



На этой неделе стало известно, что Европейская комиссия обновляет таможенные правила, чтобы формально установить условия, на которых воздушные суда имеют право на временный ввоз в Европейский Союз. С 16 июля владельцы самолетов больше не будут обязаны заполнять таможенные документы при пересечении внешней границы ЕС. Изменение таможенного кодекса ЕС формализует давно установившуюся общую практику, благодаря которой власти признали, что подача плана полета в таможенный аэропорт представляет собой декларацию о въезде в ЕС для цели временного ввоза.

Полным ходом идет подготовка к российской выставке RUBAE 2020. Как и ранее, в рамках выставки запланирована обширная деловая программа, которая будет проходить в первые два дня смотра. Организатором деловой программы снова выступит ОНАДА. Несмотря на неблагоприятную на текущий момент обстановку, как организатор выставки ЗАО «ВИППОРТ», так и ОНАДА выражают уверенность, что шоу состоится и видят в выставке возможность для участников рынка из России, стран СНГ и Европы получить новый импульс для развития бизнеса в период после кризиса.

По данным WINGX, трафик бизнес-авиации в мире с 1 по 5 июля 2020 года сократилось всего на 7% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Праздничный период Дня Независимости в США показал, что, несмотря на продолжающееся распространение вирусной инфекции и возобновление некоторых ограничений на поездки, на ключевом мировом рынке продолжается восстановление деловой авиации. Подробности читайте в этом выпуске.



День Независимости показал силу

Праздничный период Дня Независимости в США показал, что на ключевом мировом рынке продолжается восстановление деловой авиации

стр. 21



Jetex продолжает международное развитие

Сегодня в гостях у BizavNews глава компании Jetex Адель Мардини. Он уверен, что и его компания, и бизнес-авиация в целом восстановятся, как только будут сняты ограничения на поездки

стр. 23



Интеллектуальные инвестиции в авиацию

Aim of Emperor анонсировала новое направление – индивидуальную маркетинговую поддержку клиентов. Директор по PR и маркетингу компании Анна Назарова, возглавившая новое направление Emperor Marketing Support, рассказывает о нем

стр. 25



PC-6 Porter в тверском небе

Когда мы узнали, что в России появился умелец, создавший копию легендарного PC-6 Porter, которая к тому же и летает, то долго думая поехали в тверскую губернию на аэродром Старица

стр. 27

Gulfstream
G280



Продажи джетов упадут, несмотря на отскок трафика

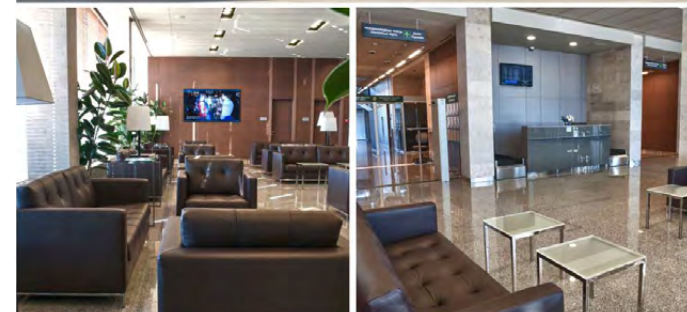
По словам отраслевого аналитика Брайана Фоули, даже с учетом резкого восстановления активности полетов бизнес-джетов после пандемии COVID-19, он не верит, что это приведет к увеличению заказов и поставок новых бизнес-джетов. Согласно отчету Brian Foley Associates, еще в течение некоторого времени нельзя будет оценить долгосрочные последствия пандемии на частные авиаперевозки.

В своем анализе «Рынок бизнес-джетов сокращается, несмотря на отскок в частных авиаперевозках», Фоули признал, что телефоны чартерных операторов «звонят не переставая, а джет-карты продаются как сумасшедшие». И хотя логичным было бы предположить, что за этим последует рост производства новых бизнес-джетов, он отметил, что владение и обслуживание бизнес-джетов – это «многомиллионные расходы», ограничивающее базу покупателей теми, у кого есть «финансовая воля и средства», и многие из них уже владеют бизнес-джетом. «Покупатели будут

ждать, пока некоторая экономическая неопределенность спадет, прежде чем рисковать капиталом», - написал он.

Более того, многие чартерные операторы не придут на рынок новых самолетов, так как большая часть их флотов находится в управлении, а не принадлежит им. Долевые операторы также не будут покупать новые самолеты, пока не увидят, как новые клиенты переходят от джет-карт к покупке долей.

Именно по этим причинам основная тройка производителей – Bombardier, Gulfstream и Textron Aviation – уже потеряли тысячи рабочих мест и не ожидают какого-либо значительного увеличения заказов в ближайшем будущем, заключил Фоули. «Некоторый рост продаж новых самолетов будет неизбежен из-за постоянных опасений, связанных с поездками в больших группах, но для материализации этого необходимо некоторое время», - написал он.



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

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

ЕС упрощает процедуру временного ввоза самолетов

Европейская комиссия обновляет таможенные правила, чтобы формально установить условия, на которых воздушные суда имеют право на временный ввоз в Европейский Союз (ЕС). С 16 июля владельцы самолетов больше не будут обязаны заполнять таможенные документы при пересечении внешней границы ЕС.

По словам компании Ormas, специализирующейся на таможенных процедурах в авиации, изменение таможенного кодекса ЕС формализует давно установившуюся общую практику, благодаря которой власти признали, что подача плана полета в таможенный аэропорт представляет собой декларацию о въезде в ЕС для цели временного ввоза. Аналогичным образом, подача плана полета для вылета из ЕС из таможенного аэропорта представляет собой приемлемую декларацию, устанавливающую, что воздушное судно не осталось за пределами разре-

шенных ограничений таможенных правил.

Изменение подтверждается новым пунктом, добавленным к статье 141 (d) Таможенного кодекса ЕС. В руководстве, опубликованном 2 июля, Ormas подчеркивает, что в случае необходимости эксплуатанты воздушных судов все еще должны быть готовы предоставить подтверждающие доказательства статуса временного ввоза воздушного судна. Это может быть основано на бортовом журнале или сопроводительном документе.

Все самолеты, выполняющие рейсы в ЕС, должны делать это либо в условиях временного ввоза, либо при полном импорте. Статус временного ввоза может использоваться только юридическими лицами и воздушными судами, которые находятся в собственности, эксплуатируются, зарегистрированы и базируются за пределами ЕС.




МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

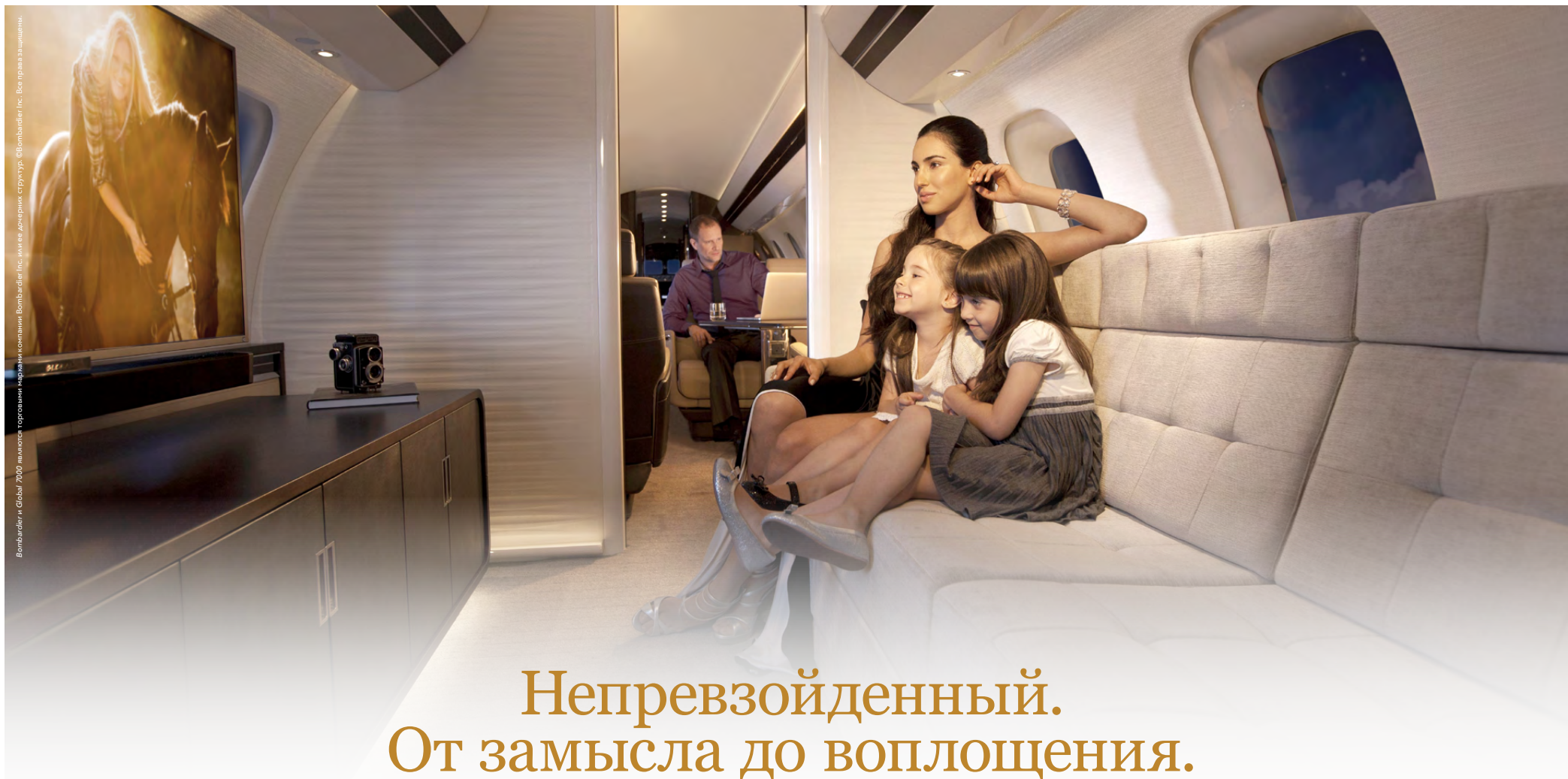
*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



Вспомогательные и сервисные системы Bombardier Inc. имеют лицензию на использование структуры Bombardier Inc. Все права защищены.



Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода – плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет – уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

Bombardier поставил 350-й Challenger 350

Канадский авиапроизводитель Bombardier поставил частному заказчику юбилейный 350-й Challenger 350. По состоянию на 31 мая текущего года суммарный парк бизнес-джетов данного типа провел в воздухе 648000 часов, выполнив 383000 посадок.

Bombardier Challenger 350 на протяжении последних шести лет признавался самым поставляемым бизнес-джетом в мире в суперсреднем сегменте. Challenger 350 опередил своих конкурентов в 2019 году с 56 поставками и 44-процентной долей среди суперсредних бизнес-джетов. Самолет неизменно входит в число самых продаваемых джетов в своей категории с момента ввода в эксплуатацию в 2014 году.

«Challenger 350 предлагает клиентам полный пакет – превосходный комфорт, производительность, надежность и ценность – все в одном бизнес-джете. Эта непревзойденная комбинация является причиной того, что год за годом Challenger 350 продолжает занимать лидирующие позиции в мире как самый поставляемый суперсредний деловой самолет в мире, и поэтому он остается предпочтительным выбором летных отделов, частных владельцев и чартерных операторов по всему миру», - сказал Питер Ликорай, старший вице-президент по международным продажам и маркетингу Bombardier Business Aircraft. «Это отличный послужной список, который подчеркивает стремление Bombardier создавать самый удобный и наиболее эффективный самолет на рынке».



НАМ ДОВЕРЯЮТ



 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Jetcraft приземляется в аэропорту Ниццы

Компания Jetcraft, мировой лидер по продажам и приобретениям бизнес-джетов, в этом месяце открыла офис в FBO аэропорта Ниццы. После нескольких месяцев высокого спроса, сдерживаемого ограничениями на поездки, компания предоставила свои возможности по продаже и приобретению деловых самолетов непосредственно тем, кто отдыхает на Лазурном Берегу.

Аэропорт является популярным выбором для бизнес-авиации – чартерные операторы, такие как VistaJet, уже присутствуют там, с такими предложениями, как пакет «Jet-to-Yacht». Аэропорт Ниццы, как правило, занимает второе место по трафику деловой авиации в Европе, причем аналитики ожидают скачка в активности, как это было в Великобритании в последние несколько дней, поскольку

внутриевропейские ограничения на поездки сняты. Последние данные WingX показывают, что Европа сейчас лидирует в восстановлении активности бизнес-авиации в мире.

Открытие офиса в Ницце является дальнейшим расширением глобальной структуры Jetcraft по типу операций в военное время, которая хорошо себя зарекомендовала в течение месяцев пандемии COVID. Компания имеет возможность доставить самолет непосредственно покупателям для просмотра, и никогда не находится более чем на нескольких часах от клиента. С марта Jetcraft продала 13 самолетов, причем одна транзакция была завершена от начала до конца за рекордные 7 дней, и еще 10 транзакций находятся на рассмотрении.



Monaco Yacht Show 2020 отменена

30-я юбилейная выставка Monaco Yacht Show, которая должна была пройти в Княжестве с 23 по 26 сентября 2020 года, перенесена на сентябрь 2021 года. Изначально компания Informa Markets, отвечающая за организацию события, планировала проведение мероприятия в сентябре 2020 года в сокращенном некоммерческом режиме.

Однако, после обсуждения вопроса с брокерами, партнерами, владельцами суперяхт и ключевыми компаниями яхтенного бизнеса представители Informa Markets объявили о переносе выставки на следующий год. Данное решение, в частности, обусловлено тем, что большая часть флота суперяхт находится сейчас в водах США и Карибского бассейна.

Чарли МакКарди (Charlie McCurdy), исполнительный директор Informa Markets, отметил: «Изменения, которые мы вносим в график мероприятий, продиктованы интересами индустрии суперяхт и всех ее участников, ведь основным нашим приоритетом является поддержка нашего международного сообщества. Несмотря на то, что нам пришлось перенести проведение яхт-шоу Монако на сентябрь 2021 года, мы уверены, что его юбилейный 30-ый выпуск еще раз подтвердит высокий статус и престиж этого лидирующего мероприятия яхтенной индустрии».

Напомним, что яхт-шоу Монако является крупнейшей и самой престижной европейской яхтенной выставкой.



Признанный
уровень качества



Best FBO
in Europe



Global Jet Concept увеличивает парк в Ницце

Global Jet Concept приступает к эксплуатации 10-местного Dassault Falcon 2000LX, который будет базироваться в Ницце. Самолет оборудован системами Wi-Fi, Satphone, а также современной кухней. На борту предусмотрены три односпальных и одна двухспальная кровать. В 2020 году самолет получил новый салон и авионику.

Falcon 2000LX – модификация семейства Falcon 2000, отличается от предыдущей (Falcon 2000EX) увеличенной максимальной дальностью полета в 7400 км при скорости 0,80 Маха и лучшим в своем классе показателем скорости набора высоты – 12,5 тыс. м за 18 минут. По топливной экономичности Falcon 2000LX является лучшим в классе тяжелых

джетов. А это значит, что при интенсивной эксплуатации самолета общие затраты на его содержание будут существенно ниже, чем на содержание его конкурентов-одноклассников. Falcon 2000LX получил сертификат EASA и FAA в апреле 2009 года.

Global Jet Concept была основана в 1999 году. За более чем 20 лет работы компания приобрела внушительный опыт в управлении частными самолетами и в организации коммерческих перевозок и стала одной из крупнейших европейских авиакомпаний бизнес-авиации. Головные офисы Global Jet Concept находятся в Женеве и в Люксембурге, а представительства располагаются в Париже, Пекине, Монако и Москве.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

ОНАДА проведет деловую программу в рамках RUBAE 2020

9-11 сентября 2020 года в Москве, в центре деловой авиации «Внуково-3» планируется проведение международной выставки деловой авиации RUBAE 2020.

Как и ранее, в рамках выставки запланирована обширная деловая программа, которая будет проходить в первые два дня смотра. Организатором деловой программы снова выступит Объединенная Национальная Ассоциация Деловой Авиации (ОНАДА). Несмотря на неблагоприятную на текущий момент обстановку, как организатор выставки ЗАО «ВИППОРТ», так и ОНАДА выражают уверенность, что шоу состоится и видят в выставке возможность для участников рынка из России, стран СНГ и Европы получить новый импульс для развития бизнеса в период после кризиса.



«Отмена и перенос многих мероприятий международного масштаба нанесли сильный удар по бизнесу. Конечно, сейчас главной проблемой является приостановка авиасообщения в мире. Но это временные обстоятельства, которые мы скоро преодолеем. И на новом этапе организациям, занятым в деловой авиации, как и в любой другой сфере, нужны будут клиенты, поставщики, контакты. Да и просто личное, живое общение. Поэтому, мы уверены, что интерес к выставке будет высоким», - комментирует Игорь Мудрик, генеральный директор ЗАО «ВИППОРТ».

«ОНАДА с радостью приняла приглашение провести деловую программу в рамках RUBAE – это будет уже наша третья конференция в рамках выставки и, надеюсь, ОНАДА вновь оправдает ожидания и оргкомитета, и аудитории», - говорит Анна Сережкина, исполнительный директор ОНАДА. «Безусловно, часть тем, которые будут затронуты, можно предугадать: оценка последствий кризиса, период и формы выхода из него. Но мы постараемся осветить и другие актуальные вопросы: безусловно, безопасность полетов; текущее законодательство; новые технологии и проекты; и если говорить о кризисе – то те возможности, которые открываются перед компаниями, пусть это и будет работа в новом формате.

Как всегда, я жду вопросы, предложения по содержанию программы – надеюсь, времени хватит на все: у нас в распоряжении целых два дня – 9 и 10 сентября!»

Информация о выставке, месте и датах проведения, условиях участия и посещения на сайте www.rubae.ru.

Информация об Объединенной Национальной Ассоциации Деловой Авиации на сайте www.rubaa.ru.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



TAG Aviation увеличил парк

Несмотря на сложные времена, с которыми столкнулась отрасль бизнес-авиации из-за COVID-19, TAG Aviation расширила свою европейскую деятельность, добавив в свой парк три новых самолета. Bombardier Global 6500 и Gulfstream IV SP теперь доступны для чартеров, а новейший Gulfstream G500 стал одним из первых бизнес-джетов этого типа введенных в эксплуатацию Европе.

«Из-за COVID-19 последние несколько месяцев были невероятно сложными для TAG, а также для наших клиентов. Поскольку небо начинает открываться, наши клиенты возвращаются в TAG. Поэтому особенно приятно иметь возможность предложить им еще больший выбор чартерных самолетов: 12-местный Bombardier Global 6500 и 12-местный Gulfstream IV SP. Добавление G500 в наш управляемый парк является свидетельством нашего опыта и конку-

рентоспособности в этой области. Я обращаюсь ко всем нашим уважаемым клиентам – путешествия начинаются снова, и вас ждет очень теплый прием в TAG!», - комментирует Флорент Сериез, коммерческий директор TAG Aviation Europe.

В результате пандемии COVID-19 TAG Aviation внедрила одни из самых строгих режимов охраны труда и техники безопасности в отрасли. Естественно, в связи с постоянно меняющейся глобальной ситуацией и меняющимися правилами стран, TAG постоянно пересматривает и совершенствует свои стандарты. Защита своих клиентов и персонала остается приоритетом номер один. Для тех, кто все еще не уверен в текущих рекомендациях и правилах или просто хочет получить совет относительно возможных планов поездок, служба поддержки и чартеров TAG всегда готова помочь 24/7.



**САМЫЙ ЛУЧШИЙ ТУРБОПРОП
В МИРЕ СТАЛ ЕЩЕ ЛУЧШЕ –
PC-12 NGX!**

**СТАНЬТЕ ВЛАДЕЛЬЦЕМ
САМОЛЕТА PILATUS!**

**PC-24 –
ЕДИНСТВЕННЫЙ ДЖЕТ,
КОТОРЫЙ САДИТСЯ НА ГРУНТ**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Piaggio начал рассматривать предложения о покупке компании

Итальянский производитель Piaggio начал рассматривать предложения о покупке, поступившие от компаний со всего мира. По словам источника в компании, на первом этапе из 19-ти предложений было выбрано 11. Финальный победитель будет объявлен до конца года, а сделка будет закрыта в первой половине 2021 года.

В июне текущего года Piaggio Aero Industries и ее дочерняя компания Piaggio Aviation получили 19 предложений о покупке своих активов. Обе компании, находящиеся в настоящее время под чрезвычайным управлением, работают под брендом Piaggio Aerospace. Уведомление, которое было утверждено Министерством экономического развития Италии, было опубликовано в выбранном числе финансовых газет, сообщает пресс-служба компании. Ранее срок подачи заявок истек 3 апреля, однако в связи с

распространением COVID-19 было принято решение продлить конкурс до 29 мая.

Как рассказал чрезвычайный комиссар по делам компании Винченцо Никастро, 19 предложений, а вернее «expressions of interest», поступили со всего мира, в частности из Северной Америки, Европы и Юго-Восточной Азии. «Это подтверждает интерес к активу и его потенциалу роста, несмотря на нынешнюю ситуацию с пандемией. Мы начинаем работу с предложениями. Заявителям будет предоставлен доступ к данным компании, что позволит детально «изучить» стоимость Piaggio. Затем мы дадим возможность представить конкретные предложения, после этого будет выбран покупатель. Мы будем тщательно оценивать каждое из предложений, которые поступят к нам с целью покупки компании в полном объеме и поиска покупателя».



JET CATERING
Искусство вкусных полётов

Организация бортового питания премиум-класса для бизнес-авиации
Приём заказов 24/7
Круглосуточная доставка в любой аэропорт Москвы и Подмосковья
Полный спектр дополнительных услуг
Наличие сертификатов стандарта менеджмента ISO 22000:2005, HACCP

+7 495 991 55 11
info@jet-catering.ru
www.jet-catering.ru

Новые обновления для King Air 350

Американская инжиниринговая компания Blackhawk сообщает о выдаче Федеральным авиационным управлением (FAA) дополнительного сертификата типа (STC) для своего нового комплекта обновления XR для семейства Beechcraft King Air 350. По мнению компании, такое обновление «обеспечивает лучшую производительность King Air на планете».

Модернизация XR предполагает замену оригинальных двигателей Pratt & Whitney Canada PT6A-60A мощностью 1050 л.с. на PT6A-67A мощностью 1200 л.с., что повышает максимальную крейсерскую скорость на 50 узлов (74 км/ч) до более чем 340 узлов (630 км/ч). Двухдвигательный самолет с XR67A может подняться с уровня моря до 35000 футов за 19 минут в условиях высокой температуры, что более чем в два раза превышает характеристики базовой модели.

Модификация также предполагает замену металлического винта Hartzell с четырьмя лопастями на композитную версию с пятью лопастями, которая, по словам Blackhawk, обеспечивает «превосходную производительность, снижение шума и веса». Комплект XR также включает в себя новое более грузоподъемное шасси и шины с высокой проходимостью.

По словам президента и исполнительного директора Blackhawk Джима Алмона, модификация превращает King Air 300 в «совершенно новый класс турбовинтового самолета и делает эту модель одной из самых привлекательных на рынке».

Компания рассчитывает на модернизацию 30% мирового флота King Air 300, который по данным Cirium, составляет примерно 850 самолетов.

Два Beechcraft King Air 350С отправятся в Грецию

Textron Aviation Inc. анонсирует продажу двух турбовинтовых самолетов Beechcraft King Air 350С (версия двухмоторного турбовинтового самолета King Air 350i с дополнительной грузовой дверью) Министерству здравоохранения Греции. От имени греческого ведомства сделку заключила компания Sundt Air. Базирующиеся в Афинах самолеты будут принадлежать Министерству здравоохранения страны, а военно-воздушные силы Греции будут контролировать техническое обслуживание и эксплуатацию в период ЧС. Медицинский персонал национальных центров экстренной медицинской помощи будет оказывать медицинскую помощь пациентам, находящимся на борту самолета.

Новые самолеты оснащены грузовой дверью и укомплектованы медицинским оборудованием компании Spectrum Aeromed, включая системы интенсивной терапии. Для снижения постоянных затрат на эксплуатацию самолетов Министерство Здравоохране-

ния Греции также использовало программу Textron Aviation ProAdvantage, которая покрывает расходы на техническое обслуживание «по предсказуемой почасовой ставке».

«Будучи самым экологичным деловым самолетом, King Air 350i обладает беспрецедентной топливной экономичностью и имеет самые низкие показатели стоимости одной пассажиро-мили. Самолет обладает ведущей производительностью и функциональностью в своем классе. King Air 350i следующего поколения является надежной и устойчивой альтернативой, то есть тем, чего так не хватало деловой авиации. Он может принять на борт больше пассажиров и при этом потратить в полете меньше топлива, что позволит значительно сэкономить. Более того, современный передовой дизайн и улучшенная производительность задают новые стандарты прочности и мощности», - комментируют в Textron.



Bell 505 пришелся по вкусу

Horizon International Flight Academy, базирующаяся в ОАЭ, сообщает о налете в 1000 летных часов на своих новых вертолетах Bell 505, поставки которых стартовали в январе текущего года. В настоящее время академия получила 12 вертолетов. Вертолеты задействованы для подготовки пилотов. Horizon и Bell Helicopter давние партнеры. Ближневосточная компания уже готовит курсантов на вертолетах Bell 407 и Bell 429.

«Превышение порога в 1000 летных часов менее чем за три месяца с момента последней поставки воздушного судна является свидетельством способности Horizon и Bell 505 быстро удовлетворять потребности в обучении пилотов», - сказал Самир А. Рехман, управляющий директор по Африке и Ближнему Востоку Bell Textron. «Для меня большая честь работать с командой Horizon, мы становимся свидетелями того, как проходят летную подготовку военные и коммерческие пилоты с помощью проверенных эксплуатационных возможностей Bell 505 в условиях пустыни. Этот опыт бесценен».

Среди курсантов академии – шейх Заид бин Хамад бин Хамдан бин Мохаммед Аль Нахайян, первый студент, который обучается на Bell 505 в качестве коммерческого пилота (CPL).

Bell 505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.

«Вертолеты России» передали авиакомпании «ЯМАЛ» два Ми-8МТВ-1

Холдинг «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) передал два вертолета Ми-8МТВ-1 производства Казанского вертолетного завода для ООО «АК «ЯМАЛ». Обе машины предназначены для выполнения заданий в Ямало-Ненецком автономном округе и будут базироваться в Салехарде. Ми-8МТВ-1, изготовленные для авиакомпании «ЯМАЛ», служат для перевозки грузов и пассажиров. Машины оснащены двумя газотурбинными высокоэкономичными отечественными двигателями ТВЗ-117ВМ и главным редуктором ВР-14. Мощность каждого двигателя составляет 2200 л.с. Вертолеты оборудованы вспомогательными силовыми установками, обеспечивающими функцию аварийного источника электроэнергии в полете при отказе генераторов.

Каждое воздушное судно оснащено внешней тросо-

вой подвеской, на которой можно перевозить груз, максимальным весом до 4 тонн – в зависимости от дальности полета, высоты посадочных площадок над уровнем моря, температуры воздуха и ряда других факторов. Также выполнена подготовка мест под установку бортовой стрелы с лебедкой, позволяющей проводить спасательные операции. Внутри салонов подготовлены места для дополнительных топливных баков.

Многоцелевые вертолеты Ми-8МТВ-1 имеют уникальные летно-технические и эксплуатационные характеристики, они могут быть использованы практически во всех климатических условиях. Конструкция и оборудование вертолета Ми-8МТВ-1 позволяет эксплуатировать его при автономном базировании на необорудованных площадках.



FLYINGGROUP получила Citation M2

Бельгийская компания FLYINGGROUP (штаб-квартиры в Антверпене и Люксембурге) сообщает о вводе в эксплуатацию пятиместного Cessna Citation M2 (2018 года выпуска). Самолет доступен для выполнения чартерных перелетов.

В настоящее время FLYINGGROUP активно работает в различных сегментах: менеджмент воздушных судов, чартерные перевозки на собственных самолетах, ТОиР, хендлинг. Флот компании состоит из самолетов Dassault Falcon 8X/7X/900LX/900EXy, Bombardier Challenger 850, Cessna Citation Sovereign, CJ3, Embraer Legacy 600 и Hawker 900XP.

Самолеты компании базируются в Антверпене, Амстердаме, Бухаресте, Катовице, Каннах, Цюрихе, Лугано, Париже. В аэропорту Антверпена расположен крупнейший в стране FBO, которым владеет и управляет FLYINGGROUP. действующий сертификат EASA Part 145 включены следующие типы: Cessna Citation Mustang (510), Cessna Citation Jet (525 / 525A / 525B), Cessna Citation XL/XLS/XLS+, Cessna Citation Sovereign, Dassault Falcon 900 DX/EX (B inspection), Dassault Falcon 2000 EX/LX Easy (B inspection), Dassault Falcon 7X (up to 4A+ and B inspection), Gulfstream G280.

Cessna Citation M2 был разработан с учетом отзывов владельцев и эксплуатантов Citation Mustang, CJ1 и CJ1+. Основой послужил заслуженный Citation Jet тип 525. Ключевым компонентом кабины Citation M2 является полностью интегрированный комплект авионики Garmin G3000. Citation M2 оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Williams International FJ44-1AP-21 с электронным управлением FADEC. M2 был сертифицирован в конце 2013 года, тогда же начались и поставки легкого джета.

Garmin G1000 NXi доступен для Phenom 300

Федеральная авиационная администрация США (FAA) сертифицировала установку интегрированной приборной панели следующего поколения Garmin G1000 NXi на бизнес-джеты Embraer Phenom 300, которые зарегистрированы в США. Все оборудование сертифицировано и доступно для установки в сервисных центрах Embraer.

Напомним, что интегрированная приборная панель следующего поколения G1000 NXi позволяет использовать беспроводную связь в кабине, в том числе и для обновления баз данных с использованием приложения Garmin Flight Stream. G1000 NXi, повышает ситуационную осведомленность пилотов благодаря приложению SurfaceWatch, обеспечивает выполнение визуальных заходов на посадку и использование

многослойных карт на индикаторе навигационной обстановки.

По утверждению представителей компании Garmin, G1000 NXi поддерживает быструю отрисовку карт и плавное панорамирование. Инициализация дисплея происходит в течение нескольких секунд после включения, что обеспечивает возможность немедленного доступа к настройке радиотехнических средств, данным плана полета и т.д. G1000 NXi также поддерживает современные технологии анимации изображений, характеризуется улучшенной четкостью, оснащена новой светодиодной подсветкой, обеспечивающей увеличение яркости и контрастности экранов, имеет пониженное энергопотребление, а также улучшенную регулировку параметров экрана.



Бесконтактное путешествие

Лондонский аэропорт Biggin Hill Airport представляет инициативу «Бесконтактное путешествие», в которой менеджмент аэропорта убеждает клиентов в пользе частной авиации.

«Бесконтактное путешествие гарантирует, что личное взаимодействие и точки соприкосновения будут сведены к минимуму, а контакты будут проходить на безопасном расстоянии на всех этапах поездки пассажира, обеспечивая уверенность в это неопределенное время. Безопасность и благополучие наших клиентов являются главными приоритетами. Пассажиры обычно прибывают в терминал аэропорта за 10–15 минут до вылета, поэтому частный полет означает, что они могут избежать любого риска заражения в очередях пассажиров коммерческих аэропортов и легче соблюдать меры социального дистанцирования. Когда вы летите через лондонский Биггин-Хилл, вы можете быть в безопасности, зная, что все самолеты, проходящие через аэропорт, полностью дезинфицированы, а специальные команды проводят процедуры фумигации и дезинфекции», — комментирует Салли Пауэлл, глава отдела обслуживания клиентов Biggin Hill Airport.

Во время пандемии COVID-19 лондонский Биггин-Хилл полностью функционирует, как часть национальной транспортной инфраструктуры, поддерживая критически важные медицинские, репатриационные и грузовые рейсы.

Пауэлл добавляет: «В течение всего этого периода мы продолжали поддерживать наших клиентов услугами, которые им необходимы для ведения бизнеса. Благодаря нашим инициативам «Бесконтактное путешествие» и «Возвращение в небо» мы демонстрируем ценность деловой авиации».

Еще один VLJ

Компания Stratos Aircraft сообщает о первом полете своего нового перспективного бизнес-джета Stratos 716X, который состоялся 2 июля с «родного аэропорта» в Редмонде, штат Орегон. Полет длился 22 минуты и включал взлет на полной тяге и подъем на 13 500 футов, а затем серию маневров для оценки управляемости. По словам Stratos, что 716X будет предлагаться в качестве комплекта для самостоятельной сборки вместе с программой помощи владельцам, в то же время компания будет проводить сертификацию FAA для серийного 716.

«Первый полет 716X прошел, как и планировалось, что является свидетельством качества конструкции и профессионализма разработчиков Stratos», — сказал летчик-испытатель Шон ВанХаттен. «Самолет хорошо управляется, а его курсовая устойчивость была очень хорошей. Команда Stratos Aircraft должна гордиться этим достижением, и я с нетерпением

жду продолжения летных испытаний самолета этого нового дизайна».

Stratos 716 был запущен в июле 2018 года как более длинная и широкая версия предыдущей модели 714. Изменения в обновленной модели включают более легкие материалы и узлы для увеличения полезной нагрузки и дальности полета, а также разработка метода создания герметичной конструкции VLJ как единого компонента, не требующего последующих соединений.

После проведения летных испытаний Stratos откроет книгу заказов на 716. Первые самолеты будут выпускаться в виде комплекта для сборки и маркироваться как 716X. Этот подход позволит компании «усовершенствовать» продукт до того, как начнется сертификация типа FAA в соответствии с FAR Part 23.



Во Внуково-3 реконструируют терминал внутренних авиалиний

Главгосэкспертиза России рассмотрела проектную документацию и результаты инженерных изысканий на реконструкцию здания терминала внутренних воздушных авиалиний и строительство павильона № 1 в Центре Бизнес-Авиации. По итогам проведения государственной экспертизы выдано положительное заключение.

Международный аэропорт Внуково – один из крупнейших авиатранспортных комплексов России. Ежегодно в аэропорту обслуживается около 200 тыс. рейсов российских и зарубежных авиакомпаний.

Маршрутная сеть аэропорта охватывает всю территорию России, а также страны ближнего зарубежья, Европы, Америки, Азии и Африки. Международный аэропорт Внуково в 2019 году побил исторический рекорд и обслужил свыше 24 млн пассажиров, что на 11,7% или 2,5 млн пассажиров больше, чем в 2018 году.

Аэровокзальный комплекс Внуково общей площадью около 300 тыс. кв. м способен обеспечить пропускную способность до 35 млн пассажиров в год. Международный аэропорт Внуково, единственный

среди аэропортов России, имеет Благодарность Президента Российской Федерации В.В. Путина за достигнутые трудовые успехи и высокие показатели в профессиональной деятельности.

Кроме того, аэропорт Внуково три года подряд был признан лучшим аэропортом в высшей категории «Международный аэропорт» национальной премии «Воздушные ворота России» в рамках Национальной выставки инфраструктуры гражданской авиации NAIS.

Для обслуживания пассажиров внутренних рейсов во Внуково работает терминал «А». Проектными решениями, одобренными специалистами Главгосэкспертизы России, предусмотрена организация сектора специального обслуживания пассажиров площадью 1051 квадратных метров на территории комплекса Внуково-3. Здесь планируется разместить операционный зал с зоной регистрации и стойкой информации, зону проверки багажа, помещение доврачебной помощи, зал ожидания вылета, совмещенный с залом прилета, и кафе. Годовой объем пассажирских перевозок сектора специального обслуживания пассажиров Центра Бизнес-Авиации составит 42000 человек, а пропускная способность – 40 пассажиров в час.

Со стороны главного фасада здания сектора спецобслуживания будет реконструирована и привокзальная площадь. Кроме того, здесь построят двухэтажный павильон № 1 общей площадью 113 квадратных метров. Здание будет предназначено для временного пребывания дежурных водителей спецавтотранспорта.

Продолжительность работ составит 11 месяцев.



В Новой Москве появится современный вертодром

В Новомосковском округе завершается строительство первого вертодрома для аэротакси. Участок площадью 0,5 га рядом со станцией метро «Прокшино» и одноименным бизнес-кварталом предоставила «ГК «А101». Оператором вертодрома станет ГК «Аэросоюз», сообщает информационная служба портала Стройкомплекса Москвы.

«В проекте первой очереди предусмотрена возможность организации на крыше вертолетной площадки и тематического ресторана на последнем этаже здания. Вертодром сможет принимать как легкие и средние вертолеты, так и тяжелые борты, в том числе AW139 и МИ-38. В настоящее время оператор — ГК «Аэросоюз» — расширяет парк вертолетов так, чтобы услуги аэротакси были доступны клиентам с раз-

ным уровнем дохода. К моделям R44, рассчитанным на трех пассажиров, и вертолетам бизнес-класса AW109SP на шесть пассажиров в ближайшее время добавятся МИ-38 с количеством мест до 13 человек», — сказал Владимир Жидкин.

Он отметил, что строительство вертодрома на участке площадью 0,5 га планируется завершить в течение нескольких недель — после нормализации эпидемиологической обстановки.

Напомним, что в апреле текущего года Группа компаний «А101», входящая в «САФМАР» миллиардера Михаила Гуцериева и группа компаний «АЭРОСОЮЗ» заключили соглашение о создании рядом со станцией метро «Прокшино» первой в Новомосков-

ском округе Москвы вертолетной площадки для аэротакси и сопутствующих услуг. Здесь разместится вертолетный центр «АЭРОСОЮЗ-Прокшино».

Близость вертодрома к станции метро и аэропорту Внуково позволит эффективно интегрировать услуги авиаперевозок на расстояние до 1000 км в существующую транспортную систему НАО. Так, отсюда можно будет за 7 минут добраться до аэропорта Домодедово, за 15 минут — до аэропорта «Шереметьево», а за три часа — до Санкт-Петербурга. Сама вертолетная площадка будет иметь прямой выезд на действующую трассу «Солнцево-Бутово-Варшавское шоссе» и строящуюся магистраль «Мамыри-Пенино-Шарапово», что обеспечит ей хорошую транспортную доступность.

«Рынок «аэротакси» (аренды вертолетов) для частных клиентов и туристические полеты в Москве имеет большой потенциал — мы оцениваем его емкость не менее чем в 50 млрд. рублей в перспективе следующих трех лет. Только за последние 6 месяцев каждый наш борт совершил 3 тыс. вылетов. При этом игроков на рынке относительно немного. Развитие тормозится главным образом из-за дефицита действительно качественных площадок — крупные деловые кластеры высокого класса расположены там, где есть ограничения на перелеты. В Прокшино мы нашли, пожалуй, самую перспективную локацию для развития бизнеса. Наш вертодром будет первым подобным объектом в Москве, единственным местом посадки на южном направлении. Расположение и набор услуг сделают его во всех смыслах доступным широкому кругу клиентов. Вертодром также смогут использовать частные владельцы вертолетов, борта ГО ЧС и медицины катастроф», — говорит президент ГК «АЭРОСОЮЗ» Сергей Мозер.



Cirrus поставил клиентам 200 джетов SF50

Компания Cirrus Aircraft передала клиенту двухсортный бизнес-джет SF50 Vision Jet. Сейчас производитель сфокусирован на продвижении джета второго поколения SF50 Vision Jet G2. На сегодняшний день выпущено более 35 Vision Jet G2.

G2 оснащен пакетом авионики Perspective Touch+ на базе Garmin G3000, который включает более быстрый компьютер и более яркие экраны. Также самолет получил автомат тяги и улучшенную связь благодаря совместимости с Flight Stream 510. Салон джета имеет новую модульную четырехместную представительскую компоновку и улучшенную звукоизоляцию. А для экстерьера доступны дополнительные схемы окраски. Две литий-ионные батареи True Blue TB17 заменяют оригинальные свинцово-кислотные аккумуляторы, что делает самолет на 14 кг легче и обеспечивает более быстрый запуск холодного двигателя. Максимальная рабочая высота полета Vision Jet G2, оснащенного двигателем Williams International FJ33-5A, составляет 31000 футов – на 3000 футов выше, чем у его предшественника, что дает ему доступ к воздушному пространству с минимальным вертикальным эшелонированием (RVSM). «Полет на такой высоте позволяет брать с собой на 150 фунтов больше полезной нагрузки при дальности 800 морских миль (1480 км) или лететь на 100 миль больше при полных баках», – говорит Мэтт Бергволл, директор линейки продуктов Vision Jet.

Хотя для модернизации на моделях G1 доступны как система Flight Stream 510, так и дополнительная звукоизоляция, спрос на эти услуги до сих пор пока «скромный» и улучшения «установлены примерно на 15%» из примерно 90 самолетов G1. Цена G2 составляет \$2,75 млн, что на \$250 тысяч больше, чем у первоначальной версии, которая была введена в эксплуатацию в декабре 2016 года.

Vision Jet остается единственным сертифицированным по Part 23/CS-23 однодвигательным реактивным самолетом на рынке. Cirrus имеет портфель заказов на более чем 500 самолетов G2, и компания планирует поставить 80 машин в 2020 году.

В конце прошлого года Cirrus Aircraft представила Safe Return – революционную систему аварийной автоматической посадки для Vision Jet, позволяющую пассажирам приземлиться одним нажатием кнопки. После активации, когда это возможно, функция

Safe Return берет на себя управление самолетом и превращает Vision Jet в автономное транспортное средство, которое самостоятельно свяжется с управлением воздушного движения, долетит до ближайшего подходящего аэропорта для посадки, приземлится и безопасно затормозит самолет до полной остановки. Vision Jet с Safe Return и парашютной системой спасения Cirrus Airframe (CAPS) предоставляет комплексное решение для обеспечения полной безопасности, уникальное для операторов самолетов G2 Vision Jet.



SKYPRO GROUND SERVICES как эталон трансферной безопасности

Время — один из ценнейших ресурсов. Грамотное управление этим ресурсом является, пожалуй, одним из ведущих качеств для хорошего руководителя, менеджера и бизнесмена. Кто-то из руководителей может сказать, что главное — это быть всегда первым, кто-то из менеджеров, что главное — везде успевать. «Мы в компании SKYPRO GROUND SERVICES уже восемь лет работаем в сегменте бизнес-авиации и с тем, и с другим мнением, обеспечи-

вая оперативную и комфортную транспортировку экипажей и авиационного персонала в Московском Авиационном Узле» — рассказывает генеральный директор компании SKYPRO GROUND SERVICES Наталья Гуляева.

Москва — многомиллионный мегаполис, который стоит в пробках и утром, и вечером, и даже ночью. Аэропорты которого, подобно сторожевым башням,

расположены диаметрально на разных его концах. Все мы знаем, что временные окна порой могут непредсказуемо резко сужаться ввиду обстоятельств или смены планов, оставляя для перемещений по городу узкий коридор минут. И, конечно, в таком случае можно пользоваться услугами такси: вызов, ожидание, поиск нужного автомобиля на парковке, затем долгий выезд с территории аэропорта, поездка по навигатору. И нескончаемые вопросы, сопровождающие поездку: когда автомобиль, на котором вы прямо сейчас осуществляете поездку, проходил ТО? Кто ваш водитель? Сколько времени он потратил на сон перед тем, как сесть за руль и взять ваш заказ? Кто-то вообще дает гарантию, что вы приедете вовремя? Как оплачивать поездку? Право, зачем искать такси, мучиться подобными вопросами и растрачивать ценнейшие ресурсы, если можно просто делегировать свои решения профессионалам.

Профильная специализированная транспортировка в бизнес-авиации — это не только безопасность, но и существенная экономия времени, а также комфорт экипажа и летного персонала. От уровня комфорта транспортировки, в работе экипажа зависит качество выполняемой работы и безопасность пассажиров.

Сегодня особенно важно работать исключительно с проверенными партнерами и поставщиками услуг, доверяя профессионалам свое время, комфорт и даже здоровье. Именно таким партнером выступит для вас SKYPRO GROUND SERVICES.

SKYPRO GROUND SERVICES оказывает услуги в наземном секторе бизнес-авиации, в частности, занимаясь трансферными перевозками пилотов и летного персонала. У компании свой парк автомобилей Volkswagen, оборудованных всем необходимым для комфортных поездок. Укомплектован штат во-



дителей, обладающих многолетним стажем безаварийной езды. Все сотрудники компании проходят ежедневные медицинские осмотры. В автомобилях соблюдается социальная дистанция, а также предусмотрены комплекты для безопасной перевозки пассажиров: антисептические растворы для рук и одноразовые медицинские маски.

Менеджеры компании осуществляют круглосуточную поддержку водителей и клиентов, обеспечивая

оперативную подачу машин и оптимальный выбор маршрутов. Поддержка ведется как на русском, так и на английском языках. Своевременно предоставляется вся необходимая документация. Условия сотрудничества оговариваются индивидуально. Возможно предоставление дополнительных услуг. Сотрудники SKYPRO GROUND SERVICES понимают всю ценность такого ресурса, как время, и стремятся к тому, чтобы клиенты компании могли использовать его максимально продуктивно. Оставляя управ-

ление в небе, на земле доверяйте его SKYPRO.

Компания является частью альянса SKYPRO, действующего под единым международным брендом на рынке гражданской авиации с 2006 года. Альянс оказывает авиационные услуги в России и Европе: продажа воздушных судов, организация чартерных рейсов, авиационный консалтинг, эксплуатация и техническое обслуживание самолетов и вертолетов, менеджмент ВС и наземное обслуживание.



Air Partner сообщает об рекордном количестве запросов

Британский авиаброкер Air Partner сообщает о том, что в первом летнем месяце количество заявок на перелеты бизнес-джетом увеличилось на 321%, по сравнению с двумя предыдущими месяцами. В компании это связывают с ближайшим снятием ограничений на полеты в Великобританию и общим положительным трендом на рынке Европы.

Все большее число путешественников, в том числе многие из которых ранее не пользовались услугами

деловой авиации, изучают возможность полетов на бизнес-джетах из-за вопросов безопасности в отношении коммерческих рейсов и аэропортов, а также ограниченной доступности коммерческих рейсов в Европе. Путешествие на частном самолете избавляет от необходимости путешествовать через загруженные коммерческие аэропорты, а также дает возможность гарантировать полную дезинфекцию самолетов между рейсами, отмечают в компании.

Air Partner, у которого есть доступ к более чем 7000 самолетов, в июне назвал наиболее востребованными европейские направления: Ницца (Франция), Ибица (Испания), Пальма (Испания), Фаро (Португалия) и Миконос (Греция).

«Перелет в одну сторону на частном самолете с четырьмя пассажирами из аэропорта Фарнборо в Великобританию в Ниццу может стоить около 7500 фунтов стерлингов, а стоимость перелета из Фарнборо в Ибицу – от 8500 фунтов стерлингов. Тем не менее, частные путешественники чаще всего выбирают «Jet Cards», что означает, что они покупают определенное количество летных часов для использования по своему усмотрению. В июне Air Partner зафиксировала удвоение запросов на Jet Cards по сравнению с прошлым годом, так как это дает пассажирам значительно большую гибкость в эти неопределенные времена», – комментирует Кевин МакНотон, управляющий директор Air Partner.

«Мы наблюдаем всплеск запросов на частные самолеты, так как этот режим полета может предложить уникальные преимущества в отношении безопасности и удобства, которые коммерческие авиакомпании просто не могут предоставить – независимо от того, в каком классе вы летите. Полет на частном самолете не только исключает воздействие других пассажиров в самолете, но устраняет риски и неудобства, которые неизбежны при движении через коммерческие аэропорты. Кроме того, есть, конечно, дополнительные преимущества частного самолета, такие как непревзойденный комфорт, роскошная еда и напитки и исключительный сервис. Все это привлекает новых клиентов на частные самолеты и делает их предпочтительным способом путешествовать, когда Европа выходит из локаута», – резюмирует МакНотон.



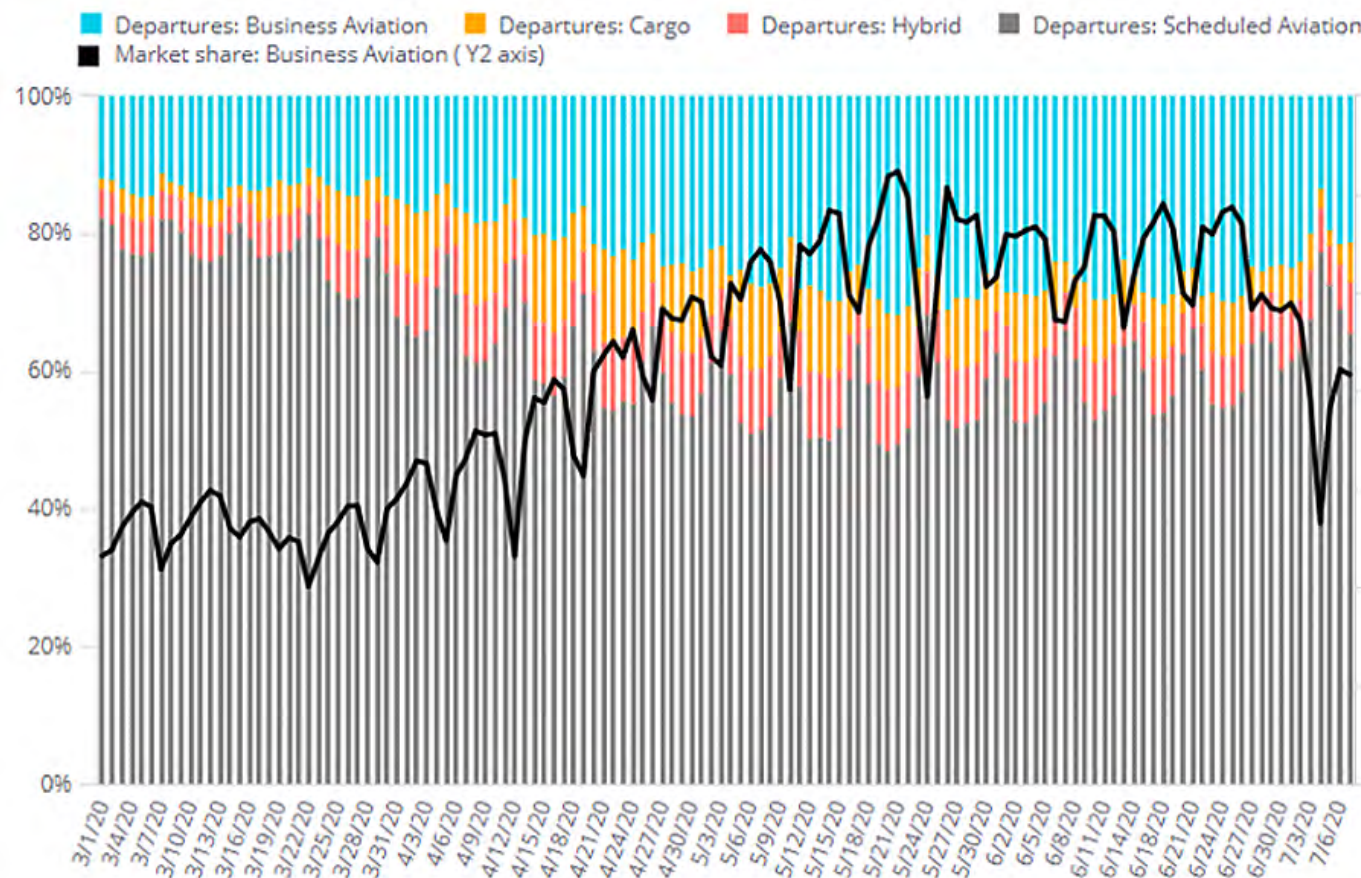
День Независимости показал силу бизнес-авиации

По данным еженедельного отчета WINGX Global Market Tracker, опубликованного в четверг, мировой трафик бизнес-авиации с 1 по 5 июля 2020 года сократился всего на 7% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Праздничный период Дня Независимости в США показал, что на ключевом мировом рынке продолжается восстановление деловой авиации, несмотря на продолжающееся распространение вирусной инфекции и возобновление некоторых ограничений на поездки в США.

Global Sector Share

День Независимости в 2019 году выпал на четверг, тогда как в этом году – на субботу, поэтому, если сравнивать период с четверга по воскресенье, дельта составляет всего 3%. Если сравнение для тех дней ограничено только бизнес-джетами, активность периода четверг-воскресенье в 2020 году фактически выросла на 4% по сравнению с теми же днями в 2019 году.

При взгляде назад, последние две недели показали,



что активность бизнес-джетов и винтовых самолетов в США в этот период достигла 85% от нормального уровня. Калифорния теперь вернула лидерство как самый активный штат, за последние 2 недели здесь выполнено около 10 тыс. рейсов, что 8% ниже нормы. Флорида сохранила свой тренд роста в годовом исчислении с июня и показала прирост на 12% по сравнению с обычным июлем. Колорадо, Монтана и Аризона все показали около 5% роста рейсов за последние две недели до Дня Независимости. Восточное побережье продолжает испытывать наибольшее снижение активности: рейсы из штата Нью-Йорк снизились на 23%, а трафик из Нью-Джерси все еще ниже более чем на 40% за последние две недели.

Глобальное восстановление в использовании самолетов также показало в последние две недели обнадеживающие результаты: Европа вернулась к 77% от нормальной активности, изменив свою негативную тенденцию в апреле; Океания и Южная Америка стабилизировались на уровне около 93% от обычной активности; Азия несколько застряла на 27% ниже нормы; и восстановление в Африке идет довольно медленно, активность все еще отстает на 31%. Операторы по управлению воздушными судами, по-видимому, до сих пор лидируют в восстановлении, активность которых превышает 90% от нормы, в то время как чартерные операторы еще не видят отложенного спроса, но восстановились до 80% от прошлогоднего уровня. Частные и корпоративные летные отделы пока в аутсайдерах, их трафик снижается почти на 30%.

За пределами Северной Америки самыми активными странами за последние две недели стали Франция и Германия, показав снижение в годовом исчислении соответственно на 24% и 10%. Австралия на пятом месте в мире с учетом трафика винто-

вых самолетов, причем в этой стране наблюдается небольшое увеличение налета в годовом исчислении. Что касается только бизнес-джетов, то Великобритания и Греция являются наиболее пострадавшими европейскими рынками, здесь рейсы упали более чем на 55%. Испания и Италия показали некоторое восстановление после того, как в середине июня были сняты ограничения на границе. Трафик бизнес-джетов из Швейцарии сократился всего на 17%, а в Турции вернулся к 93% от нормы. Большинство трафика в Европе по-прежнему остается внутри стран, здесь более сильные тенденции, а активность внутри Германии в июле только на 3% ниже нормы.

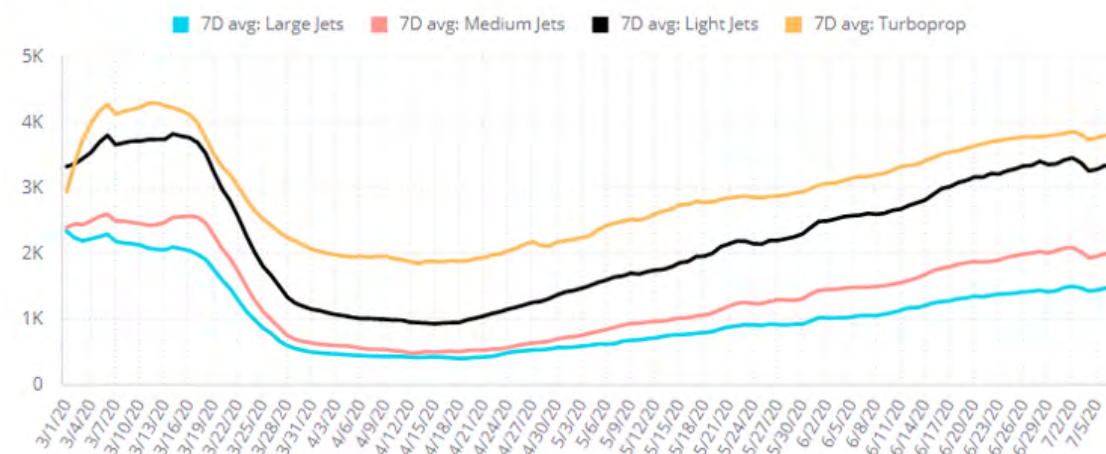
Акцент на устойчивости в сегментах средних и легких самолетах продолжился и в июле, когда за последние две недели активность VLJ и джетов начального уровня во всем мире была на 10% ниже нормы, а трафик суперлегких и суперсредних джетов сократился на 15%. Полеты тяжелых бизнес-джетов сократились чуть более чем на 30%, а сверхдальние самолеты выполняют почти на 40% меньше рейсов и летают почти на 50% меньше часов. Восстановление активности турбовинтовых самолетов замедлилось, упав на 20%, но сохранились два самых популярных типа, PC-12 и King Air 200. Три самых активных бизнес-джета – это Citation Excel, Bombardier Challenger 300 и Phenom 300, все они летают на уровне 85% нормального. На мировом чартерном рынке самым активным самолетом является Challenger 300.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Несмотря на растущую озабоченность по поводу заражения, США продолжают возглавлять восстановление активности деловой авиации, что было особенно заметно в День Независимости 4 июля. На данный момент досуговый спрос является явной движущей силой, так как много путешественников полетели на популярные летние курорты. В Европе запросы на чартерные рейсы бьют рекорды, и даже если конверсия будет низкой, мы ожидаем, что чартерная активность в следующем месяце будет отражать довольно сильный приток. Долгосрочные перспективы зависят от того, что будет происходить с деловыми поездками».

Country and Sector comparison



Global Sector Share



Jetex продолжает активное международное развитие

Эксперты Jetex по-прежнему оптимистичны в отношении того, как будет развиваться рынок деловой авиации в текущем году, указав основные факторы, которые будут стимулировать рост в течение всего года. С учетом проблем, связанных с новой коронавирусной инфекцией COVID-19, полеты на частных самолетах стали более благоприятными и востребованными, поскольку они обеспечивают повышенную безопасность благодаря минимизации воздействия на пассажиров контактов с людьми и вирусом по сравнению с коммерческими рейсами. Кроме того, даже при более строгих правилах путешествий по всему миру, частные рейсы обеспечивают большую гибкость и меньше ограничений, что позволяет продолжить выполнение деловых, правительственных и эвакуационных задач.

Согласно исследованию рынка, почти 50% частных путешественников по-прежнему планируют традиционные летние каникулы. 29% еще не пересмотрели свои планы на лето и 20% намерены так или иначе провести летний отпуск, но с возможной коррекцией по локации. По мнению экспертов Jetex, частная авиация все еще останется предпочтительным способом путешествия в ближайшие месяцы.

Сегодня в гостях у BizavNews глава компании Jetex Адель Мардини. Он уверен, что и его компания, и бизнес-авиация в целом восстановятся, как только будут сняты ограничения на поездки. Г-н Мардини ожидает увидеть повышенный спрос со стороны «новичков», поскольку все больше людей, которые могут позволить себе летать частным самолетом, будут осознавать дополнительную ценность част-

ных авиаперелетов с точки зрения безопасности в дополнение ко всем другим преимуществам.

Г-н Мардини, закончился четвертый месяц беспрецедентного локдауна. В этих сложных экономических реалиях авиационная отрасль переживает достаточно большие потрясения, которые коснулись всех сегментов авиационных перевозок. Насколько скорректировался бизнес Jetex в глобальном масштабе в целом, и на локальном рынке в частности?

На протяжении последних нескольких месяцев рынок частных авиаперевозок претерпел значительные изменения. Этому во многом способствовало глобальное изменение правил и введение ограничений на международные перевозки. Тем не менее, значительно вырос объем грузовых перевозок, дипломатических миссий, а также спецопераций по возвращению граждан стран в места их постоянного проживания. Многие пассажиры премиальных классов коммерческих авиакомпаний также обратили свой взор на частную авиацию с целью организации максимально безопасных путешествий. Многие путешественники также оценили преимущества терминалов частной авиации, где имеются все возможности создать максимально безопасные и комфортабельные условия прилета, вылета или транзита.

Можно ли сказать, что рынок бизнес-авиации ОАЭ и соседних стран приходит в себя и начался процесс восстановления? Если да, то какие признаки на это указывают?

Абсолютно верно – с начала лета мы видим резкий рост объема частных перевозок как внутри Ближнего Востока, так и в дальнейшем зарубежье, включая



транзитные рейсы. Объединенные Арабские Эмираты сняли ограничения на въезд и выезд граждан и резидентов страны, что способствовало значительному росту спроса.

Как в настоящее время работает ваш флагманский FBO в Аль-Мактуме? Если ограничения на обслуживание рейсов, сложно ли операторам и владельцам получить слот, какие дополнительные услуги предлагает Jetex на фоне COVID-19?

Терминал частной авиации Jetex Dubai продолжал принимать и отправлять рейсы на протяжении нескольких месяцев пандемии. В данное время мы наблюдаем повышенный спрос на перевозки, связанный со снятием ряда международных ограничений на авиаперевозки – сейчас мы работаем в штатном режиме, как и прежде: дополнительные разрешения не требуются, а все необходимые экспресс-анализы мы проводим непосредственно в терминале для максимального удобства пассажиров. На фоне COVID-19 мы ввели ряд инноваций, которые позволяют минимизировать риск распространения инфекции. Для каждого рейса мы выделяем отдельный зал ожидания, который проходит полную дезинфекцию до и после рейса. На входе в терминал установлен дезинфекционный тоннель, а также специальные термокамеры, которые автоматически измеряют температуру в режиме реального времени. Весь персонал Jetex прошел дополнительное обучение еще весной – это позволяет нам продолжать предоставлять полный спектр услуг без какого-либо ущемления комфорта путешественников. С недавнего времени мы также предоставляем бесплатную услугу дезинфекции салонов самолетов с использованием биполярной ионизации, которая эффективно уничтожает более 99% вирусов, бактерий и аллергенов без использования каких-либо химикатов.

В прошлом году Вы анонсировали открытие ряда новых FBO по всему миру. Насколько изменится инвестиционная политика компании на фоне пандемии?

Jetex продолжает активное международное развитие. В феврале этого года мы открыли Jetex Marrakech – самый большой терминал частной авиации в Северной Африке. До конца года планируется анонсирование и открытие новых терминалов в важнейших транспортных узлах мира.

Компания Jetex расширила спектр своих услуг, выйдя за рамки поддержки полетов и планирования путешествий, и теперь предлагает путешественникам консьерж-услуги, отвечающие их индивидуальным требованиям. От мест в первых рядах на показах мод до безграничного пропуска на следующие гонки Формулы-1 – консьерж-команда Jetex все это умеет. А будет ли компания пробовать себя в новых сегментах?

Безусловно, мы активно расширяем сферу деятельности. На фоне пандемии резко возрос спрос на новый вид путешествий – небольшие роскошные гостиницы с собственными ВПП, частные виллы и услуги jet-to-yacht, с максимально безопасным трансфером с частного самолета на яхту и обратно. Мы также работаем с рядом операторов сафари, которые предлагают индивидуальные маршруты вдали от крупных туристических центров.

По мнению аналитиков, бизнес-авиация должна выйти из кризиса в совершенно новом формате. Многие потребители премиальных классов линейных авиакомпаний сделают выбор в пользу бизнес-джета. Согласны ли вы с такими оценками?

Эта тенденция действительно наблюдается – среди наших новых клиентов много тех, кто раньше путешествовал первым и бизнес-классом регулярных авиалиний. Это прекрасная возможность познакомиться их с миром частной авиации, а на фоне низких цен на нефть это также становится доступно более широкому кругу пассажиров.

Весь рынок ждет выставку MEBAА 2020, которая может стать крупнейшим отраслевым мероприятием в текущем году. Каковы шансы ее проведения?

Ввиду того, что многие выставки и конференции, намеченные на текущий год, были отменены или перенесены в онлайн-пространство, мы с оптимизмом ждем MEBAА 2020. Это ключевое мероприятие в нашей отрасли и одно из важнейших в календаре Jetex.

В 2019 году Исполнительный совет Дубая объявил об отмене 19 сборов, связанных с авиационной отраслью, что стало мощным стимулом для индустрии частных самолетов в ОАЭ. Стоит ли ждать новых преференций для отрасли?

Правительство Объединенных Арабских Эмиратов и Дубая уже на протяжении многих десятилетий понимают исключительно важную роль авиации в развитии страны как делового и туристического направления. Мы благодарны за их поддержку нашей отрасли, создание благоприятных условий для ведения бизнеса, особенно в данный период – и уверен, что в будущем наша отрасль будет продолжать свое активное развитие. Мы также ждем Всемирную выставку в следующем году, что станет дополнительным стимулом к развитию рынка частной авиации на всем Ближнем Востоке.

Интеллектуальные инвестиции в авиацию

Вынужденный пандемический перерыв игроки рынка деловой авиации использовали для развития своих компаний. Так, международная группа компаний Aim of Emperor в дни самой жесткой самоизоляции анонсировала новое направление – индивидуальную маркетинговую поддержку клиентов. И сразу получила первые заказы от инвесторов, которые смотрят на кризис под призмой открытия новых возможностей. Каких именно? Об этом рассказала директор по PR и маркетингу группы Aim of

Emperor Анна Назарова, которая возглавила новое направление Emperor Marketing Support.

Анна, в России и за рубежом вы хорошо известны в качестве аналитика и автора публикаций о бизнес-авиации, что вас натолкнуло на идею создания нового направления?

Забавно, но идея принадлежит не мне, а клиентам Aim of Emperor. Каждый раз, когда они обращались в нашу компанию за консультацией, то получали настолько большой и полный объем информации, проработанной прицельно под свои запросы, что в какой-то момент один из клиентов сказал: «За такую информацию и такое понимание рынка я готов платить!». И заплатил. С его подачи пункт о маркетинговом исследовании рынка бизнес-авиации как отдельной задаче появился в общем договоре.

С развитием этой услуги и ее совершенствованием мы пришли к пониманию: маркетинговое предложение Aim of Emperor отличается от тех, что делают консалтинговые агентства, не обладающие специфическими знаниями рынка деловой авиации. Так родилась Emperor Marketing Support.

Ваше главное отличие – это погруженность в рынок деловой авиации или есть другие?

Если под «погруженностью» понимать не теоретическую подготовку, а боевую практику, то да. Aim of Emperor – один из самых успешных игроков рынка, который создал и развивает бизнесы в нескольких направлениях: европейская и российская авиакомпания, чартерный и хендлинговый бизнес, брокерские услуги по покупке и продаже самолетов, вертолетов и яхт, дилерство самолетов HondaJet и Daher Kodiak. Клиент получает не просто цифры и

графики, а те самые правильные акценты, которые можно расставить только при условии персонализированного успешного опыта.

Самая большая ценность нашей услуги в том, что клиент получает личные полезные контакты, возможность войти в закрытый клуб бизнес-авиации не «с улицы», а прицельно к конкретному проверенному партнеру в индустрии. С хорошей репутацией и историей.

А кто к вам обращается чаще всего – новички, которые только входят в рынок деловой авиации или «аксакалы»? Нарисуйте портрет вашего клиента. Ну и связанный с этим вопрос – что клиентов интересует в первую очередь?

Давайте начнем с последнего вопроса – не было ни одного клиента, который не интересовался бы перспективами рынка деловой авиации – в широком понимании слова и в разных сегментах. Инвесторы хотят рассчитать эффективность своих вложений и с какими рисками они могут столкнуться. Те, кто уже вошел в рынок, заинтересованы в развитии и получении большей доходности. И для тех, и для других мы проводим срез интересующих рыночных ниш, анализируем их эффективность, окупаемость, оцениваем стоимость первоначальных инвестиций. В дальнейшем мы готовы сопровождать реализацию этих проектов по желанию заказчика.

Что касается портрета нашего клиента, то услуги Emperor Marketing Support интересны в первую очередь собственникам бизнеса или топ-менеджерам компаний, не связанных с бизнес-авиацией, но желающих интегрировать свои ресурсы в авиацию.



Например, один из наших клиентов, собственник большого охотничьего хозяйства «Лембо» и школы охоты Sarozero home, попросил помочь в продвижении его угоды среди частных пилотов. На территории хозяйства есть взлетная полоса, которая натолкнула нас на мысль организовать ежегодный слет авиаторов. Фотоохота, мастер-классы по выживанию, рыбалка, знакомство с обитателями дикой природы станут лейтмотивом ежегодного слета малой авиации.

Другой кейс, выполненный Emperor Marketing Support, помог нашему клиенту избежать бессмысленных инвестиций в бесперспективный авиационный бизнес, изменить представление заказчика и направить его ресурсы в проект с высокой коммерческой рентабельностью в малой авиации.

Я знаю, что Emperor Marketing Support работает с региональными аэропортами: в решении каких задач вы помогаете большому сообществу гражданской авиации?

Местные власти и бизнес все чаще заинтересованы в улучшении делового климата и развитии внутренних и внешних экономических связей в своем регионе. Кроме того, отмечается тренд перевода бизнес-самолетов в российский регистр, который движется благодаря усилиям Росавиации. И при этом современной инфраструктуры для встречи серьезных гостей практически нет, так как региональные аэропорты просто не знают, как подступиться к деловой авиации.

Мы помогаем им найти конкурентные преимущества аэропорта именно в контексте развития бизнес-авиации, принимая в расчет расположение аэропорта, загрузки, транзитного трафика и его

сегментации. В конечном итоге наша работа выходит далеко за рамки создания мастер-планов и финансовых моделей. Аэропорт, а вместе с ними и целый город, усиливает деловой имидж и репутационные позиции в глазах федерального и международного сообществ, а местный бизнес получает больше возможностей развивать деловые связи.

Хочешь быть успешным, обращайся к успешным – это, как я понял, формула и путь вашего клиента, который приходит к вам за специфическими знаниями, которых у других игроков рынка нет или они не хотят или делиться. В чем ваш интерес, почему вы не боитесь делиться опытом и связями?

Новые задачи оттачивают мастерство и обостряют восприятие изменений на рынке. Разработка индивидуальных инвестиционных решений, формирование маркетинговых стратегий, позиционирование авиационных проектов, разработка бизнес-планов и создание финансовых моделей, глубокое исследование и анализ Big Data – та работа, которую, с одной стороны, не делает никто лучше нас. С другой она позволяет «прокачать» себя: знания, связи, перспективное планирование. Это важно для команды компании-лидера.

Ну и потом, мы не смотрим на клиентов как на конкурентов, мы видим в них возможных партнеров. Мы делимся инструментами, даем дорожную карту, а пойдет ли клиент дальше с нами или захочет реализовывать проект самостоятельно – он выбирает сам.

Такое партнерство уже состоялось? Или все еще в будущем?

Дайте нам немного времени, Emperor Marketing Support делает только первые свои шаги.

Первые, да не совсем. Я слышал, что кроме всего прочего вы оказываете сопутствующие услуги и на них уже тоже есть заказчики. Может рассказать подробнее?

Да, в Emperor Marketing Support можно обратиться за качественными услугами в области PR и event-индустрии. А именно: мы помогаем в организации выступлений в публичных мероприятиях, в проведении роуд-шоу и медиа-туров, как своей компании, так и сторонним игрокам рынка.

Особняком стоит написание корпоративных книг. Одна книга уже написана. Мы первыми в авиационной практике реализовали принципиально новый формат коммуникаций – Story Management, или, написание захватывающих бестселлеров о настоящих историях успеха компаний.

Назвать имя заказчика, к сожалению, пока не могу, скажу только, что это был крупный вертолетостроитель, который дал лучшую рецензию в моей жизни, сказав, что книга превзошла его ожидания и стала самым эффективным маркетинговым инструментом, который только можно было придумать. Она стимулирует жить и действовать, цепляет сознание и вызывают стремление подражать.

Надеюсь, в скором времени прочитать эту книгу, а вам, Анна, и возглавляемому вами направлению хочется пожелать успехов.

Спасибо! Уверена, что мы добьемся успеха вместе с нашими новыми партнерами.

PC-6 Porter в тверском небе

Мы настолько любим Pilatus, что готовы писать о нем круглосуточно. Что есть, то есть. Когда в BizavNews узнали, что в России появился умелец, создавший копию легендарного PC-6 Porter, которая к тому же и летает, мы с нашими старинными партнерами из Nesterov Aviation недолго думая, собрали вещи и поехали в тверскую губернию на аэродром Старица. И поездка того стоила, модель PC-6 отличается от оригинала только размером и замечательно смотрится в небе.

Pilatus PC-6 в эксплуатации с 1959 года, он стал

самолетом-легендой, известным во всем мире под простым названием Pilatus Porter. Это уникальный самолет, предлагающий удивительное сочетание возможностей, надежности и универсальности в любую погоду и при любой поверхности посадочной полосы, будь то пустыня или снежные горы. Благодаря этим качествам самолет заработал репутацию прочного утилитарного самолета.

И так знакомьтесь. Дмитрий Кондрашов. Кстати, он представит PC-6 Porter на Чемпионате мира в Норвегии в 2021.



Дмитрий, когда вы начали проектировать модели самолетов?

Я учился то ли в 4-м, то ли в 6-м классе, и в подъезде соседнего дома был авиамodelьный кружок. Зашел, понравилось, остался. На время учебы в институте пришлось оставить это занятие, но после выхода на работу вернулся к этому хобби. И в 2013 или 2014 году начал участвовать в копийных соревнованиях, построил первую копию и начал участвовать в Чемпионате России.

Такого уровня модель уже 4-я по счету у вас, верно?

Первая модель была Messerschmitt E-7, но с ней на соревнование я не попал, так как на облете была ошибка, разбил его. Потом была Extra-330SC (с ливреей румынской пилотажной группы), Piper PA-18, Douglas DC-3S (the smile in the sky), и PC-6 уже целенаправленно готовился к Чемпионату России и Мира. Мне потребовалось очень подробно изучить чертежи самолета, чтобы сделать точную копию. И, конечно, меня вдохновили летно-технические характеристики PC-6: очень короткий взлетный пробег (всего 167 м), дальность полета, и его грузоподъемность!

Понятно, что у каждой модели своя уникальная история, и опыт их создания разный, но может быть есть модель, которую вы больше всего любите, которая больше всего удалась?

Каждая по своему хороша, потому что они все разнотиповые: Extra – чистый пилотажник, PA-18 – легенький самолет, Douglas – тяжелый... но как я уже сказал PC-6 я собирал осознанно, выбирал осоз-

нанно, я понимал, для чего и почему его делаю – по полету, по поведению он лучше всех. Мой РС-6 тоже может приземляться на короткие и неподготовленные полосы, я без проблем сажаю его на траву, грунт и даже на снег. То есть получилось, что моя модель обладает такими же характеристиками, как и оригинал.

Какие были эмоции, когда самолет первый раз взлетел?

Первый раз я его поднял в августе прошлого года, без окраски, без кабины (шутит про заводской вариант). Понравилось, как он взлетел, обычно делаешь пробежечки, подлетики, а этот разбежался, оторвался и полетел, как настоящий Pilatus. Газу дал – летит, развернул – летит, очень правильный летучий

самолет. И очень порадовался, что угадал и с выбором самолета не ошибся.

Вы говорили, что для участия в чемпионатах есть ограничения по весу, по размеру. Поэтому вы выбрали легкие материалы?

Да, по правилам на соревнованиях ограничения по весу до 15 кг, строился он максимально большим, чтобы уложиться в этот вес. Размах крыла у него 3175 мм, а масштаб 1:5. Модель выполнена из традиционных материалов. Есть всего 2 направления – первое, это композитные конструкции, то есть готовится матрица, выклеивается, но это хорошо для серии самолетов, и это гораздо затратнее. Второй вариант – это дерево, южноамериканская древесина очень легкая.



Что было самое сложное в создании этой модели?

Покраска, хотя я эту ливрею специально выбрал, потому что она очень яркая и запоминающаяся. На компьютере делал дизайн, потом вырезали на плоттере трафареты и по ним красили. Трафарет под каждый цвет наносился и выкрашивался отдельно. В общем на покраску ушла неделя с учетом 9-часового рабочего дня. Другая сложность заключалась в том, чтобы сделать клепки, которые есть на оригинале, мне пришлось сделать 7000 клепок для этой модели – 7000 капель клея, нанесенных вручную.

На соревнованиях судьи выставляют две оценки: за полет и за то, насколько прототип похож на оригинал. И в оценку на схожесть включена сложность покраски. У большинства самолетов очень скучные ливреи. Я знал, что у меня будут сложности с покраской, но результат того стоит, и есть шанс заработать дополнительные баллы на соревнованиях.

Сколько обычно бывает участников на Чемпионате мира?

Я думаю, что около 60 участников будет. Чемпионат проходит в трех классах – копии, полу-копии и юноши (до 18 лет).

А какую следующую модель планируете сделать?

Пока в тупике, ищу идеи в интернете, но пока ничего не понравилось настолько. Вот РС-6 запал своей простотой и брутальностью, вроде бы не очень внешне красивый, но при этом прекрасный.

Многофункциональный, универсальный...

Самолет недели

Оператор/владелец: **частный**

Тип: **Embraer EMB-500 Phenom 100**

Год выпуска: **2010 г.**

Место съемки: **октябрь 2019 года, Nice Cote d'Azur - LFMN, France**



Фото: Дмитрий Петрович