



Пожалуй, самой обсуждаемой новостью в деловой авиации уходящей недели стала покупка Vista Global крупнейшего в Европе чартерного оператора Air Hamburg. Безусловно, новый актив является победой Vista на внутреннем европейском рынке в то время, когда американские операторы стремятся активно покупать европейские компании. Впрочем, Vista не раскрывает никаких финансовых подробностей, а глава компании Томас Флор, всегда щедрый на детали, в этот раз весьма скудно прокомментировал сделку, отметив лишь то, что в Air Hamburg очень впечатляющий персонал, надежная работа и культура, а также, что оператор работает точно и с теми же ценностями, что и Vista. Известно лишь то, что Air Hamburg сохранит свой бренд.

Данные WINGX показывают, что в 2021 году на долю Vista Group пришло 7,1% вылетов чартерных самолетов и 10,7% суммарного налета. Air Hamburg, совершившая 18 800 рейсов, имела долю 2,4% по количеству вылетов и 3,1% по количеству часов. Air Hamburg увеличила бы количество рейсов Vista по всему миру на 30%.

На этой неделе GAMA отчиталась о поставках в прошлом году. Поставки самолетов деловой авиации и авиации общего назначения начали восстанавливаться по всем направлениям, достигнув в общей сложности 2630 единиц на сумму \$25,2 млрд. Хотя пандемия все еще продолжается, в прошлом году она оказала иное влияние, подтолкнув новых покупателей в отрасль и помогая увеличить продажи. Большинство производителей бизнес-джетов сообщили об увеличении заказов в 2021 году.



Украинский кризис, вероятно, снизит спрос

WINGX: Геополитические риски сейчас выходят на первый план с точки зрения перспектив дальнейшего роста деловой авиации в 2022 году. Для европейских операторов стыковки с Россией и Украиной составляют почти 10% всех рейсов

стр. 23

В прошлом году поставлено 710 бизнес-джетов

По данным GAMA, в прошлом году поставки самолетов деловой авиации и авиации общего назначения начали восстанавливаться по всем направлениям, достигнув в общей сложности 2630 единиц на сумму \$25,2 млрд

стр. 25

Клиенты бизнес-авиации будут летать больше

Пользователи услуг деловой авиации в наступившем году планируют летать больше, чем в 2021 году, говорится в опубликованном опросе подписчиков Private Jet Card Comparisons

стр. 26

Рынок перегрет, но это не предел

После лихорадочного 2021 года отрасль бизнес-авиации демонстрирует признаки того, что подъем продолжится и в 2022 году, на фоне проблем с поставками, рабочей силой и техническим обслуживанием

стр. 28


Gulfstream™



Цены на бизнес-джеты растут, превосходя рыночные оценки

По данным аналитической компании Jefferies Aerospace & Defense Electronics, запасы на вторичном рынке находятся на историческом минимуме в 1,3%, а запрашиваемые цены продолжают расти, увеличившись на 11% в годовом исчислении.

По данным Jefferies, цены на некоторые бренды стремительно растут, во главе с Gulfstream, который вырос на 41% благодаря устойчивым продажам G450 и G150.

Используя данные Amstat, компания Jefferies представила ежемесячное исследование, которое отслеживает фундаментальные цены на бизнес-джеты. В нем отмечается, что оценочная стоимость подержанных самолетов выросла на 4% по сравнению с февралем 2021 года. Оценка воздушных судов основана на средней цене продажи, скорректированной с учетом типичных надбавок и/или скидок, возраста, обнов-

лений, программ двигателей и использования, что позволяет оценить, какой должна быть цена продажи самолета. Что касается оценок, Gulfstream лидирует с G280 и G650, каждый из которых вырос в цене на 26%, а рост стоимости G550 составил 29%.

Однако запрашиваемые цены в настоящее время не соответствуют оценочной стоимости, увеличившись на 13% относительно средней оценки флота. Эта динамика характерна для большинства брендов, за исключением Dassault. «Цены продаж Embraer и Gulfstream на вторичном рынке, по-видимому, имеют наибольшее несоответствие по сравнению с оценочной стоимостью: цены на 28% и 27% выше», — сообщила Jefferies. «Средние рыночные цены на подержанные самолеты Bombardier и Cessna на 7% и 6% выше оценочной стоимости. Dassault относительно соответствует оценкам».



FBO PULKOVO-3

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

SITA: LEDJPXH
AFTN: ULLLPXH



Продажи авионики для бизнес-авиации и АОН в 2021 году выросли на 6,5%

Согласно отчету о рынке авионики за 2021 год, подготовленному Ассоциацией авиационной электроники, мировые продажи авионики для деловой авиации и АОН в прошлом году выросли на 6,5%, до почти \$2,37 млрд. Это ставит прошлогодние продажи на один уровень с 2017 годом, но ниже пикового значения в \$3 млрд, зафиксированного в 2019 году. В четвертом квартале 2021 года продажи выросли на 7,4% по сравнению с годом ранее.

Из продаж всей авионики в 2021 году 54,6% приходилось на рынок модернизации, а оставшаяся часть – на продажи авионики для первичной установки на конвейере. По регионам мира – 75,2% объема продаж в США и Канаде, а 24,8% – на других международных рынках.

«Продажи в отрасли неуклонно растут шесть кварталов подряд после того, как достигли дна во втором квартале 2020 года», — сказал президент и гене-

ральный директор АЕА Майк Адамсон. «Поскольку отрасль продолжает восстанавливаться после первоначального потрясения пандемии, производители авионики в настоящее время сталкиваются с проблемами цепочки поставок, которые могут повлиять на продажи до 2022 года. В результате многие производители оборудования постоянно и превентивно взаимодействуют со своими дилерами и ориентируют их на увеличение сроков поставки некоторых продуктов».

По данным АЕА, продажи включают все компоненты и аксессуары для кабины экипажа, салона, обновления программного обеспечения, портативных устройств, сертифицированной и несертифицированной бортовой электроники; всё оборудование; батареи; и платные обновления продуктов. Они не включают обслуживание и капитальный ремонт, расширенную гарантию или услуги по подписке.



FBO MINSK

Полный спектр услуг по наземному обслуживанию воздушных судов, пассажиров и экипажей рейсов бизнес-авиации

**ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ
ВАШЕ ВРЕМЯ**

fbo-minsk.aero



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

Кристоф Дегума получил новую должность в Bombardier

Компания Bombardier объявила о назначении Кристофа Дегума, бывшего старшего руководителя отдела продаж компании, на должность независимого исполнительного советника, помогающего управленческой команде в стратегических проектах.

Г-н Дегума, который до недавнего времени был вице-президентом по международным продажам в Bombardier, имеет более чем 17-летний опыт работы в компании и сыграл ключевую роль в формировании ее клиентоориентированной культуры.

«Отрасль бизнес-авиации продолжает показывать

хорошие результаты и привлекать интерес клиентов со всего мира», — сказал Эрик Мартел, президент и главный исполнительный директор Bombardier. «Кристоф делится с нашей руководящей командой ценной стратегической информацией по мере того, как Bombardier выполняет свой план по достижению целей роста к 2025 году, в эту новую эру как компания, сосредоточенная на разработке, поставке и обслуживании лучших в мире бизнес-джетов».

В конце января в Bombardier объявили о стратегических изменениях в своей международной команде по продажам.



Канада полностью перейдет на ADS-B в 2023 году

Начиная с 23 февраля 2023 года в воздушном пространстве Канады классов А и В на высоте более 12500 футов станет обязательным соответствие оборудованию и эксплуатационным требованиям ADS-B Out. Nav Canada, поставщик услуг управления воздушным движением в Канаде, предоставляет услуги ADS-B в воздушном пространстве Канады на добровольной основе с 2008 года.

В 2019 году Nav Canada приостановила свой план по обязательному использованию ADS-B, начиная с 2021 года, в ответ на отзывы заинтересованных сторон и отрасли. Отсрочка дала Nav Canada больше времени для разработки правил с авиационным регулятором Transport Canada, а также предоставила дополнительное время для процесса сертификации оборудования, связанного с требованиями к размещению антенн.

Чтобы продемонстрировать соответствие мандату, воздушное судно должно быть оборудовано соответ-

ствующим ретранслятором с возможностями ADS-B Out, соответствовать применимым минимальным стандартам эксплуатационных характеристик и иметь антенну для вещания на спутниковые приемники ADS-B, излучающие расширенный сквиттер (сигнал определенного формата, самопроизвольно периодически излучаемый приемопередатчиками режима S, имеющими антенны с широкой диаграммой направленности для всенаправленной (радиовещательной) передачи сообщений, содержащих адресуемые в памяти приемопередатчика информационные элементы) на частоте 1090 МГц.

Напомним, что ADS-B (Automatic dependent surveillance—broadcast) служит для автоматической передачи информации о воздушном судне в диспетчерский центр – передаются его идентификатор, координаты, направление, скорость, высота и прочие данные. Ранее, до появления таких систем, диспетчер мог видеть лишь точку на радаре. Этого стало недостаточно, когда самолетов стало слишком много.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

АСА проверила уровень знаний брокеров

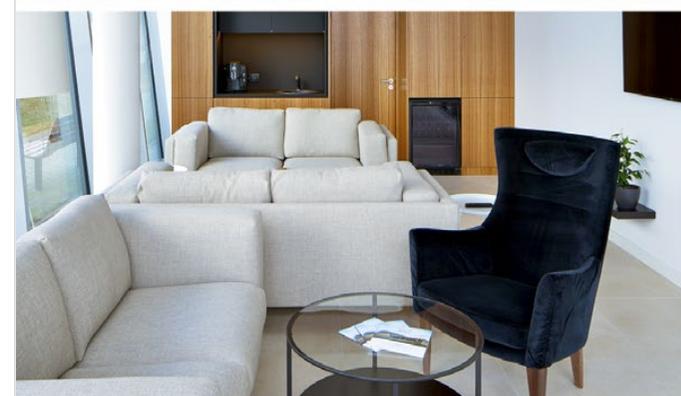
Ассоциация чартерных авиаперевозчиков (АСА) провела в лондонском аэропорту London Stansted свой первый квалификационный курс Air Charter Broker Qualification Level 2 для чартерных брокеров. FBO Harrods Aviation на один день превратился в классную комнату и принял 36 делегатов для прохождения промежуточного курса.

Курс фокусируется на оперативном управлении и ценности, предоставляемой брокерами чартерных авиаперевозок как клиентам, так и операторам в поддержке организации и бесперебойного выполнения чартерных рейсов. Занятия также включали знакомство с аэропортом и инженерным ангаром, где делегаты смогли лично наблюдать за работой разных служб для более детального восприятия всех процессов, которые связаны с выполнением рейсов.

Генеральный директор АСА Гленн Хогбен отметил, что было здорово в рамках учебного курса дать воз-

можность авиационным специалистам получить практический опыт работы в аэропорту. «Мы благодарим Harrods Aviation и Titan Airways за то, что они сделали это возможным. Поздравляем всех, кто успешно завершил промежуточный курс. У нас была фантастическая результативность — 94% прошли курс, из которых 35% — с отличием. Было приятно видеть, как наши участники могли наблюдать за всеми организационными процессами, которые происходят в FBO при подготовке рейса. Я очень жду, когда в апреле делегаты закончат очередной курс уровня 3, чтобы получить свою полную квалификацию».

Курс Broker Qualification знакомит брокеров с целым рядом тем, чтобы расширить и освежить их знания о чартерных авиаперевозках. Курс предлагает базовые знания на уровне 1, переходит к пониманию эксплуатационных аспектов и управления полетами на уровне 2 и переходит к продвинутым навыкам брокера на уровне 3.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Robinson Helicopter увеличивает поставки

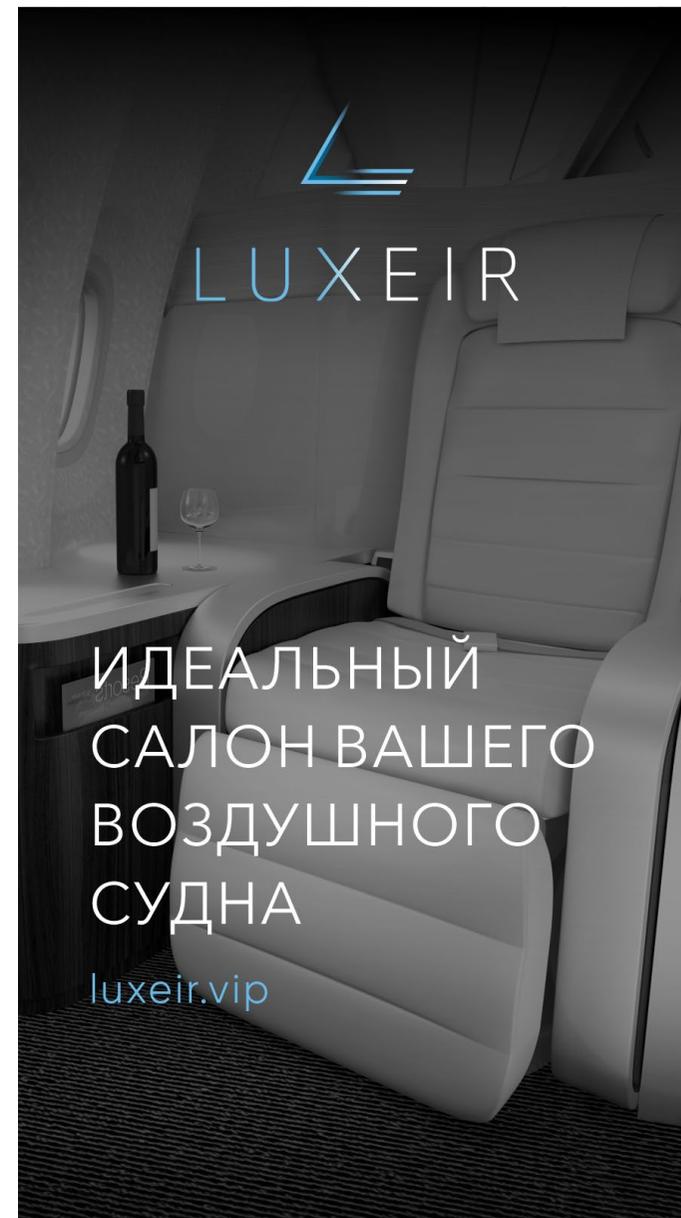
Согласно данным GAMA, американская компания Robinson Helicopter за двенадцать месяцев прошлого года передала заказчикам 244 вертолета на общую сумму \$151,8 млн.

Клиенты получили 33 вертолета R22 Beta II, 10 R44 Cadet, 34 R44 Raven I, 81 R44 Raven II и 86 R66.

Таким образом Robinson превысила показатели 2019 года, когда было поставлено 196 вертолетов (19 R22, 123 R44 и 54 R66). Но показатели успешного 2018 года пока еще не достигаемы (316 вертолетов: 33 R22, 209 R44 и 74 R66). Для справки: самым ярким выдался 2013 год – 523 вертолета (42 R22, 289 R44 и 192 R66).

Напомним, что 2020 года стал худшим для компании Robinson Helicopters за последние 10 лет. Производитель передал заказчикам 177 вертолетов на общую сумму \$102,7 млн.

В марте 2021 года Robinson Helicopter поставила 13000-й вертолет, но, как отмечают представители производителя, на фоне пандемии и беспрецедентных мер по обеспечению безопасности производства, этой важной даты даже не заметили. По словам президента компании Курта Робинсона, за всю историю компании было поставлено более 1000 флагманских самолетов R66 с турбинным двигателем, почти 5000 двухместных R22 и более 7000 четырехместных R44 (версии Raven I и Raven II).



ИДЕАЛЬНЫЙ
САЛОН ВАШЕГО
ВОЗДУШНОГО
СУДНА

luxeir.vip

В 2021 году Embraer поставил 93 бизнес-джета

Бразильский Embraer по итогам 2021 года поставил 93 бизнес-джета, в том числе 39 переданы клиентам в четвертом квартале, говорится в сообщении производителя. Из 93 воздушных судов на легкие пришлось 62 поставки, а на средние – 31 самолет. Суммарно с учетом коммерческих поставок бразильский производитель передал заказчикам 141 самолет.

По состоянию на 31 декабря портфель твердых заказов составил \$17,0 млрд, достигнув самого высокого значения со второго квартала 2018 года.

В четвертом квартале 2021 года Embraer и NetJets подписали соглашение о поставке до 100 дополнительных самолетов Phenom 300 на сумму более \$1,2 млрд. В рамках сделки NetJets получит Phenom 300E

во втором квартале 2023 года как для рынка США, так и для Европы. Embraer также поставила новый Phenom 300E в Кито, Эквадор, что стало первой поставкой этого типа в страну, и первый Praetor 500 в Канаду для долевого оператора AirSprint Private Aviation.

Подразделение Executive Jets Services также стало быстрорастущим сегментом для бразильской компании, поскольку объем сделок на вторичном рынке продолжает увеличивать долю рынка. Продажа контрактов на специальные услуги, такие как программа послепродажного обслуживания планера Embraer Executive Care и продажа запчастей, были ключевыми драйверами доходов.

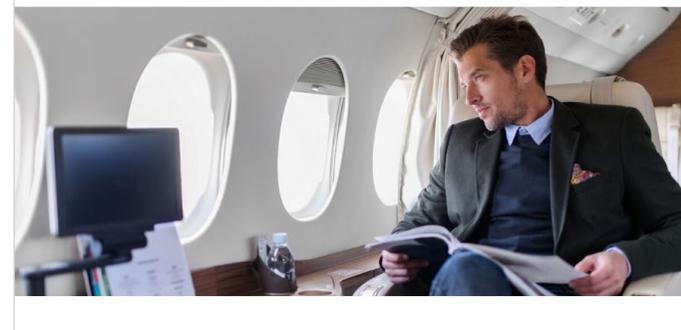



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛетаМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



Royal Flying Doctor Service становится крупнейшим медицинским оператором PC-24

Австралийский медицинский оператор Royal Flying Doctor Service в ближайшее время приступит к эксплуатации четвертого бизнес-джета Pilatus PC-24.

В настоящее время новый борт, на котором уже установлено медицинское оборудование, готов отправиться из швейцарского Штанса в австралийскую Аделаиду. Первый самолет PC-24 был передан Royal Flying Doctor Service в ноябре 2018 года.

Как поясняют в Pilatus Aircraft, медицинское оборудование для PC-24 было разработано и сертифицировано в партнерстве со швейцарской компанией Aerolite AG, специализирующейся на медицинских интерьерах самолетов. Как комментируют в Royal

Flying Doctor Service, преимущества нового реактивного самолета заключаются в низких эксплуатационных расходах и возможностью эксплуатации с коротких и коротких и даже необорудованных взлетно-посадочных полос.

Среди особенностей медицинского PC-24: поддержание давления в кабине самолета как на уровне моря до высоты полета 23 500 футов (7163 м), моющиеся детали интерьера, запас кислорода 7500 л, отдельная аккумуляторная батарея системы экстренной медицинской помощи, шкафы для хранения с ящиками, полками и рабочим столом, загрузка носилок с помощью электрической подъемной системы или пандуса.



Фото Stephan Widmer

**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Реестр Арубы запускает новую кампанию по популяризации числа четыре

Реестр Арубы (TROA), глобальный универсальный реестр самолетов для деловой авиации, опубликовал результаты отчета о китайской метафизике, в котором подробно описывается удача, связанная с числом четыре.

Отчет, который был разработан в сотрудничестве с китайским мастером метафизики Сюзанной Шульц, выходит параллельно с всплеском спроса на частные самолеты со стороны молодых владельцев бизнеса по всей Азии. В отчете показано, что число четыре связано с любовью, творчеством, инновациями, академическими кругами, адаптивностью и семьей.

TROA, также известная как «P4» из-за знака национальной принадлежности, который виден на всех самолетах, зарегистрированных на Арубе, представляет собой специальный реестр воздушных судов,

обслуживающий частные и коммерческие самолеты.

«Наши клиенты в Азии сильно изменились за 35 лет нашей работы; они более прогрессивны, чем раньше. Именно они попросили нас узнать больше о значении числа четыре, и мы были очарованы тем, что обнаружили в ходе исследования китайской метафизики», - рассказывает генеральный директор TROA Александрия Колиндрес, одна из самых молодых женщин-руководителей в авиации. TROA — это семейный бизнес, который обслуживает клиентов по всему миру. «Мы глубоко заботимся о традициях и семейных ценностях, но мы молоды, адаптируемы и готовы помочь авиации стать современнее. Забавным элементом этого является нумерология и то, как «удача» играет в жизни и бизнесе. Это особенно важно для наших клиентов в Азии».

TROA регистрирует воздушные суда, включая частные самолеты, коммерческие и корпоративные самолеты, на Арубе в рамках государственно-частного партнерства с правительством Арубы.

Эти самолеты имеют «бортовой номер», который начинается с «P4», за которым следует персонализированная серия цифр или букв. Примеры включают: P4-LUX, P4-JET, P4-ART, P4-SKY и P4-888.

Клиенты персонализируют свои бортовые номера точно так же, как владельцы автомобилей выбирают свои персональные номерные знаки.

В Азии растет число запросов от молодых владельцев бизнеса и предпринимателей, взгляды которых отличаются от взглядов предыдущего поколения. Они уважают и принимают свое наследие, желая установить новые правила и применить к своим убеждениям логику и доказательную теорию.



Air-Britain Photographic Images Collection



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

GE Passport налетал более 50000 часов

За три года эксплуатации бизнес-джета Bombardier Global 7500 двигатель GE Passport налетал более 50000 часов.

«Надежность является ключевым фактором для любой программы двигателей», — сказал Деннис Краузе, сервис-менеджер Passport. «Прежде всего, наша цель состоит в том, чтобы наши двигатели были готовы летать туда, куда хотят наши клиенты. В этом отношении у Passport отличное начало».

Как отмечается в релизе GE, Passport включает в себя лучшие достижения в концепциях конструкции

двигателей. Среди технологий — конструкция блиск-вентиляторного компрессора, которая сводит к минимуму потери воздуха, снижает вибрацию и износ, а также повышает эффективность. Двигатель может похвастаться высокоэффективной камерой сгорания с обогащенным горением, дроссельной заслонкой без ограничений и топливной форсункой нового поколения, которые способствуют уменьшению расхода топлива на 4% по сравнению с аналогичными двигателями этого класса. Усовершенствованная система выхлопа смешанного потока с длинными воздуховодами помогает обеспечить лучший в своем классе уровень шума в салоне.



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

Heli-Expo 2022 – теперь и на вертолете

Международная вертолетная ассоциация (НАИ) объявила о партнерстве с Longhorn Helicopters, которое впервые обеспечит чартерные вертолетные рейсы на ежегодную выставку Heli-Expo, которая пройдет в период с 7 по 10 марта в конференц-центре Kay Bailey Hutchison в Далласе.

Участникам и гостям выставки будут доступны чартеры между местом проведения выставки и любым отдаленным пунктом или аэропортом, где разрешена посадка. Также доступны туристические рейсы. Эти рейсы, которые можно забронировать на сайте, будут выполняться из центрального делового района Далласа Vertiport, который связан с конференц-центром. Vertiport также будет использоваться производителями вертолетов для демонстрационных полетов для потенциальных покупателей.

Между тем, оргкомитет Heli-Expo сообщает о про-

ведении выставки в полном объеме. Официальные лица Международной вертолетной ассоциации НАИ сообщили, что с FAA согласован прилет и экспериментальных образцов воздушных судов.

Более 500 компаний уже зарегистрировались для участия в выставке. Менеджер по выставкам НАИ Кейли Кук сказала, что на шоу остается ограниченное количество мест, и ожидается, что в нем примут участие около 600 экспонентов.

Ключевой особенностью мероприятия этого года являются протоколы по охране здоровья и безопасности, которые будут соответствовать местным, государственным и федеральным правилам и включать социальное дистанцирование в образовательных мероприятиях, стандарты уборки и санитарии, а также наличие масок и дезинфицирующих средств.



HELIRUSSIA
ЮБИЛЕЙНАЯ
15

XV ЮБИЛЕЙНАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

19-21 мая

www.helirusia.ru

Bell 429 пришелся по вкусу филиппинским клиентам

Bell Textron Inc. поставила десятый Bell 429 корпоративному клиенту на Филиппинах, продемонстрировав неизменную популярность этой модели среди частных клиентов на Филиппинах, которые ценят надежность, плавность и бесшумность хода, а также лучшую в отрасли поддержку и сервис производителя.

Ранее производитель, сообщил, что мировой парк Bell 429 налетал 500 000 часов. В настоящее время в мире эксплуатируется более 400 вертолетов.

Bell 429 – многоцелевой двухдвигательный вертолет. Полностью интегрированная стеклянная кабина, приборная панель с большими плоскими дисплеями и усовершенствованной системой управления полетом обеспечивает пилота максимально полной информацией о полете. Два двигателя компании Pratt & Whitney Canada обеспечивают превосходные летные

характеристики по категории А, отличные параметры зависания и высокую крейсерскую скорость при низких расходах. Электронная система управления двигателями FADEC удобна в работе и проста в использовании, имеет полное гидромеханическое резервирование и автоматический запуск. Вертолет сертифицирован для управления одним пилотом по правилам полетов по приборам.

Комбинация инновационных лопастей винтов, мощных двигателей и прочной трансмиссии обеспечивает совершенно новый уровень летных характеристик во всем диапазоне высот и температур. В случае отказа одного из двигателей, вертолет продолжает полет на одном работающем двигателе до успешной посадки. Прочная конструкция кабины с энергопоглощающими креслами и противоударными топливными баками обеспечивает непревзойденную живучесть воздушного судна.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Создадут унифицированный «Ансат»

Работы над созданием унифицированной версии многоцелевого вертолета «Ансат» планируется завершить до конца года. Об этом сообщил во вторник генеральный директор холдинга «Вертолеты России» госкорпорации «Ростех» Николай Колесов в интервью газете «Бизнес онлайн».

«Если мы делаем унифицированную машину нового поколения, в ней должно быть заложено все - и стеклянная кабина, и кондиционирование, и дополнительные баки, и антиобледенение. Стеклокабины пока нет, поэтому дал поручение: в этом году работу над унифицированной машиной закончить так, чтобы она соответствовала всем требованиям потребителей», - сказал глава холдинга.

Кроме того, по его словам, планируется увеличить максимальную взлетную массу вертолета. «Следующий шаг - новые лопасти, которые позволят увеличить максимальную взлетную массу», - сказал Колесов.

В декабре прошлого года холдинг «Вертолеты России» увеличил дальность полета вертолетов «Ансат» и «Ансат-М» на 140 километров за счет установки дополнительного бака. Благодаря новому устройству обычная версия машины сможет пролететь до 645 километров, модернизированная – до 780 километров.

«Ансат» – легкий двухдвигательный многоцелевой вертолет, серийное производство которого развернуто на Казанском вертолетном заводе. Согласно сертификату, конструкция вертолета позволяет оперативно трансформировать его как в грузовой, так и в пассажирский вариант с возможностью перевозки до семи человек. В мае 2015 года появилась модификация вертолета с медицинским модулем.

Летчики из Казахстана повысили квалификацию в пилотировании Ми-171А2

Экипаж Государственной авиакомпании «Беркут» из Казахстана прошел ежегодное переобучение по программам дополнительной профессиональной подготовки на вертолет Ми-171А2 на базе авиационного учебного центра Улан-Удэнского авиационного завода холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех). Программа курсов предусматривала 60 часов теоретических занятий.

«Такая подготовка позволяет совершенствовать



навыки и знания, полученные при первоначальной подготовке экипажей на вертолет Ми-171А2, которая проходит в рамках контракта на поставку. Авиационный учебный центр предприятия валидирован в уполномоченном органе гражданской авиации Республики Казахстан. Согласно авиационным правилам республики, летчики этой страны ежегодно повышают квалификацию в целях обеспечения безопасности полетов», – отметил генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Николай Колесов.

Первый вертолет Ми-171А2 был поставлен в Казахстан в начале 2019 года. Вертолет Ми-171А2 является самой современной модификацией машин типа Ми-8/17. Применение на вертолете Ми-171А2 цифрового комплекса бортового оборудования, изготовленного по принципу «стеклянной кабины», позволяет сократить состав экипажа до двух человек.

В процессе занятий особое внимание уделялось конструкции и летной эксплуатации вертолета Ми-171А2 и его систем и агрегатов, летным характеристикам воздушного судна. Программа обучения включала дисциплины по изучению авиационного и радиоэлектронного оборудования, практической аэродинамики, навигации, авиационной метеорологии, авиационной связи и радиотелефонии, системы управления безопасностью полетов.

В ходе занятий проходил разбор причин авиационных происшествий в гражданской авиации за последний календарный и текущий год. Изучалось применение аварийно-спасательного оборудования, а также отрабатывались действия экипажа при аварийных ситуациях. По завершении обучения на основании результатов проведенных экзаменов летчикам Казахстана выдали сертификат о повышении квалификации.

Angel Sky на IV Всероссийском конгрессе рестораторов ТОП-100

Всем известно, что бизнес-авиация – очень дорогой сегмент предпринимательства, где конкуренция крайне высока. И чтобы выдержать ее, нельзя стоять на месте или идти проторенными дорожками. Нужно постоянно стремиться к улучшению качества сервиса, ведь от этого зависит, воспользуется пассажир еще раз вашими услугами, или нет. ANGEL SKY всегда думает о том, чтобы развиваться. А это невозможно без постоянного обучения, желания следить за тенденциями в отрасли и общения с коллегами. Именно поэтому сотрудники компании постоянно посещают различные тематические выставки, форумы, конгрессы.

Одним из последних таких мероприятий стал Всероссийский конгресс рестораторов ТОП-100, на

котором присутствовала директор по развитию Наталья Пашкова.

Конгресс проходил с 15 по 18 февраля 2022 года в городе Москве. 300 участников; 100 трендов, решений и идей; 57 экспертов; 6 тематических форумов и 2 ресторана – обширная программа, где каждый смог найти для себя что-то интересное.

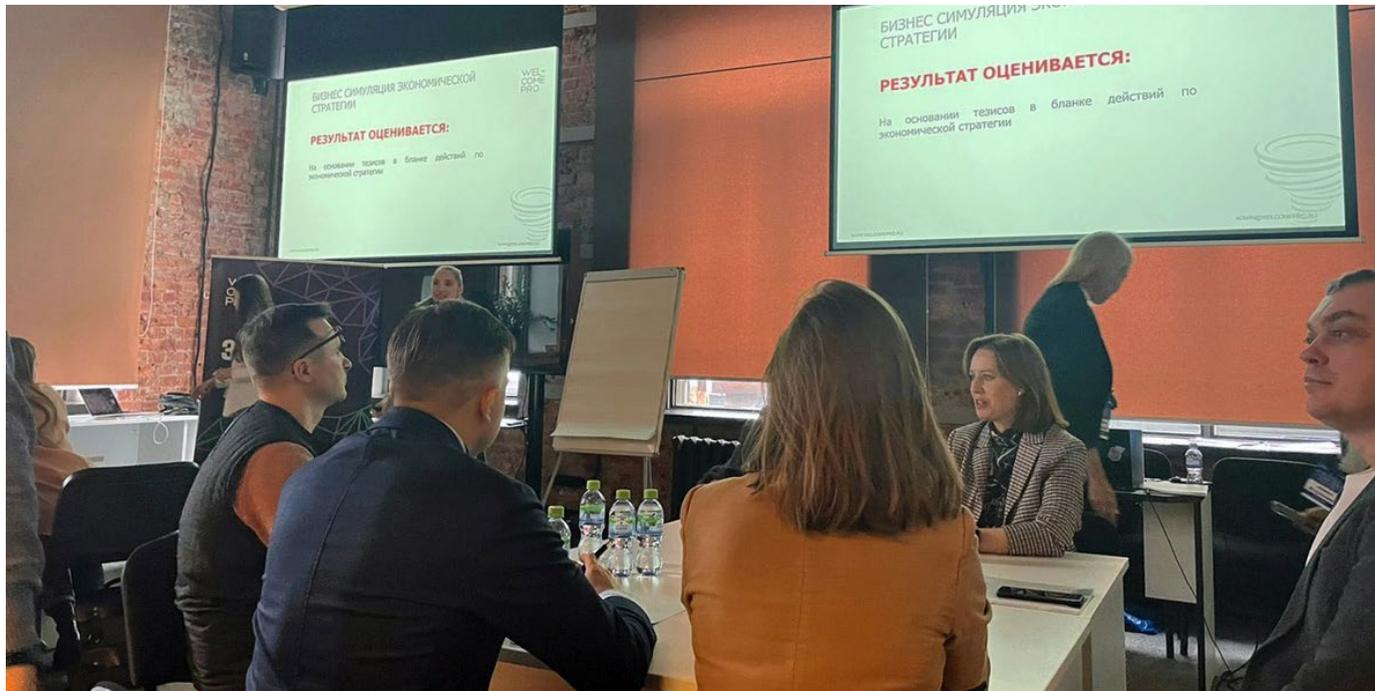
Особенно любопытными были выступления ведущих рестораторов России, на которых они в формате TED рассказывали об успешных идеях и решениях, реализованных ими в 2021 году. Являясь лидерами в своей сфере, они делились собственным опытом ведения и развития ресторанного бизнеса. Было интересно узнать, что же привело этих людей к высоким резуль-

татам. А именно к ним стремится компания ANGEL SKY, не собираясь останавливаться на достигнутом.

Время, проведенное на такой площадке, всегда проходит с пользой. Это время появления новых концепций и трендов, которыми позже обязательно воспользуются владельцы и сотрудники успешных компаний. Поэтому для ANGEL SKY посещение таких мероприятий – это неременное условие прогресса.

Личное общение и взаимодействие с коллегами во время таких событий играет немаловажную роль. Это и возможность поделиться друг с другом опытом, и завязать новые знакомства. Всероссийский конгресс рестораторов ТОП-100 не стал исключением. Так, директор по развитию Наталья Пашкова пообщалась в том числе и с Павлом Кашниковым, соавтором 7 самых успешных ресторанных концепций в Ярославле. После этой встречи у Натальи остались яркие впечатления, ведь Павел – успешный и креативный человек, беседа с которым может способствовать появлению собственных идей.

ANGEL SKY давно зарекомендовала себя как команда профессионалов. Но в ней работают люди, которые прекрасно понимают, насколько все стремительно меняется. Наталья поделилась своими мыслями после посещения конгресса: «Я считаю необходимым посещение таких мероприятий. Если ты хочешь развиваться дальше, то ты должен следить за тем, что происходит в сфере, в которой работаешь. Конгресс такого уровня – это хорошая возможность для коммуникации с профессионалами своего дела и способ узнать что-то новое для себя. Где как не в кругу единомышленников может появиться представление о том, в каком направлении двигаться дальше?»



Phenom 300 10-й год подряд становится самым поставляемым легким бизнес-джетом

Согласно данным GAMA, Embraer Phenom 300 10-й год подряд становясь самым поставляемым легким бизнес-джетом. По итогам 2021 года бразильский производитель передал клиентам 56 Phenom 300.

Phenom 300 имеет самый большой годовой объем поставок: с момента выхода на рынок в декабре 2009 года в среднем ежегодно поставлялось более 50 самолетов. На сегодняшний день клиентам поставлено более 640 самолетов.

Phenom 300 эксплуатируется в 39 странах и налетал почти 1,5 млн часов. Embraer постоянно инвестирует в привлекательность Phenom 300 для требовательных клиентов по всему миру, улучшая ее производительность, технологии, комфорт и эффективность, что приводит к самой высокой остаточной стоимости на рынке.

В январе 2020 года Embraer анонсировала новый и усовершенствованный Phenom 300E, после чего в марте джет был одобрен ANAC, EASA и FAA, по-

лучив тройную сертификацию. Первая поставка нового улучшенного Phenom 300E состоялась в июне 2020 года.

Phenom 300E устанавливает высочайший стандарт качества в категории легких бизнес-джетов. Как комментируют в Embraer, имея дальность полета 2010 морских миль (3724 км), самолет также обладает уникальными взлетными характеристиками, которые позволяют ему вылетать из Международного аэропорта Кито (SEQM) с максимальной взлетной массой (MTOW) при температурах до ISA +26 град. на сухой или мокрой взлетно-посадочной полосе и, например, долететь без остановок до Майами.

Комфорт – основная черта этого самолета, от широкой входной двери с трапом и широкого овального в сечении фюзеляжа до тихого салона. К этому надо добавить топливную эффективность и порядочную дальность. Клиентам очень пришлось по душе фирменное овальное сечение фюзеляжа Oval Lite – точнее, то дополнительное пространство на уровне головы и плеч, которое оно обеспечивает, и большие иллюминаторы, заливающие салон естественным светом. Иллюминатор в туалете заслуживает особого упоминания, поскольку визуально увеличивает пространство.

Удобный для экипажа кокпит позволяет управление одним пилотом. Кабина экипажа оснащена сенсорной системой Prodigy Touch Flight Deck на основе платформы Garmin 3000. Улучшенный интерфейс системы управления самолетом благодаря Prodigy Touch Flight Deck усиливает контроль пилота над летной обстановкой.

Новый Phenom 300E также поставляется со стандартом подключения 4G через систему Gogo Avance L5.



Новый терминал Inmarsat и Satcom Direct для связи Jet ConneX вступает в фазу разработки

После успешной связи со спутником Inmarsat новый усовершенствованный терминал для широкополосной связи в бизнес-авиации Jet ConneX, разработанный Satcom Direct (SD), стал на шаг ближе к коммерческой эксплуатации.

К концу этого года планируется завершить создание полного прототипа новаторской антенной системы Plane Simple Ka-диапазона, после чего в 2023 году последует проверка конструкции, испытания, сертификация и ввод в коммерческую эксплуатацию.

Разработанная специально для удовлетворения текущих и долгосрочных потребностей в связи на рынке бизнес-авиации, новая антенная система Plane Simple Ka-диапазона оптимизирует бортовой Wi-Fi, особенно для суперсредних и крупногабаритных самолетов, используя текущие и будущие спутники Inmarsat Ka-диапазона. Она предлагает уникальную альтернативу существующим терминалам, используемым на частных самолетах, с такими ключевыми характеристиками, как современная облегченная конструкция только с двумя заменяемыми модулями и упрощенная проводка, обеспечивающая более быструю и простую установку и обслуживание.

Терминал, установленный на хвостовом оперении, будет использовать обширный совместный опыт и знания Inmarsat, мирового лидера в глобальной мобильной спутниковой связи, и SD, поставщика авиационных решений в области связи для деловой авиации. Обе компании тесно сотрудничали на протяжении всего процесса проектирования, от разработки концепции до создания простого, экономичного и перспективного решения.

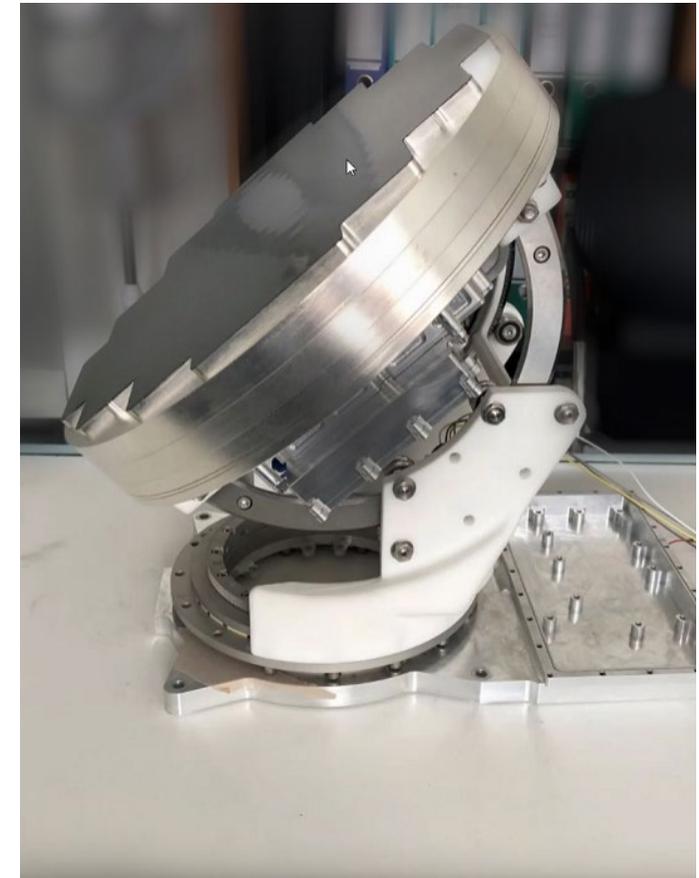
Кай Танг, глава подразделения деловой авиации Inmarsat, сказал: «С момента своего коммерческого

запуска пять лет назад Inmarsat Jet ConneX зарекомендовал себя как золотой стандарт связи в полете для деловой авиации. Satcom Direct сыграла ключевую роль в этом процессе, и благодаря разработке этого нового усовершенствованного терминала мы развиваем наше партнерство, чтобы клиенты могли использовать инфраструктуру мирового класса, которая у нас есть сегодня, и новые революционные возможности, которые мы создадим в ближайшие годы. Это включает в себя запуск еще шести спутников, в том числе четырех на геостационарной орбите, что увеличивает скорость, пропускную способность и устойчивость, и двух на высокоэллиптической орбите, что обеспечивает единственную в мире коммерческую услугу мобильной широкополосной связи для самолетов, летающих в больших высотах и над Арктикой».

Джим Дженсен, основатель и генеральный директор Satcom Direct, сказал: «Переход к следующему этапу разработки нашей новой антенной системы Plane Simple Ka-диапазона для Inmarsat Jet ConneX и приближение на один шаг к получению одобрения типа для использования в спутниковой сети Inmarsat – это огромный шаг вперед для нашего бизнеса и для деловой авиации. Опираясь на наш многолетний опыт работы с аппаратным и программным обеспечением, инфраструктурой и синхронизацией данных, мы стремимся предоставить лучшие на рынке возможности связи в авиации. Клиенты также выиграют от прямой поддержки и устранения неполадок со стороны специальной команды SD без необходимости иметь дело с несколькими компаниями, что поможет улучшить их общий опыт».

Эта веха развития была представлена на конференции SD Connecting with Customers (CwC) 2022, которая проходила 15-18 февраля в Орландо, где

компания также отмечала 25-летие своего успешного партнерства с Inmarsat. Недавний опрос, проведенный по заказу Inmarsat и Corporate Jet Investor (CJI), показал, что почти 80% респондентов во всем мире считают, что в следующем году полеты бизнес-авиации будут выполняться чаще. Ошеломляющие 90% также считают, что онлайн-мероприятия будут преобладать во времени, проводимом директорами в эфире, почти поровну распределяясь между работой и отдыхом.



Vista приобретает Air Hamburg

Vista Global Holding (Vista) приобрела ведущего европейского оператора деловой авиации Air Hamburg, включая его активы по техническому обслуживанию воздушных судов.

Air Hamburg, основанная в 2006 году, – одна из самых авторитетных компаний деловой авиации с полным спектром услуг, выполняющая рейсы более чем в 1000 пунктов назначения только в Европе. Это крупнейший оператор частных самолетов по количеству рейсов в Европе, организовавший в 2021 году более 18 800 рейсов для своих клиентов, и уступающий только Vista по суммарному налету: в 2021 году Air Hamburg налетал более 35 000 часов. После завершения сделки Vista ожидает увеличения налета по всему миру примерно на 30% (в совокупности).

Томас Флор, основатель и председатель Vista: «Сегодняшнее объявление интегрирует признанную компанию европейского рынка частной авиации в группу Vista и дополняет рост и предложение услуг Vista в Европе и на Ближнем Востоке. Air Hamburg — это впечатляющий, хорошо зарекомендовавший себя и прибыльный бизнес с многолетним опытом предоставления лучшего в своем классе клиентского обслуживания — как и Vista, он известен своей надежностью и стабильностью своего растущего парка и высокой степенью использования».

«Ведущие решения для полетов Vista с бизнес-моделью, основанной на свободно перемещаемом флоте, позволяют реализовать быструю и бесшовную интеграцию. Это еще одна демонстрация непревзойденного стремления Vista обеспечить всем членам доступ к лучшим решениям для полетов по всему миру в любой момент».

«Vista приветствует более 650 новых высококвали-

фицированных коллег, которые станут частью семьи экспертов Vista в один из самых захватывающих периодов для отрасли. Было абсолютным удовольствием тесно сотрудничать с командой руководителей, чтобы обе компании в полной мере использовали глобальные возможности на расширяющемся рынке частной авиации».

Приобретение расширит масштабы и количество предложений Vista в ключевых стратегических регионах и объединит две давно зарекомендовавшие себя уважаемые компании с общим видением предоставления наиболее надежных и стабильных решений для полетов и лучшего опыта для своих членов. Слияние является последним шагом в трансформации Vista в сильно фрагментированной экосистеме бизнес-авиации. Учитывая высокий глобальный спрос на услуги частной авиации со стороны новых и существующих клиентов, этот шаг основан на недавней интеграции Apollo Jets, Talon Air и Red Wing Aviation.

В дополнение к процветающему чартерному бизнесу Vista интегрирует центр технического обслуживания

Air Hamburg с одобрением EASA Part 145 в аэропорту Баден-Баден, а также его подразделение Executive Handling и VIP-зал в аэропорту Гамбурга, который будет доступен для клиентов Vista.

Флорис Хелмерс, генеральный директор и управляющий директор Air Hamburg: «Это невероятная возможность оставаться на вершине растущего рынка деловой авиации. За последние три года мы добились значительного роста, серьезно увеличив нашу долю рынка в Европе и за ее пределами. Это сотрудничество между двумя крупнейшими операторами означает повышение нашей стабильности и обеспечение дальнейшего роста нашего бизнеса, а также позволяет нашей команде продемонстрировать свои силы и компетенции самой искушенной клиентуре. Мы с нетерпением ждем следующей главы в присоединении к группе Vista».

Растущее количество частных самолетов Air Hamburg дополняет собственный флот Vista, а ее 44 самолета, включая Lineage 1000E, Dassault Falcon 7X и Embraer Legacy, будут доступны для всех клиентов Vista.



Нео-взлет ACJ

2021 год стал для Airbus Corporate Jets (ACJ) одним из самых выдающихся. По итогам работы за двенадцать месяцев прошлого года производитель передал заказчикам 11 самолетов «зеленом» варианте.

Среди поставленных самолетов: два ACJ319neo, два ACJ320neo, два ACJ321neo, два ACJ330-200, один ACJ330-300 и два ACJ350-900. В денежном эквиваленте стоимость всех поставленных самолетов оценена в \$584 млн.

В конце декабря 2021 в Монреале (Mirabel International Airport) свой первый полет выполнил ACJ TwoTwenty. ACJ TwoTwenty спроектирован с «чистого листа», что позволило применить самые передовые технологии и материалы. Салон самолета оборудован системой связи последнего поколения, беспроводным доступом в интернет, системой освещения на основе светодиодной технологии и иллюминаторами с функцией автоматического затемнения. Дальность ACJ TwoTwenty составит порядка 10500 км (более 12 часов полета), что позволит выполнять беспосадочные рейсы из Москвы в Лос-Анджелес, Майями, Токио или Сингапур. Салон самолета ACJ TwoTwenty площадью 73м² будет поделен на несколько функциональных зон, что позволит пассажирам провести время в полете с максимальной пользой или просто отдохнуть. В салоне смогут с удобством расположиться 18 пассажиров, каждому из которых будут обеспечены дополнительное индивидуальное пространство и комфорт. Стартовым заказчиком лайнера выступила компания Comlux.

Россия и СНГ являются важным рынком для ACJ, на котором компания предлагает наиболее современные семейства самолетов. В регионе порядка 30 корпоративных самолетов ACJ, из них 17 частных и 13 государственных, при этом 14 самолетов эксплу-

атируют в России. По оценкам вице-президента по продажам Airbus Corporate Jets Станислава Шпарберга «на рынке СНГ есть потребность примерно в 75 бизнес-джетах (на замену или в рамках развития флота), в России – около 50».

«Сегодня насчитывается порядка 2200 тяжелых, дальнемагистральных и сверхдальних самолетов

бизнес-класса, которые в ближайшие годы подлежат замене на лайнеры с новейшими технологиями, способные совершать межконтинентальные перелеты и предлагающие больший комфорт, с увеличенным пространством в салоне, а также около 400 самолетов сегмента Bizliners, которые будут заменены в ближайшие годы. Наша цель — занять весомую долю на этом рынке», - резюмирует г-н Шпарберг.



Brian Foley Associates: мировые поставки бизнес-джетов достигнут 900 единиц уже в 2024 году

Отраслевой аналитик Брайан Фоули прогнозирует, что мировые поставки бизнес-джетов, которые «вышли из колеи в 700 единиц в год, приблизятся к 900 единицам уже в 2024 году, но не позднее 2025 года.

Но он ожидает, что любое увеличение производства в этом году будет постепенным, поскольку «некоторые производители временно ограничены в производстве, не имея возможности полностью извлечь выгоду из текущего подъема рынка».

Фоули отметил, что компания Gulfstream, которая в четвертом квартале сообщила о наибольшей активности по заказам с 2008 года, не может увеличить производственные мощности до 2023 года из-за временной нехватки крыльев. Таким образом, по его словам, компания из Саванны, штат Джорджия, рассчитывает произвести 124 самолета в 2022 году, что всего на пять больше, чем в прошлом году, в период растущего спроса.

«Его конкурент — Bombardier — не в лучшей форме, чтобы сразу же уловить рост рынка», — добавил Фоули. Несмотря на то, что в прошлом году объем заказов увеличился на \$1,5 млрд., поставки в 2022 году увеличиваются лишь незначительного. В то время как Bombardier говорит, что это просто «консервативный подход», Фоули считает, что компания не хочет еще больше увеличивать и без того высокий уровень долга, тратя больше на закупки и расширение мощностей. Еще одним фактором является закрытие производственной линии Learjet в прошлом году.

Как и в случае с Gulfstream, Bombardier сигнализирует о более агрессивном увеличении производства на 15-20% в 2023 году. Ограниченные производственные мощности могут сократить долю рынка обеих компаний до тех пор, пока с конвейера не начнет сходиться больше самолетов.

Для отрасли в целом превышение спроса над предложением приведет к увеличению времени ожидания для клиентов, а также к возможности повышать цены и увеличивать маржу для производителей. Тем не менее, для тех, кто теряет продажи из-за недостаточных производственных мощностей, будут потери возможностей. К счастью, производство и спрос обычно рано или поздно находят равновесие.

«Несмотря на эти ограничения и отсутствие каких-либо непредвиденных потрясений, по-прежнему считается, что мировые поставки бизнес-джетов преодолеют отметку в 700 единиц в год и достигнут 900 единиц уже в 2024 году, но не позднее 2025 года. Хотя многие коллеги по отрасли пока не столь оптимистичны, но есть надежда, что продолжающийся поток положительных квартальных отчетов продемонстрирует более убедительный и позитивный прогноз», — резюмирует Фоули.



SummerBio или снова в школу

SummerBio, оператор Pilatus PC-12, является разработчиком инновационных услуг, которыми уже воспользовались более двух миллионов школьников в США. Эта диагностическая компания из Калифорнии, демонстрирует, как можно реализовать новые и творческие бизнес-концепции.

Наконец-то вернемся в класс!

В 2020 году виртуальное обучение принесло школьникам серьезные проблемы с точки зрения образования и социального развития, не говоря уже о стрессе и материально-технических проблемах для учителей и родителей. В то время не было утвержденной вакцины для несовершеннолетних, и внимание было обращено на поиск эффективного и быстрого способа проведения тестирования на Covid, чтобы учащиеся могли вернуться в школу.

Вопреки или из-за COVID?

SummerBio — это стартап, базирующийся в Менло-Парке, Калифорния. Он был основан в первую оче-

редь в ответ на пандемию Covid-19. В компании работает высокоавтоматизированная диагностическая лаборатория, обеспечивающая быструю обработку ПЦР-тестов. Используя собственное испытательное оборудование, SummerBio может одновременно обрабатывать сотни образцов и более 50 000 тестов в день. Регистрация осуществляется через мобильное приложение и индивидуальный QR-код. Результаты доставляются по электронной почте или SMS в течение 24 часов.

PC-12 невероятно крут

Бен Хохман, главный пилот SummerBio, провел оценку многочисленных турбовинтовых самолетов вместе со своими коллегами по работе. Они выбрали PC-12 за его высокую полезную нагрузку и просторную кабину. Эти функции предлагают диагностической компании максимальную гибкость при транспортировке своих сотрудников и тестовых образцов. 100-процентная надежность не подлежит обсуждению — это тоже было важным фактором при окончательном выборе самолета. «PC-12 не только идеально

подходит для нашего профиля миссии, но и невероятно крут!», — добавляет Хохман.

В 2021 году турбовинтовой самолет SummerBio налетал около 1200 часов и уже показал себя очень хорошо. «Он превзошел наши ожидания. Огромный грузовой люк делает загрузку легкой. В то же время наши сотрудники могут удобно расположиться в просторном салоне», — комментирует Хохман. Обычный рабочий день пилотов включает в себя не менее двух транспортных полетов с расстоянием более 1000 км каждый.

Спасение жизней благодаря Pilatus

Отвечая на вопрос о партнерстве между авторизованным сервисным центром Pilatus и стартапом SummerBio, Бен Хохман с его необычной бизнес-идеей заслуживает только похвалы. «Мы хотели бы поблагодарить всю семью Pilatus в Швейцарии и США. Вы построили абсолютно лучший самолет! При этом вы также внесли важный вклад в сокращение распространения вируса и спасение жизней».

Постоянные инновации

В настоящее время SummerBio полностью сосредоточена на борьбе с Covid-19. После ее окончания компания сосредоточится в областях точной медицины и онкологии, такие планы находятся в стадии разработки. Дэйв Шейнманн, президент и соучредитель SummerBio, уверенно добавляет: «Мы надеемся, что Pilatus станет нашим важным партнером в будущем, помогая нам исследовать потенциал в этом секторе».

В России и СНГ авторизованным центром продаж и сервисного обслуживания швейцарских самолетов Pilatus является компания Nesterov Aviation.



Airbus получил премию Vegan Aviation Award за первый веганский вертолет H145

Американская компания PETA (люди за этическое отношение к животным) вручил компании Airbus премию Vegan Aviation Award за первый веганский вертолет H145.

В прошлом году Airbus Corporate Helicopters впервые поставил двухдвигательный вертолет АСН145 с «полностью веганским» интерьером. Заказчиком выступил немецкий строительный предприниматель Урс Бруннер, который женат на пионере этической моды Даниэле Бруннер, основательнице Giulia & Romeo. Она не использует продукты животного происхождения в своем бизнесе и жертвует всю прибыль на защиту животных. Даниела настояла на том, чтобы их новый вертолет соответствовал этим ценностям.

Вместо кожаных элементов, которые АСН называют «необходимыми для ощущения роскоши», команда дизайнеров использовала Ultraleather от Ultrafabrics, синтетический материал, который «передает визуальные и тактильные ощущения кожи с сопоставимой долговечностью», - рассказывает представитель Airbus Corporate Helicopters. Предметы, которые должны были быть специально спроектированы и изготовлены из заменяемых материалов, включают шесть пассажирских сидений, центральный шкаф для хранения вещей, заднюю перегородку и отделку сидений пилотов.

«Материал, который мы использовали, сертифицирован для использования в авиации и износостойкий, но его можно растянуть только в одном направлении, а это значит, что с ним сложно работать, особенно с сиденьями», - сказал Фредерик Лемос, глава АСН. «Именно здесь мастерство нашей команды стало решающим, и я рад сообщить, что мы нашли практический способ удовлетворить желания

наших клиентов. Новый вертолет выглядит превосходно».

PETA (People for the Ethical Treatment of Animals) — американская организация, позиционирующая свою деятельность как ведение борьбы за права животных. В основе зоозащитных принципов организации лежит убеждение о том, что животные имеют права и заслуживают того, чтобы их основные интересы были учтены, независимо от того, приносят ли они пользу людям. По убеждению сторонников организации, животные способны страдать. Следовательно, люди не имеют права использовать животных для еды, одежды, развлечений, опытов и любых дру-

гих целей. Особое внимание PETA уделяет четырем основным областям обращения людей с животными: промышленное сельское хозяйство, тестирование и опыты на животных, рынок одежды (использование меха, кожи, шерсти, пуха), животные в индустрии развлечений. Также уделяется внимание широкому спектру возможных нарушений прав животных, в том числе рыболовству, боям быков и петушиным боям. PETA осуществляет свою работу путем распространения информации, расследования случаев жестокого обращения с животными, научных исследований, спасения животных, поддержки законодательных мер, задействования знаменитостей и проведения специальных мероприятий и акций протеста.



Украинский кризис, вероятно, снизит спрос

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на прошлой неделе произошло значительное усиление геополитической напряженности, что, вероятно, усугубит финансовую нестабильность, но, по крайней мере в настоящее время, активность деловой авиации продолжает процветать. С начала 2022 года до второй половины февраля, полеты бизнес-джетов выросли на 12% по сравнению с январем и февралем 2019 года. По сравнению с зимой 2021 года активность в этом году выросла на 31%.

Глобальная активность регулярных авиакомпаний также выросла более чем на 30% по сравнению с прошлым годом, но пока ниже на 31% по сравнению

с тем же периодом 2020 года, как раз в момент начала пандемии. Грузовая активность опережает предпандемийную тенденцию с марта 2020 года, хотя рост замедляется: в 2022 году пока наблюдается рост на 3% по сравнению с январем и февралем 2021 года.

Европа

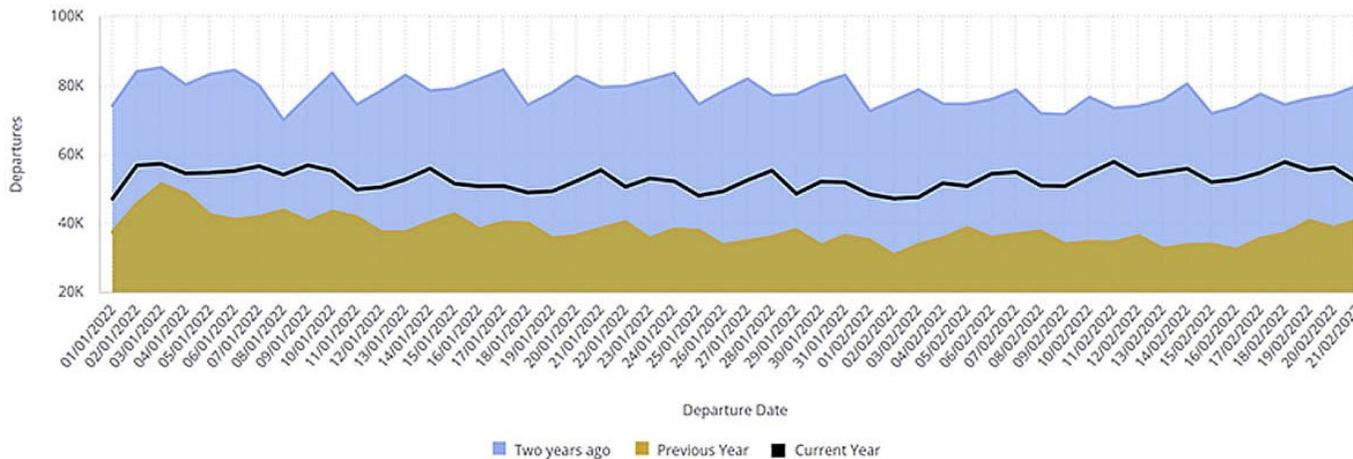
Кризис в Украине быстро вытеснил пандемию как наиболее значительный дестабилизирующий фактор в европейском регионе. Основываясь только на последних семи днях, единственной страной, в которой наблюдается очевидное замедление, является Германия, где трафик бизнес-джетов сократился на 16% по сравнению с тем же периодом до пандемии 2019 года.

Активность бизнес-джетов в Испании, Италии и Нидерландах выросла более чем на 20% по сравнению с февралем 2019 года. В России, как и во Франции, Швейцарии и Турции, рост активности составил более 10% относительно 2019 года. Гораздо более долгосрочный обзор полетов из России с 2005 года показывает, что летная активность в последнее время вплотную приблизилась к предыдущим пикам в 2018 и 2013 годах и до сих пор, по-видимому, находилась на восходящей траектории за последние 18 месяцев, особенно трафик крупногабаритных бизнес-джетов. Зарегистрированные в России самолеты (RA) были особенно активными в 2021 году, полеты выросли на 80% по сравнению с 2019 годом.

Последствия украинского кризиса на данном этапе не определены (отчет WINGX подготовлен 23 февраля, до начала военной операции на Украине, прим. BizavNews), но они неизбежно вызовут значительные краткосрочные потрясения в международных отношениях, торговле и финансовых рынках, хотя более конкретное влияние на деловую авиацию, скорее всего, окажут целенаправленные санкции, введенные Западом.

В Европейском регионе в 2021 году 11% всех стыковочных рейсов были связаны с Россией или Украиной в качестве пунктов прибытия или вылета, что соответствует 7% всех рейсов. Воздействие на некоторые страны намного выше, чем на другие: соответственно 22% и 16% рейсов из Эстонии и Кипра направляются в Россию, но только 1% рейсов из Великобритании и 6% из Турции.

Парки производителей также подвержены различным рискам: в 2021 году в Россию и Украину выполнялось 25% европейских рейсов BBJ, 12% трафика Gulfstream, 3% Cessna. Как и у бизнес-лайнеров, у



Sector View	PTD: Departures	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
Scheduled Operation	2,744,072	70%	38.8%	-32.4%	-30.5%
Business Aviation	706,506	18%	30.8%	15.1%	11.6%
Other	308,298	8%	28.7%	-0.3%	2.7%
Cargo	157,600	4%	3.3%	8.4%	7.8%
Grand Total	3,916,476	100%	34.6%	-23.6%	-22.1%

Мировая активность бизнес-джетов в январе-феврале 2022 г. по сравнению с 2021, 2020 и 2019 гг.

тяжелых джетов высокие возможные риски – в 2021 году 16% трафика было по этим направлениям.

Северная Америка

В Северной Америке восстановление регулярных авиаперевозок набирает обороты, при этом объем пассажирских перевозок на узкофюзеляжных самолетах находится в пределах 10% от тенденций 2019 года. Возможно спрос на бизнес-авиацию замедлится, но, по крайней мере, на прошлой неделе признаков замедления почти нет: трафик бизнес-джетов на 16% опережает показатели 2019 года, на 24% – показатели 2020 года и на 54% выше по сравнению с прошлым годом.

За последнюю неделю Багамы, Пуэрто-Рико, Синт-Мартен, Тёркс и Кайкос и особенно Коста-Рика значительно превышают уровень 2019 года с точки зрения прибытия бизнес-джетов.

Сверхдальние бизнес-джеты демонстрируют в этом

году самое сильное восстановление: трафик на 38% больше, чем на той же неделе 2020 года. В текущем месяце два аэропорта со значительным международным присутствием, Тетерборо и Даллес, по-прежнему отстают от активности в феврале 2019 и 2020 годов.

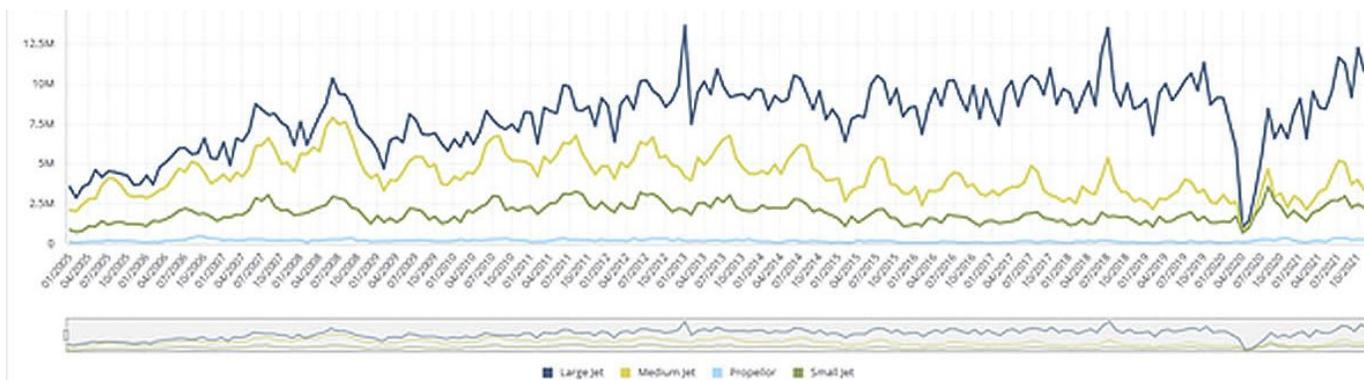
Остальной мир

За пределами Северной Америки и Европы трафик бизнес-джетов за последние шесть месяцев значительно превысил уровень 2019 года. В целом с начала года активность бизнес-джетов выросла на 16% по сравнению с январем и февралем 2021 года, на 21% больше, чем в начале 2020 года, и на 44% больше, чем три года назад.

Большая часть этого роста приходится на несколько стран, где самолеты бизнес-авиации значительно усилили свою роль, включая Бразилию, Нигерию, Колумбию и Аргентину. В других странах по-прежнему наблюдается сильная тенденция спро-

са на бизнес-джеты в целях туризма, особенно на Ближнем Востоке, где ОАЭ, Саудовская Аравия и Израиль значительно превышают тенденции 2019 года. Относительно более слабым регионом является Азия, где, например, в Китае и Сингапуре трафик соответственно на 14% и 48% ниже, чем в декабре 2019 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Геополитические вопросы сейчас выходят на первый план с точки зрения перспектив дальнейшего роста деловой авиации в 2022 году. Для европейских операторов бизнес-джетов стыковки с Россией и Украиной составляют почти 10% всех рейсов, при этом Центральная и Восточная Европа, а также тяжелые джеты в целом имеют гораздо большую подверженность риску. Последствия текущего кризиса могут иметь серьезные экономические проблемы, которые будут угрожать спросу на полеты в течение года».



Трафик бизнес-джетов в России с 2005 по 2021 годы



GAMA: в прошлом году поставлено 710 бизнес-джетов

По данным Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA), в прошлом году поставки самолетов деловой авиации и авиации общего назначения начали восстанавливаться по всем направлениям, достигнув в общей сложности 2630 единиц на сумму \$25,2 млрд.

На ежегодной пресс-конференции «Состояние отрасли» были опубликованы данные о глобальных поставках. GAMA сообщила, что поставки бизнес-джетов, турбовинтовых и поршневых/электрических самолетов в 2021 году выросли на 222 единицы по сравнению с 2408 воздушными судами в 2020 году. В результате суммарная стоимость выросла до \$21,6 млрд по сравнению с \$20 млрд в 2020 году.

Кроме того, поставки вертолетов значительно выросли по сравнению с прошлым годом, даже несмотря на то, что Leonardo не отчиталась об итогах года (Leonardo обычно сообщает свои результаты в марте). Ассоциация сообщила, что в 2021 году поставки вертолетов выросли на 25,3%, до 826 единиц, а суммарная стоимость – на 28%, до \$3,7 млрд.



Итоги 2021 года сходятся с цифрами, которые наблюдались до начала пандемии, отметил президент и главный исполнительный директор GAMA Пит Банс.

В прошлом году производители бизнес-джетов передали клиентам 710 самолетов, что на 10,2% больше, чем в 2020 году, когда было поставлено 644 самолета.

Однако, хотя пандемия все еще продолжается, в прошлом году она оказала иное влияние, подтолкнув новых покупателей в отрасль и помогая увеличить продажи. Большинство производителей бизнес-джетов сообщили об увеличении заказов в 2021 году.

Тем временем поставки турбовинтовых самолетов достигли 527 единиц, что на 19% больше, чем годом ранее, когда было поставлено 443 самолета.

Количество поршневых самолетов увеличилось с 1321 до 1393 единиц. Впервые GAMA сообщила об этой категории как поршневые/электрические, что отражает появление полностью электрических самолетов, таких как Pipistrel Virus SW 128 Velis Electro. В прошлом году было поставлено 48 таких самолетов.

«Сила и упорство авиации общего назначения заложили прочную основу для восстановления рынка после неудач, связанных с пандемией, с впечатляющими показателями в 2021 году», – сказал Пит Банс, добавив, что этот отскок произошел на фоне проблем с рабочей силой и цепочками поставок, которые все еще продолжают. «Несмотря на эти невзгоды, наша от-

расль вызывает большой интерес, поскольку мы продолжаем продвигать наши достижения в области инноваций, технологий и экологической устойчивости».

На рынок Северной Америки приходилось 68,7% от всех поставок поршневых самолетов. Вторым по величине рынком поршневых самолетов седьмой год подряд стал Азиатско-Тихоокеанский регион с долей 14,4%. Поставки турбовинтовых самолетов клиентам из Северной Америки составили 52,6% от мировых поставок. Вторым по величине рынком для турбовинтовых самолетов стала Латинская Америка с долей 15,7%. На рынок Северной Америки пришлось 65,9% поставок бизнес-джетов. Вторым по величине рынком бизнес-джетов в 2021 году была Европа с долей 18,0%.

Отчет GAMA по поставкам в 2021

Поставки самолетов и доходы в 2021 г.

Сегмент	2020	2021	Изменение
Поршневые	1,321	1,393	5,5%
Турбовинтовые	443	527	19,0%
Бизнес-джеты	644	710	10,2%
ВСЕГО	2,408	2,630	9,2%
СТОИМОСТЬ	\$ 20,0 млрд	\$ 21,6 млрд	7,6%

Поставки вертолетов и доходы в 2021 г.

Сегмент	2020	2021	Изменение
Поршневые	142	181	27,5%
Газотурбинные	517	645	24,8%
ВСЕГО	659	826	25,3%
СТОИМОСТЬ	\$ 1,8 млрд	\$ 2,4 млрд	28,0%

Клиенты деловой авиации планируют летать больше

Пользователи услуг деловой авиации в наступившем году планируют летать больше, чем в 2021 году, говорится в опубликованном опросе подписчиков Private Jet Card Comparisons, онлайн-руководства для клиентов, которое помогает клиентам находить лучшие решения в частной авиации для своих уникальных потребностей в полетах.

51% респондентов заявили, что в ближайшие 12 месяцев будут летать больше, чем в 2021 году; 41% — что

примерно столько же, сколько и в прошлом году, и только 9% заявили, что будут летать меньше. Большинство среди удобств частных полетов и в качестве причин для продолжения полетов на бизнес-джетах назвали плохое обслуживание у регулярных авиакомпаний, возможности подключения к интернету и проблемы с Covid.

«Учитывая то, что происходит у авиакомпаний с отсутствием необходимого количества рейсов и

требований к полетам, дополнительные расходы на частные полеты становятся все более и более разумными», — сказал один из респондентов.

Один из респондентов, который впервые использовал деловую авиацию в период пандемии, отметил: «Мы семья из пяти человек с тремя детьми до 12 лет. Нет никакого сравнения с тем, насколько приятно летать в частном порядке. Это очень просто. Мы перешли на 100% частные рейсы, включая Гавайи».

«Частная авиация доказала свою ценность как для новых, так и для постоянных клиентов. Это набирающий оборот тренд, и нет никаких признаков того, что спрос ослабевает», — сказал Дуг Голлан, основатель и главный редактор Private Jet Card Comparisons.

Хотя перспективы отрасли сильны, не всё так радужно для отдельных игроков рынка. Задержки и другие проблемы с обслуживанием, вызванные проблемами в цепочках поставок в отрасли, нехваткой рабочей силы и чрезмерным спросом, вызвали гнев многих клиентов. 44% респондентов заявили, что за последние шесть месяцев они столкнулись с задержками или отменами рейсов, поскольку рекордный спрос подорвал инфраструктуру частной авиации. Задержки рейсов были основной причиной: 79% столкнулись с переносом рейса на более поздний срок. 41% сказали, что операторы перенесли время вылета после того, как они забронировали рейс, а 30% сказали, что брокеры просто не могли согласовать запрошенное время вылета.

«Хотя пассажиры привержены частной авиации, они не обязательно привержены своим нынешним провайдерам», — отметил Голлан. «Поскольку поставщики услуг стремились адаптироваться к но-



вым нормам, они меняют правила и политику своих программ».

43% клиентов Jet Card заявили, что именно эти изменения в программе и политике заставляют их рассматривать новые варианты.

Среди главных раздражителей — рост цен, ограничения на то, когда участники могут летать, более длительное время для бронирования рейсов, более длительные дневные минимумы, увеличение скользящих окон вылета, более высокие доплаты в пиковые дни и более строгие штрафы за отмену.

«В результате все больше пассажиров частных самолетов внимательно следят за тем, что еще есть на рынке», — сказал Голлан.

Только 54% респондентов заявили, что планируют продлить подписку у своего текущего поставщика услуг в этом году.

Тем не менее, это не совсем плохие новости. Только 13% говорят, что они «вероятно» покинут своего текущего провайдера, хотя среди пассажиров, у которых были задержки по рейсам, таких было 19%. 34% ищут резервного оператора, в том числе 41%, у

которых были проблемы с обслуживанием.

Только 5% говорят, что не планируют покупать или продлевать Jet card в этом году, хотя 18% говорят, что рассматривают возможность полного или частичного владения частным самолетом.

«Несмотря на трудности, это как в песне Билли Айдола, когда дело доходит до частных полетов: «Они хотят больше, больше, больше», — добавил Голлан.

За последние шесть месяцев респонденты тратили на частные рейсы в среднем \$134 672.



Рынок перегрет, но это не предел

После лихорадочного 2021 года отрасль бизнес-авиации демонстрирует признаки того, что подъем продолжится и в 2022 году, на фоне проблем с поставками, рабочей силой и техническим обслуживанием.

Президент и главный исполнительный директор NBAА Эд Болен на прошлой неделе провел вебинар «Час новостей» о перспективах бизнес-авиации в 2022 году, отметив, что лидеры признают, что «во многих отношениях отрасль работает на пределе возможностей», но впереди еще «много интересного».

Президент и главный исполнительный директор Mesinger Jet Sales Джей Месингер модерировал дискуссию, нарисовав картину текущего состояния рынка: «2021 год был беспрецедентным годом для роста нашей отрасли», соглашаясь с тем, что «рекордное количество новых клиентов зашкаливает». Он упомянул о давлении на предложение, рабочую силу и «сумасшедшие» цены, которые больше не связаны с традиционными рыночными инструментами оценки. «Это просто «сколько я должен заплатить, чтобы попасть в эту игру?»»

В марте 2020 года, когда пандемия укоренилась, преобладало мнение, что стоимость самолетов немного снизится. Месингер добавил: «Не на то мы обращали внимание. Чего мы не понимали, так это богатства, которое будет создано во время этой пандемии, или абсолютного презрения людей к полетам на классических авиакомпаниях. Но самое главное – они превратят это пренебрежение и это богатство в наибольшее количество новых покупателей, когда-либо приходивших в нашу отрасль».

По словам Месингера, результатом стало «полное истощение» запасов свободных самолетов на вторичном рынке. Кроме того, некоторые полагали, что, когда 2021 год закончится и желание получить амортизационную премию будет удовлетворено, безумие покупателей пойдет на убыль. «Но вот и полтора месяца в 2022 году, а спроса и безумия ничуть не меньше».

Ограниченное предложение распространяется на весь бизнес, включая необходимость привлечения большего количества рабочей силы и повышающее давление на заработную плату. Шарил Барден, президент и главный исполнительный директор Aviation Personnel International, заявила, что заработная плата продолжает резко расти по всем направлениям на всех уровнях. «Проблема заключается не только в увольнениях, но и в неуклонном сокращении числа пилотов и специалистов по техническому обслуживанию, которое продолжалось годами. Сейчас мы ощущаем эффект от этого. Он идет как лавина». Деловая авиация нуждается в активном найме, и это станет особенно важным, когда авиакомпании начнут полностью нанимать новых сотрудников. Кроме того, отрасль коллективно сосредоточена на этом вопросе, рассматривая стажировки и другие возможности. Барден также подчеркнула необходи-



мость хорошего управления и четкого карьерного роста, чтобы удержать уже привлеченных сотрудников, а также привлекательное вознаграждение.

Тем временем генеральный директор Jet Linx Джейми Уокер отметил, что, хотя рынок предоставляет возможности, важно измерять рост, а «качество имеет первостепенное значение для бренда». Операторы должны иметь возможность управлять ростом. «На рынке, где мы так агрессивны, чтобы заполучить клиентов и никогда не говорить «нет», трудно быть по другую сторону стола, беспокоиться о качестве, заботиться о долгосрочных отношениях с нашими кли-

ентами», - заявил Уокер. «Это действительно необычное и другое время». Он рассказал об ограничениях по наращиванию флота, чтобы иметь дополнительные мощности. Эксплуатируя управляемые самолеты, Jet Linx действительно видел «небольшой исход», поскольку владельцы воспользовались астрономическими предложениями и продали свои самолеты, но он сказал, что сейчас наблюдается небольшой приток. В декабре он сообщил, что более двух десятков самолетов его компании прошли проверку на соответствие, но сказал: «У нас легко могло бы быть еще от 25 до 30 самолетов, проходящих проверку прямо сейчас, если бы на стороне предложения была до-

ступность. К сожалению, это мешает нам».

Председатель Duncan Aviation Тодд Дункан видит большую проблему с ограничениями цепочки поставок. «К сожалению, это стало более значительным фактором», — сказал Дункан. «Эти ограничения затрагивают вещи, которые всегда были доступны, такие как смазочные материалы, или как шины». Но рынок предоставил возможности для ТОиР, сказал он, отметив, что существует «огромное количество проблем на стороне ТОиР». Раньше в среднем время исполнения контракта составляло от 30 до 45 дней, а теперь 6-8 месяцев.



Самолет недели

Оператор/владелец: ***TAG Aviation***

Тип: ***Airbus A319-133(CJ)***

Год выпуска: ***2005 г.***

Место съемки: ***май 2021 года, Düsseldorf Rhein-Ruhr Int'l Airport - EDDL, Germany***



Фото: *Дмитрий Петроченко*