



Статистика активности вновь внушает оптимизм относительно итогов года и трендов на будущие 12 месяцев. За первые три недели ноября 2021 года спрос на бизнес-джеты увеличился на 57% по сравнению с теми же тремя неделями ноября 2020 года и, что более показательно, на 19% по сравнению с ноябрем 2019 года. И всё еще существуют значительные возможности для улучшения: внутренние полеты в мире выросли на 23%, международные – на 13%, а межконтинентальные рейсы – на 60% по сравнению с доковидным ноябрем 2019 года. Практически весь рост пришелся на более короткие рейсы, а наилучший результат – в двух-трехчасовых полетах, которых на 20% больше, чем два года назад. Восстановление регулярных пассажирских перевозок прекратилось, с дефицитом в этом месяце более 30% по сравнению с двумя годами ранее и почти 40% спадом с начала года. Деловая авиация находится в гораздо более выгодном положении: трафик бизнес-джетов вырос на 5% по сравнению с первыми девятью месяцами 2019 года.

На этой неделе Банк МФК и международная группа компаний Aim of Epreog первыми в России разработали инструмент финансирования покупки самолетов и вертолетов деловой авиации. Новый продукт добавит недостающий элемент в жизненном цикле российской бизнес-авиации – привлекательные условия финансирования и профессиональную экспертизу рынка. Комплексное предложение нацелено, в первую очередь, на покупателей бизнес-джетов и вертолетов, которые сталкиваются с невозможностью получить финансирование на приемлемых условиях, нуждаются в экспертной оценке будущего актива и затрудняются в выборе управляющей авиакомпания.



Спрос пока противостоит вирусным волнам

WINGX: С лета спрос на бизнес-джеты сохраняет очень сильную тенденцию к восстановлению, а в Европе даже ускорился. Первое испытание предстоит на следующей неделе, когда флот США будет занят рекордным спросом на День Благодарения **стр. 24**

Выросло всё, кроме поршневых самолетов

GAMA: В течение первых девяти месяцев 2021 года поставки турбовинтовых самолетов, бизнес-джетов и вертолетов увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, в то время как поставки поршневых самолетов несколько снизились **стр. 26**

В фокусе Азия: HNW1, вторичный рынок и змеи

Оптимизм в отношении перспектив в следующем году, ослабленный разочарованием, которое вызвали ограничения из-за Covid-19, сокращение вторичного рынка и проблемы отсутствия инфраструктуры, обсудили на Corporate Jet Investor Asia **стр. 27**

Вакцинация ведет к разногласиям в работе

Руководители летных отделов заявили, что могут потерять до 33% пилотов из-за требований правительства США или компании по вакцинации. Пилоты демонстрируют готовность уйти с работы, если им потребуется сделать прививку **стр. 29**


Gulfstream™



AsBAA открывает горячую линию по незаконным чартерам

Азиатская ассоциация деловой авиации (AsBAA) внедряет систему отчетности о незаконных чартерных перевозках в рамках своих усилий по борьбе с тем, что она считает «серьезными угрозами безопасности авиаперевозок и общественности, которые часто трудно идентифицировать из-за использования вводящих в заблуждение и запутанных соглашений».

В августе AsBAA начала официально собирать и сообщать органам гражданской авиации информацию о предполагаемых незаконных чартерах. AsBAA, вступившая в глобальный альянс по безопасности полетов, созданный в 2020 году для борьбы с незаконными операциями, заявила, что ее усилия поддерживаются юристами, представителями чартерной индустрии и прессой.

В 2020 году AsBAA и международная юридическая фирма HFW обнародовали результаты своего иссле-

дования по незаконным чартерам, которое показало, что 71% респондентов считают, что незаконные чартеры наносят ущерб их бизнесу, а 90% – что местные власти недостаточно делают для борьбы с такими операциями.

Горячая линия является частью всеобъемлющей стратегии Целевой группы по незаконным чартерам AsBAA, которая поставила перед собой ряд задач. К ним относится работа с органами гражданской авиации для предоставления рекомендаций по предотвращению незаконных операций; работа с законодательными органами для обеспечения того, чтобы органы гражданской авиации располагали необходимыми инструментами для решения проблемы незаконных чартеров; информирование властей и общественности о незаконных чартерах; и содействие правоприменительным усилиям органов гражданской авиации посредством сбора данных и отчетности.



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax: +7(812)240-0288
 Cell: +7(921)961-1820
 E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH
 AFTN: ULLLJPHX



Банк МФК и Aim of Emperog займются финансированием бизнес-джетов и вертолетов российских собственников

Банк МФК и международная группа компаний Aim of Emperog первыми в России разработали инструмент финансирования покупки самолетов и вертолетов деловой авиации. Новый продукт добавит недостающий элемент в жизненном цикле российской бизнес-авиации – привлекательные условия финансирования и профессиональную экспертизу рынка. Комплексное предложение нацелено, в первую очередь, на покупателей бизнес-джетов и вертолетов, которые сталкиваются с невозможностью получить финансирование на приемлемых условиях, нуждаются в экспертной оценке будущего актива и затрудняются в выборе управляющей авиакомпании.

«Мы искренне рады представить российскому рынку этот недостающий для его органичного развития продукт, созданный в результате кропот-

ливой работы с нашим партнером в банковском секторе, – делится Ираклий Литанишвили, основатель и собственник группы Aim of Emperog. – Банк МФК – одним из первых российских банков оценил серьезный потенциал специальных финансовых инструментов для деловой авиации. Ведь говоря о ней, мы, в первую очередь, говорим об устойчивом российском бизнесе, который готов летать и платить за пользование заемными денежными средствами».

«Мы наблюдаем интерес со стороны наших клиентов к данному сегменту авиаперевозок и предлагаем им выгодные условия по финансированию покупки воздушных судов: срок кредитования до 5 лет при 30%

размещении аванса. При необходимости для сделок может быть задействован лизинговый механизм. Благодаря совместному продукту, организация финансирования и обслуживание воздушного судна будет стандартизированным и понятным бизнес-процессом для всех участников сделок», – отмечает член правления Банка МФК, Директор Департамента корпоративного бизнеса Максим Домокуров.

Представители Aim of Emperog особенно отмечают своевременность выхода продукта на рынок, напоминая о тренде постановки воздушных судов – новых и эксплуатирующихся – из иностранных реестров в национальный реестр России.



**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

Jet Aviation сертифицировал техцентры для обслуживания двигателей P&WC

Пять крупнейших центров ТОиР Jet Aviation называются специализированными центрами технического обслуживания (DMF) двигателей Pratt & Whitney Canada. Это техцентры в Сингапуре, Австралии (Кэрнс), Гонконге, Филиппинах (Манила) и Швейцарии (Базель).

- Jet Aviation Singapore: PW308A/C, PW307A/D, PT6A-21/-28/-135A/-41/-42/-52/-60A/-67A/-65B/-67D/-64/-66D, JT15D-5/5R, PW305B, PW617F-E, PW535E
- Jet Aviation Cairns: PW120, PW121/A, PW127E, PW123B/C/D/E, PW150A, PW118A/B, PT6A-21/-27/-28/-135A/-41/-42/-52/-60A/-67A/-65B/67D/-64/-66D/-114/-114A/, JT15D-4/-5A/D5
- Jet Aviation Hong Kong: PW308C, PW307A
- Jet Aviation Manila: PT6A-114/A, JT15D-5A, JT15D-D, PW207D, PW207D1/D2, PT6A-21/28/135A, PT6A-41/42/52, PT6A-60A/67A, PT6A-65B/67D

- Jet Aviation Basel: PW305A, PW307A, PW307D, PW308C

«Мы рады получить новый статус для наших центров ТОиР», - сказал Джо Реклинг, старший вице-президент Jet Aviation по региональным операциям в Азиатско-Тихоокеанском регионе. «У нас сложились тесные рабочие отношения с Pratt & Whitney Canada, и мы очень рады этой возможности и дальше оказывать поддержку нашим клиентам из коммерческой и деловой авиации. Мы гордимся тем, что являемся надежным партнером Pratt & Whitney Canada, поскольку мы оба работаем над тем, чтобы предоставлять лучшие решения для наших клиентов во всем мире».

Новый статус Jet Aviation позволит клиентам получить доступ к линейному техническому обслуживанию и услугам по ремонту двигателей, расположенных в пяти глобальных географических точках.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Dassault поставил 80-й Falcon 8X

Французский авиапроизводитель Dassault поставил 80-й бизнес-джет Falcon 8X. Самолет отправился в Венгрию (HA-LKW) и будет эксплуатироваться в интересах частного лица.

Сейчас больше всего «восьмерок» поставлено в США. За лидером по поставкам следуют Дания, Швейцария и Бельгия. Также джеты поставлены в Россию, Индию, Бразилию, Германию, Турцию, Великобританию, Люксембург, Китай, ОАЭ, Грецию, Турцию и Египет. Еще несколько бортов зарегистрированы на острове Мэн, в Сан-Марино и на Бермудах. Напомним, что первый 8X был поставлен в октябре 2016 года и сейчас к передаче заказчикам готовы 5 машин.

В октябре текущего года 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. Обновленный интерьер 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 простора 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.



Фото András Soós



Collins завершает покупку FlightAware и создает новое подразделение

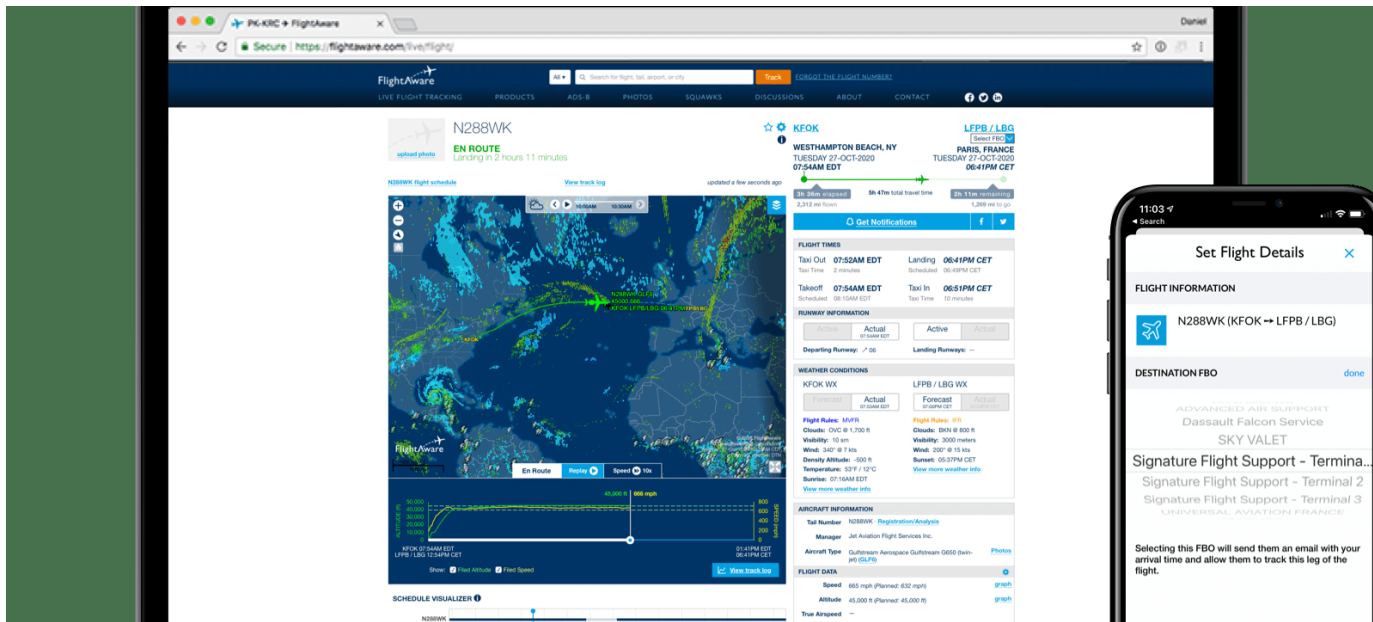
Производитель авионики Collins Aerospace расширяет свой пакет информационных сервисов, завершив сделку по приобретению компании FlightAware, занимающейся глобальным отслеживанием полетов, обработкой данных и анализом. Завершение сделки произошло всего через три месяца после того, как Collins Aerospace объявила о подписании окончательного соглашения о приобретении FlightAware.

FlightAware предоставляет оперативную и историческую информацию о рейсах и аналитические данные для всех сегментов авиационного рынка, используя данные из сотен источников, включая собственную наземную сеть ADS-B, которая включает тысячи приемников на семи континентах в 200 странах и территориях.

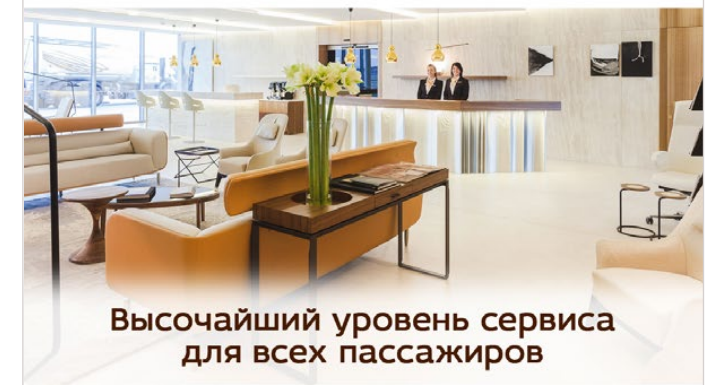
Collins включил FlightAware в недавно сформиро-

ванное бизнес-подразделение Connected Aviation Solutions. Исполнительный директор FlightAware Джеймс Сулак станет частью нового подразделения.

«Во всей отрасли, которую мы обслуживаем, мы сосредоточены на том, чтобы помочь клиентам превратить данные в ценность, позволяя им повышать эффективность и снижать затраты, одновременно повышая устойчивость их деятельности», - сказал президент Collins Aerospace Стивен Тимм. «С FlightAware наше новое подразделение Connected Aviation Solutions сочетает в себе лучшие авиационные системы Collins с установленными сетями передачи данных и решениями для связи, а также с признанным лидером в области сбора и анализа данных. У нас есть все возможности для запуска нового поколения более интеллектуальных цифровых решений».



Пассажирский лаунж
в транзитной зоне



Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров

Стартап Mavi Air запускает вертолетные перевозки на H125 в Бодруме

Турецкий авиационный стартап Mavi Air, основанный Алексом Сахни, готовится к запуску пассажирских вертолетных перевозок по Турецкой Ривьере вокруг города Бодрум. Для проекта компания выбрала вертолет Airbus Helicopters H125, а сами перевозки стартуют в мае 2022 года.

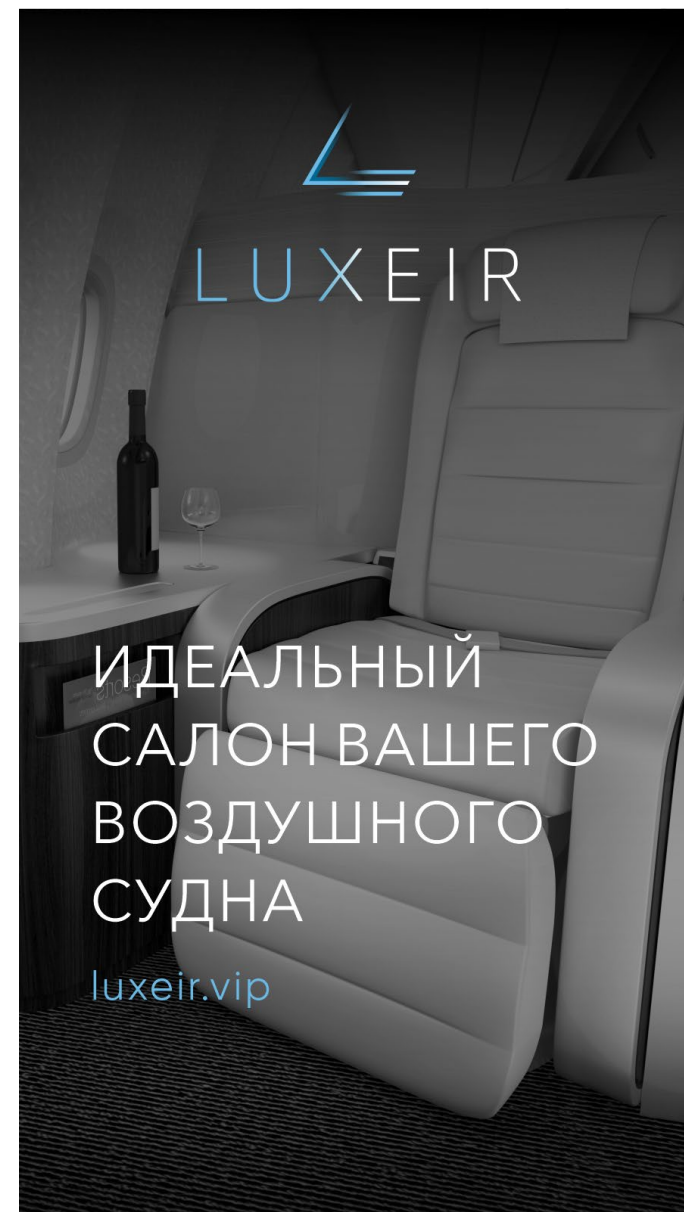
Типичные маршруты Mavi Air – от аэропорта до отеля или экскурсионные полеты. Mavi Air сотрудничает с пятизвездочными отелями, такими как Mandarin Oriental, которые обслуживают сегмент VVIP туризма, чтобы предложить своим гостям трансфер по запросу.

Mavi Air начнет свою деятельность с одного H125, двух вертолетных площадок вокруг района Гельтюркбюкю и двух посадочных площадок, расположенных в Яликаваке вокруг гостиничного района Бодрума. В

будущем парк компании пополнится еще несколькими вертолетами аналогичного типа.

«В связи с резким ростом въездного туризма, трансфер на вертолете принесет реальную добавленную стоимость этому направлению и клиентам элитной недвижимости, а также отелям по всему городу», – говорит Алекс Сахни. Поскольку Бодрум известен как «St. Tropez of Turkey», это идеальный полигон для вертолетных шаттлов, который мы создаем сегодня с H125.

В компании добавляют, что Mavi Air будет стремиться внедрять экологически чистые технологии, такие как экологически чистое авиационное топливо и электрические воздушные суда, когда они будут доступны для коммерческих операций.



Comlux построит новый ангар в Dubai South

В рамках прошедшего на прошлой неделе авиасалона Dubai Airshow 2021, Comlux и Mohammed Bin Rashid Aerospace Hub подписали соглашение о строительстве нового ангара на территории Dubai South (Al Maktoum International Airport).

Площадь комплекса составит 12.000 кв.м., и в 2023 году он будет введен в эксплуатацию. Как рассказали BizavNews в Comlux, ангар позволит одновременно разместить два самолета класса ACJ и BBJ, включая будущий ACJ TwoTwenty. Именно в новом ангарном комплексе Comlux предоставит своим клиентам на Ближнем Востоке одобренные EASA Part 145 и UAE Part 145 услуги по техническому обслуживанию и модернизации салона, а также работы по высококачественному ремонту VIP-самолетов.

Как отметил Ричард Гаона, исполнительный предсе-

датель и главный исполнительный директор Comlux, в компании довольны новой вехой в развитии Comlux на Ближнем Востоке.

«Al Maktoum International Airport предоставляет нам идеальное место для нашего расширения в ближайшем будущем. Наша цель – предоставить нашим клиентам с Ближнего Востока удобные, высококачественные и экономичные решения для изменения и модернизации VIP-салона в DWC во время их пребывания в Дубае или во время технического обслуживания и длительного паркинга».

Реализация проекта будет осуществлена совместно Comlux Tech и Comlux Completion. Последняя имеет большой опыт кастомизации самолетов класса ACJ и BBJ, которые пользуются особым спросом среди ближневосточных владельцев.

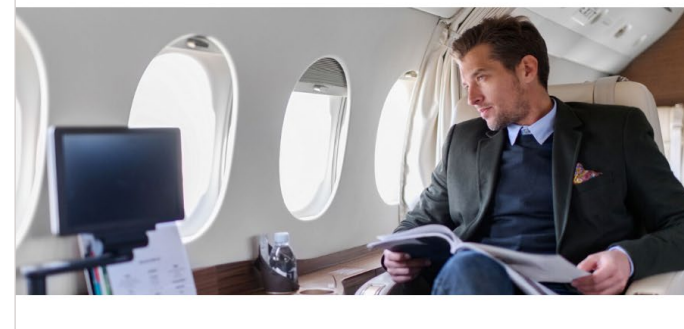



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛетаМИ

**Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки**

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

JETFLITE



Pilatus Aircraft строго придерживается плана поставок

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft за девять месяцев текущего года передал заказчикам 84 самолета на общую сумму в \$611,5 млн.

В первом квартале производитель поставил 10 самолетов, во втором – 38 и третьем – 36. С января по сентябрь клиенты получили 56 PC-12, 27 PC-24 и один PC-6.

В мае текущего года Pilatus перешагнула еще один рубеж, представив 1800-й однодвигательный турбовинтовой самолет PC-12. Согласно отчету GAMA за 2020 год, поставка 82-х Pilatus PC-12 сделала его самой популярной моделью среди всех деловых са-

молетов с турбинным двигателем. А уже в июле 2021 года флагманский Pilatus PC-24 получил апгрейд.

По итогам прошлого года было поставлено 129 самолетов, а объем портфеля заказов составил 1,7 млрд швейцарских франков. В 2020 году было поставлено 41 PC-24, 82 PC-12 NGX и шесть PC-21. В частности, PC-12 NGX и PC-24 – последние флагманские продукты производителя – продаются очень хорошо.

Напомним, что в России и СНГ авторизованным центром продаж и сервисного обслуживания швейцарских самолетов Pilatus является компания Nesterov Aviation.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

Qatar Executive получает восьмой Gulfstream G650ER

Qatar Executive (входит в Qatar Airways Group) получил восьмой Gulfstream G650ER. Сверхдальний бизнес-джет выполнил перелет с завода Gulfstream в Саванне в Доху, используя экологически чистое топливо SAF.

Получение нового самолета сделало Qatar Executive одним из крупнейших чартерных операторов бизнес-джетов Gulfstream G650/G650ER в мире.

Как отметил генеральный директор Qatar Airways Group Акбар Аль Бакар, бизнес-оператор будет увеличивать количество рейсов с использованием SAF. «Qatar Executive в настоящее время эксплуатирует восемь самолетов данного типа, еще четыре должны

быть поставлены до конца 2021 года. Как глобальный стартовый заказчик, Qatar Executive также рад запланированным поставкам совершенно нового самолета Gulfstream G700, который способен выполнять рейсы, используя 100% SAF», - прокомментировал г-н Аль Бакар.

В сентябре текущего года Qatar Executive представил своим клиентам новый бизнес-джет Gulfstream G700, который прибыл в Доху в рамках специальной презентации производителя в честь первого заказчика. Именно Qatar Executive в 2022 году станет первым эксплуатантом новейшего флагмана, а всего оператор заказал 10 самолетов G700.







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 открывает линейную станция в Dubai South

Компания Bombardier создала станцию линейного технического обслуживания, которая позволяет осуществлять поддержку AOG для владельцев и операторов Challenger и Global в международном аэропорту Аль-Мактум в Dubai South.

Этот шаг является частью инвестиций Bombardier в постпродажную поддержку на Ближнем Востоке, где компания видит «значительный потенциал и значительные возможности для будущего роста».

На станции имеется два автомобиля мобильной группы реагирования и девять технических специалистов, и к первому кварталу 2022 года планиру-

ется добавить еще трех технических специалистов. Кроме того, Bombardier приобрела объект площадью 3000 квадратных футов, который включает офисные помещения, магазины и склад для инструментов и мастерскую.

К настоящему времени EASA, а также авиационные власти Каймановых островов, Арубы, Гернси, Сан-Марино, Объединенных Арабских Эмиратов, Бермудских островов и острова Мэн выдали сертификаты ремонтной станции производителя в Дубае. Bombardier ожидает в ближайшее время дополнительных сертификатов от FAA и Главного управления гражданской авиации Саудовской Аравии.



Авиационный Family Office



меридиан

авиакомпания



КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
по управлению авиационным активом










Ростех передал первую партию вертолетов «Ансат» для санитарной авиации

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех передал компании «ПСБ Авиализинг» четыре вертолета «Ансат» в интересах Национальной службы санитарной авиации. Это первая партия в рамках действующего договора на 37 машин данной модели.

Произведенные на Казанском вертолетном заводе «Ансаты» оборудованы по принципу «стеклянной кабины», также выполнена подготовка мест под установку медицинских модулей. Вертолеты рассчитаны на перевозку одного пациента в сопровождении двух медицинских работников.

«Первые четыре вертолета «Ансат» отправились в Тамбов, Тулу, Рязань и Беслан, где будут задействованы Национальной службой санитарной авиации.

До конца следующего года Госкорпорация Ростех передаст эксплуатанту еще 33 аналогичные винтокрылые машины. Всего, согласно договору, для медицинской эвакуации в российские регионы будет передано 66 машин «Ансат» и Ми-8МТВ-1», - сказал исполнительный директор Госкорпорации Ростех Олег Евтушенко.

Ранее в рамках этого же контракта в ходе Международного авиационно-космического салона заказчику был досрочно передан первый вертолет Ми-8МТВ-1. Сразу после завершения авиасалона машина отправилась на выполнение медицинских заданий. Еще три Ми-8МТВ-1 были поставлены в сентябре и ноябре 2021 года.



HELIRUSSIA
2022

19-21 мая

XIV ЮБИЛЕЙНАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

www.helirussia.ru

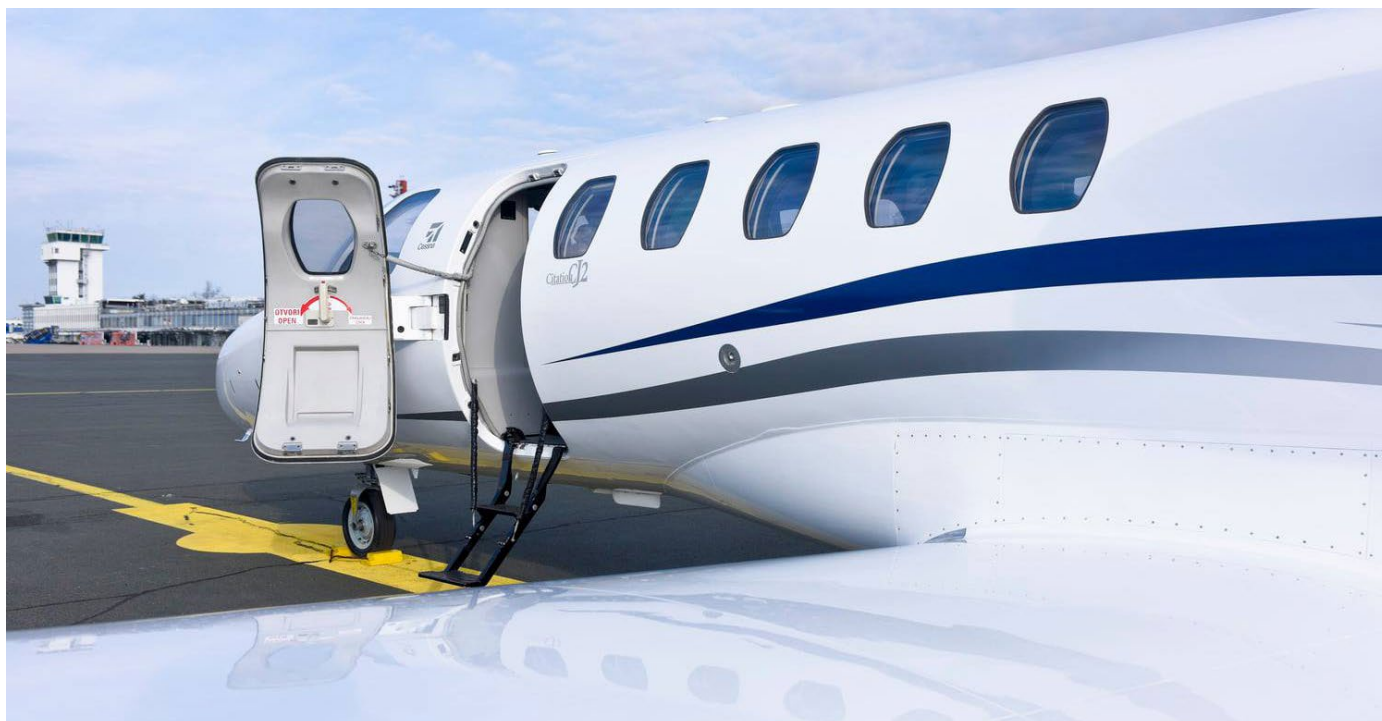
Jung Sky: запросы на наши два самолета за последние пару месяцев были рекордными

Хорватский оператор Jung Sky возлагал большие надежды на 2021 год, и, к счастью, реальность оправдала ожидания.

«Мы особенно довольны уровнем активности в сентябре и октябре, который оказался в числе шести лучших месяцев за все наши 12 лет присутствия на рынке», - комментирует член совета директоров и соучредитель компании Кресмир Юнг. «Кроме того, количество запросов на наши два самолета за последние пару месяцев было рекордным. Ноябрь по производственным показателям выглядит весьма неплохо, а на декабрь уже поступает много запросов. Мы определенно рады видеть, где наши клиенты будут проводить Новый Год».

В настоящее время флот Jung Sky состоит из двух шестиместных самолетов Cessna Citation CJ2.

Несмотря на положительные результаты в бизнесе, компания отложила планы по добавлению третьего бизнес-джета в свой флот в этом году. «Мы по-прежнему полны решимости сделать это весной следующего года, но мы продолжим оценивать ситуацию, чтобы найти наилучший момент», - пояснил Юнг. «Третий самолет – определенно следующий шаг для Jung Sky, и речь идет не только о добавлении новых членов экипажа. Третий самолет сделает наши полеты более гибкими и адаптированными и поставит компанию на курс примерно 50-процентного роста доходов».



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

Bell объявляет о первой продаже Bell 505 NXi в Словакию

Bell Textron Inc. объявила о продаже первого Bell 505 NXi в Словакию компании WELLPHARMA S.R.O. Заказчик получит вертолет летом 2022 года в сервисном центре Bell в Праге.

Bell 505 в корпоративной конфигурации будет оснащен новейшей авионикой Garmin G1000 NXi и будет использоваться для корпоративных и частных перевозок.

«После получения сертификата EASA в конце 2020 года компания Bell рада включить интегрированный комплект авионики Garmin G1000 NXi в качестве стандартного оборудования в каждый новый Bell 505, а также модернизировать существующие Bell 505», - сказал Дункан Ван Де Велде, управляющий

директор по Европе и России. «Благодаря новейшей авионике Garmin, двигателю с двухканальным управлением FADEC и автопилоту Genesys HeliSAS вертолет Bell 505 является самым передовым легким однодвигательным вертолетом на рынке».

Bell поставила более 60 Bell 505 в Европе клиентам в Черногории, Италии, Швейцарии и других странах. Компания продолжает расширять свое региональное присутствие и увеличивает продажи на развивающихся вертолетных рынках, таких как Словакия. Помимо широкой клиентской базы, пражское предприятие Bell предлагает региональным операторам доступные варианты обслуживания, ремонта и капитального ремонта, чтобы обеспечить готовность вертолетов к работе.



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**

Leonardo: за девять месяцев поставлено 66 коммерческих вертолетов

За девять месяцев текущего года Leonardo Helicopters поставил заказчикам 66 коммерческих вертолетов на общую сумму \$640,7 млн. Поставки за этот период распределились следующим образом: восемь AW119Kx, три AW109 Trekker, семь AW109 GrandNew, 22 AW139, 14 AW169, 11 AW189 и один AW101.


Летом текущего года Exclases Group поставила в Россию первый легкий двухдвигательный AW109 Trekker, созданный на базе самой продаваемой линейки вертолетов AW109. Незадолго до этого события Leonardo Helicopters получила для AW109 Trekker российский сертификат типа Федерального агентства воздушного транспорта (ФАВТ). Оператором первого в России AW109 Trekker стала компания СКАЙПРО ХЕЛИ-


КОПТЕРС, которая пополнит свой парк еще одним вертолетом производства Leonardo. Авторизованный вертолетный сервисный центр СКАЙПРО ХЕЛИ-КОПТЕРС уже получил все одобрения от Росавиации и готов обеспечивать полный комплекс технического обслуживания вертолетов AW109 Trekker.

В октябре текущего года стало известно, что Leonardo объявил о запуске новой инициативы по укреплению своих позиций на мировом рынке вертолетов для VIP-персон и корпоративных клиентов. Agusta становится брендом, который воплощает в себе отличительный дизайн, технологии и философию сервиса, а также ценности компании в сфере вертолетов представительского класса.





Fuel





GROUND SERVICE SUPPORT

Part of fuel supply chain

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

Daher: поставки растут в соответствии с прогнозом

Французский производитель Daher за девять месяцев текущего года передал заказчикам 41 самолет: 11 Kodiak и 30 ТВМ, включая 29 ТВМ 940. Суммарная стоимость всех машин оценена в \$166 млн. Поставки распределились следующим образом – 12 машин в первом квартале, 17 и 12 во втором и третьем соответственно.

В текущем году Daher планирует поставить 50 турбовинтовых самолетов ТВМ серии 900 и 20 однодвигательных турбовинтовых Kodiak, комментирует вице-президент подразделения Daher Aircraft и генеральный директор Daher Aircraft и Kodiak Aircraft Николя Шабберт. Он сказал, что модели ТВМ 940 и 910 уже распроданы в 2021 году, назвав этот рубеж

«знаменательным» и предсказав, что 2021 год станет «рекордным годом» для компании.

«Рынок чрезвычайно хорош», - сказал Шабберт, несмотря на то что Daher, как и большинство аэрокосмических компаний, сталкивается с проблемами в цепочке поставок, но изо всех сил пытается свести проблемы к минимуму.

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.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Thales и Diehl присоединяются к Airbus для разработки CityAirbus NextGen

Airbus подписал трехстороннее соглашение с Thales и Diehl Aerospace о совместной разработке компьютеров управления полетом CityAirbus NextGen. Центральная система управления полетом CityAirbus NextGen, электрического аппарата вертикального взлета и посадки (eVTOL), разрабатываемого Airbus, будет сочетать выдающуюся вычислительную мощность с легкой конструкцией и высочайшими стандартами безопасности.

Thales и Diehl присоединяются к Airbus для инвестирования в развивающийся рынок eVTOL. Оба партнера разрабатывают свою собственную систему, которая будет интегрирована в разнородную архитектуру, чтобы соответствовать новым правилам EASA для eVTOL. Эта архитектура необходима для обеспечения дублирования компьютеров и безопасности воздушного судна. Разработка будет поддерживаться государственным финансированием со стороны правительств Германии и Франции.

Thales отвечает за основную вычислительную систему, а Diehl разрабатывает дополнительный компьютер управления полетом. Система гарантирует, что второй, независимый компьютер управления полетом постоянно контролирует данные основной компьютерной системы, а также может взять на себя управление полетом.

«Я рад объявить сегодня о первом системном партнерстве для разработки нашего CityAirbus NextGen», - сказал Йорг Мюллер, руководитель отдела городской воздушной мобильности (UAM) Airbus. «UAM – это совместная работа. Никто не может сделать это в одиночку. Airbus обращается к потенциальным партнерам из отрасли, чтобы спроектировать и построить оптимизированный аппарат для безопасного и эффективного воздушного транспорта в городских

условиях. Мы гордимся тем, что в лице Thales и Diehl имеем двух отличных партнеров, обладающих большим опытом».

«В будущем eVTOL станут ключевым элементом мобильности и значительно обогатят ее – как в наших городах, так и за их пределами. Безусловно, важную роль для этого играет безопасная эксплуатация инновационного воздушного судна», - сказал Йозеф Кохер, генеральный директор Diehl Aviation. «Мы видим перспективное партнерство в тесном сотрудничестве с Airbus и Thales для обеспечения надежности и безопасности CityAirbus. Мы гордимся своим опытом и с нетерпением ждем возможности скорого появления в небе CityAirbus».

«Мы очень рады видеть, что наше тесное сотрудничество с Airbus и Diehl снова дает конкретные результаты благодаря соглашению, которое добавит совершенно новое измерение в воздушную мобильность», - сказал Янник Ассуад, исполнительный вице-президент Thales по авионике. «Используя это безопасное и инновационное решение для управления полетом, мы вместе работаем над созданием воздушной среды, которой мы все можем доверять».

Компания Thales имеет более чем 40-летний опыт

в области электрического управления полетом, поставив системы для Airbus A310, первого в истории коммерческого авиалайнера с электродистанционной системой управления полетом. Diehl Aerospace, совместное предприятие французского партнера Thales и Diehl Aviation, имеет многолетний опыт в области авионики для гражданских и военных самолетов и вертолетов.

Полностью электрический CityAirbus NextGen был представлен в сентябре 2021 года на саммите Airbus. Он оснащен неподвижными крыльями, V-образным хвостовым оперением и восемью винтами с электрическим приводом в составе распределенной двигательной установки. Он разработан для перевозки до четырех пассажиров с нулевым уровнем выбросов в различных областях применения. CityAirbus разрабатывается для полетов с дальностью 80 км и крейсерской скоростью 120 км/ч, что делает его идеально подходящим для работы в крупных городах и выполнения различных задач. Он оптимизирован для эффективного зависания и крейсерского полета без движущихся поверхностей или наклонных частей во время переходных режимов полета. CityAirbus NextGen будет предлагать лучшие в своем классе экономические показатели при эксплуатации и поддержке. Первый полет прототипа запланирован на 2023 год.



Beechcraft Denali впервые поднялся в воздух

Beechcraft Denali впервые поднялся в воздух во вторник утром из Wichita Eisenhower National Airport. Пилотируемый старшим летчиком-испытателем Питером Грейси и главным летчиком-испытателем Дастином Смисором, прототип Beechcraft Denali, оснащенный новым двигателем Catalyst от GE Aviation, взлетел примерно в 8:20 утра из западного кампуса компании в Wichita Eisenhower National Airport. Во время полета длительностью 2 часа 50 минут экипаж проверил характеристики, устойчивость и управляемость самолета, а также двигательную установку, системы управления полетом и авионику. Самолет достиг высоты 15 600 футов и развил скорость 180 узлов.

«От начала до конца полета Denali был просто безупречным. Это просто отличный самолет для полетов. Двигатель Catalyst был выдающимся, и самолет работал на ожидаемом нами уровне. Первые полеты действительно не могут пройти более гладко, чем этот. У нас отличный старт для программы летных испытаний Denali», - сказал старший летчик-испытатель Питер Грейси.

В настоящее время производитель заканчивает строительство еще двух летных прототипов. Еще три машины будут задействованы для статических и усталостных испытаний планера, а также для испытаний интерьера салона.

С ожидаемой дальностью 1600 морских миль, максимальной крейсерской скоростью 285 узлов и полной загрузкой топлива в 1100 фунтов, самолет может применяться как для пассажирских, так и для грузовых миссий. Denali имеет заднюю грузовую дверь размером 53 на 59 дюймов, а также такие функции, как цифровая система наддува, которая поддерживает давление в кабине до высоты полета

31 000 футов, и дополнительный туалет, обслуживаемый снаружи. Большие пассажирские окна, внутреннее светодиодное освещение, опциональный холодильник и багажное отделение, доступное в полете, дополняют возможности Denali.

Denali предлагает конфигурации с шестью отдельными креслами с откидной спинкой, места в конфигурации клуба и отсек для отдыха в представительской конфигурации, а также девять кресел в конфигурации регионального самолета.

Самолет оборудован двигателем GE Aviation Catalyst

мощностью 1300 лошадиных сил с FADEC, а также авионикой Garmin 3000. Встроенный автомат тяги Garmin теперь является стандартной функцией, он взаимодействует с системой автоматического управления полетом (AFCS) и системой управления полетом (FMS), чтобы обеспечить легкое управление скоростью во всех режимах полета от взлета до приземления.

«Это самолет, который может оказать большое влияние на рынок, и мы продолжаем двигаться вперед», - сказал старший вице-президент Textron по продажам и маркетингу Роб Шолл.



Hi Fly вошел в историю, впервые приземлившись на Airbus A340 в Антарктиде

Мальтийский оператор Hi Fly совершил перелет на широкофюзеляжном самолете Airbus A340 из Кейптауна в Антарктиду и обратно.

Путешествие в 4700 км самолет преодолел за пять с небольшим часов. Никогда прежде A340 не приземлялся на взлетно-посадочную полосу Антарктики. В этом сезоне самолет будет использоваться для пере-

возки небольшого количества туристов, ученых и основных грузов на Белый континент. Hi Fly использует один из своих широкофюзеляжных лайнеров с регистрационным номером 9H-SOL – это A340-313HGW с максимальной взлетной массой 275 тонн.

Как комментирует капитан Карлос Мирпури, при подготовке к полету самолет был тщательно под-

готовлен для работы в экстремальных условиях. На борту находились 23 пассажира и члены экипажа, а также небольшое количество вспомогательного оборудования, необходимого в конечном пункте назначения WFR (взлетно-посадочная полоса Wolf's Fang, Антарктида). Первые два вылета предназначены исключительно для организации операции в Антарктиде в преддверии летнего сезона 2021/2022 годов.



«В наши дни цифровая связь является нормой в большинстве регионов. Мы потеряли связь только за 250 миль до WFR. Но примерно в 180 милях от пункта назначения мы могли добраться до WFR с помощью УКВ связи. Это не авиадиспетчер, а просто человек, у которого есть портативная рация, и который следит за взлетно-посадочной полосой. И действительно, это было запоминающимся моментом. Наличие на борту топлива для полета в оба конца означает, что мы будем приземляться с максимальной посадочной массой 190 тонн. Добавьте к этому тот факт, что мы работаем на аэродроме, вырезанном из голубого ледникового льда, и легко понять, что первая в истории посадка Airbus A340 там вызвала много внимания и беспокойства. Но мы были уверены, что при подготовке к полету учли все факторы. Взлетно-посадочная полоса из голубого ледяного покрова тверда. Она может выдержать тяжелый самолет. Глубина покрова – 1,4 км твердого безвоздушного льда. Нарезание канавок вдоль взлетно-посадочной полосы производится специальным оборудованием, и после очистки мы получаем адекватный коэффициент сцепления. Длина взлетно-посадочной полосы составляет 3000 метров, поэтому посадка и остановка такого тяжелого для этого аэродрома A340 не составит проблем. По крайней мере, на бумаге, поскольку никогда прежде A340 здесь не приземлялся», - комментирует Карлос Мирпури.

Теснам P2010 TDI получил сертификат типа FAA

После мировой премьеры P2010 TDI, состоявшейся в мае 2020 года, компания Costruzioni Aeronautiche TECNAM SpA объявила о получении сертификата типа FAA. Как отмечают в компании, сертификация P2010 TDI в США – это новое достижение Теснам в непрерывной программе развития и инноваций.

По словам разработчика, планер P2010 с его просторным, композитным, обтекаемым фюзеляжем, цельнометаллическим крылом и стабилизатором, оказался идеальной платформой для демонстрации характеристик и возможностей дизельного двигателя. Комфортность, доступность, безопасность и

надежность самолета P Twenty-Ten теперь сочетаются с универсальностью, благодаря использованию топлива Diesel/JetA1 и чрезвычайно низким эксплуатационным расходам, обеспечиваемым двигателем Continental с двойным управлением FADEC.

Наряду с двигателями Avgas/Mogas 180 л.с. и Avgas 215 л.с. сертификация двигателя TDI 170 л.с. расширяет диапазон выбора для клиентов P2010. Эта новейшая модификация двигателя приносит на авиационный рынок непревзойденную топливную экономичность и производительность: дизельный/JetA1 двигатель с турбонаддувом обеспечивает

оптимальное потребление топлива в крейсерском режиме, которое варьируется от 4,5 галлонов США в час (17 л/ч) при 55% мощности до 7 галлонов США в час (27 л/ч) при 75% мощности. Это обеспечивает стабильную производительность на высоте до 8000 футов и позволяет летать на высоте до 18000 футов, поднимая P2010 на «новую высоту» (для которой предусмотрена дополнительная кислородная система). Кроме того, стандартные топливные баки P2010 обеспечивают непревзойденную дальность свыше 1000 морских миль и продолжительность до 15 часов, и все это контролируется с помощью современного стандартного пакета авионики G1000NXI.

Команда разработчиков TECNAM уделила особое внимание сохранению характеристик серии P2010, обеспечивающих высокий комфорт, низкий уровень шума и минимальную вибрацию. Некоторые из множества доступных вариантов включают кожаные салоны премиум-класса и кресла с электрической регулировкой; автопилот GFC-700, обеспечивающий плавную и точную работу; и дополнительную безопасность, которую поможет обеспечить Garmin GTS-800 TAS.

P2010 TDI является кульминацией всех новейших технологий, в которых способность Теснам использовать как металлические, так и композитные компоненты сформировала уникальное решение с точки зрения эффективности, несущей конструкции и уникального итальянского стиля. Фюзеляж и вертикальное оперение из углепластика обеспечивают оптимальное использование пространства, в то время как крылья, горизонтальное оперение и руль направления, а также все несущие конструкции сделаны с учетом 70-летнего опыта работы с конструкциями из легкого сплава.



EUROPEAN ROTORS 2021 признана успешной

Премьера новой вертолетной выставки EUROPEAN ROTORS превзошла ожидания организаторов: выставочный зал был заполнен более чем 150 экспонентами, количество посетителей достигло максимально разрешенного властями, а обширная программа конференции была очень хорошо принята.

На EUROPEAN ROTORS состоялось несколько мировых и европейских премьер новых воздушных судов, таких как презентация нового CityAirbus NextGen и eMagic One от eMagic Aircraft. Участники также сообщили о заключении договоров купли-продажи новых вертолетов. Например, Bell Textron получил

во время выставки заказы на Bell 505 и Bell 429.

Более 25% экспонентов воспользовались возможностью забронировать на выставке свое участие в следующей EUROPEAN ROTORS.

Концепция выставки как открытой платформы для всех членов сообщества винтокрылых машин, таких как производители, операторы, инженеры и регулирующие органы, была очень хорошо принята экспонентами и посетителями. Выставка охватывает весь гражданский сектор отрасли вертикального взлета и посадки, от спасательных операций (HEMS/Helicopter Emergency Services) до пожаротушения, морских

операций, VIP-транспорта и миссий правоохранительных органов. EUROPEAN ROTORS организована совместно ЕНА (Европейская вертолетная ассоциация) и EASA (Европейское агентство по авиационной безопасности).

Председатель ЕНА Питер Мёллер сказал: «Европейская вертолетная ассоциация благодарна большому количеству экспонентов и посетителей, которые собрались вместе, чтобы сделать это шоу таким успешным. Но после шоу – шоу продолжается. Не упустите возможность зайти на [наш сайт](#), чтобы увидеть семинары, которые вы, возможно, пропустили, и подготовиться к следующей EUROPEAN ROTORS, которая состоится с 8 по 10 ноября здесь, в Кельне».

Исполнительный директор Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) Патрик Ки продолжил: «Это было впечатляющее событие для вертолетного сообщества. Как и многие другие участники, я оценил возможность встретиться лицом к лицу и увидеть новейшие продукты в живой среде. Я надеюсь, что участники симпозиума EASA сочли сессии интересными и полезными. Я верю, что в будущем мы увидим рост этого динамичного события и его прочное закрепление в календаре винтокрылых машин. Я хотел бы поблагодарить наших партнеров ЕНА, моих коллег из EASA, а также всех организаторов и участников выставки за их усердную работу по организации этого мероприятия, несмотря на проблемы, связанные с пандемией».

Доктор Франк Лимандт, директор выставки EUROPEAN ROTORS, отметил: «Мы выполнили свое обещание и создали платформу, где все участники сообщества VTOL могут встречаться, обмениваться информацией и делать бизнес. Мы создали без-



опасную среду для такой выставки за счет очень широких проходов. Немецкие правила COVID были соблюдены».

«Сегодня мы запускаем наш цифровой формат EUROPEANROTORS365, который можно найти на веб-сайте <https://www.365.europeanrotors.eu/en>, где мы постепенно будем размещать содержание конференций для всех заинтересованных сторон, которые не могли сами приехать на EUROPEAN ROTORS», - заключил он.

EUROPEAN ROTORS отныне будет проводиться ежегодно. В следующем году она снова будет проходить в Кельне на Кельнской ярмарке. Дата проведения EUROPEAN ROTORS 2022 – 8-10 ноября.

Комментарии участников о EUROPEAN ROTORS:

Бруно Эвен, генеральный директор Airbus Helicopters: «Личные встречи очень важны для бизнеса, и я видел улыбки на лицах всех здесь, на EUROPEAN ROTORS. Все счастливы, что мы наконец смогли снова встретиться после столь долгого периода изоляции. Хотя пандемия еще далека от завершения, я надеюсь, что мы сможем возвращаться на такие мероприятия, как EUROPEAN ROTORS, на более регулярной основе».

Патрик Мулай, старший вице-президент Bell по международному коммерческому бизнесу: «Мы благодарим EUROPEAN ROTORS за прекрасное шоу!

Мероприятие было успешным для Bell и авиационной отрасли Европы. Это была прекрасная возможность продемонстрировать инновации и технологии Bell нашим клиентам и ключевым заинтересованным сторонам. Мы с нетерпением ждем возможности принять участие в шоу следующего года».

Поль де Йонг, вице-президент Leonardo Helicopters по маркетингу: «Мы очень довольны тем, что посетили первую выставку EUROPEAN ROTORS. Возможность снова встретиться с нашими клиентами, поставщиками и заинтересованными сторонами из отрасли является первым обнадеживающим сигналом к выздоровлению после последствий, вызванных пандемией. Leonardo Helicopters продолжит поддерживать EASA и EUROPEAN ROTORS за их конкретный вклад в вертолетную отрасль и сообщество в Европе и за ее пределами. Во время выставки мы активно участвовали в многочисленных конференциях и панелях, охватывающих широкий круг вопросов, таких как безопасность, инновации, устойчивость и понимание рынка, и это стало большим добавлением ценности выставки EUROPEAN ROTORS».

Фрэнсис Ларрибау, генеральный директор Safran Helicopter Engines Germany: «Было огромным удовольствием снова встретиться на выставке с нашими клиентами со всей Европы. Это привилегированное место, чтобы представить им наши основные инновации и обсудить с ними, как мы можем поддержать их более обширными предложениями услуг. Посещаемость была отличной, и это был настоящий глоток свежего воздуха, даже в масках! Мы могли почувствовать динамику отрасли и потребность в расширении обмена, даже если еще слишком рано говорить о реальном восстановлении».



Airbus и Mercedes-Benz Design создадут новый дизайн АСН145

Airbus Corporate Helicopters и Mercedes-Benz подписали соглашение о возобновлении успешного сотрудничества в области дизайна, которое было начато в 2010 году. Именно тогда клиентам была представлена полноценная концепция партнерства между автомобильной и аэрокосмической отраслями.

С момента запуска было продано 26 уникальных экземпляров АСН145 Mercedes-Benz Style Edition, и на выставке European Rotors в Кельне компании рассказали, что уже ведется совместная работа над созданием новой версии вертолета АСН145, с учетом последних трендов в области дизайна. Двухдвигательный АСН145 вмещает от четырех до восьми пассажиров и имеет компактные размеры, особенно подходящие для эксплуатации на яхтах.

Фредерик Лемос, глава подразделения Airbus Corporate Helicopters, сказал: «АСН145 Mercedes-Benz Style Edition с момента запуска каждый год доказывал свою успешность. Наши клиенты особенно ценят исследовательский потенциал этой модели в сочетании с невероятно изысканным интерьером, который идеально соответствует стилю жизни наших клиентов. В некотором смысле он обеспечивает внедорожные возможности Mercedes-Benz G класса в комфорте, подобном Mercedes-Maybach».

Горден Вагнер, главный дизайнер Mercedes-Benz, сказал: «Мы оглядываемся назад на успешное сотрудничество, которое длится уже десять лет, и теперь с нетерпением ожидаем выхода на следующий эволюционный этап. Наш язык дизайна «Чувственная чистота», которым мы руководствуемся при разработке всех наших продуктов, был приведен в соответствие с задачами, которые влечет за собой дизайн интерьера вертолета. Это сотрудничество очень близко нашему сердцу, потому что создание

типичного для Mercedes стремления в вертолете – это большой вызов и вдохновение».

Вагнер добавил: «Применение ДНК дизайна Mercedes-Benz в АСН145 было приятным и очень удовлетворительным опытом. Новый фейслифтинг обеспечит улучшенный опыт для всех клиентов, включая дизайнерские коды нашего многогранного бренда. Я с большим нетерпением жду возможности раскрыть эволюцию, над которой мы работали». Просторная кабина Н145 позволила дизайнерам Mercedes-Benz применить модульный подход для создания самого современного интерьера на основе новой линейки автомобилей R-класса. В отличие от своего предшественника, новый АСН145 получил

Wi-Fi, улучшенную информационно-развлекательную систему и новый дизайн сидений «increased ergonomic comfort».

Покупателям АСН145 Mercedes-Benz Style роскошная обшивка сидений доступна в нескольких цветовых гаммах. Также возможен выбор элитных пород дерева для напольного покрытия. Общее впечатление роскошной элегантности и стиля в интерьере вертолета дополняется панелями из дерева на потолке. Кабина и салон разделены перегородкой с окнами. Зона для хранения багажа расположена в кормовой части кабины АСН145, обеспечивая высокую емкость багажного отсека.



Спрос на бизнес-джеты пока противостоит вирусным волнам

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за первые три недели ноября 2021 года спрос на бизнес-джеты увеличился на 57% по сравнению с теми же тремя неделями ноября 2020 года и, что более показательно, на 19% по сравнению с ноябрем 2019 года.

И всё еще существуют значительные возможности для улучшения: внутренние полеты в мире выросли на 23%, международные – на 13%, а межконтинен-

тальные рейсы – на 60% по сравнению с доковидным ноябрем 2019 года.

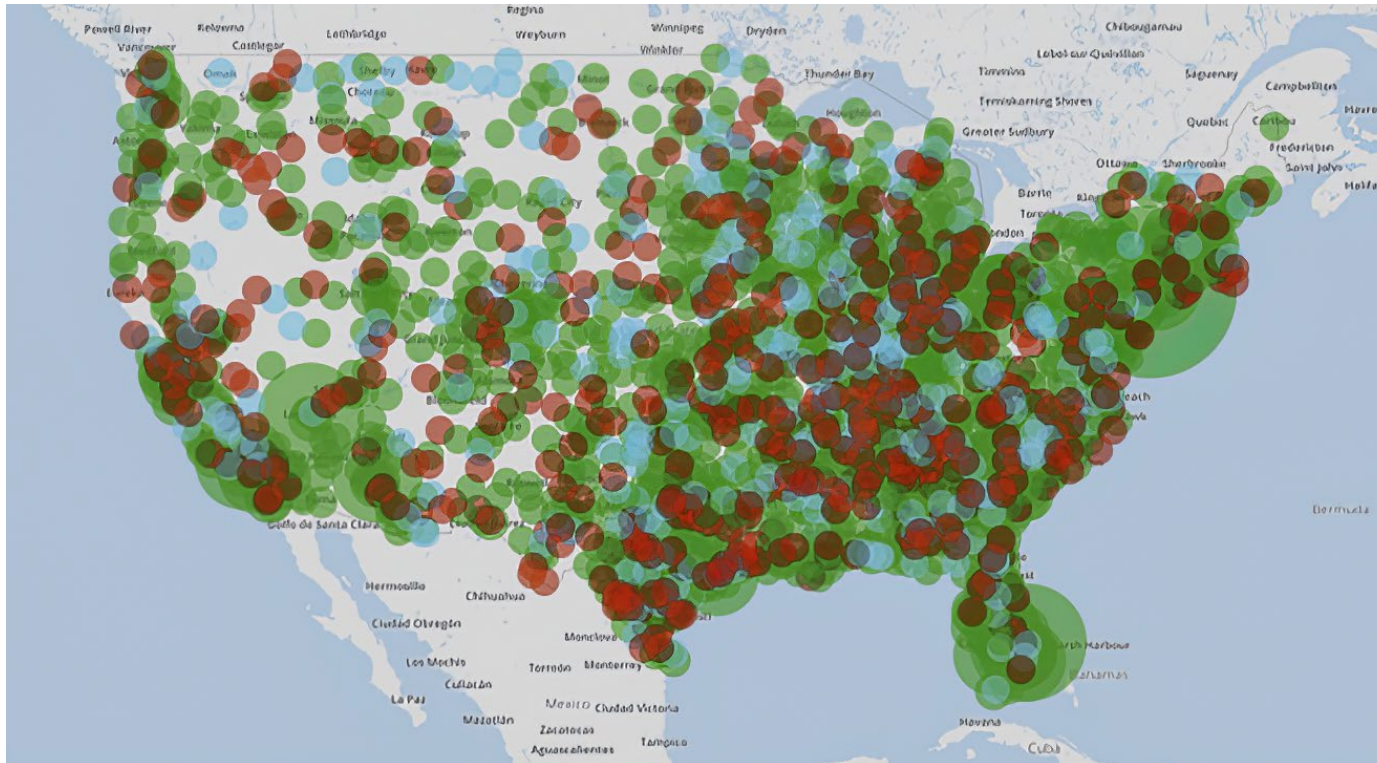
Практически весь рост пришелся на более короткие рейсы, а наилучший результат – в двух-трехчасовых полетах, которых на 20% больше, чем два года назад. Восстановление регулярных пассажирских перевозок прекратилось, с дефицитом в этом месяце более 30% по сравнению с двумя годами ранее и почти 40%-ным спадом с начала года. Деловая авиация

находится в гораздо более выгодном положении: трафик бизнес-джетов вырос на 5% по сравнению с первыми девятью месяцами 2019 года.

Северная Америка

На североамериканском рынке, который сейчас приближается к самому оживленному периоду праздников, спрос вырос на 17% по сравнению с ноябрем, предшествующим пандемии. Рынок США является самым горячим: количество рейсов с начала месяца увеличилось более чем на 50% по сравнению с Днем Благодарения прошлого года, который был сильной точкой восстановления в 2020 году. При уже 20%-ном росте относительно ноября 2019 года трафик бизнес-джетов в США в этом месяце побьет все предыдущие рекорды. Есть возможности и для дальнейшего роста; около трети аэропортов в США все еще отстают от показателей ноября 2019 года. В частности, очень сильный рост во Флориде поддерживает динамику восстановления.

Возобновление трансатлантических путешествий, очевидно, повысило скорость восстановления спроса на бизнес-джеты: в первые три недели текущего месяца выполнено на 18% больше рейсов, чем в ноябре 2019 года. Коммерческие авиакомпании столкнулись с гораздо более слабым восстановлением спроса, при этом трансатлантический трафик по-прежнему отстает на 34% по сравнению с двумя годами ранее. В ноябре частные операторы летают между Европой и США на 36% больше, чем в ноябре 2019 года. Ультрадальние джеты выполнили более 1200 рейсов между Европой и Северной Америкой, причем Gulfstream G650 выполнил на 87% больше полетов, чем два года назад. Лутон и Шеннон были двумя наиболее загруженными пунктами отправления из Европы,



Рост и снижение трафика бизнес-джетов в основных аэропортах США с 1 по 21 ноября 2021 года по сравнению с 2019 годом

и, соответственно, на 22% ниже и на 38% выше по сравнению с ноябрем 2019 года.

Европа

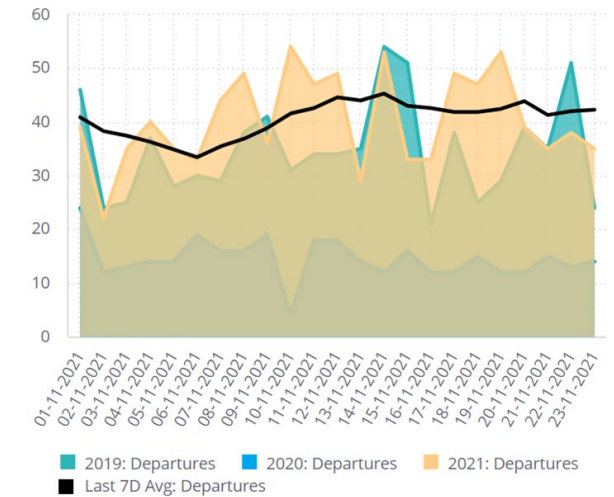
Текущий месяц опередит любой предыдущий ноябрь по трафику бизнес-джетов в Европе, при этом в сейчас уже отмечен рост на 29%. Великобритания затмила Францию как самый загруженный рынок бизнес-авиации в Европе: с начала месяца бизнес-джеты, выполнявшие полеты из аэропортов Великобритании, имели налет 10 100 часов по сравнению с 7 600 часами во Франции. При такой тенденции активность бизнес-джетов в Великобритании растет на 25% к ноябрю 2019 года. Трансатлантический спрос помог некоторым аэропортам; полеты бизнес-джетов из Биггин Хилл в США выросли более чем на 60% по сравнению с ноябрем 2019 года. Пока еще мало признаков влияния зимней волны пандемии: активность в Австрии и Нидерландах по-прежнему намного выше нормы, даже если в последние несколько дней они замедлились.

Остальной мир

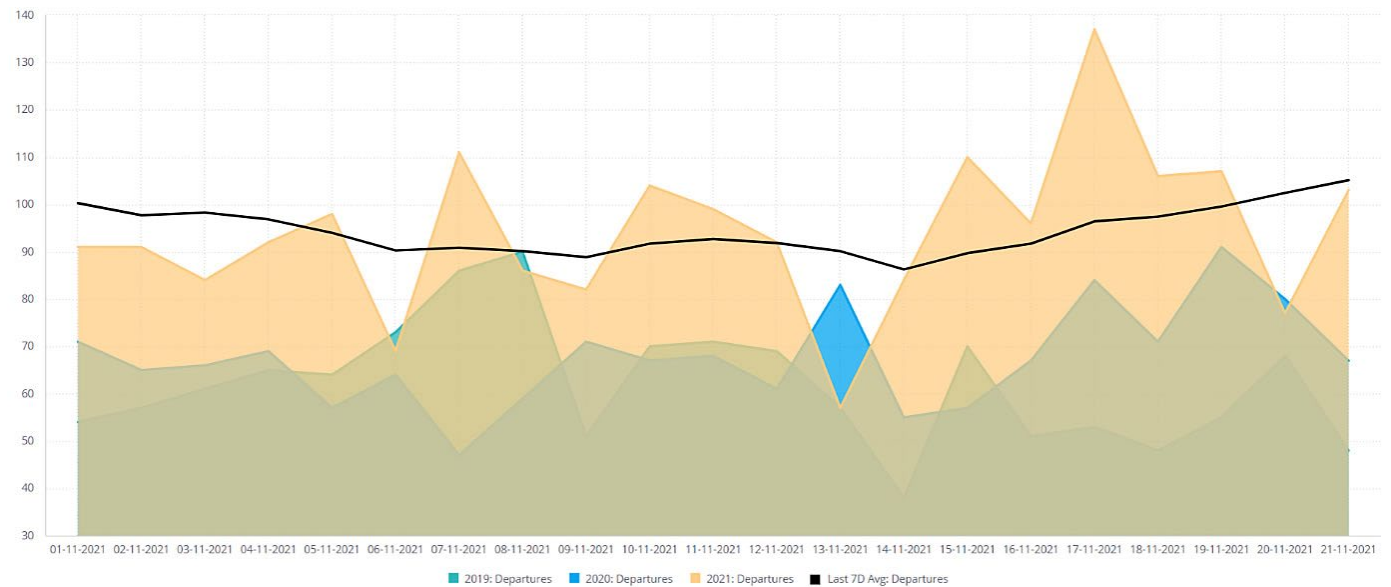
В регионах за пределами Северной Америки и Европы в ноябре 2021 года наблюдался рост более сильный, чем обычно. В нескольких странах Африки присутствует высокий спрос на бизнес-джеты, при этом наибольшая доля приходится на Нигерию, Марокко, Южную Африку и Египет. Активность в Азии и Австралии снизилась по мере возобновления ограничений, особенно в Китае; в первые три недели ноября 2021 года трафик был на 40% ниже ноября 2019 года, и на 52% по сравнению с 2020 годом. На других ранее быстрорастущих рынках сейчас наблюдается замедление; в Турции полеты бизнес-джетов снизились на 11% по сравнению с ноябрем 2020 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «С лета спрос на бизнес-джеты сохраняет очень сильную тенденцию к восстановлению, а в Европе даже ускорился. Первое испытание предстоит на следующей неделе, когда флот США будет занят удовлетворением рекордного спроса на День Благодарения. Впервые покупатели могут почувствовать сожаление от невозможности найти доступные самолеты в самые загруженные дни. Более серьезное испытание произойдет по мере того, когда в зимний период возрастет уровень заболеваемости, а несколько европейских стран вновь заявят об ограничениях на передвижение. Но на данный момент открытие межконтинентальных маршрутов, особенно трансатлантических, повышает активность».

Business Aviation



Трансатлантические рейсы бизнес-джетов и регулярных авиакомпаний с начала 2021 года по сравнению с 2020 и 2019 гг.



Полеты бизнес-джетов в Африке в 2021 году по сравнению с 2020 и 2019 гг.

GAMA: выросло всё, кроме поршневых самолетов

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках воздушных судов АОН и доходах три квартала 2021 года. В течение первых девяти месяцев 2021 года поставки турбовинтовых самолетов, бизнес-джетов и вертолетов увеличились по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, в то время как поставки поршневых самолетов несколько снизились.

«Производство авиации общего назначения продемонстрировало упорство в продолжающемся росте, при этом преодолевая спады, связанные с пандемией, включая текущие проблемы с цепоч-

кой поставок и кадрами. Несмотря на ограничения, вызванные нехваткой деталей и людей, наши производители и поставщики услуг по техническому обслуживанию прилагают все усилия, чтобы удовлетворить растущий спрос как на новые, так и на подержанные самолеты, что мы, безусловно, приветствуем и принимаем. Наши члены также являются лидерами в области инноваций и новых технологий, которые будут определять будущее авиации. Первые девять месяцев 2021 года показали большой прогресс, и мы с нетерпением ждем завершения года», - сказал президент и генеральный директор GAMA Пит Банс.



Производство воздушных судов за три квартала 2021 года по сравнению с тем же периодом 2020 года показало сокращение поставок поршневых самолетов на шесть единиц, до 895 самолетов; поставки турбовинтовых самолетов увеличились на 40,6% и составили 357 машин; поставки бизнес-джетов выросли на 15,9%, до 438 самолетов. Стоимость поставленных самолетов за три квартала 2021 года составила \$13,4 млрд, увеличившись примерно на 13,0%.

Поставки газотурбинных вертолетов за три квартала 2021 года по сравнению с тем же периодом 2020 года увеличились на 23,5%, до 410 машин, а поршневых вертолетов выросли на 24,8%, до 131 единицы.

Отчет GAMA по поставкам за три квартала 2021

Поставки самолетов и доходы за три квартала 2021 г.

Сегмент	2020	2021	Изменение
<i>Поршневые</i>	901	895	-0,7%
<i>Турбовинтовые</i>	254	357	40,6%
<i>Бизнес-джеты</i>	378	438	15,9%
ВСЕГО	1533	1690	10,2%
СТОИМОСТЬ	\$ 11,9 млрд	\$ 13,4 млрд	13,0%

Поставки вертолетов и доходы за три квартала 2021 г.

Сегмент	2020	2021	Изменение
<i>Поршневые</i>	105	131	24,8%
<i>Газотурбинные</i>	332	410	23,5%
ВСЕГО	437	541	23,8%
СТОИМОСТЬ	\$ 1,8 млрд	\$ 2,4 млрд	37,3%

В фокусе Азия: HNWI, вторичный рынок и змеи

Оптимизм в отношении перспектив развития бизнес-авиации в следующем году и в более отдаленном будущем, ослабленный разочарованием, которое вызвали ограничения из-за Covid-19, сокращение вторичного рынка, а также проблемы отсутствия инфраструктуры, обсудили на виртуальной конференции Corporate Jet Investor Asia 2021.

Спрос на владение частными самолетами, а также на чартерные и долегие программы, вероятно, будет расти, поскольку количество состоятельных людей в регионе продолжает увеличиваться. Именно категория HNWI (люди, располагающих активами в \$1 млн и более) активно ищут комфорт и удобство при своих перелетах, и этот тренд сохранится. По словам

Александра Танга из Global Jet Capital, перспективы на ближайшие 2-5 лет особенно обнадеживающие. «Мы видим, как в этот регион перемещается много капитала. Крупнейшие международные корпорации продолжают строить заводы в Юго-Восточной Азии, создавая новые условия роста благосостояния и возможности».

Новые состоятельные предприниматели из сферы финансовых технологий также будут способствовать росту рынка, прогнозирует Мишель Буффа из Credit Suisse. «Мы видим молодых клиентов в финтех-бизнесе, которые за последние годы серьезно разбогатели. Рано или поздно им придется иметь собственный самолет из-за очевидных преимуществ во время Covid. Но темпы роста рынка будут постепенными».

«Новички» отрасли также подкрепили оптимизм Стюарта Миллера, партнера Clyde & Co. «Я не думаю, что мы потеряем их (новых участников) слишком много, когда коммерческие авиалинии вновь вернуться к показателям 2019 года», - сказал он. «Корпорации собираются больше летать, и вполне вероятно, что количество сотрудников, использующих бизнес-джеты увеличится, так как за последние полтора года преимущества деловой авиации показали свою полную силу». Ограничения будут и дальше ослабляться по всей Азии, а новые продукты для бизнес-авиации будут продолжать развиваться. В качестве доказательства Миллер привел новости, опубликованные на прошлой неделе, о том, что NetJets передаст компании Amber Aviation до 20 самолетов в течение следующих двух лет наряду с другими инвестициями.

Развитие бизнеса в Китае, как на материке, так и в Гонконге и Тайване, воодушевило Лиама Бирна, директора по развитию бизнеса реестра Бермудских



островов. «Приятно знать, что экономика этого рынка хорошая, и Всемирный банк прогнозирует рост на 8,5% от уровня, предшествующего пандемии», - сказал Брайн. Авиационный реестр Бермудских островов открыл офис в Шанхае, назначил операционного менеджера, говорящего на китайском, и вложил средства в веб-сайт для китайских клиентов. «Рынок материкового Китая был для нас очень загруженными последние шесть месяцев, и мы очень довольны тем, что там происходит», - добавил он.

Дэвид Диксон, президент Jetcraft Asia, был очень оптимистичен в отношении перспектив деловой авиации во всем мире, но в меньшей степени – в отношении Азии. В то время как запуск инновационных самолетов от ведущих производителей был бы полезен для Азии, наследие региона в виде плохой инфраструктуры, вероятно, будет сдерживать рост. «Обратной стороной является инфраструктура – не так много аэропортов для полетов, например гигантов, таких как NetJets», - сказал он делегатам. «Если авиакомпания вернутся на рынок с двухкратными объемами, а мы должны надеяться, что они вернутся, у нас не будет инфраструктуры для выполнения такого количества рейсов, по причине отсутствия надлежащей инфраструктуры. Отсутствие аэропортов и образ мышления регулирующих органов сдерживают рост.

Новая политика Китая «Общее процветание», направленная на сокращение растущего разрыва в уровне благосостояния между состоятельными и менее обеспеченными людьми, может «бросить мяч» в сторону частной авиации. Предсказать его влияние было бы непросто».

Выступавшие надеялись, что Зимние Олимпийские игры 2022 года в Пекине (4–20 февраля) будут

стимулировать ослабление ограничений на полеты. Дженни Лау, президент Sino Jet Management, сказала: «Ко второму кварталу следующего года, после зимних Олимпийских игр здесь, в Пекине, мы надеемся, что многие ограничения на поездки будут сняты, что упростит нам работу». Она также сообщила о высоком спросе со стороны чартерных клиентов, летающих в пределах материковой части Китая, и о большом интересе к покупке самолетов с большим салоном и сверхдальних бизнес-джетов.

Значительное улучшение рынка маловероятно до конца второго квартала, сказал Саймон Бамбридж, коммерческий директор TAG Aviation по Азии. Хотя в Китае ограничения остаются в силе, в Юго-Восточной Азии они начали ослабевать: Сингапур начал понемногу увеличивать слоты, а Таиланд и Бали стали открываться для туристов. «Юго-Восточная Азия, вероятно, выведет нас из депрессивного состояния с точки зрения возобновления активности».

Между тем краткосрочные ограничения на поездки были не единственным разочарованием для профессионалов бизнес-авиации в Азии. Поиск качественных самолетов на вторичном рынке становился особенно сложной задачей, поскольку цены продолжают опережать стоимость активов на все более агрессивном рынке продавцов. По словам одного из выступавших, владельцев, которые не собирались продавать свои самолеты, теперь соблазнили предложениями, намного превышающими цену, которую они ожидали от своих самолетов. Те, кто поддался искушению, увеличили бы растущий спрос на чартеры, поскольку сроки поставки новых бизнес-джетов увеличились до 2023 или 2024 года.

Покупатели с наличными могут захотеть сэкономить время (но, возможно, не деньги), избегая про-

верок перед покупкой. Но брокеры, специалисты по техническому обслуживанию и финансисты подчеркнули ключевую важность знания качества рассматриваемого самолета. «Это было особенно важно, поскольку из-за ограничений на поездки воздушные суда оставались на земле или на хранении намного дольше, чем обычно», - считает Рохит Капур, президент JetHQ Asia.

Опасности длительного хранения самолетов на земле были подчеркнуты во время заседания под председательством Питера Коулза, Clyde & Co, партнера и главы Aviation Asia Pacific. По его словам, сложно оценить стоимость таких активов. «Недостаточно данных, чтобы оценить степень «повреждения» корпоративных самолетов, которые не летали последние полтора-два года. Главная проблема – опасность коррозии особенно во влажном климате, распространенном в некоторых регионах Азии. Особое беспокойство вызывали самолеты, переданные третьим сторонам для хранения «вне контроля эксплуатантов или владельцев». Впрочем, некоторые эксплуатанты размещают свои самолеты в сухих местах, например в некоторых частях Австралии, чтобы минимизировать риск.

Коррозия – не единственная опасность, связанная с длительным хранением. Насекомые и грызуны могут проникнуть в незащищенные самолеты, предупредил Энди Пикфорд, McLarens Aviation, региональный директор по Азии. Это, в сочетании с периодами бездействия авиационных систем, может вызвать такие проблемы, как сбой в электросети. Вторжения диких животных также могут оказаться проблематичными. «Есть проблема в Малайзии, где в удаленных аэропортах у ряда самолетов змеи попадали в ниши шасси».

Вакцинация ведет к разногласиям в работе

Президент и главный исполнительный директор Aviation Personnel International Шерил Барден в течение последних нескольких недель лично встречался с руководителями летных отделов, отчасти для того, чтобы оценить их текущий рабочий климат на фоне пандемии.

Aviation Personnel International является старейшей компанией в США по подбору персонала и консалтингу в сфере управления персоналом, обслуживающей исключительно бизнес-авиацию. Шерил Барден является бывшим членом совета директоров NBAA и

в настоящее время входит в состав консультативного совета NBAA.

По его словам, потребовалось не так много времени, чтобы увидеть, что массовый спрос на бизнес-авиацию вернулся. Как говорит Барден, летные отделы никогда не были так заняты. Но этот колоссальный всплеск спроса не обходится без определенных проблем.

У Бардена было несколько встреч и телефонных звонков с директорами из авиационной отрасли,

которые потеряли персонал из-за требований их компаний по вакцинации против Covid-19. Или они сказали, что предвидят необходимость замены сотрудников, которые не планируют выполнять эти требования. По его мнению, это еще один идеальный шторм в процессе восстановления.

«С одной стороны, за последние 18 с лишним месяцев вырисовывается отложенный спрос на частные авиаперелеты. А с другой стороны, мы сталкиваемся с потенциальной нехваткой специалистов и цепочкой поставок. Это означает, что будет сложно удовлетворить спрос, если не будет ресурсов для обслуживания, планирования и эксплуатации самолетов», - говорит он.

Чтобы лучше понять и подтвердить, действительно ли существуют широко распространенные проблемы в авиации в отношении требований к вакцинации, Шерил Барден разослал небольшой опрос широкому кругу летных отделов. 24 руководителя компаний конфиденциально ответили на опрос. И несколько человек согласились поговорить один на один с Барденом о своих уникальных проблемах.

Ниже приведены некоторые результаты опроса, которые дают представление о том, что происходит:

- Почти 55% опрошенных руководителей заявили, что их отделы должны соблюдать требования компании о вакцинации.
- Четверть директоров заявили, что у их департаментов нет таких требований, но они могут скоро появиться.
- 15% респондентов сообщили, что часть их авиационного персонала уже ушла из-за требований о вакцинации (10% ушедших были пилотами).
- Респонденты заявили, что они могут потерять до



33% своих пилотов из-за требований правительства и/или компании по вакцинации. Таким образом, пилоты демонстрируют готовность уйти с текущей работы, если им потребуется сделать вакцинацию до 4 января 2022 года.

Как известно, каждый летный отдел по-своему уникален. Ни один отдел не может служить образцом или стандартом для того, что происходит повсеместно. Так что в некоторой степени разговоры с руководителями летных отделов, с которыми общался Барден, носят субъективный характер. Тем не менее, они служат индикаторами того, с чем борются руководители бизнес-авиации каждый по-своему.

А именно – есть один руководитель отдела, у которого все пилоты не вакцинированы. Он сказал: «Мой босс, который является главой отдела кадров, постановил, что любой находящийся в самолете должен получить прививку. Я сказал: «Хорошо, я это понимаю, но кто будет управлять самолетом?» Он ответил: «Ну, у вас есть прививка». И я сказал ему, что нет. «А вы планируете сделать укол, не так ли?» Я снова сказал нет. И он спросил: «А как насчет других пилотов?» Я опять ответил, что нет. Он попросил: «Позволь мне перезвонить тебе». Затем мой босс перезвонил: «Хорошо, ребята, вы освобождены от этих требований».

Тем не менее, этот конкретный директор и его летный персонал действительно носят маски, когда производят посадку пассажиров и закрывают дверь. Но попав в кабину, они снимают маски на случай возникновения чрезвычайной ситуации.

Этот руководитель предложил своему генеральному директору альтернативу: «Я сказал, что сейчас требования распространяются на компании с

численностью более 100 человек. Я спросил его, не могли бы вы поддержать меня, создав управляющую компанию, которая будет управлять вашими самолетами? И в этой ситуации я бы нанял всех механиков, планировщиков и пилотов. Стоимость ваших операций будет такая же, но это позволит нам уйти от этих правил. Так что ему нравится эта идея».

Из других разговоров Шерил Барден сделал следующие ключевые выводы:

- **Руководители и VIP-путешественники отказываются летать с непривитым экипажем.** Один руководитель компании отказывается летать с непривитым бортовым техником из своего летного отдела. Точно так же другой руководитель сказал мне: «Наши клиенты делают прививки, поэтому они отказываются летать с непривитым экипажем».
- **Covid разделяет команды.** Руководители нескольких отделов рассказали, что их непривитые сотрудники не могут находиться в ангаре или помещаются на карантин дома после полетов. Это добавляет еще больше работы тем, кто вакцинирован, что вызывает значительное недовольство.
- **Требования по Covid вызывают проблемы с обслуживанием.** Один заказчик чартерных рейсов, который выполнял рейс за границу с младенцем, попросил сменить летный экипаж, чтобы удовлетворить желание клиента лететь с вакцинированным персоналом.

Наконец, при приеме на работу важно то, что летные отделы не ограничиваются наймом вакцинированных сотрудников. В конце концов, менеджеры по найму хотят нанять тех, кто намерен оставаться полностью вакцинированными. Это идет наперекор

тем, кто сделал первоначальную вакцинацию и потенциально оспаривает бустеры и поддерживающую вакцину в будущем.

«К сожалению, Covid создал сложную проблему, связанную с уже и без того дефицитной рабочей силой. На эти глубоко личные, основанные на ценностях вопросы нет простого ответа,» - говорит Шерил Барден. «Но во время конфликтов для руководителей еще важнее оставаться рядом со своими командами и одновременно поддерживать директиву таким образом, чтобы отделить ее от людей. Руководителям трудно управлять людьми с помощью директив, которые практически не оставляют выбора. Когда вы добавите политический климат в нашей стране и возрастающую сложность отделения его от рабочего места, может показаться невозможным поддерживать сплоченность команды. Если добавить сложность решения одного члена команды, влияющего на рабочую нагрузку другого, ситуация изобилует возможностями для разделения и негативного культурного воздействия».

Шерил Барден предлагает оставаться ближе к своим людям, чем когда-либо, уклоняться от сложных разговоров и сопереживать обеим сторонам, продолжая придерживаться директивы «как» и «почему». Важно отделить «я» от директивы, а команду – от приравнивания одного человека как источника фрагментации.

«В конце концов, это требование компании, часто основанное на правилах. Таким образом, сотрудники должны делать выбор на основе этого распоряжения, и мы должны работать в соответствии с этими результатами», - заключает он.

Источник: AIN

Конвертоплан недели

Оператор/владелец: **Leonardo Helicopters**

Тип: **Leonardo (Agusta Westland) AW609 AC4**

Год выпуска: **2019 г.**

Место съемки: **ноябрь 2021 года, Jebel Ali Al Maktoum Int'l – OMDW, United Arab Emirates**



Фото: Дмитрий Петроченко