг. По мнению итальянского разработчика, это улучшит эксплуатационную гибкость P.180, позволяя увеличить полезную нагрузку на 182 кг (эквивалент двух пассажиров), в то же время сохраняя неизменным максимальный взлетный вес.

Также в Piaggio анонсировала скорое появление новых интерьеров, которые будут включать обновленные элементы дизайна и улучшенное освещение. Сертификация запланирована на первый квартал следующего года. «Это будет эволюция нынешних интерьеров – они сохраняют и без того замечательные размеры и объемы, но будут иметь улучшенный стиль и общее качественное улучшение, гарантированное новым поставщиком, Delta Interior Design. В новом интерьере также будет установлена обновленная система освещения салона».

Piaggio ожидает, что в третьем квартале 2022 года будет сертифицировано несколько дополнительных улучшений, в том числе обновленная система экологического контроля (ECS) и система герметизации кабины (CPCS), а также новая система спутниковой связи.

Новая модернизированная двухзонная система управления двигателем с цифровым управлением будет производиться итальянской компанией FIMAC.



Textron продолжает инвестировать в европейские сервисные центры

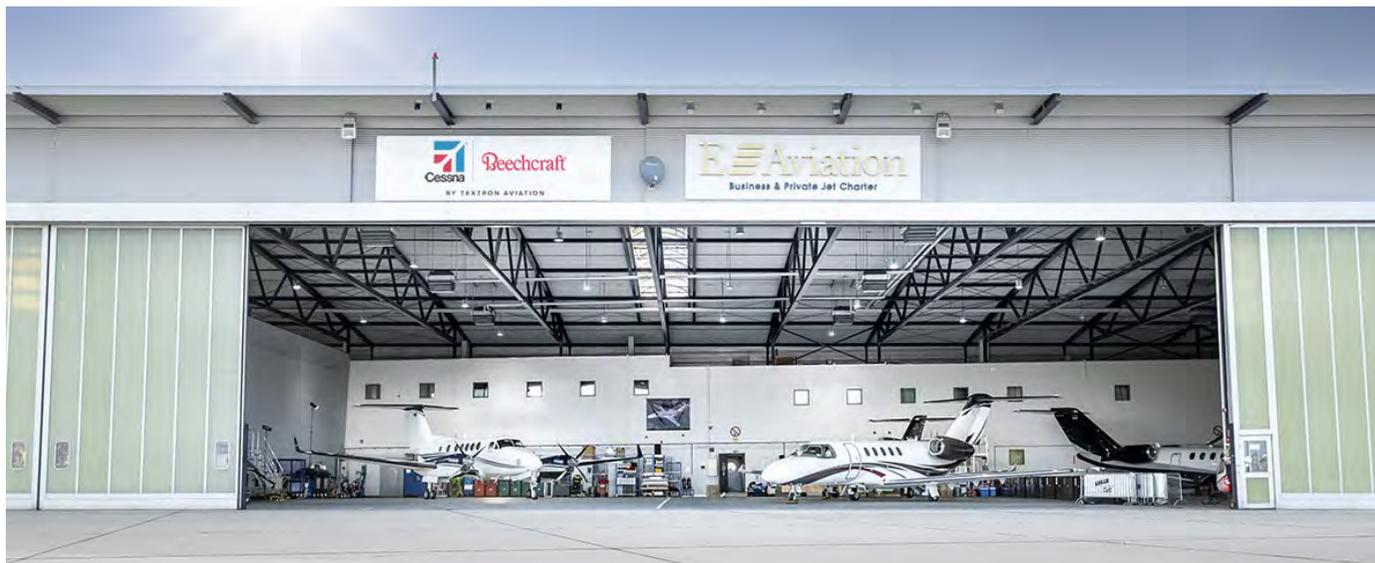
Textron Aviation объявляет о дополнительных инвестициях в свою европейскую сервисную сеть с расширением линейной станции в Штутгарте и превращением ее в крупнейший центр обслуживания.

Компания расширяет возможности обслуживания непосредственно на линейной станции в аэропорту Штутгарта, сокращая время простоя и повышая гибкость для своих клиентов за счет вдвое большего ангарного пространства и вдвое большего размера группы опытных инженеров. Также компания сообщает о начале работы по обслуживанию турбовинтовых Beechcraft King Air, что еще больше расширит предлагаемые услуги для более чем 100 операторов в Германии.

Textron Aviation занимает лидирующие позиции на европейском рынке с более чем 1800 реактивными и турбовинтовыми самолетами, работающими в регионе.

«Мы стратегически расширили свое присутствие и возможности в Европе в связи с растущим спросом на услуги, обеспечивающие доступ к заводскому обслуживанию и поддержке клиентов», - сказал Фил Джонс, вице-президент сервисных центров в Европе. «Эта новая модель сервисного центра позволяет нам предоставлять дополнительную поддержку заводского качества и квалифицированную помощь нашим владельцам и операторам самолетов, независимо от того, в какой части мира они находятся».

В качестве вспомогательного сервисного центра Штутгарт может обеспечить тот же объем работ, что и наши заводские сервисные центры, но в меньшем объеме. Помимо Штутгарта, Textron Aviation продолжает управлять двумя дополнительными линейными станциями в Каннах и Женеве и пятью сервисными центрами, принадлежащими компании, расположенными в Дюссельдорфе, Париже (Ле Бурже), Праге, Валенсии, Цюрихе и Женеве.

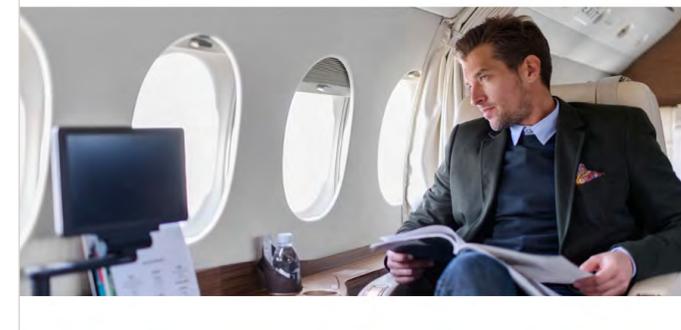



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛетаМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



UTG PA и Nesterov Aviation сообщают об успешном начале сотрудничества

С начала октября один из самолетов Pilatus PC-12 начал базирование и полеты из нового Центра деловой авиации в Московском аэропорту Домодедово. Это стало символом начала долгосрочного партнерства.

Ранее, в сентябре компании Nesterov Aviation и UTG PA заключили соглашение о сотрудничестве и партнерстве с целью создания и развития уникального комплексного центра услуг деловой авиации. Данное соглашение нацелено на развитие качественных и доступных услуг для клиентов деловой авиации в России.

В рамках данного соглашения, на базе Центра деловой авиации UTG PA в Московском аэропорту Домодедово открывается авторизованный сервисный центр SKYPRO TECHNICS для технического обслуживания самолетов Pilatus. В дальнейшем планируется техобслуживание и других типов воздушных судов зарубежного производства.

SKYPRO TECHNICS – это совместный проект компаний SKYPRO HELICOPTERS и Nesterov Aviation - авторизованного центра Pilatus в России. Компания обладает значительным опытом и компетенциями в сфере технического обслуживания: в течение нескольких лет успешно работает сертифицированный сервисный центр компании по обслуживанию самолетов Pilatus на базе аэродрома «Доброград».

Новый сервисный центр в Домодедово сможет предоставлять услуги по техническому обслуживанию и поддержанию летной годности воздушных судов: своевременное выполнение плановых и периодических ТО, устранение неисправностей в ситуациях AOG, поставку комплектующих и расходных материалов.

Специально для владельцев Pilatus PC-12 Центр деловой авиации UTG PA предлагает особые условия на базирование, наземное обслуживание самолета и пассажиров, вертолетов, а также сопутствующие услуги.

Центр деловой авиации UTG PA в Домодедово отличается современной развитой инфраструктурой, удобным расположением и придерживается разумной ценовой политики. Помимо этого, UTG PA предлагает услуги комфортного трансфера с регулярного рейса на бизнес-джет и обратно с использованием VIP-терминала. Это позволяет не тратить лишнее время на дорогу и предполетные формальности в аэропорту и получить максимум удовольствия и комфорта от путешествия.

На данный момент UTG PA оперирует комплексом, состоящим из пассажирского VIP-Терминала площадью 770 кв.м, трех ангаров для ВС деловой авиации общей площадью 8000 кв.м, обширного перрона, и предоставляет полный комплекс услуг по наземному обслуживанию.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

NetJets резко увеличивает парк

На фоне рекордного спроса NetJets была вынуждена этим летом временно «приостановить» продажу долей в легких самолетах Embraer Phenom 300 и Cessna Citation XLS, а также всех карточных продуктов, одновременно ускорив усилия по расширению парка самолетов для удовлетворения резкого роста объемов продаж.

«В этом году мы получим более 50 новых самолетов и более 60 – в 2022 году», - сказал президент NetJets по продажам, маркетингу и обслуживанию Патрик Галлахер. Он назвал прекращение продаж «упреждающими мерами по защите сервиса, которым мы известны и которого ожидают наши клиенты». Галлахер также не назвал сроков возобновления продаж.

Новые самолеты оператора оценены в \$2,5 млрд. В этом году компания приступит к эксплуатации первых Bombardier Global 7500, а в следующем – Global 5500.

Взволнованный возвращением формата очных



встреч на NBAA-BACE, Галлахер рассматривает выставку как идеальное отражение резкого восстановления деловой авиации после пандемии. «Объединение всех участников отрасли является символом того, что мы наблюдали после Covid – возрождения спроса как на деловые поездки, так и на отдых, поскольку люди пытаются восстановить связь в местах, которые имеют для них наибольшее значение», - сказал он.

NetJets Europe в этом году представила трансатлантическую членскую карту для европейского рынка, где сезонные колебания фрахтовых ставок могут варьироваться до 50% по сравнению с 5-7% колебания между месяцами пикового и самого низкого спроса в США. Предоставляя скидки на трансатлантические рейсы, чтобы «притянуть» новых участников рынка, привлеченных непииковыми ценами, NetJets «обнаружила, что это вызывает большой интерес у потенциальных клиентов», но «когда люди действительно вникали и узнавали о различных предложениях», по словам Галлахера, в конечном итоге большинство из них купили обычные авиационные карты.

Между тем, по словам Галлахера, несмотря на паузы в продажах, бизнес продолжает расти, поскольку количество часов, в течение которых клиенты летают, «значительно увеличилось в этом году по сравнению не только с 2020, но и с 2019», предыдущим рекордным годом. «Долевое владение остается нашим хлебом с маслом», - сказал он, при этом около 75% всех занятых часов приходится на долевых владельцев «При этом сейчас мы видим, что значительное число клиентов по картам переходит в долевое владение», - добавил он.

Имея около 800 самолетов, NetJets остается крупнейшим в мире оператором бизнес-джетов.



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

Jet Aviation расширяет управляемый флот

Jet Aviation с начала этого года увеличила свой управляемый флот в Соединенных Штатах на 26 самолетов. 11 из этих самолетов также доступны для чартера.

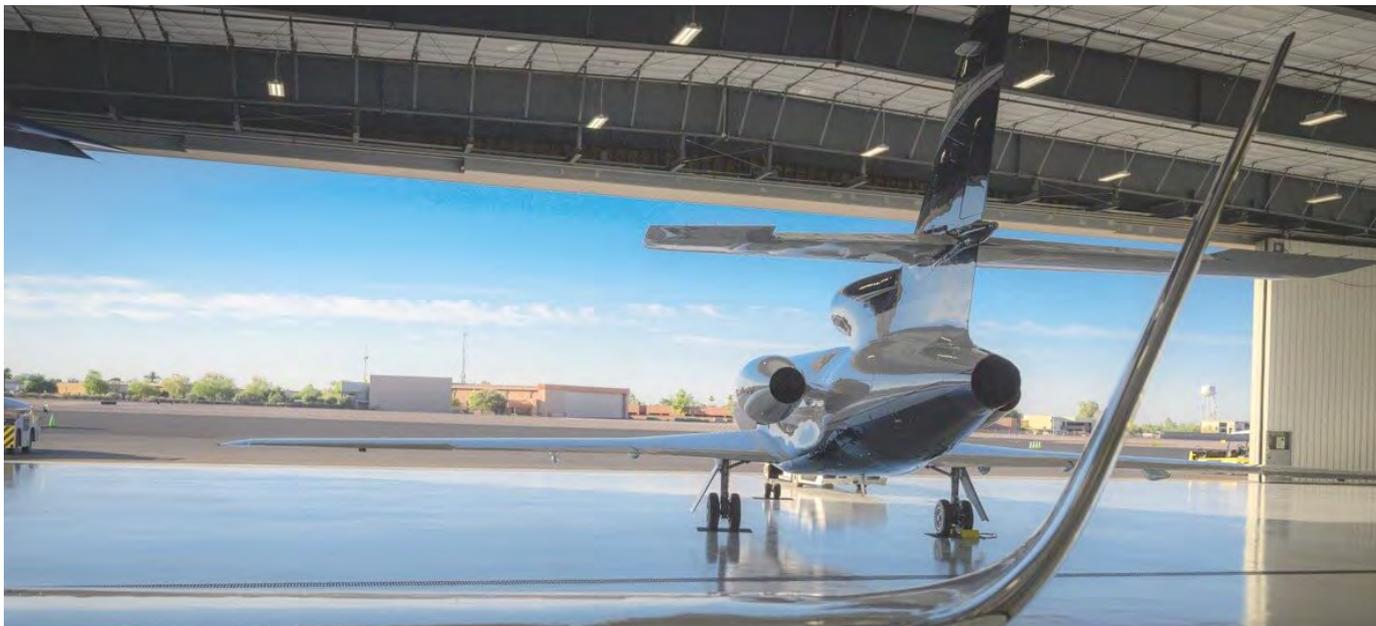
Из 26 самолетов, которые пополнили флот оператора в США в период с 1 января по 30 сентября 2021 года, 11 прошли сертификацию по Part 135, что означает, что они доступны для чартера. Сюда входят самолеты большого и среднего размера.

«Мы стремимся к постоянному росту в США, где преимущества в области безопасности и рентабельность частной авиации широко признаны», - сказал Дэвид Бест, старший вице-президент Jet Aviation по региональным операциям и генеральный менеджер по Северной и Южной Америках. «Наша цель – упростить владение самолетом, опираясь на нашу обширную

сеть, отраслевые знания и персонализированные решения, поддерживаемые наивысшими отраслевыми стандартами».

Дэвид Далпиаз, вице-президент компании по обслуживанию полетов в США, сказал: «Это был захватывающий год, и мы рады видеть удержание и рост клиентов благодаря нашему спектру услуг и высоким показателям безопасности. Мы особенно довольны множеством новых поставок, которые демонстрируют нашу неизменную приверженность новым технологиям, чтобы мы могли продолжать удовлетворять растущие потребности наших клиентов».

Jet Aviation в настоящее время управляет примерно 300 самолетами по всему миру, 180 из которых находятся в Северной и Южной Америках. Чартерный флот насчитывает около 70 самолетов.



Авиационный Family Office



меридиан

авиакомпания



КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
по управлению авиационным активом










Global Medical Response заказал 21 вертолет Airbus

Global Medical Response (GMR) добавит к своему медицинскому флоту в общей сложности 21 вертолет Airbus H125, H130 и H135 с возможностью увеличения заказа на 23 дополнительных вертолета, в результате чего оператор получит до 44 вертолетов.

«Мы летаем на самых разных продуктах Airbus, но главное, что их объединяет, и самое важное, что мы ищем в наших решениях для транспортировки пациентов в критических состояниях – это надежность», - сказал Роб Гамильтон, президент GMR Alliance Group. «Наш флот Airbus позволяет нам быстро реагировать и перевозить критически важных пациентов с надлежащим уровнем ухода, чтобы дать им абсолютные шансы на выживание. С добавлением новых вертоле-

тов наш флот становится сильнее и способен спасать жизни, когда это наиболее важно».

GMR, ведущая в отрасли авиационная, наземная, специализированная и противопожарная служба с более чем 38 000 сотрудников, является одним из крупнейших операторов вертолетов Airbus. GMR предоставляет услуги через несколько действующих брендов, включая Air Evac Lifeteam, Guardian Flight, Med-Trans Corp. и REACH Air Medical Services.

В 2020 году компанией было перевезено более 125000 пациентов. Сейчас парк компании состоит из 133 вертолетов. За последние 18 месяцев GMR получила 15 вертолетов Airbus.





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

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

Nov 16 - 18
Cologne | Germany

www.europeanrotors.eu

BE PART OF IT

В 2023 году Daher достигнет отметки в 100 поставок в год

В текущем году Daher планирует поставить 50 турбовинтовых самолетов ТВМ серии 900 и 20 однодвигательных турбовинтовых Kodiak, рассказал во время выставки NBAA-BACE 2021 старший вице-президент подразделения Daher Aircraft и генеральный директор Daher Aircraft и Kodiak Aircraft Николя Шабберт.

«Рынок чрезвычайно хорош», - сказал он, несмотря на то что Daher, как и большинство производителей, сталкивается с проблемами в цепочке поставок, но изо всех сил пытается свести проблемы к минимуму. Тем не менее, с начала года Daher уже поставил 22 ТВМ и более 400 с 2014 года. Daher отпраздновала поставку 1000-го ТВМ в сентябре прошлого года. Компания также недавно выпустила версию своего приложения «Me & My ТВМ», которое помогает в управлении воздушным судном и аналитике, а также содержит инструмент мониторинга безопасности.

Приобретение в 2019 году компании Quest из Айдахо, производителя однодвигательного турбо-

винтового Kodiak, расширило портфель Daher. Это переместило компанию «от одного продукта к продуктовой линейке с двумя разными турбовинтовыми самолетами», с быстрым ТВМ 940 и надежным функциональным Kodiak. «Мы продолжаем демонстрировать, что мы не мелкий игрок. Мы определенно планируем расти в США. Для многих это непонятно», - продолжил Шабберт. «Но Daher – один из трех производителей самолетов, производственные мощности которых расположены по обе стороны Атлантики», - сказал он, упомянув Airbus и Embraer в качестве других. «Мы присоединяемся к этому клубу с объектами в Санд-Пойнт и Тарбе, французском городе, где находится штаб-квартира Daher и расположено производство ТВМ».

С момента приобретения Kodiak Daher сосредоточила свое внимание на поиске и развитии «синергии между двумя группами», которые начались с важнейшей стороны обслуживания клиентов, где ТВМ высоко ценится среди клиентов.



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

Embraer получает крупнейший заказ на 100 Phenom 300E

В преддверии выставки NBAA-BACE 2021 Embraer и NetJets подписали контракт на приобретение до 100 самолетов Phenom 300E на сумму более \$1,2 млрд.

В рамках сделки NetJets начнет получать Phenom 300E во втором квартале 2023 года. Бизнес-джеты отправятся как в США, так и в Европу. NetJets впервые подписала соглашение о покупке с Embraer в 2010 году на 50 самолетов Phenom 300 плюс оформила опцион на 75 машин. В настоящее время NetJets получила более ста самолетов.

«Этим новым крупным контрактом, который также включает в себя соглашение о комплексном обслуживании, NetJets демонстрирует свою приверженность повышению качества обслуживания клиентов и свое доверие к лидирующему в отрасли портфолио Embraer и сети поддержки клиентов, чтобы предо-

ставить своим клиентам максимальное удобство», - комментируют в NetJets.

«Мы рады подписанию этой важной сделки с NetJets, поскольку наше стратегическое партнерство было неотъемлемой частью успеха Embraer на протяжении более десяти лет», - сказал Майкл Амальфитано, президент и генеральный директор Embraer Executive Jets. «NetJets признана во всем мире за безупречное качество своей работы и за выдающееся качество обслуживания клиентов, поэтому эта сделка является подтверждением качества нашей продукции и стандартов производительности, технологий, комфорта и поддержки. Embraer и NetJets разделяют общее видение бизнес-авиации, что делает семейство Phenom 300 – самый продаваемый в сегменте легких бизнес-джетов девять лет подряд – отличным выбором».



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**

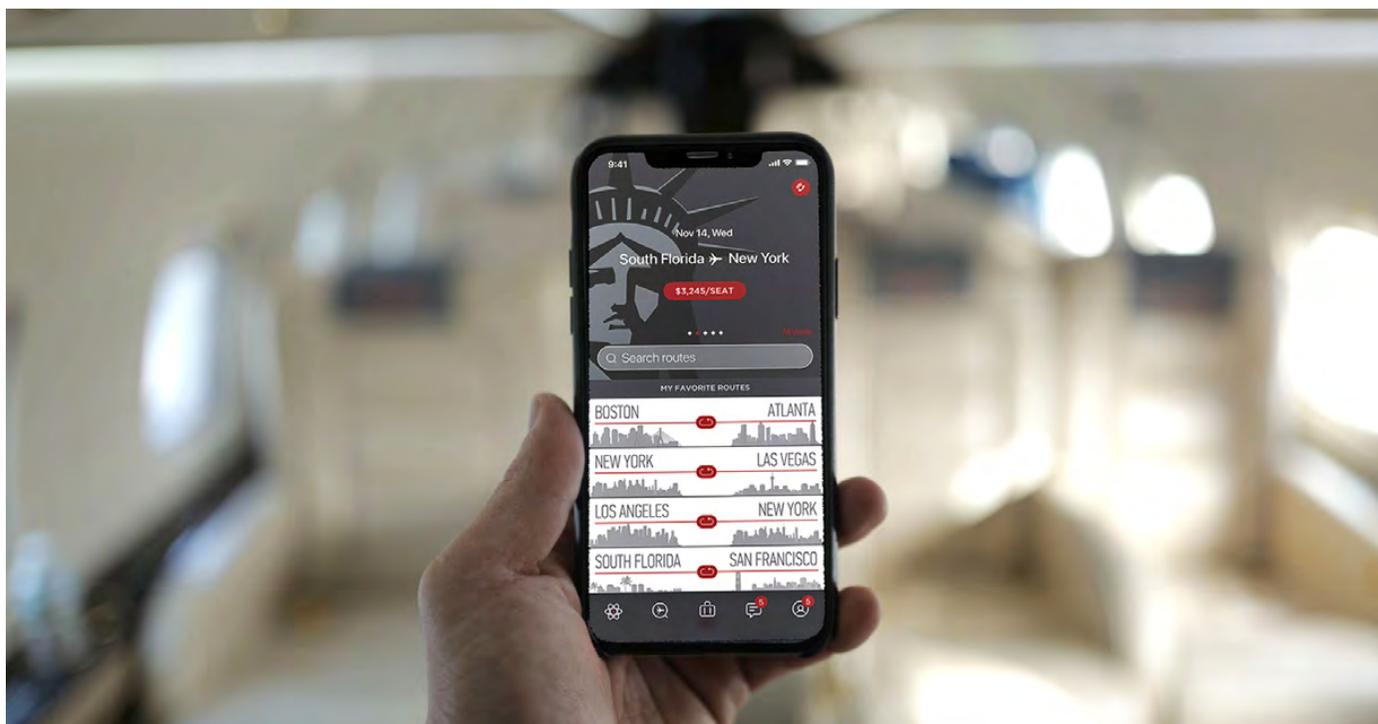
ХО уходит в джет-шеринг!?

На фоне острой нехватки воздушных судов и резкого сокращения предложений к карточным и долевым сегментам, американский оператор ХО, входящий в состав Vista Global Holding (Vista), в рамках выставки NBAA-BACE 2021 анонсировал программу повышения эффективности.

Согласно данным ХО, в среднем на борту частного самолета находится менее трех пассажиров. Чартерные рейсы ХО устраняют эту неэффективность за счет перевозки десяти или более пассажиров, повышая эффективность использования посадочных мест на 230%. С 2019 года ХО перевезла более 30 000 пассажиров с помощью своей новаторской техноло-

гии совместного полета, основанной на прогнозировании данных. Количество совместных чартерных рейсов выросло более чем на 100% по сравнению с прошлым годом.

«В мобильном приложении ХО клиенты могут бронировать места, либо зарезервировав место на существующем рейсе, либо создав новый рейс и сделав неиспользованные места доступными для покупки. Этот революционный продукт позволяет более эффективно использовать рейс, повышая доступность и сокращая расходы для клиентов – в среднем члены ХО и клиенты экономят до 10 раз, бронируя место, по сравнению с традиционным частным чартером», - поясняют в компании.



Operate smoothly in
Corsica and French
Riviera with



G-OPS
GROUND SERVICE SUPPORT



✉ executive@g-ops.com
☎ +33 1 34 04 80 00

Bombardier и Signature Flight Support становятся партнерами

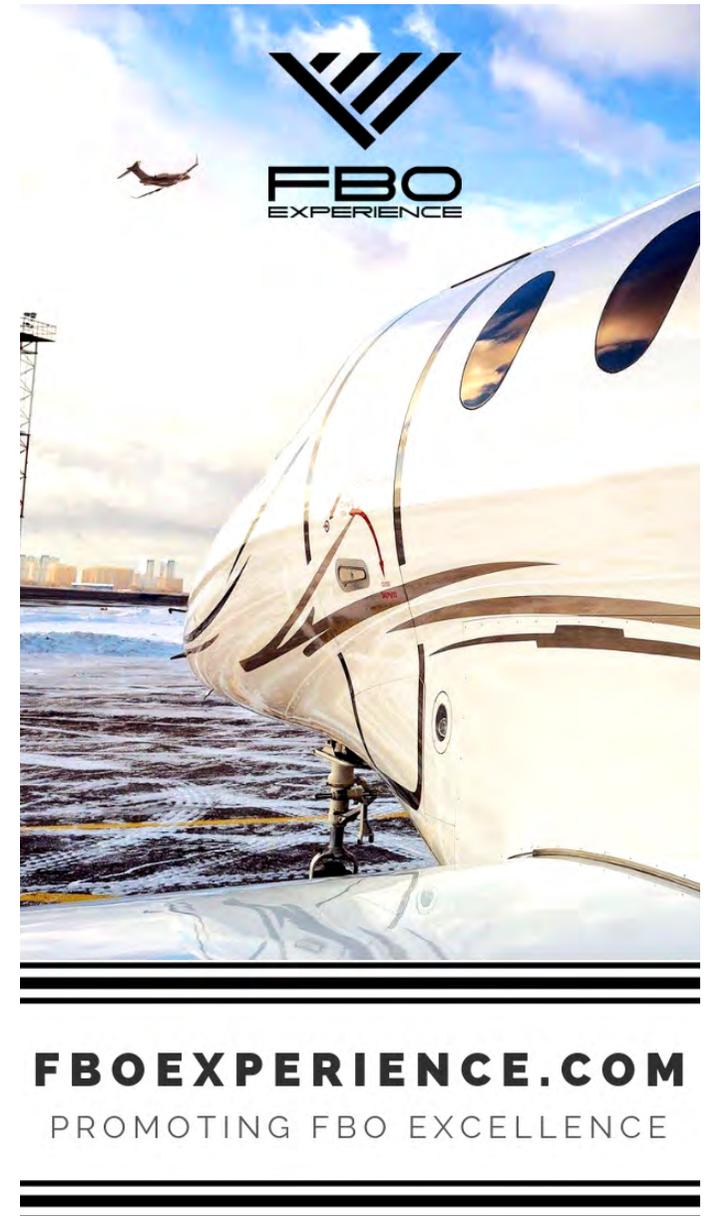
Bombardier и Signature Flight Support объявили о подписании меморандума о взаимопонимании (MoU), направленного на установление многогранных отношений с целью создания набора новых услуг, которые изменят качество обслуживания их клиентов.

Первое направление сотрудничества, о котором было объявлено ранее в этом году, определяет Signature Flight Support в качестве предпочтительного поставщика консьерж-услуг в сервисных центрах Bombardier в США и Европе. В настоящее время услуга доступна в Тусоне (Аризона), Хартфорд (Коннектикут), Форт-Лодердейл (Флорида), Даллас (Техас) и Уичито (Канзас), а также в Лондон-Биггин Хилл в Соединенном Королевстве. Теперь клиенты Bombardier получают доступ «под ключ» к элитному сервису консьерж-услуг, символизирующему бренд Signature.

Во-вторых, Bombardier и Signature расширяют возможности обслуживания клиентов, поскольку группа мобильного реагирования Bombardier (MRT), включая персонал Bombardier, транспортные сред-

ства и запчасти, будут доступны на различных объектах Signature по всей территории США и Европы. Это обеспечит клиентам быстрый доступ к возможностям обслуживания бизнес-джетов, а также проведения специальных мероприятий, включая презентации. Обе компании планируют и дальше развивать эту инициативу посредством совместной работы AOG бригад и более быстрого доступа персонала MRT в контролируемую зону для проведения мероприятий по техническому обслуживанию.

«Клиенты бизнес-джетов Bombardier требуют и ожидают высочайшего уровня совершенства и надежности обслуживания, и это знаковое соглашение с Signature Flight Support обеспечивает предоставление услуг «под ключ», которых заслуживают наши клиенты», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, исполнительный вице-президент Bombardier. «Signature Flight Support – одна из самых уважаемых компаний в бизнес-авиации, и мы гордимся тем, что работаем в тандеме над созданием новых продуктов и услуг для наших клиентов, еще более укрепляя Bombardier в качестве лидера бизнес-авиации».



«Меридиан» – крупнейший эксплуатант воздушных судов Gulfstream в России

В сентябре авиакомпания «Меридиан» пополнила парк очередным воздушным судном типа Gulfstream G450. Самолет зарегистрирован на Бермудах в соответствии со статьей 83bis Конвенции о международной гражданской авиации.

Это уже четвертое воздушное судно данного типа в парке авиакомпании. По информации из ФГИС «Регистр эксплуатантов и воздушных судов» Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации), на

сегодняшний день АО «Авиакомпания «Меридиан» располагает крупнейшим парком воздушных судов типа Gulfstream в России.

Поддержание летной годности воздушного судна, как и всего парка авиакомпании, осуществляет Continuing Airworthiness Management Organization (CAMO) авиакомпании «Меридиан». Соответствующее одобрение бермудских авиационных властей OTAR-39 SubPart F уже получено. Кроме того, ответственные по направ-

лениям службы эксплуатанта будут заниматься организационным обеспечением полетов, организацией наземного обслуживания и расшифровкой полетной информации.

История эксплуатации воздушных судов данного типа в «Меридиан» началась в 2010 году с Gulfstream G450 швейцарской регистрации. В июле 2013 года авиакомпания была сертифицирована EASA на право выполнения работ по поддержанию летной годности самолетов европейской регистрации для обеспечения нужд этого воздушного судна и осуществляет управление этим процессом по настоящее время.

Компетенции оператора в эксплуатации определенного типа воздушного судна является несомненным преимуществом для собственника бизнес-джета при выборе эксплуатанта.

Преимущества эксплуатации одного типа заключаются в следующем: глубокое понимание эксплуатационных и конструктивных особенностей самолета, наличие опытного инструкторского состава, члены летного и кабинного экипажа имеют значительный налет, наработаны и отработаны программы обучения персонала, присутствует вся необходимая документация согласно требованиям воздушного законодательства, выбор центра по техническому обслуживанию осуществляется уже с учетом проведенных аудитов и ранее полученного опыта выполнения технического обслуживания, значительно сокращаются сроки введения в эксплуатацию воздушного судна, уменьшаются риски простоя воздушного судна при текущей эксплуатации, оператор уже имеет долгосрочные контракты с контрагентами, которые предоставляют существенные скидки на обучение персонала, услуги по страхованию или хранению воздушных судов в ангаре.



Dassault Aviation представляет новый салон Falcon 8X

Dassault Aviation представила новый улучшенный дизайн интерьера Falcon 8X, призванный обеспечить дополнительный комфорт и эргономику своего флагманского самолета. Редизайн основан на традициях элегантности, стиля, мастерства Falcon и максимальной производительности для пассажиров.

«Обновление включает в себя новейшие технологии салона и современное стилистическое мышление наших специалистов по интерьеру», - сказал Эрик Траппье, председатель и главный исполнительный директор Dassault Aviation. «Мы взяли проверенную платформу и, благодаря многочисленным отзывам клиентов, добавили в нее ряд новых функций, направленных на повышение комфорта в салоне».

Обновленный дизайн интерьера Falcon 8X, основанный на инновационных особенностях отмеченного наградами салона Falcon 6X, представляет собой свежий вид с плавными линиями и изогнутыми поверхностями, призванными обеспечить ощущение



непрерывного пространства от одного конца до другого. Новое светодиодное освещение, включая высококачественный белый свет и множество программируемых настроек, снижает нагрузку на глаза, а новые функции «восхода/захода солнца» помогают адаптироваться к новым часовым поясам и стимулировать естественный циркадный ритм во время длительных межконтинентальных перелетов.

Салон 8X остается самым универсальным в отрасли, с несколькими вариантами конфигурации, включая просторный камбуз, большие каюты и дополнительный расширенный кормовой туалет с душем. В то же время он обеспечивает высокую степень индивидуализации, особенно для пассажиров, которые часто используют межконтинентальную дальность полета 8X в 6450 морских миль.

Новое акустическое оформление усиливает репутацию салона 8X, как самого тихого на рынке. Уровень шума в среднем ниже 50 дБ – так тихо, как в загородной гостиной, благодаря тщательному акустическому картированию и применению изолирующих опор, шумоподавляющих материалов и точной настройки систем, предназначенных для модуляции потенциально отвлекающих частот.

Обновленный дизайн салона отражает внимание к деталям и тонкие изменения, специально внесенные для улучшения впечатлений пассажиров. Типичными из них являются дополнительные места для хранения и зарядки iPad в переборке посередине кабины, которые обеспечивают легкий доступ к личным устройствам, но скрытые от глаз, когда они не требуются. В зоне камбуза также представлен ряд новых функций в значительной степени основанных на отзывах бортпроводников, в том числе более удобная зона отдыха экипажа и улучшенный, более

эффективный камбуз, оснащенный раковиной большего размера, новым краном, улучшенным освещением, большей холодильной камерой с увеличенным местом для хранения.

Новая инновационная система салона (ICS) объединяет и упрощает управление оборудованием. Интерфейс ICS интуитивно понятен и может быть активирован с помощью личного устройства (как предпочитают многие пассажиры) или с помощью сенсорных панелей. Чувствительность к касанию аналогична чувствительности смартфона или планшета. Система полностью поддерживает Bluetooth, что позволяет пассажирам транслировать музыку через динамики самолета или через беспроводную гарнитуру. После подключения через Bluetooth приложение ICS определяет местонахождение сидящего пассажира и предлагает настройки для регулировки температуры, освещения и оконной шторы.



Satcom Direct (SD) стал дилером SKYTRAC Iridium Certus

Satcom Direct, поставщик решений для бизнес-авиации, подписал соглашение с канадским провайдером интеллектуальных решений для связи в авиации SKYTRAC, чтобы стать эксклюзивным дилером в сегменте бизнес-авиации.

В соответствии с недавно ратифицированным соглашением, SD становится глобальным реселлером оборудования и услуг передачи данных SKYTRAC Iridium Certus непосредственно владельцам, операторам и производителям деловых самолетов.

В соответствии со стратегией SD, которая предлагает настраиваемые и надежные решения связи для самолетов всех размеров, соглашение немедленно добавляет в портфель SD Xperience впечатляющий ассортимент продуктов Iridium Certus. Полный набор надежных вариантов подключения на базе спутниковой группировки Iridium LEO Certus доступен для удовлетворения растущего спроса на подключение для самолетов бизнес-авиации всех размеров. Предложение SKYTRAC отвечает требованиям к связи как в салоне, так и в кабине экипажа для ряда платформ бизнес-авиации благодаря своим мощным широкополосным решениям.

«Что отличает нас в отрасли, так это наш сервис, упрощающий подключение к интернету и обеспечивающий бесперебойное обслуживание, которыми просто управлять. Добавление компонента SKYTRAC дает владельцам и операторам бизнес-джетов всех размеров больше возможностей для получения согласованной, безопасной и надежной связи уже сейчас. Это также расширяет ассортимент для наших разнородных авиапарков и добавляет реальную ценность для клиентов, поскольку мы добавляем в наш список все больше и больше флотов по всему миру. Мы гордимся тем, что стали партнерами Iridium

Certus, одного из самых уважаемых провайдеров в отрасли», - говорит Крис Мур, президент Satcom Direct Business Aviation.

Продукты и услуги SKYTRAC делают портфолио SD Xperience еще более гибким, поддерживая просмотр веб-сайтов, электронную почту, голосовые и текстовые услуги в салоне даже небольших самолетов. Инструменты в приборной панели экипажа включают улучшенную ситуационную осведомленность за счет отслеживания полета, погодных предупреждений и возможностей FANS. Дополнительные продукты усиливают обязательства SD по предоставлению услуг связи в салоне и кабине экипажа, аппаратного обеспечения на воздушном судне, управления данными и программного обеспечения для управления полетами в едином ресурсе. Портфель SD Xperience предлагает специально разработанные технологии для удовлетворения уникальных растущих требо-

ваний бизнес-авиации, и дает SD возможность создавать индивидуальные решения, ориентированные на клиента. Кроме того, все клиенты SD SKYTRAC получают выгоду от службы поддержки клиентов SD, работающей в режиме 24/7/365.

«SD завоевала внушительную долю мирового рынка в сегменте бизнес-авиации и стремится расширить возможности владельцев, используя весь потенциал передачи данных. Эти новые отношения сразу расширяют нашу потенциальную клиентскую базу», - сказал Ян ван дер Хеул, вице-президент по продажам SKYTRAC. «Приход на рынок SD в сочетании с расширением портфеля SD Xperience за счет продуктов SKYTRAC создает мощное предложение для подключения на международном рынке деловой авиации. Мы рады сотрудничать с SD, чтобы предложить наши продукты гораздо более широкой аудитории».



В Gulfstream придерживаются расписания ввода в эксплуатацию G700

Руководители Gulfstream Aerospace довольны ходом реализации новой флагманской программы компании G700. Работы по летным испытаниям и сертификации, продвигаются по плану, и покупатели проявляют большой интерес к самолету, стоимость которого оценена примерно в \$75 млн.

«Ситуация с заказами на самолет впечатляет», - комментирует старший вице-президент Gulfstream по международным продажам Скотт Нил. По его словам, интерес является глобальным, но особенно велик в США, и покупатели состоят из существующих клиентов Gulfstream, клиентов конкурентов и новых покупателей бизнес-джетов. Впрочем, в

компании не раскрывают портфель заказов, но сообщают, что ближайший слот – 2025 год. Тем не менее, на презентации в октябре 2019 года были объявлены стартовые клиенты – Qatar Executive и Flexjet. Qatar Executive получит 10 самолетов, а Flexjet заказал 16 машин.

G700 планируется ввести в эксплуатацию в следующем году, а «первый самолет будет поставлен Qatar Executive к началу четвертого квартала», - сказал Нил.

Между тем в сентябре Gulfstream G700 установил первые в истории рекорды скорости для пары горо-

дов: из Саванны в Доху, Катар, а затем из Дохи в Париж. Полностью оборудованный серийный самолет G700 выполнил рейс из Саванны с Доху (6711 морских миль / 12 428 километров) за 13 часов 16 минут со средней скоростью 0,88 Маха. Затем самолет установил еще один рекорд для пары городов из Дохи в Париж, пролетев 2953 миль / 5469 км за 6 часов 15 минут со средней скоростью 0,90 Маха. Рекордные полеты также продемонстрировали приверженность Gulfstream сокращению выбросов углерода. Самолет был заправлен экологически чистым топливом (SAF).

В G700 имеется уникальная для отрасли просторная кухня с рабочей поверхностью размером более 3 метров, специальное помещение для экипажа, зона для отдыха и презентаций, шестиместная зона для проведения совещаний и приема пищи, а также каюта с полноразмерным гардеробным шкафом. Среди элементов интерьера — отмеченные наградами инновационные кресла, покрытие пола из натурального камня в кухне и в санузлах, кварцевые столешницы, одноместные кресла с электроприводом, система объемного звука и другие функции, входящие в стандартную комплектацию самолета. Фирменный салон Gulfstream Cabin Experience оснащен новейшей циркадной системой освещения сверхвысокого разрешения, фирменной системой кондиционирования Gulfstream с полностью приточной вентиляцией без рециркуляции, а также отличается самой низкой в отрасли условной высотой, сверхнизким уровнем шума и 20 уникальными панорамными иллюминаторами овальной формы. Самый просторный в отрасли салон G700 можно разделить на пять пассажирских зон с возможностью обустроить зону отдыха в кухне и/или каюту-люкс с дополнительным душем.



Argus запускает программу ClearView

Argus International, специализирующаяся на исследованиях в области авиационной безопасности и данных, выводит на рынок услугу Argus ClearView, которая объединяет большие данные, чтобы пользователи могли выбирать и сравнивать информацию, которая является наиболее полезной для планирования их операций и бизнес-решений.

ClearView, основанный на глобальной оперативной информации, предназначен для поддержки целого ряда авиационных предприятий, от чартерных и долевых операторов до провайдеров ТОиР, FBO, поставщиков топлива, производителей, международных организаций поддержки и поставщиков авиационных услуг.

ClearView — это интерактивный сервис данных, который позволяет выполнять определенный сравнительный анализ, фильтрацию, динамическое отображение полетов и мониторинг достоверности данных. Клиенты могут использовать эту информацию для анализа рынка, чтобы определить использование самолетов, долю рынка и возможности роста. Сервис разделяет информацию на «удобоваримые фрагменты», позволяя пользователям переходить к конкретному типу воздушного судна, категории, глобальному региону, периоду времени, эксплуатационной категории, аэропорту или флоту.

Например, чартерный оператор может отслеживать операции между двумя местоположениями, чтобы оценить тенденции трафика, типы самолетов, которые часто посещают аэропорты, или даже какой аэропорт в этих местах привлекает какие самолеты в какое время. Производитель может иметь глобальное представление о том, где часто используются его самолеты или, возможно, самолеты его конкурентов.

Или сеть FBO может отслеживать тенденции в отношении прибытия на другие объекты. Это одно из многих возможностей сервиса.

«После оценки наших возможностей обработки данных и изучения рынка стало ясно, что необходима динамичная глобальная функциональность, и мы рады поддержать рынок с помощью продукта, отвечающего этим потребностям», - сказал Трэвис Кун, вице-президент Argus Market Intelligence.

«Argus разработал ClearView после опроса своих клиентов, а также оценки своих возможностей», - сказал Майк Маккриди, старший вице-президент Argus International. «Мы начали смотреть, что меняется в отрасли, что отвечает потребностям этих клиентов. Мы опросили ряд клиентов, чтобы понять, что они ищут для повышения эффективности, способов развития своего бизнеса и, по сути, для поиска способов повышения эффективности своей деятельности».

Эти опросы вызвали хорошую обратную связь со стороны клиентов Argus, что помогло сформировать ClearView, который был разработан за последний год. «Команде действительно потребовалось время, чтобы связаться с нашими клиентами и по-настоящему понять их потребности», - сказал Маккриди. Трэвис Кун добавил, что отзывы клиентов дополняли возможности, особенно с тех пор, как в марте Argus запустил глобальную платформу данных и развивает ее в настоящее время.

Раньше Argus фокусировался на Северной Америке, но теперь, по словам Кун, «мы взяли все наши существующие функции и параметры фильтрации, которые у вас были бы в наших данных по Северной Америке, и применили их в глобальном масштабе.

Если вы хотите увидеть операции Gulfstream в Бразилии или операции между Австралией и Японией, вы можете это сделать. Раньше к этому не было доступа».

Ключевой особенностью является возможность клиента сравнивать собственные операции с разными масштабами, такими как мировой парк, местоположение или даже глобально. Маккриди отметил, что компании часто борются с пониманием своей деятельности по сравнению с другими, что вызывает следующие вопросы: «Как мы можем просто получить четкое и ясное представление о том, какова наша доля на рынке? Как мы на самом деле присутствуем в конкретном регионе или какие у нас объемы по сравнению с нашими конкурентами?»

Кун отметил, что динамическое отображение дает четкую картину того, что и где происходит, но может быть сужено от общей картины до одного места. «Система настроена таким образом, чтобы вы могли очень быстро перейти от визуального отображения мира к базовым данным об отправлении в Майами или Палм-Бич, например, и на самом деле увидеть, что происходило в определенный период времени на любом отдельном рынке», - сказал он. Программу можно дополнительно настроить для таких деталей, как вылеты Embraer с северо-запада Тихого океана в конкретном квартале.

По его словам, у клиентов был доступ к огромным объемам данных, но они не могли отсортировать их по формам, которые были бы полезны для их собственного бизнеса. «Это определенно требует более интерактивного подхода к данным», - сказал он. По словам Маккриди, сервис находится в стадии бета-тестирования.

VistaJet представляет уникальные семейные туры

VistaJet объявляет о запуске очередной программы для семейного отдыха The Surprise Reunion. Как поясняют в компании, созданные в сотрудничестве со всемирно известными организаторами мероприятий Sharky & George, захватывающие приключения объединяют друзей и семьи со всего мира. Будь то малоизвестный песчаный остров в Тихом океане или потрясающая гора с нетронутым снегом – путешествия будут совершенно уникальными и оригинальными. Перед каждым путешествием к дверям каждого гостя доставляют увлекательные и загадочные пакеты, включающие маршруты поездки и инструкции по выполнению задач. Возможно, древний пергамент с картой, набор выгравированных монет или загадочное сообщение, каждое будет отличаться от следующего, а в некоторых случаях доставлено неожиданными персонажами. VistaJet обеспечит беспрепятственное путешествие на частном самолете из любой точки мира до конечного пункта назначения.

«Прошлый год показал нам, что действительно важно проводить время с семьей и друзьями. Мы

оценили, что может понравиться нашим клиентам, и представили себе воссоединение с близкими всех возрастов, которое начнется в небе на высоте 45 000 футов. В сотрудничестве с нашими давними партнерами из Sharky & George, мы сделали именно это, создав The Surprise Reunion. После более чем года пропущенных событий и праздничных встреч мы надеемся, что это подарит семьям и друзьям что-то захватывающее, чего можно ожидать, побудит их проводить время вместе, исследовать новые места, создавать новые традиции и отмечать каждое важное событие вместе небольшой. Поскольку друзья и семья могут летать одновременно на разных самолетах VistaJet, все действия и задачи в полете будут иметь общую тему, чтобы создать атмосферу единения, ведущую к воссоединению», – рассказывает Маттео Атти, исполнительный вице-президент по маркетингу и инновациям VistaJet.

Surprise Reunion VistaJet может быть полностью адаптирован к предпочтениям пассажиров и создавать самые творческие впечатления. Маршруты вдохновения включают:

- **The Ultimate Quest:** представьте себе самую сложную в мире охоту за сокровищами, которая начинается дома и заканчивается тем, что все члены семьи собираются на частном острове, окруженном бирюзовым морем. По пути вы будете находить скрытые карты и загадочные подсказки, взаимодействуя с персонажами, которые не являются тем, кем кажутся изначально. Вас ждут погони на лодках, доставка с дронов, роковые женщины, закопанные сундуки, высокотехнологичное шпионское оборудование и захватывающий рассказ, который вдохновит и взволнует всех членов «команды».
- **Приключенческая гонка по всему миру:** идеально подходит для семьи и друзей, которые любят соревнования. Команды формируются за месяц до полета VistaJet и равномерно распределяются по возрасту, способностям и географическому положению. Как только все будет готово, у игроков будет время для совместной работы над тактикой и планами игры. По прибытии на вершину горы, в красивом шале, окруженном нетронутым снегом, группа получает набор фотографий и видео чтобы начать недельное приключение, полет на параплане над вершинами, отслеживание серны, сурка или лося с местным биологом и катание на собачьих упряжках.
- **Захватывающий исторический трип:** отправляйтесь в прошлое в Древнюю Грецию, где все соберутся на борту впечатляющей суперяхты на две недели на Пелопоннесе, чтобы представить современный взгляд на 12 подвигов Геракла. Подсказки и испытания будут вплетены в самые необычные действия, которые только можно вообразить, от пещерного дайвинга до поимки Гидры со дна моря и подъема Золотых Яблок с вершины Олимпа во время восхождения на самую высокую вершину Греции.



Бизнес-авиация продолжает рост

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в первые десять дней октября глобальная активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов выросла на 7% по сравнению с сопоставимым периодом октября 2019 года, поднявшись на 35% по сравнению с октябрем 2020 года. Активность регулярных авиакомпаний на 30% ниже уровня в октябре два года назад. Грузовой трафик за тот же период сократился на 8%.

С начала лета активность деловой авиации выросла на 10%, а в сегменте бизнес-джетов – на 14%. Регулярные авиаперевозки за тот же период снизились на 34%. С начала года, по прошествии немногим более 9 месяцев, рейсы бизнес-джетов выросли на 3% по сравнению с 2019 годом, что эквивалентно 73000

дополнительных полетов по сравнению с первыми девятью месяцами 2019 года.

Соединенные Штаты

В США наступает октябрь, и тенденция трафика бизнес-джетов опережает объемы октября 2019 года, который сам по себе был самым активным месяцем с 2008 года. Налет бизнес-джетов за последние десять дней вырос на 16% по сравнению с октябрем 2019 года. Коммерческие авиакомпании возвращаются в пределы 20% от доковидного уровня в октябре 2019 года.

Флорида – самый загруженный штат США в этом месяце, где по-прежнему наблюдается рекордное

количество вылетов бизнес-джетов, на 40% больше, чем за первые десять дней октября 2019 года. В Калифорнии в этом месяце было выполнено 8142 рейса бизнес-джетов, что на 17% больше, чем два года назад. Полеты джетов из Нью-Джерси в этом месяце снизились на 3% по сравнению с 2019.

Чартеры в США остаются драйвером рынка, и по сравнению с 2019 годом спрос вырос на 32%. Рейсы долевых операторов почти такие же «горячие», и нет никаких признаков замедления активности, а ведущие операторы ограничивают новые продажи. Операторы по управлению воздушными судами также стали больше летать, рост на 15%, и сейчас также восстанавливается частный трафик, включая корпоративные и частные летные отделы.

Почти вся активность в США – внутри страны, с ростом полетов на 17% и на 22% – налета. Средняя дальность рейса составляет всего 277 морских миль. Международные полеты все еще намного слабее: на 8% меньше по сравнению с 2019 годом.

Европа

Международный трафик в Европе движется по иной траектории, увеличившись на 24% в течение первых 10-ти дней октября по сравнению с показателями двухлетней давности, что значительно опережает 15%-ный рост внутренней активности деловых самолетов. Движение в семи крупнейших странах является в основном внутренним, при этом полеты бизнес-джетов внутри Германии несколько замедляются по сравнению с 2019 годом, но Великобритания, Испания и особенно Россия и Турция значительно увеличились по сравнению с тем же периодом 2019 года.

Самыми загруженными международными направ-



Business Aviation Operator Type

Operator Type	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Aircraft Management	24,931	21.7%	21.7%	-0.9%
Ambulance	1,375	1.2%	30.5%	-7.5%
Branded Charter	22,875	19.9%	42.1%	30.3%
Cargo	803	0.7%	-12.2%	-14.0%
Fractional	17,458	15.2%	49.0%	30.0%
Government	1,255	1.1%	21.4%	16.6%
Hybrid / Shuttle	621	0.5%	65.9%	-31.6%
Private	45,800	39.8%	54.0%	12.1%
Grand Total	115,118	100.0%	46.8%	16.3%

Активность бизнес-джетов в США по типам операторов, 1-10 октября 2021 г. по сравнению с 2019

лениями полетов бизнес-джетов являются рейсы во Францию, Великобританию, Италию, Швейцарию и обратно. В некоторых аэропортах в начале октября наблюдается очень большой рост числа международных рейсов по сравнению с 2 годами ранее: Биггин-Хилл – на 60%, Цюрих – на 70%. В аэропортах Стамбула и его окрестностей количество рейсов увеличилось на 60% по сравнению с октябрем 2019 года, что частично произошло из-за Гран-При Формулы 1 в прошлые выходные.

Остальной мир

За пределами Европы и США октябрь немного слабее, чем был в 2019 году, выполнено на 3% меньше рейсов. Хотя отскок относительно октября 2020 года впечатляет, количество рейсов увеличилось почти на 40% в годовом исчислении. В Канаде и Мексике дела идут намного лучше, чем в прошлом году, но по-прежнему трафик на треть ниже, чем в 2019 году.

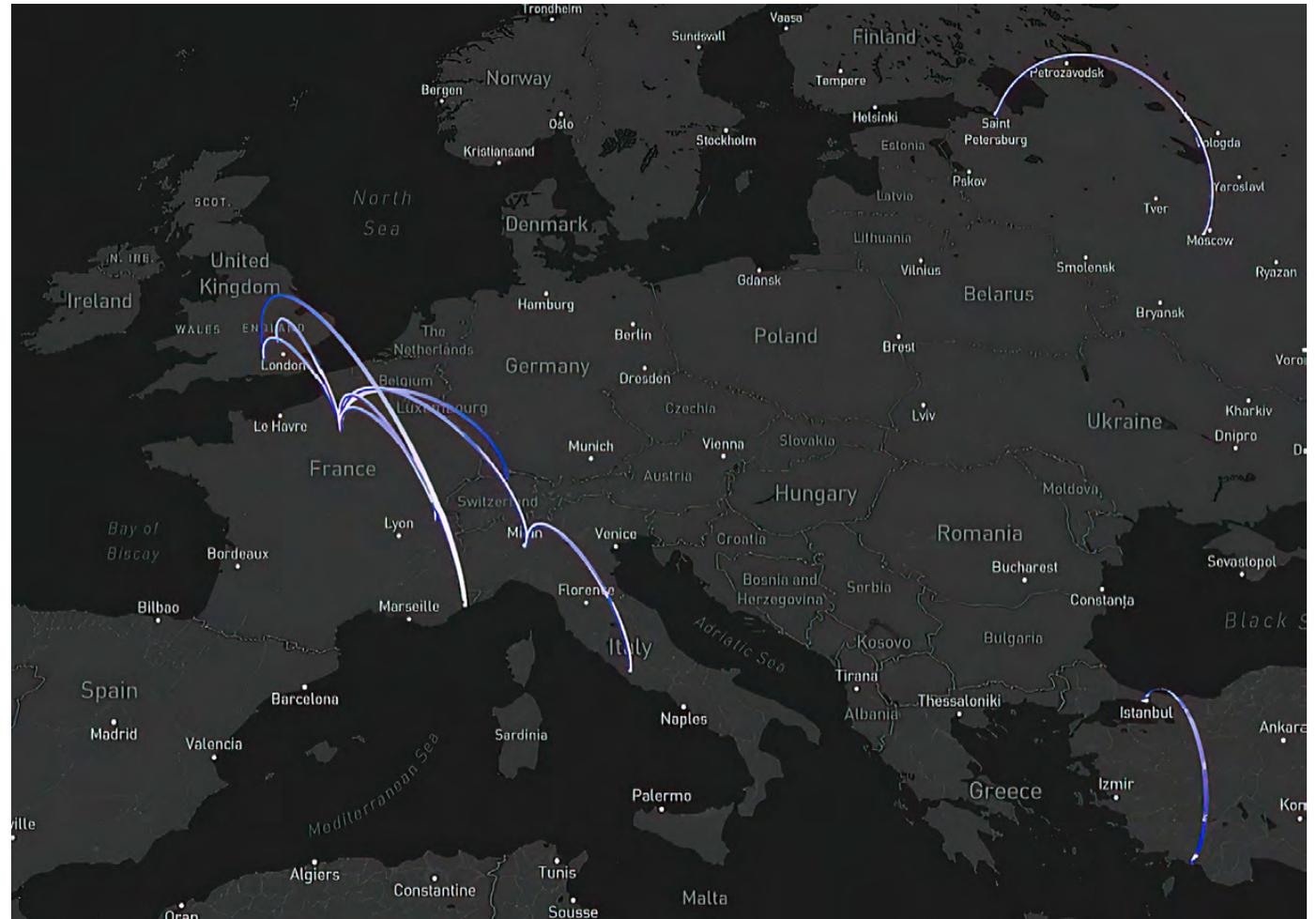
Во время пандемии активность в Бразилии неуклонно росла, и в этом месяце количество рейсов увеличилось на 40%, и превышает уровень Австралии по общему использованию бизнес-джетов. На фоне сохранения ограничений на поездки количество рейсов бизнес-джетов в Австралии снизилось на 6% по сравнению с октябрем 2019 года. Китай, Индия, ОАЭ и Багамы – загруженные рынки, полеты в которых превышают доковидный уровень.

Challenger 600 – самое популярное семейство бизнес-джетов в этих регионах на сегодняшний день, в октябре было выполнено почти 1000 рейсов, что на 31% больше, чем в октябре 2020 года, но все еще на 11% меньше, чем два года назад.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое ком-

ментирует: «Поскольку на этой неделе в Лас-Вегасе отрасль запустила первую постпандемийную выставку NBAA, устойчивый рост спроса на бизнес-авиацию в этом году вызовет большой интерес. Множественные анонсы, от поставок до заказов и

новых концепций, вселяют оптимизм. Восстановление активности в 2021 году все чаще рассматривается как зеленый свет для ускорения роста отрасли в следующие несколько лет, а не просто как разовый отскок после пандемии».



Лучшие пары городов для бизнес-джетов в Европе с 1 по 10 октября 2021 года

Знакомьтесь: новинка от Honda Aircraft

В первый день работы выставки NBAA-BACE 2021 Honda Aircraft представила концепт HondaJet 2600, который, по заявлению производителя, откроет совершенно новые горизонты возможностей, новые направления и станет полностью экологически чистым продуктом компании.

Представленный на выставке макет «бизнес-джета будущего» не окончательный вариант – он необходим для сбора отзывов клиентов и проверки рыночного спроса, подчеркнули в Honda Aircraft.

HondaJet 2600 унаследовал прорывы в области авиации Honda Aircraft, включая конфигурацию пилона двигателя над крылом (OTWEM), технологию естественного ламинарного потока (NLF) на крыльях и носовой части фюзеляжа, а также фюзеляж из углеродного композита. Благодаря дальнейшему совершенствованию этих основополагающих технологий, HondaJet 2600 Concept станет первым в мире легким бизнес-джетом, способным совершать беспосадочные трансконтинентальные перелеты через Соединенные Штаты, например из Тетерборо в

Лос-Анжелес. Самолет будет иметь тихую и просторную кабину, подходящую для дальних путешествий, вмещающую до 11 человек, и призван обеспечить беспрецедентную топливную экономичность.

Согласно заявленным данным, новый бизнес-джет будет обладать дальностью полета 4862 км (один пилот и четыре пассажира) при крейсерской скорости 835 км/ч. Максимальный потолок составит 14300 метров. Будущий джет не требователен к взлетно-посадочной полосе – для разбега ему понадобится всего 1006 метров бетона, для посадки – 762 метра.

Представляя макет HondaJet 2600 Concept на NBAA 2021 года, президент и генеральный директор Honda Aircraft Мичимаса Фуджино заявил: «За последние пять лет мы представили HondaJet Elite, а затем Elite S, чтобы еще больше улучшить оригинальный дизайн HondaJet. Сейчас мы проверяем рыночный спрос, представляя новую концепцию самолета в сегменте, отличном от оригинального HondaJet. С концепцией HondaJet 2600, которая обеспечивает эффективный трансконтинентальный полет, предлагает новый уровень комфорта и вместимости салона, а также значительно снижает выбросы CO₂, мы представляем новое поколение бизнес-джетов».

В группе компаний Aim of Emperor, являющейся официальным дилером самолетов Honda Aircraft в России и СНГ, убеждены, что представленный концепт HondaJet 2600 в ближайшем будущем пройдет проверку спросом и станет востребованной моделью на рынке.

«Представленный концепт – это инновации будущего, уже существующие в настоящем», – уверен Ираклий Литанишвили, основатель группы Aim of Emperor. «Honda Aircraft демонстрирует размерен-



ные и поступательные шаги в развитии собственного модельного ряда, уделяя особое внимание деталям. Японская педантичность и внимание к комфорту и функциональности нашла свое отражение в представленном концепте. Уверен, что новый игрок в сегменте Midsize Jets в скором времени покорит умы и сердца покупателей из России и СНГ, так как HondaJet 2600 – тот самый продукт, который удовлетворит потребности всего Евразийского таможенного союза».

Чтобы разместить пассажиров на дальних рейсах, салон HondaJet 2600 Concept спроектирован с учетом комфорта и индивидуальной настройки. Длина сало-

на составляет 7,74 метра при высоте 1,59 м и ширине 1,55 м. Объем багажного отделения – 3,4 куб м. До 11 пассажиров смогут насладиться салоном HondaJet 2600 Concept, который отличается эргономичным дизайном, множеством внутренних конфигураций и максимальной высотой в своем классе. Производитель предложит заказчику четыре варианта салона, при этом в двух вариантах предусмотрено полноценное спальное место.

Усовершенствованная кабина пилотов HondaJet 2600 включает в себя инновационные технологии, в том числе автомат тяги, автотормоз, системы ROAAS

и ASAS, среди прочего, предлагая максимальную эксплуатационную безопасность за счет снижения нагрузки на пилотов с помощью интуитивно понятного высокотехнологичного интерфейса. За основу взята платформа Garmin G3000.

По заявлению производителя, HondaJet 2600 также значительно снижает выбросы углерода, обеспечивая на 20% лучшую топливную эффективность по сравнению с обычными легкими бизнес-джетами и более чем на 40% топливную экономичность по сравнению с самолетами среднего класса во время типичной миссии.



Textron Aviation представляет новые Citation M2 Gen2 и XLS Gen2

Textron Aviation анонсировала бизнес-джеты следующего поколения Cessna Citation M2 Gen2 и Cessna Citation XLS Gen2. Представленные накануне выставки NBAA-BACE, обновленные легкий джет начального уровня и средний бизнес-джет открывают новое поколение дизайна и технологий, повышающих комфорт и производительность для пассажиров и пилотов.

«Помня о том, что при формировании впечатлений от полета для наших клиентов не бывает слишком мелких деталей, мы затронули все элементы этих самолетов, чтобы создать Citation M2 Gen2 и Citation

XLS Gen2 – от кабины до грузового отсека и всё между ними», - сказала Кристи Таннахилл, старший вице-президент по работе с клиентами. «Благодаря многочисленным отзывам клиентов, обновления этих самолетов воплощают в себе новейшие технологии и дизайн. Эти новые модели представляют собой серьезное обязательство Textron Aviation, поскольку мы продолжаем предоставлять нашим клиентам лучшие в своем классе характеристики и функции».

В настоящее время компания принимает заказы на обе новые модели, поставки которых, как ожидается, для Citation M2 Gen2 начнутся к концу первого

квартала 2022 года, и во втором квартале 2022 года – Citation XLS Gen2.

Citation M2 Gen2

Последние обновления платформы Citation M2 усиливают ориентацию модели на комфорт пилотов и пассажиров, а также на производительность. M2 Gen2 – это тщательно продуманный дизайн салона, который включает в себя премиальный дизайн интерьера, фоновое акцентное освещение, обновленные подстаканники с подсветкой и дополнительное место для хранения вещей, доступное во время полета.

Производительность также была увеличена за счет новейших технологий в салоне, таких как возможность беспроводной зарядки и порты USB-A на каждом кресле. В кабине экипажа для повышенного комфорта было добавлено три дюйма пространства для ног второго пилота. Кроме того, материалы порога входа в кабину были улучшены для обеспечения долговечности и ремонтпригодности.

«С тех пор, как Citation M2 был впервые представлен в 2013 году, он быстро стал одной из наших самых популярных моделей легких бизнес-джетов, особенно среди клиентов владельцев/операторов», - добавила Таннахилл. «Основываясь на своих выдающихся характеристиках и гибкости, M2 Gen2 привносит в сегмент легких джетов начального уровня новейшие удобства в салоне и технологические достижения, часто встречающиеся в больших самолетах. Пассажиры оценят порты USB-A на каждом сиденье в салоне и порты USB-C в клубной зоне».

Citation XLS Gen2

Подходя к Citation XLS Gen2, пассажиры и пилоты



сразу заметят приподнятый пандус с новым подсвеченным трапом. Для защиты от непогоды на земле и улучшенной акустики кабины в полете была добавлена новая входная штора. Оказавшись на борту, клиенты будут погружены в естественное освещение, элегантный стиль и материалы.

Новая конструкция кресел на возвышении повышает комфорт пассажиров за счет индивидуальных элементов управления, нового стиля и дополнительной стеганой обивки, а передний диван имеет возможность складывания, которая позволяет пассажирам получить доступ к багажу в полете.

В дополнение к этим элементам современного дизайна XLS Gen2 также оснащен современной интуитивно понятной беспроводной системой управления салоном, которая включает в себя сенсорный монитор с движущейся картой, беспроводную зарядку, порты USB для зарядки на каждом кресле салона и опциональную звуковую систему Bongiovi с эффектом погружения.

«Серия 560XL – это самое продаваемое семейство бизнес-джетов среднего размера в 21 веке, и обновления, которые мы сделали под влиянием клиентов, гарантируют, что следующее поколение сохранит

этот титул», - сказал Таннахилл. «Как и его предшественники, XLS Gen2 поражает воображение, предлагая функции, удобства и комфорт самолета среднего размера, но с более низкими эксплуатационными расходами».

За последние 25 лет было поставлено более 1000 самолетов 560XL, и долевые и чартерные операторы постоянно выбирают Cessna Citation 560XL за беспрецедентное сочетание производительности, комфорта, простоты эксплуатации, широкого спектра возможностей и высокой эффективности эксплуатации.



Citation M2 Gen2



Citation XLS Gen2

До 2031 года среднегодовой рост поставок составит 3%

Отрасль деловой авиации успешно вышла из пандемии Covid, при этом количество полетов приблизилось к уровням 2019 года, но, согласно данным Business Jet Delivery Outlook от Honeywell Aerospace, пройдет еще несколько лет, прежде чем темпы поставок самолетов достигнут допандемийного уровня.

Согласно ежегодному 10-летнему прогнозу компании, в ближайшее десятилетие будет поставлено 7400 новых бизнес-джетов на сумму около \$238 млрд, что на 100 воздушных судов больше, чем прогнозировалось в прошлом году, но все же меньше, чем 7600, которые фигурировали в 2019 году.

Согласно долгосрочному прогнозу компании до 2031 года, среднегодовой темп роста поставок составит 3%, что соответствует ожидаемому долгосрочному экономическому росту во всем мире. Опубликованный в воскресенье в преддверии выставки NBAA-BACE в Лас-Вегасе, в этом году прогноз знаменует 30-летие компании Honeywell.

REGIONAL OUTLOOK



AIRCRAFT DELIVERIES



PURCHASE PLANS BY AIRCRAFT CLASS



В этом году, когда у авиастроителей увеличиваются портфели заказов и растет число невыполненных заказов, Honeywell прогнозирует поставку от 575 до 620 самолетов бизнес-класса, поскольку производители продолжают наращивать производство на фоне сохраняющихся проблем с цепочкой поставок и нехватки персонала. Хавьер Хименес Серрано, старший специалист по стратегии, ответственный за опрос в этом году, сказал AIN: «Мы ожидаем, что к концу 2022-2023 гг. расходы на закупку новых самолетов вернуться к уровню 2019 года».

По словам Серрано, 90% опрошенных операторов указали, что их планы покупок не откладываются в условиях пост-Covid периода, и это на 10% больше, чем в прошлом году, и из тех, кто планирует приобрести новый бизнес-джет в течение следующих пяти лет, почти треть ожидает сделать эти покупки в течение следующих двух лет.

Каждый год компания проводит исследования вместе с опросом более 1500 эксплуатантов, чтобы получить представление об их планах покупки и использования самолетов на следующие пять лет. Затем эксперты экстраполируют эти данные на следующие пять лет. В этом году окно опроса началось в июне и завершилось в прошлом месяце.

На вторичном рынке бизнес-джетов за последний год зафиксировано рекордное количество сделок,

поскольку операторы пытаются получить больше провозных мощностей перед лицом растущего спроса, вызванного воздействием пандемии на коммерческую авиацию и появлением в результате этого новой категории клиентов. В Honeywell добавляют, что фактические темпы замены и расширения парка воздушных судов могут быть даже выше, чем те, которые были выявлены по результатам опроса, из-за притока новых пользователей частной авиации.

Среди наиболее ярких результатов опроса в этом году можно отметить рост планов приобретения подержанных самолетов примерно на 12% в течение

следующих пяти лет, что эквивалентно примерно 800 дополнительным сделкам с самолетами за этот период. Эксплуатанты указали, что в течение следующих пяти лет 28% их парка будут заменены или расширены подержанными самолетами, что на 3% больше, чем в прошлом году.

«Повышенный спрос на самолеты со вторичного рынка, более 6500 единиц в течение следующих пяти лет, оказывает давление на и без того низкие запасы и стимулирует дополнительный спрос на новые самолеты», - заявил Хит Патрик, президент подразделения вторичного рынка Honeywell в Северной

и Южной Америке. «Результаты нашего последнего опроса операторов подтверждают продолжающийся рост использования частных самолетов».

Опрос этого года показал, что 65% всех респондентов планируют увеличить использование своих самолетов в 2022 году, в то время как оставшаяся треть полагает, что их налет/активность останутся такими же, как в 2021 году. Только 2% заявили, что они думают, что в следующем году они будут летать меньше.

Серрано объяснил, что продолжающийся рост в основном приходится на внутренний рынок частных чартерных рейсов. «В краткосрочной перспективе мы увидели больше поставок легких и средних бизнес-джетов, чем ожидали, поэтому влияние Covid в 2021 году было не таким сильным», - сказал он. «Мы видим, что легкие самолеты опережают другие категории только потому, что именно с них начинают многие новые клиенты деловой авиации. Однако в долгосрочной перспективе мы видим, что спрос на более крупные и тяжелые самолеты возрастет».

Он отметил, что эти сегменты имеют тенденцию к стимулированию, когда на рынок выходят новые самолеты, а класс с большим салоном, безусловно, получил наибольшее внимание в последнее время, поскольку Bombardier все еще наращивает поставки Global 7500, Gulfstream готовит свой G700 к сертификации и анонсирует G800 и G400, а Dassault запустил в мае свой новый флагман 10X. В целом, за десятилетний период прогноза Honeywell прогнозирует, что на сегмент тяжелых/дальнемагистральных самолетов будет приходиться 39% поставок бизнес-джетов и более 72% от общей стоимости, в то время как на малые самолеты будет приходиться 35% доли рынка и 10% от общей стоимости.



Таким образом, на категорию средних бизнес-джетов приходится чуть более четверти от общего объема поставок.

Ожидается, что с географической точки зрения Северная Америка останется самым важным рынком деловых самолетов с 63% долей поставок в 10-летнем периоде. Ожидается, что в течение первой половины десятилетия не менее 13% парка воздушных судов будет заменено или дополнено приобретением новых самолетов.

В Европе ожидания относительно покупок снизились на пять процентных пунктов по сравнению с прошлым годом, что может быть связано со штаммом Covid Delta, который вызывал ограничения на поездки во время опроса. Ожидания по закупкам на континенте были высокими в течение последних нескольких лет, поскольку операторы обновляли стареющий флот. Планы покупки подержанных самолетов в Европе являются самыми высокими в мире: они составляют 34% от текущего парка воздушных судов, что на 6% больше, чем в 2020 году.

В Латинской Америке ожидания покупок выросли на 6% по сравнению с прошлым годом, вернувшись к уровню, предшествующему пандемии. На регион будет приходиться 5% от общего прогнозируемого спроса на бизнес-джеты в течение следующих пяти лет, что на 2% больше, чем в прошлом году.

Несмотря на продолжающуюся геополитическую и коммерческую напряженность в регионе, планы закупок для Азиатско-Тихоокеанского региона (АРАС) в этом году увеличиваются, и операторы впервые за три года заявили о своем первом стремлении к расширению флота. Согласно результатам исследования, на Азиатско-Тихоокеанский регион будет поставлено 12% новых бизнес-джетов в течение следующих пяти лет.

Наконец, в регионе Ближнего Востока и Африки (МЕА), на который, как ожидается, будет приходиться 4% новых покупок самолетов в течение следующего десятилетия, наблюдалось снижение как покупок новых самолетов, так и намерений по закупкам новых самолетов в ближайшем будущем, согласно прошлогоднему исследованию. Только 9% респондентов указали, что они купят новый самолет, по сравнению с 16% в 2020 году, в то время как процент тех, кто указал, что намерен купить новый самолет в следующие два года, снизился с 46% в прошлом году до 13%. В этом выпуске исследования Honeywell отмечает, что в настоящее время на регион оказывают влияние как низкие показатели вакцинации, так и колебания доходов от продажи сырой нефти.

SURVEY HIGHLIGHTS

39% of new purchase plans will be heavy/long range cabin jets	14% of survey fleet expect to replace or add new jets within the next 5 years	14% of planned purchases to be completed by close of 2021-2022	63% of worldwide sales originate in North America
---	---	--	---

REGIONAL SPOTLIGHT

EUROPE:

Europe's purchase expectations had been high in the past few years, but new aircraft purchase plans are down 5 percentage points due to restrictions related to the Delta variant.



23%
of new purchases planned over the next 2 years

19%
of fleets planned for replacement with new jet in next 5 years

ASIA:

Despite ongoing geopolitical and commercial tensions, purchase plans are up slightly.



20%
of new purchases planned over the next 2 years

15%
of fleets planned for replacement with new jets in next 5 years

INDUSTRY

AIRCRAFT PERFORMANCE IS THE MOST IMPORTANT FACTOR IN THE NEXT PURCHASE. EASE OF FINDING CERTIFIED PILOTS APPEARED AS A FACTOR FOR THE FIRST TIME IN 2021.

Operator needs

Continuing focus on large cabin jets with:



Readily-available certified pilots



Faster cruise Mach .85



Extended range in every class

Operator concerns



Lower fuel burn

Cabin Amenities



Comfort, productivity

Maintenance Costs



Aircraft support, reliability, maintainability

Самолет недели

Оператор/владелец: **Red Wings**

Тип: **Tupolev TU 204-100**

Год выпуска: **1994 г.**

Место съемки: **октябрь 2021 года, Novosibirsk-Tolmachevo – UNNT, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко