



Отшумели новогодние праздники, и мы с оптимизмом и прекрасным настроением вошли в 2021 год. Январь начался с хорошей новости – наши старинные партнеры Pilatus Aircraft разменяли первую сотню PC-24. Менее чем через три года после первой поставки поставлен 100-й бизнес-джет Pilatus PC-24. Швейцарский бизнес-джет теперь присутствует на всех континентах, выполняя каждый день многочисленные миссии. 100-й суперуниверсальный джет поставлен компании Jetfly Aviation. Эта передача знаменует собой еще одну веху в молодой истории первого швейцарского бизнес-джета: на данный момент всемирный флот налетал более 33500 часов, из которых более 2375 часов накоплено лидером флота.

В канун Нового года Avinode подвела итоги работы за 12 месяцев. Согласно данным компании, за прошлый год было получено 4.071.839 запросов от более 930 компаний. Общее количество поисков, выполненных на Avinode Marketplace в течение 2020 года составило 5.684.496. 16 марта компания получала рекорд запросов в день за всё время работы – 58745. Но самое интересное – московский Внуково-3 возглавил рейтинг самых востребованных аэропортов Европы.

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, вследствие всплеска спроса на бизнес-джеты в период рождественских праздников, годовая тенденция мировой активности деловой авиации снизилась примерно на 11% по сравнению с декабрем 2019 года, что является лучшим сравнительным показателем с момента начала пандемии. На пике 23 декабря было совершено немногим более 12 000 рейсов.



Рождественский всплеск трафика бизнес-джетов

WINGX: Вследствие всплеска спроса на бизнес-джеты в период рождественских праздников, годовая тенденция мировой активности деловой авиации снизилась примерно на 11% по сравнению с декабрем 2019 года

стр. 13

Как бизнес-авиация победила локдаун

Выдержки из интервью лауреата национальной премии в области деловой авиации, основателя маркетплейс GetJet Александра Конинского для канала Business Matters

стр. 15

«Продажи на вертикальном взлете»

Генеральный директор компании «Вертолетные технологии» Виктор Мартынов подводит итоги поставок иностранных вертолетов в Россию за 2020 год, делится секретами конкурентной борьбы и перспективами роста

стр. 17

Успех во время турбулентности

В конце каждого года Nesterov Aviation подводит итоги проделанной работы. 2020 год, несмотря на начавшуюся весной пандемию, оказался очень плодотворным в работе всех структур компании

стр. 19

Gulfstream
G600



Business Jet Traveler: кто и как летал в минувшем году

58% респондентов последнего ежегодного опроса читателей, проведенного изданием Business Jet Traveler, заявили, что пандемия COVID-19 вынудила их меньше пользоваться услугами бизнес-авиации в минувшем году. Однако 17% сказали, что наоборот увеличили количество перелетов на бизнес-джетах, исходя из вопросов безопасности. При этом 18% сообщили, что не изменили своей привычке пользоваться услугами деловых операторов и летали так же, как и годом ранее, а 3% опрошенных признались, что воспользовались услугами деловой авиации впервые.

В 2021 году 38% респондентов ожидают, что их полеты будут соответствовать уровню 2019 года, а 41% заявили, что будут летать еще больше.

Хотя три основные причины для частных рейсов остались неизменными со времени опроса 2019 года – это экономия времени, возможность летать в аэропорты, не обслуживаемые регулярными авиакомпаниями, и более комфортные путешествия. Но

в этом году респонденты «добавили в этот список» и безопасность на фоне пандемии.

Главными качествами самолета были дальность полета, экономичность в эксплуатации, а также комфорт и удобства в салоне. Предпочтительные самолеты по категориям:

- Однодвигательный турбовинтовой – Pilatus PC-12
- Двухдвигательный турбовинтовой – Beechcraft King Air
- Сверхлегкий и легкий бизнес-джет – Embraer Phenom 100 и 300
- Средний бизнес-джет Cessna – Citation Latitude
- Суперсредний бизнес-джет – Bombardier Challenger 350
- Большой салон и сверхдальний бизнес-джет – Gulfstream G500 и G650/650ER

На вопрос о том, что больше всего интересует респондентов, 28% назвали сверхзвуковые бизнес-джеты, что свидетельствует о широком интересе к этому развивающемуся сегменту.



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

SITA: LEDJPHX; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru



Объявлены победители премии AIN Top Flight Award

4 января 2021 издание AIN объявило победителей первой премии Top Flight Awards 2020, в рамках которой отмечаются лучшие и выдающиеся деятели деловой авиации, креативность и инновации в дизайне и технологиях, а также качество и энтузиазм в сфере бизнес-авиации.

Ежегодно редакторы AIN будут проводить Top Flight Awards, причем номинанты будут объявляться в онлайн 1 декабря и в декабрьском печатном номере AIN, а победители будут объявлены онлайн примерно первого января и в январском выпуске журнала. Основными критериями отбора в качестве номинантов на премию Top Flight Awards являются ввод в строй в случае нового самолета или доступности продуктов и услуг в течение соответствующего периода времени с 1 октября по 30 сентября. Кандидаты также должны продемонстрировать что-то новое и уникальное, например повышенную безопасность и производительность, вклад в авиацию или общественное благо и многое другое. Для первых наград

2020 года было выбрано 10 категорий, но они могут измениться и вырасти в будущем.

Категории 2020 года и победители:

- **Новый джет:** Bombardier Global 5500/6500;
- **Новый турбовинтовой самолет:** Pilatus PC-12 NGX;
- **Новый вертолет:** Airbus H160;
- **Технологии:** отраслевые группы объединились, чтобы уложиться в срок ADS-B;
- **Новый FBO:** Sheltair Rocky Mountain Metropolitan Airport;
- **Обучение:** виртуальная реальность Rolls-Royce;
- **Инновации в сфере чартеров/долевой собственности/Jet Card:** Wheels Up;
- **Герой года:** реакция деловой авиации на COVID-19;
- **Экологичность:** Коалиция деловой авиации за использование экологичного авиационного топлива;
- **Вклад в безопасность:** Garmin Autoland.




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



Волваздел и Сблв 2009 лалалел горсавлн ларелн комалн Волваздел лс лмле десернн структур лБолваздел лс. Все права зашлщелн.



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 продал сразу 10 Challenger 350

Bombardier объявила о твердом заказе на 10 самолетов Challenger 350 на сумму \$267 млн по ценам 2020 года. Bombardier не сообщила никаких подробностей о клиенте.

«Этот заказ подчеркивает огромную ценность, которую клиенты придают непревзойденным возможностям наших самолетов», - сказал Эрик Мартель, президент и главный исполнительный директор Bombardier Inc. «Недавно обновленное портфолио Bombardier и растущая сеть обслуживания позволяют компании хорошо реагировать на растущий интерес к деловой авиации. Challenger 350 с момента ввода в эксплуатацию шесть лет назад неоднократно получал звание самого продаваемого суперсреднего бизнес-джета и продолжает укреплять свои позиции за счет улучшения характеристик и модернизации салона. Взыскательные пассажиры выбирают бизнес-джет Challenger 350 за его просторный и эле-

гантный дизайн, производительность, тихий салон и плавности полета».

В июле текущего года Bombardier объявила о ряде улучшений в базовой версии своего суперсреднего бизнес-джета Challenger 350. Согласно релизу производителя, начиная с четвертого квартала текущего года все самолеты получают высокоскоростную связь Viasat Ka-диапазона для расширенного доступа в интернет. Благодаря пакетам услуг, предлагающим самую быструю скорость загрузки в сегменте бизнес-джетов суперсреднего класса, пассажиры могут наслаждаться улучшенной производительностью работы на борту самолета, будь то видеоконференции или потоковое вещание. Это предложение будет доступно на новых и эксплуатируемых самолетах Challenger 350, а также на всех эксплуатируемых самолетах семейства Challenger 300.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

EASA объединяет сертификацию АОН и VTOL

Европейское агентство по авиационной безопасности (EASA) реорганизовало свое управление по сертификации, объединив департаменты, занимающиеся авиацией общего назначения и воздушными судами с вертикальным взлетом и посадкой (VTOL), включая дроны. Новый отдел открылся 1 января и возглавляется Дэвидом Соларом, который подчиняется директору по сертификации EASA Рэйчел Даешлер. Ранее Солар возглавлял департамент VTOL, в который входят вертолеты.

«Это будет касаться всей продукции авиации общего назначения (включая бизнес-джеты) и всех VTOL, а также сертификации eVTOL (электрических воздушных судов) и дронов», - пояснил представитель агентства. Однако новый отдел не будет заниматься регулированием полетов и лицензированием летных

экипажей этих категорий воздушных судов.

EASA заявило, что теперь оно планирует в начале 2021 года опубликовать окончательную версию методов обеспечения соответствия новым особым условиям правил сертификации типа для VTOL. Представитель агентства подтвердил изданию AIN, что оно отложило запланированную на декабрь публикацию, поскольку потребовалось больше времени, чтобы учесть большое количество отраслевых комментариев к проекту предложений, опубликованных 25 мая 2020.

EASA также сообщило, что окончательная версия методов соответствия особым условиям сертификации гибридных и электрических силовых установок будет опубликована в начале этого года.



MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

В 2020 году URALHELICOM поставила клиентам 21 вертолет

Несмотря на сложную экономическую ситуацию в мире «Уральская вертолетная компания-URALHELICOM» поставила на российский рынок 21 вертолет, среди которых как новые, так и ресурсные борты:

- 5 вертолетов Airbus Helicopters H130 (Франция)
- 2 вертолета Airbus Helicopters H125 (Франция)
- 6 вертолетов Robinson R44 (США)
- 8 вертолетов Robinson R66 Turbine (США)

Среди последних поставок – новый вертолет Airbus H130 (2020 года выпуска), который поставлен частному владельцу из Якутии.

Все воздушные суда переданы «под ключ» – собраны, облетаны, зарегистрированы в Росреестре,

на них получены сертификаты летной годности и на владельцев оформлено право собственности.

«URALHELICOM» существует на рынке с 2003 года и предоставляет полный комплекс услуг при покупке и эксплуатации зарубежных вертолетов Robinson и Airbus Helicopters на территории России и стран СНГ. Компания является официальным дилером американской фирмы Robinson Helicopter Company, производящей легкие многоцелевые вертолеты R22, R44 и R66. Стаж работы большинства сотрудников компании URALHELICOM в авиации более 30-ти лет, все обладают большим опытом работы с отечественной и зарубежной авиационной техникой и имеют сертификаты специалистов, выданные заводами-изготовителями.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

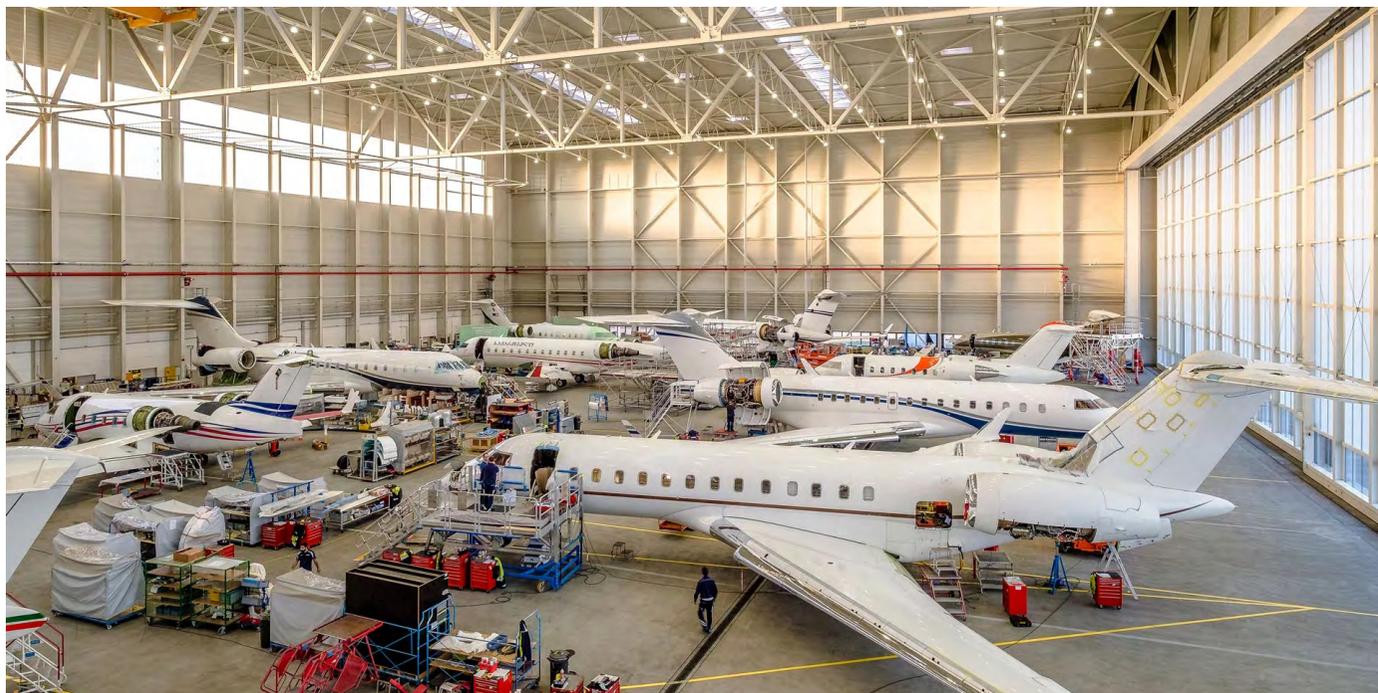
Bombardier завершает сделку по приобретению LBAS

Компания Bombardier завершила сделку по приобретению у Lufthansa Technik и ExecuJet Aviation Group выпущенных и находящихся в обращении акций Lufthansa Bombardier Aviation Services, которые ей не принадлежали, сообщил 4 января канадский производитель. Сделка, о которой впервые было объявлено в сентябре, открывает для Bombardier путь к управлению полностью принадлежащего ей сервисного центра в Берлине и дальнейшему расширению глобального охвата услуг ТОиР в девяти сервисных центрах, принадлежащих компании.

«Мы приветствуем в сервисной сети Bombardier талантливых сотрудников технического центра в Берлине», - сказал вице-президент Bombardier по запасным частям и услугам Крис Деберг. «Мы ценим

их опыт и ориентацию на клиентов – в качестве части команды Bombardier они будут продолжать предоставлять лучшие в своем классе услуги по техническому обслуживанию самолетов нашим уважаемым операторам бизнес-джетов Bombardier».

Расположенный в аэропорту Берлин-Бранденбург сервисный центр уже 24 года предлагает услуги ТОиР операторам самолетов Bombardier. Он имеет площадь более 160 000 кв. футов, в нем работают 240 человек, а также обслуживаются самолеты семейств Bombardier Learjet, Challenger и Global. Этот объект также стал первым сервисным центром в Европе, выполняющим техническое обслуживание флагмана Bombardier Global 7500.



ABS JETS

Ваш **единственный Embraer авторизованный сервисный центр (EASC)** по плановому ТО между Москвой и Прагой.

Ваш единственный EASC с опытом работы уже **500000 человеко-часов** именно на Легаси 600/650

Ваш **предпочтительный партнер** для любого вида ТО Вашего самолета



www.absjets.ru

pavel.hrdlicka@absjets.com

Горячая линия 24/7 +420 725 529 489

Avinode: самый востребованный европейский аэропорт – «Внуково-3»

Шведская компания Avinode в канун Нового года подвела итоги работы за 12 месяцев. Согласно данным компании, за прошлый год было получено 4.071.839 запросов от более 930 компаний. Общее количество поисков, выполненных на Avinode Marketplace в течение 2020 года составило 5.684.496. 16 марта компания получала рекорд запросов в день за всё время работы – 58745.

Самые популярные направления:

1. Vnukovo, Moscow
2. Nice Cote D'Azur, Nice
3. Al Maktoum International, Dubai

Самые популярные направления в США:

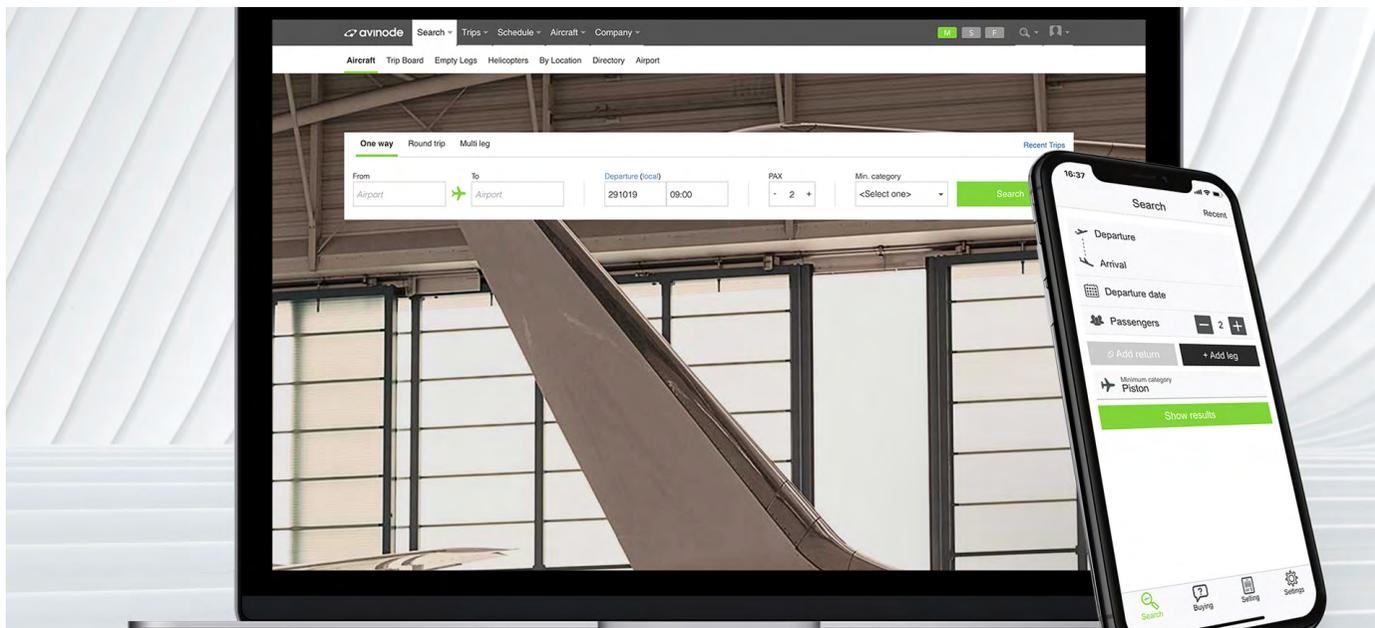
1. Teterboro, New Jersey
2. Opa-Locka, Miami
3. Van Nuys, California

Страны с наибольшим количеством запросов:

1. USA
2. France
3. Russian Federation

Самыми популярными бизнес-джетами в прошлом году стали Cessna Citation CJ2, Embraer Phenom 300 и Cessna Citation XLS+, а самым востребованным направлением КТЕВ - KOPF (Teterboro - Opa-Locka Executive).

Система Avinode запущена в 2002 году. Сейчас в системе Avinode зарегистрировано более 320 операторов воздушных судов по всему миру, постоянно обновляющих информацию о доступности и ценах по 3500 самолетам более чем 150 фрахтовых брокеров. При помощи Avinode брокеры могут взаимодействовать с эксплуатантами в реальном времени.



**ВОЗДУШНЫЕ
ВОРОТА МОСКВЫ**
VIP GATEWAY TO MOSCOW



Поставлен сотый Pilatus PC-24

Менее чем через три года после первой поставки новому владельцу передан 100-й бизнес-джет Pilatus PC-24. Швейцарский бизнес-джет теперь присутствует на всех континентах, выполняя каждый день многочисленные миссии: обеспечивает медицинские эвакуации в Австралии и США, деловые поездки для немецкого производителя автомобилей и как транспорт для государственных чиновников в Южной Африке и Швейцарии.

100-й суперуниверсальный джет поставлен компании Jetfly Aviation. Эта передача знаменует собой еще одну веху в молодой истории первого швейцарского бизнес-джета: на данный момент всемирный флот налетал более 33 500 часов, из которых более 2375 часов накоплено лидером флота.

Jetfly эксплуатирует самолеты Pilatus более 20 лет. С передачей этого 100-го PC-24 оператор теперь имеет парк из 51 самолета Pilatus – крупнейший в Европе.

Седрик Лескоп, генеральный директор Jetfly Aviation, на церемонии передачи самолета сказал: «Мы очень рады и горды тем, что получили юбилейный 100-й PC-24, произведенный на заводе в Штансе. Группа Jetfly уже управляет девятью Pilatus PC-24 от имени более чем 50 европейских владельцев и совладельцев. Все без исключения наши клиенты были впечатлены качеством PC-24 и невероятными характеристиками этого самолета. После двух лет эксплуатации наши клиенты по-прежнему с энтузиазмом относятся к своему приобретению, что является для нас знаком успеха этой новой программы, которая, как и PC-12, становится еще одним бестселлером рынка».



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

EASA одобрило увеличенную полезную нагрузку H135

EASA сертифицировало новую альтернативную полную массу (AGW) для последней версии вертолетов семейства H135. Новая AGW позволяет операторам воспользоваться увеличенным на 120 кг максимальным взлетным весом для полезной нагрузки. Также это можно использовать для увеличения дальности полета на 75 морских миль или увеличения времени полета на 40 минут при стандартных условиях. Новая AGW доступна в качестве опции и может быть применена ко всем H135, находящимся в эксплуатации и оснащенных авионикой Helionix.

Airbus также недавно сертифицировал новую кабину Helionix для одного пилота для полетов по IFR на вертолетах H135. Модифицированная кабина позво-

ляет клиентам выбрать между удалением стороны второго пилота приборной панели для увеличения обзора или ее сохранения для установки специального оборудования. Кокпит IFR для одного пилота еще больше расширит возможности H135 в некоторых миссиях, включая авиационные работы, рейсы общего назначения и правоохранительные полеты.

На сегодняшний день по всему миру поставлено более 1400 вертолетов семейства H135 с налетом более 5,6 миллиона часов. Более 300 клиентов в 60 странах используют вертолеты семейства H135 для широкого круга задач, включая HEMS, правоохранительные рейсы, частную и бизнес-авиацию, морскую ветроэнергетику и военную подготовку.



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

Jetex в третий раз стала «FBO года» по версии журнала Aviation Business

Провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Jetex Flight Support (Jetex) в третий раз стал победителем в номинации «FBO года» престижной премии Aviation Business Achievement Awards, которая уже 14 лет присуждается за выдающиеся заслуги в авиационной и аэрокосмической отрасли за прошедший год.

Jetex была отмечена группой отраслевого жюри за инновации, способность поддерживать клиентов в самые нестабильные времена, устойчивую производительность и превосходное качество обслуживания. Эта награда подтверждает лидерство Jetex в отрасли и исключительную ценность, которую компания продолжает предоставлять своим клиентам по всему миру.

«Мы очень гордимся тем, что были названы «FBO года» на Aviation Business Achievement Awards 2020, и я посвящаю эту награду всем сотрудникам Jetex, которые каждый день стремятся предоставить нашим клиентам лучшие в мире впечатления от путешествий», - сказал Адель Мардини, основатель и генеральный директор Jetex.

Частные терминалы Jetex остаются очень популярным выбором среди клиентов во всем мире, особенно из-за его эксклюзивных возможностей, включая специальные залы для разных групп путешественников, индивидуальный развлекательный зал, бар с шампанским и сигарный салон, а также множество удобств для семей и детей. В 2020 году Jetex внедрил

ряд отраслевых инноваций, чтобы обеспечить комфорт и безопасность пассажиров и членов экипажа.

В этом году компания стала свидетелем значительного увеличения перевозок. В высококонкурентной глобальной среде Jetex продолжал лидировать, добавив в этом году еще два FBO к своей глобальной сети: Jetex Marrakech, крупнейший VIP-терминал в Северной Африке, и Jetex Singapore.

Напомним, что крупнейшее FBO компании расположено в Dubai Al Maktoum International Airport, где Jetex Flight Support владеет половиной современного комплекса, специально построенного для обслуживания рейсов деловой авиации.



НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БРОКЕРОВ!

Стань совладельцем бизнеса
и войди в новый период развития
бизнес-авиации вместе с JetUnity.




Новый «Ансат-М» с увеличенной дальностью полета впервые поднялся в воздух

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех поднял в небо первый модернизированный легкий многоцелевой вертолет «Ансат-М». Машина создана с использованием новых технических решений и отличается улучшенными характеристиками.

На вертолет установлена модернизированная топливная система, которая позволила увеличить дальность полета. За счет модернизации хвостового оперения улучшена путевая устойчивость. Кроме того, «Ансат-М» получил новейшее бортовое радиоэлектронное оборудование, которое позволяет совершать полеты в условиях нулевой видимости.

«Ансат» – универсальная машина, способная выполнять широкий спектр задач, с большим потенциалом для модернизации. Новая модификация получила усовершенствованную топливную систему, появилась возможность установки дополнительного бака – в результате дальность полета выросла с 505

до 800 км. Доля композитных материалов в конструкции увеличена на 15% и составляет 35% – это позволило снизить вес вертолета и повысить его летные характеристики. Сертификационные испытания «Ансат-М» и первые поставки запланированы на 2021 год», – сказал индустриальный директор авиационного кластера Ростеха Анатолий Сердюков.

Сейчас разрабатываются новые лопасти рулевого и несущего винтов «Ансата» с улучшенной аэродинамикой. Их использование увеличит возможности для маневрирования и повысит комфорт пассажиров, снизив уровень шума в салоне. Применение новых лопастей также повысит максимальную высоту взлета и посадки, крейсерскую скорость, динамический потолок, а также взлетную массу. В 2021 году машину планируется оборудовать новой противообледенительной системой и 3-канальным автопилотом для автоматического полета.



+7 495 500 32 21
comm@meridian-avia.com
www.meridian-avia.com

Рождественский всплеск трафика бизнес-джетов

Согласно еженедельному обзору WINGX Global Market Tracker, опубликованному в четверг, вследствие всплеска спроса на бизнес-джеты в период рождественских праздников, годовая тенденция мировой активности деловой авиации снизилась примерно на 11% по сравнению с декабрем 2019 года, что является лучшим сравнительным показателем с момента начала пандемии. На пике 23 декабря было совершено немногим более 12 000 рейсов, а скользящая средняя дневная активность за 7 дней превысила предыдущий постмартовский пик.

Напротив, в декабре регулярные авиаперевозки снизились на 48%. С начала пандемии регулярные пассажирские перевозки сократились на 63%, в то время как активность бизнес-авиации сократилась на 29%, по сравнению с тем же периодом 2019 года.

Мировые грузовые перевозки с марта выросли на 6% и на 16% – в декабре.

Две трети мировой активности деловой авиации в декабре приходилось на США, при этом здесь количество рейсов снизилось на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, улучшившись относительно снижения на 16% в ноябре. Чартерная активность оставалась стабильной: рейсы сократились на 7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а налет чартерных операторов увеличился на 2%. Полеты операторов по управлению воздушными судами также были стабильными, всего на 6% меньше прошлого года, за счет чартеров третьих сторон. Частные рейсы отстают, на 17% ниже нормы, в основном из-за простаивающих корпоративных летных отделов. В географическом отношении Фло-

рида показала себя самым загруженным штатом: выполнено на 12% больше рейсов, чем в декабре 2019 года. Полеты в Аризону выросли на 10% по сравнению с прошлым годом. Калифорния пока отстает, продолжающиеся меры изоляции остановили восстановление на уровне 80% от нормы. Техас в декабре значительно приблизился к восстановлению, трафик снизился на 6% в годовом исчислении.

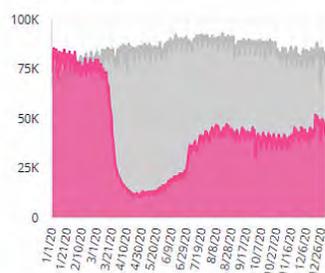
Драйвером в рождественские праздники в США стал спрос на полеты для отдыха. Рейсы из США в Мексику выросли на 17%, а на других направлениях Карибского бассейна наблюдался значительный рост числа туристов из США: полеты на острова Теркс и Кайкос увеличились на 41%; на 15% – на Синт-Мартен; на 32% – в Коста-Рику; почти на 70% выросло количество рейсов на Антигуа и Барбуду по сравнению с декабрем 2019 года. Наиболее сильными пунктами вылета были аэропорты Флориды: в Неаполе, Майами-Опа-Лока и Уэст-Палм-Бич активность увеличилась более чем на 20% по сравнению с прошлым годом, вылеты деловой авиации из Скоттсдейла выросли на 30%, из Солт-Лейк-Сити – на 19% больше, чем в декабре 2019 года. Тетерборо по-прежнему оставался самым загруженным аэропортом для деловой авиации в декабре, но трафик упал на 45%.

В Европе в декабре было выполнено 40 000 рейсов деловой авиации, примерно на 6000 полетов или 13% меньше, чем в декабре 2019 года. Как и в случае с США, это означает отскок после 20%-ного спада в ноябре, и возвращение к октябрьскому восстановлению. Устойчивым сегментом являются чартерные рейсы: чартерные операторы летают на 7% ниже обычного, но налет вырос на 1%. Частные полеты, в основном владельцев самолетов, также оказались устойчивыми, на уровне более 90% от нормальной

Global Views

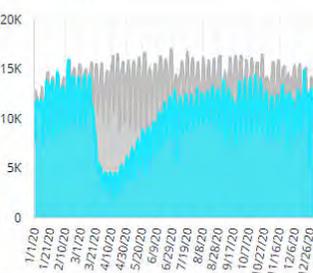
Sector View	Departures	% of total	PTD: growth (Departures)	PTD: growth (hours)
Scheduled Operation	15,281,197	71%	-49.8%	-51.3%
Business Aviation	3,660,395	17%	-23.3%	-22.8%
Other	1,502,281	7%	-36.7%	-37.2%
Cargo	1,099,971	5%	2.0%	7.7%
Grand Total	21,543,844	100%	-44.3%	-46.4%

Scheduled Aviation



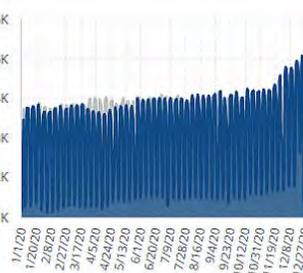
■ Previous Year: Departures
■ Current Year: Departures

Business Aviation



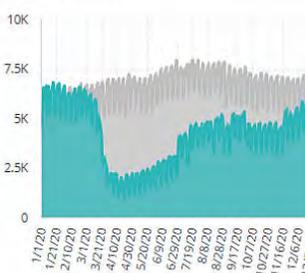
■ Previous Year: Departures
■ Current Year: Departures

Cargo



■ Previous Year: Departures
■ Current Year: Departures

Other / Non Scheduled



■ Previous Year: Departures
■ Current Year: Departures

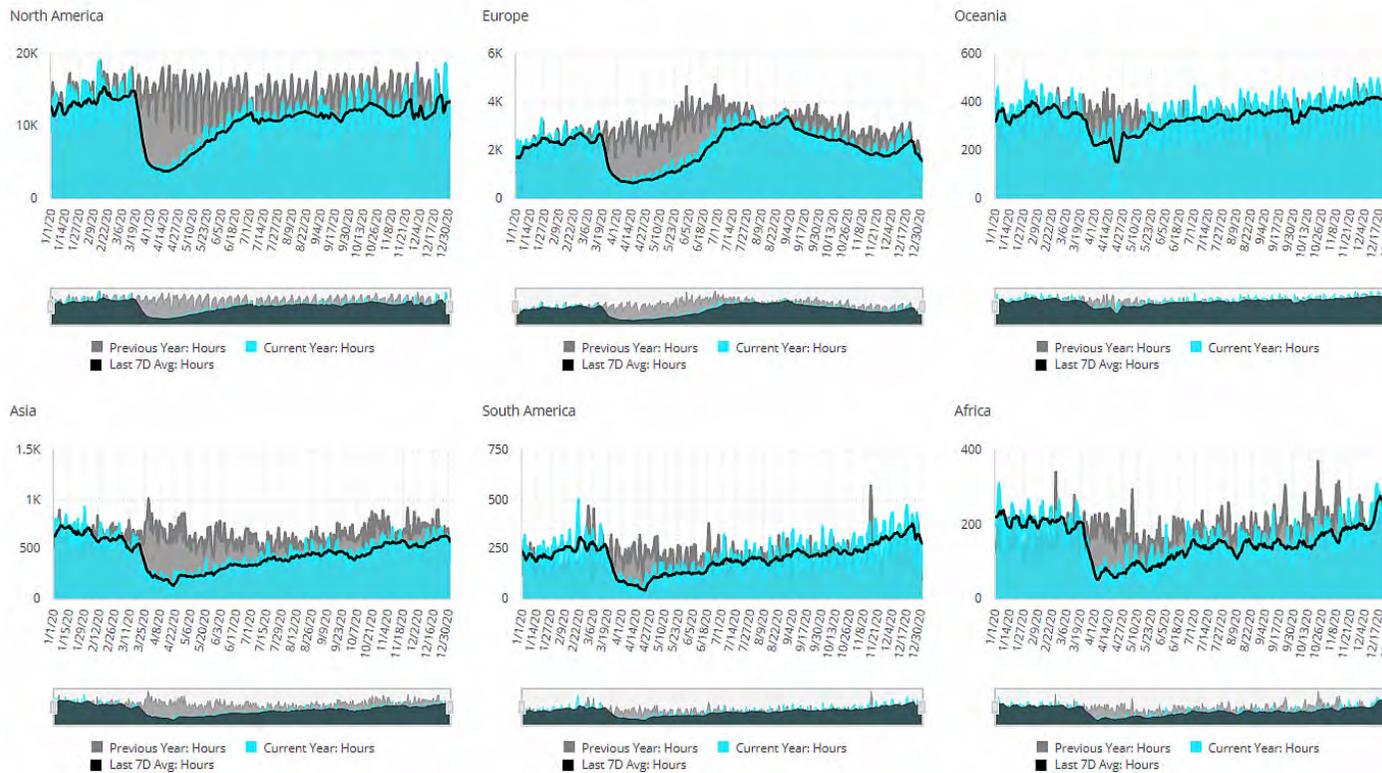
активности. Грузовые рейсы бизнес-авиации были загружены на 18% больше, чем в прошлом году. Рост пришелся не на ведущие рынки: вылеты из Франции и Германии упали почти на 20%, из Италии – на 25%, из Великобритании – на 30%. Поддержку рынку оказали Испания, Россия и Турция, увеличившие объем полетов соответственно на 1%, 5% и 20% в годовом исчислении. Полеты внутри Турции выросли на 25%, а также наблюдался сильный рост полетов из Турции в Россию, Великобританию, Албанию, Грецию.

На уровне аэропортов во всей Европе самым загруженным в декабре стал Ле Бурже, но активность здесь снизилась на 29% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, также слабыми были Линате, Чампино, Мюнхен, а в Лутоне выполнено на 40% меньше вылетов по сравнению с прошлым годом. Фарнборо и Женева продолжали оставаться на 20% ниже нормы, но Цюрих и Биггин Хилл показали трафик всего на 10% меньше по сравнению с прошлым годом. Рост пришелся на Ниццу (количество рейсов увеличилось на 7%), Внуково (рост на 12%)

и Ататюрк (на 40%). Наибольший рост наблюдался на рейсах из Москвы в Дубай, Санкт-Петербург и в Западную Европу через Ниццу и Ригу. Рейсы из Испании в Бельгию и Германию в декабре выросли на 50%. Также направления с ростом в период Рождества включали Великобритания – ОАЭ и Россия – Мальдивы.

В декабре 2020 года четыре сегмента бизнес-джетов совершили больше рейсов, чем в декабре 2019 года: VLJ, джеты начального уровня, легкие и средние самолеты. Тяжелые бизнес-джеты выполнили на 19% меньше полетов по сравнению с прошлым годом, сверхдальние налетали почти на 30% меньше часов, а трафик бизнес-лайнеров снизился на 46%. Phenom 300 был самым загруженным легким бизнес-джетом, его полеты упали на 3%, но налет вырос на 7%. Налет Hawker 700-900 также несколько увеличился, как и CJ1 и Nextant. Спрос на Caravan, King Air и PC-12 был близок к норме. Challenger 300/350 летал на уровне 88% от нормы, а Challenger 600 был самым загруженным из больших бизнес-джетов, но трафик его снизился на 16%. В декабре Gulfstream GV/500 совершил 5400 рейсов, что на 23% меньше, чем в прошлом году.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Первая половина декабря была вялой, но период праздников продемонстрировал устойчивый спрос на бизнес-авиацию для поездок к местам отдыха. Для рынка США это очевидно страны Карибского бассейна. В Европе ограничения в значительной степени подавили этот отложенный спрос, в лучшем случае отложив лыжный сезон. В России и Турции более высокая активность полетов свидетельствует о том, что бизнес-авиация заполняет пробелы, возникшие из-за сокращения регулярных авиаперевозок».



Как бизнес-авиация победила локдаун

Выдержки из интервью лауреата национальной премии в области деловой авиации, основателя маркетплейс GetJet Александра Конинского для канала Business Matters.

Выпуск видеointервью [можно посмотреть здесь](#).

О том, как повысить устойчивость бизнеса



Я начал карьеру в бизнес-авиации в 2004 году. Какое-то время летал с грузами по нашей необъятной Родине, побывал в тех местах, куда, наверное, просто так не попадешь – в городе Усинске, в городе Мирном, например. Через полгода пришло понимание, что нужно в принципе менять подходы в этом бизнесе, а значит – открывать собственную компанию. Если до этого ставку делали на максимизацию прибыли с каждой сделки, то в подходе нашей компании «Ваш чартер», мы взяли курс на объем: количество сделок порождает устойчивость бизнеса. Лучше десять клиентов, которые приносят по \$100, чем один – с \$1000. Наша компания выросла по объемам в три раза за первый год, в пять раз – за последующие пару лет, и где-то за пять лет мы стали лидером рынка.

О том, как масштабировать бизнес, не расширяя штат

В какой-то момент пришло понимание, что даже подход к масштабированию бизнеса нужно менять: к сожалению, этот процесс происходит только за счет роста персонала. Чтобы изменить ситуацию мы создали компанию GetJet – маркетплейс, технологический продукт, задачи которого – оцифровать продажи и даже менеджеров по продажам. Скажем так, все те процессы, которые можно оцифровать. Стратегия была в том, чтобы дать клиенту правильную цену на перелет. Приложение GetJet для смартфона это точка входа для клиента, здесь он будет бронировать самолет, но как дать правильную цену? Чтобы ответить на этот вопрос, ушло более шести лет. С момента официального запуска проекта GetJet прошло три с половиной года, еще три года до этого мы его готовили технически: IT-разработка, создание команды и так далее.

О том, как одна проблема порождает новую

Мы не ищем проблемы, чтобы их решать. Собственный бизнес в принципе так устроен: одна проблема порождает другую. Если образно, то преодолеваешь один небольшой холм, за ним еще один, повыше. И так далее. Наш проект GetJet идет к большой цели – созданию совершенно нового продукта в сегменте бизнес-авиации. Это сродни booking.com, когда ты можешь забронировать отель, или «Яндекс-такси»: в каждый момент времени перед глазами срез картинки – что на нужном вам маршруте доступно и по каким ценам. Рынок бронирования джетов к этому скоро придет.

О бизнесе в период пандемии

Турбулентное время стало для GetJet точкой роста, мы еще в 2018 году предлагали рынку шеринг самолетов: когда несколько семей или друзей могут скинуться на самолет, чтобы экономить средства и не летать полупустым бортом, либо, наоборот, взять вместо двух Cessna xls, взять один Embraer Legacy, поместить туда весь багаж, и еще весело долететь с шампанским, начиная отдыхать ещё до прибытия в пункт назначения. Но 2020-м из-за сокращения регулярного сообщения услуга шеринга стала очень востребованной, люди оказались отрезанными от своих семей или дел. У многих наших сограждан семьи за границей, построен международный бизнес, им нужно добираться на встречи, на лечение. Когда у тебя много ограничений, а GetJet решал эту задачу. Мы популяризировали услугу, дали понять, что шеринг – не только необходимость в условиях пандемии, но и образ жизни. На борту часто встречались люди, знакомились, обзаводились связями.

О бизнесе будущего

В любом транспорте развитие будет именно цифровым. Мы видим оцифровывание доставки грузов, видим беспилотные автомобили и дроны, и уже скоро дроны будут забирать вашу посылку, а беспилотник доставлять. То же самое в транспорте. В бронировании перелетов человеческий фактор пока не уберешь. За годы работы выработался алгоритм проверки проблемных мест, то есть у нас есть список из 38 пунктов, которые надо проверить, чтобы рейс состоялся и прошел нормально. Хотя форс-мажор может случиться в любой момент – это техника, с ней все сложно. Цепочка событий может быть очень длинной, вчерашний рейс задержался, и сегодняшний рейс уже не может вылететь. Плюс погодные условия: самолет приземлился не в тот аэропорт, у тебя все полетело – у человека встреча подписание контракта на миллиарды! Описанная ситуация очень близка к тому, какие требования и претензии у пассажиров к авиации. И со всем этим мы работаем, и находим решение.

О главных принципах в бизнесе

Главный принцип – ответственность за свои слова. Это очень ценно, за это как раз уважают нашу компанию, и ещё за то, что мы решаем любую проблему в режиме реального времени. Второй принцип, стараться понять собеседника, потому что без этого не получится договориться. Сначала выслушать и понять, и уже исходя из этого выстраивать стратегию решения задачи.

О ставках на высокие технологии

Есть три главные задачи, которые решают техно-

логии, первая – это оптимизация затрат, вторая – надежность передачи информации, то есть исключение из цепочки «человеческого фактора». Третье – скорость передачи этой информации. При этом мы обязательно сохраним возможность коммуникации с человеком, то есть поддержка клиента в решении возникших вопросов будет оставаться за нашими менеджерами.

О команде

Для меня очень важна слаженная работа команды. То ощущение, когда ты только подумал, а твоя команда сразу четко понимает, что делать. Сейчас команда GetJet работает, как часы, и поэтому у нас отличные результаты.



«Продажи на вертикальном взлете»

Генеральный директор компании «Вертолетные технологии» Виктор Мартынов подводит итоги поставок иностранных вертолетов в Россию за 2020 год, делится секретами конкурентной борьбы и перспективами роста.

На многих рынках наблюдается падение продаж, крупные игроки уходят. Как обстоят дела в вертолетной индустрии?

У нас все отлично! В начале года стремительный рост продаж мы связывали с временной отменой НДС на регистрацию воздушных судов в реестре Росавиации. Но на самом деле в текущих условиях состоятельные люди стали больше задумываться о быстрых, комфортных и надежных способах передвижения. Поэтому мы наблюдаем определенный рост спроса на услуги частной авиации.

Стабильный спрос привлекает новых игроков, которые в итоге превращают индустрию в рынок покупателя. Как позиционировать себя в такой ситуации?

В каком-то смысле мы и являемся новым игроком. Несмотря на то что в той или иной степени в вертолетной индустрии работаем более десяти лет, первые крупные сделки купли-продажи воздушных судов начались только в 2017 году. При этом нужно понимать, что все время экспертиза только накапливалась.

За 2020 год компания совершила прорыв: основные участники рынка стали воспринимать нас всерьез и уважать. В каждой второй-третьей сделке мы узнаем от покупателей, что конкуренты задавали вопрос: «А какие вертолеты вам предлагал Мартынов?» Для нас это признание.



С другой стороны, о наших сделках стали больше говорить в кулуарах. Обсуждают детали решений, особенно при импорте воздушных судов из Европы, доставке в условиях пандемии, когда оперативно привезти вертолет в действительности не так-то просто.

Реальных продавцов на рынке можно пересчитать по пальцам. В каком-то смысле нам просто некогда было конкурировать, поскольку в целом сделок было много. В тех редких случаях, когда мы заходили на территорию Сибири или Урала, мастодонты рынка использовали устаревшие аргументы: «Москвичи, цены ломают». Но, во-первых, цены у нас рыночные, потому что поставка вертолета — сложный и длительный процесс, который доверяют не каждому, а во-вторых, я сам родом из Сибири. Да, собственно, сейчас и не важно, в каком городе ты живешь.

Рыночная конкуренция — и, как обычно, побеждает сильнейший. Мы сделали упор на потребности, сосредоточившись на том, чтобы правильно помочь клиенту выбрать вертолет, рассказать ему как можно больше, привести примеры и аргументы в пользу той или иной модели. Судя по количеству сделок, подход себя оправдал.

Должен отметить, что у нас очень хорошие стратегические партнеры. Они тоже занимаются продажей воздушных судов и независимо от характера пересечений оказывают нам всяческую поддержку. Сейчас редко такое встретишь.

Пандемия показала важность использования цифровых технологий для дистанционного решения вопросов. Вертолетный рынок не исключение, не так ли?

Приведу интересный, на мой взгляд, кейс: летом мы закрыли сделку купли-продажи вертолета через Telegram. Покупатель написал в мессенджер, затем перечислил 168 млн рублей, при этом физически мы с ним ни разу не встречались. В процессе несколько раз созванивались для обсуждения нюансов. Но по факту за ключами приехал водитель, а сам вертолет передавали по видеозвонку. Еще год назад такое было невозможно представить.

Предварительная приемка воздушных судов по фотографиям становится нормой, особенно когда покупатель не может (или не хочет) лететь на осмотр. Риски при этом, конечно же, есть, но когда стороны вступают в сделку — а это своего рода интимное занятие, — доверие на самом высоком уровне.

Каковы перспективы развития малой авиации в ближайшие годы? Когда наконец случится прорыв технологий?

Малая авиация не стоит на месте: во многих регионах аэродромы и сертифицированные вертолетные комплексы предлагают полноценное техническое обслуживание, теплые ангары для базирования воз-

душных судов. Нанять квалифицированный персонал (пилотов, инженеров) не сложно — например, многие переучивают бывших военных летчиков. Сейчас можно смело брать вертолет, абсолютно вся инфраструктура в России для этого готова, хотя про некоторые регионы будет справедливо сказать «почти готова», так как темпы роста там все же отстают от больших городов. Но уже сейчас инфраструктура закрывает все основные потребности малой авиации.

Предполагаю, что в ближайшем будущем будет развиваться система долевого владения воздушными судами. При сохранении большинства преимуществ владения собственным вертолетом этот вариант экономичнее. Подойдет частным лицам и компаниям, совершающим более пяти полетов ежемесячно.

Самая ожидаемая новинка, пожалуй, Kopter SH09 — вертолет производства Швейцарии. Это прорыв в индустрии: полностью переработанный в своем классе, с большой ударопрочной кабиной из композитных материалов, большими окнами, комплектом авионики Garmin G3000H, возможностью полетов полностью по приборам, низким уровнем вибрации

несущего винта и низким уровнем шума, дальностью полета без дозаправки до пяти часов. Уже сейчас модель пользуется интересом среди потенциальных покупателей. Поэтому ожидаем открытия книги продаж и, конечно же, будем активно продвигать Kopter SH09 на российском рынке.

Перспектива массового появления на рынке вертолетов, работающих от электричества, уже вполне реальна. Сейчас проходят испытания вертокоптеры и мультикоптеры концепции eVTOL (с электрическим вертикальным взлетом и посадкой), полностью дистанционно пилотируемые, предназначенные для применения в воздушном такси.

Очевидно, что в непростой экономической ситуации покупатели хотят приобрести лучший вариант за минимальную стоимость. Как вам удается находить баланс?

Мы проводим объективную оценку рынка по конкретному типу воздушного судна, подбираем оптимальные предложения с точки зрения стоимости и остатка ресурсов. Компаниям, пока не располагающим значительными финансовыми активами, предлагаем выгодный формат приобретения в лизинг. Выплаты распределяются на длительный срок и не требуют одновременно больших финансовых затрат. Кстати, в 2020 году порядка 35% поставок было осуществлено именно через этот финансовый инструмент.

Команда с оптимизмом смотрит на рынок, растущую клиентскую базу и продолжает заниматься любимым делом. Желаем уважаемым клиентам выгодных покупок, партнерам — уверенного роста продаж и такой же, как у нас, страсти к своему делу.

Источник: Коммерсантъ



Успех во время турбулентности

В конце каждого года Nesterov Aviation – авторизованный центр продаж и сервисного обслуживания Pilatus Aircraft в РФ – подводит итоги проделанной работы. 2020 год, несмотря на начавшуюся весной пандемию, оказался очень плодотворным в работе всех структур компании. BizavNews побеседовал с директором по продажам компании **Алексеем Мордвинцевым** и заместителем генерального директора по послепродажному обслуживанию самолетов **Дмитрием Соколовым**.

Алексей, спрашивать о том, насколько сильно пандемия внесла коррективы в работу компании бессмысленно. Спрошу по-другому, 2020 год – год в зачет?

Алексей Мордвинцев. Это был очень противоречивый год, двенадцать месяцев настоящих вызовов, но именно 2020 стал самым успешным годом в истории компании и в плане продаж, и в плане поставленных самолетов и, конечно же по объемам техни-

ческого обслуживания в нашем сервисном центре. Цифры, которые мы имеем на декабрь текущего года нас весьма обнадеживают – в 2021 году клиентам из России и СНГ будет поставлено 4 самолета Pilatus, один PC-12 NG, один NGX и два самолета Pilatus PC-24. Мы ожидаем подписание еще нескольких контрактов в начале следующего года.

А сколько самолетов удалось поставить заказчикам за 12 месяцев текущего года?

А.М. Для сотрудников Nesterov Aviation пандемия началась с поставки нового PC-12 NG для клиента в одном из российских регионов. Это был настоящий сюжет для голливудского фильма: все сложности, с которыми пришлось столкнуться – закрытые границы, карантин, урезанные штатный состав – были в итоге преодолены и самолет был доставлен клиенту вовремя. Эта поставка стала уникальным кейсом, так как до коронавируса такого количества ограничений и сложностей ни у кого не было (наша редакция рассказывала [об этом](#)). Всего через несколько месяцев была осуществлена вторая поставка клиенту в СНГ, который пополнил свой флот третьим PC-12 NG.

Алексей, а в нынешних условиях продавать стало сложнее?

А.М. Пандемия внесла свои коррективы в механизмы продаж воздушных судов, главным образом за счет отсутствия крупных специализированных мероприятий и локдауна во многих странах, что существенно затруднило выполнение демонстрационных полетов для потенциальных клиентов. У нас резко уменьшилось количество инструментов, которые мы используем в продажах, но при этом мы все-таки провели несколько демо-туров, включая российскую премьеру нового PC-12 NGX, а также презентовали



Дмитрий Соколов и Алексей Мордвинцев

флагман PC-24 в Узбекистане и Казахстане. Но есть и другая сторона пандемии – мы существенно продвинулись в онлайн работе.

Многие клиенты говорят нам, что мы единственная компания, которая предоставляет всю исчерпывающую информацию по самолетам, которые мы поставляем. Мы продолжаем усиливать наше присутствие в онлайн и надеемся, что этот инструмент и дальше будет помогать нам в повышении узнаваемости. Что же касается клиентов, то мы уверены, что благодаря планомерной шестилетней работе нашей компании, нам удалось не только сохранить существующий пул потенциальных покупателей, но и существенно увеличить его.

Благодаря активной деятельности Nesterov Aviation интерес к самолетам Pilatus постоянно увеличивается и количество PC-12 в России и СНГ также растет, они больше летают, и у авторизованного сервисного центра Pilatus в Доброграде становится больше работы. Дмитрий, а можно немного итоговых цифр?

Дмитрий Соколов. Это простое уравнение, так как Nesterov Aviation предлагает полный комплекс услуг по послепродажному сопровождению на всех этапах жизненного цикла. «Пилатусы» прилетают в Доброград из разных уголков нашей огромной страны и из сопредельных государств. С момента открытия

российского сервисного центра в 2018 году общий объем послепродажного обслуживания, включая сопутствующие услуги по поставке запчастей, техническому менеджменту и ТО вырос в 8 раз. Количество трудоемких форм за 2020 год увеличилось в 2,5 раза по сравнению с прошлым 2019 годом, а с начала деятельности центра – в 6 раз. Я хотел бы немного дополнить Алексея: ни один из наших конкурентов не может предложить рынку аналогичных решений, как по покупке самолетов, так и по его послепродажному техническому обслуживанию.

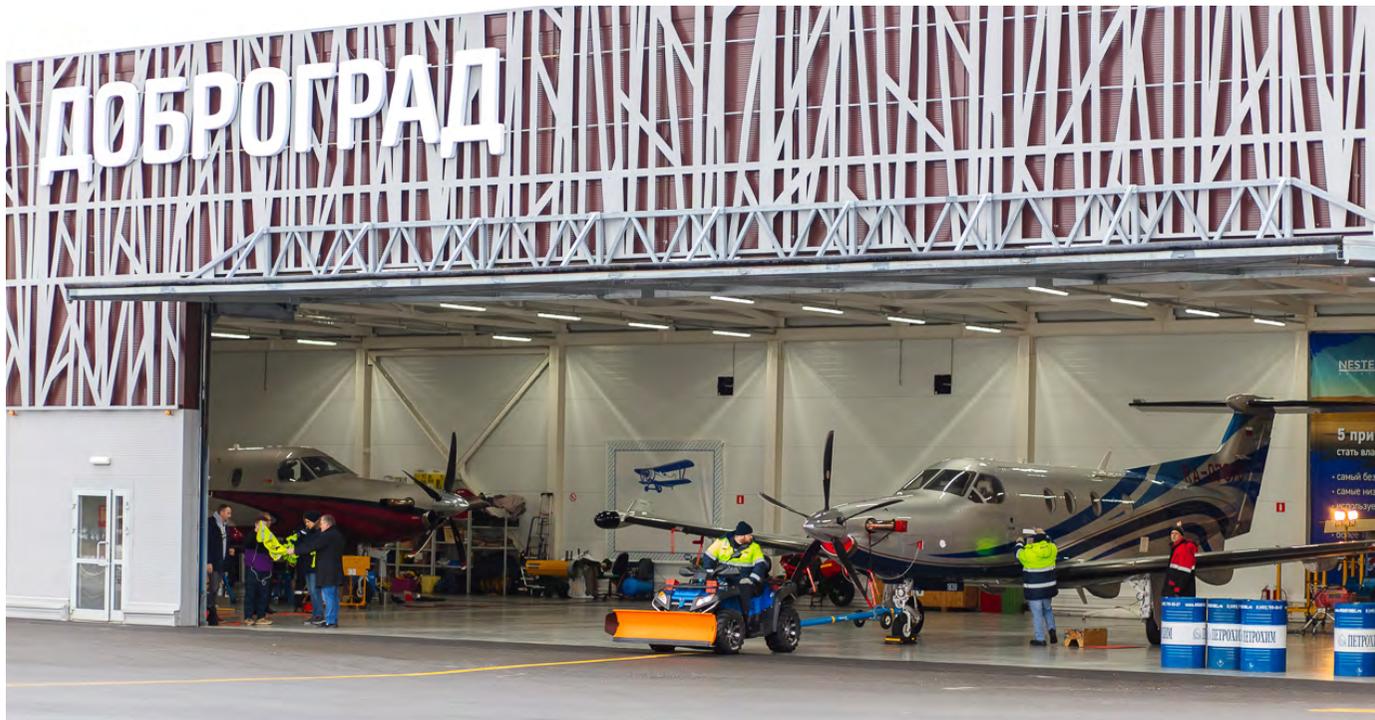
А можно подробнее?

Д.С. Покупая у нас самолет, клиент будет понимать, как и где будет обслуживаться его воздушное судно. В этом плане мы открыты и более того, специально подробно рассказываем о каждом ТО, выполненном нашими инженерами, чтобы наглядно проиллюстрировать финансовый эффект покупки и будущей эксплуатации. А вот результатом работы стал приход новых клиентов, которые ранее предпочитали обслуживать свои самолеты в зарубежных сервисных центрах. Это был вызов для нас, но мы достойно справились и все заказчики довольны нашей работой.

И еще одна приятная новость – в декабре сервисный центр получил валидацию авиационных властей Казахстана, также уже есть валидация от Белоруссии, что позволит нам существенно увеличить рынок послепродажного обслуживания. Первым шагом стало расширение пула запасных частей на собственном складе.

Алексей, удалось ли привить любовь российским клиентам к PC-12?

А.М. Уже ни для кого не секрет, что PC-12 завоевал



популярность у российских клиентов по многим параметрам. Это экономика эксплуатации, возможности турбопропа, как по летно-техническим характеристикам, так и по возможности эксплуатации на плохо подготовленных полосах. Но еще один безусловно конкурентный момент – это ликвидность на рынке. Сейчас швейцарский производитель поставил более 1700 самолетов PC-12, и на вторичном рынке можно найти лишь 20-25 машин старых модификаций PC-12/45 и PC-12/47, PC-12 NG немного больше, но и эти самолеты долго не задерживаются.

Этот показатель ярко иллюстрируют особую надежность и эффективность машины, и любовь клиентов к популярному турбопропу.

А кто ваш клиент?

А.М. Сейчас наш клиент приобретает самолет в качестве инструмента для ведения бизнеса. Хотя еще недавно такой самолет был своего рода «игрушкой». Например, у одного из наших новых клиентов есть деловые интересы сразу в нескольких регио-

нах России, и самолет был приобретен именно для оптимальной логистики, когда в один день нужно побывать в разных городах, расстояние между которыми может варьироваться в пределах 1000–2000 км. Сейчас самолет стали воспринимать именно, как «воздушного помощника в серьезном бизнесе». Мы очень рады, что наши клиенты связывают покупку самолетов Pilatus с хорошей инвестицией для развития бизнеса.

Дмитрий, а в чем плюс PC-12 с точки зрения однодвигательного самолета?

Д.С. Это прежде всего экономика. Я хотел бы начать с того, что стоимость расходов на его содержание существенно отличается от двухдвигательных самолетов. Плюс самолет меньше весит, а это сборы за взлет/посадку. Последующее поддержание летной годности также меньше по стоимости и еще много факторов в пользу однодвигательных самолетов. Поэтому у заказчика есть выбор: либо выбрать стереотип двухдвигательного самолета и быть психологически защищенным, либо существенно сэкономить свои деньги и начать летать на однодвигательной модели, к тому же статистика международных агентств по безопасности демонстрирует надежность «одного двигателя».

А.М. Хочу немного добавить. Первый коммерческий полет на PC-12 состоялся в середине 90-х гг. Эксплуатационная универсальность, производительность, надежность и низкие операционные расходы делают Pilatus PC-12 лидером в своем классе и по сей день. Просторная, герметичная кабина, плавность полета, акустический комфорт, наличие изолированного туалета, доступность Wi-Fi, просторный багажный отсек в совокупности с огромной боковой грузовой дверью — все это доступно пассажирам PC-12.



А когда потенциальный владелец узнает об уровне операционных расходов и самой высокой остаточной стоимости самолета по прошествии пяти лет – выбор становится очевидным.

Дмитрий, а какие преимущества PC-12 для российских клиентов ты бы выделил?

Д.С. Главное преимущество PC-12 – это возможность посадки на суперкороткие, неподготовленные полосы, что для нашей страны очень актуально. Несмотря на то, что сейчас государство достаточно много

инвестирует в инфраструктурные проекты, большая часть полос пока, увы, находятся не в лучшем состоянии. Это не в коем случае не упрек, у нас большая страна с разным рельефом местности, нужно время, и я уверен, что количество качественных полос увеличится. PC-12 неприхотлив, он может садиться на грунт, снег, траву. Для его подготовки к вылету нужно небольшое количество времени без какой-либо дополнительной аэродромной инфраструктуры. Самолет прилетел, практически «сам обслужился» и уже готов к обратному перелету. Ну и самое главное – универсальность в эксплуатации. Менее чем

за 1 час 2 задних кресла могут быть демонтированы, а багажный отсек самолета увеличен настолько, что в него можно загнать мотоцикл! Боковая дверь у самолета по-настоящему грузовая, а плоский пол дает огромное множество вариантов использования грузового пространства на 100%. Высота грузовой двери – 1,35 м, а ширина – 1,32 м. Нужно отметить, что пассажирский салон максимально приближен к комфорту бизнес-джета.

Алексей, твое мнение о новой модификации PC-12 NGX?

А.М. Начну с того, что в этом году российские клиенты впервые смогли совершить демо-полеты на совершенно новом PC-12 NGX, модификации в котором стали частью последовательной программы по усовершенствованию самолета. Первые глобальные изменения начали происходить в 2008 году: аналоговые приборы были заменены на современную цифровую навигационную систему, в 2016 году был обновлен внешний вид самолета (установлен пятилопастной пропеллер и улучшена аэродинамика), а теперь произошло изменение внутренних систем и салона. Масштаб обновлений оказался настолько существенным, что было решено поменять обозначение модификации с NG на NGX.

«Pilatus всегда очень внимательно относится к отзывам всех своих клиентов, поэтому запросы даже самых требовательных российских заказчиков были учтены. PC-12 NGX настолько приблизился к классу бизнес-джетов, что о том, что это турбовинтовой самолет теперь напоминает только наличие пропеллера» - рассказывал в одном из интервью Михаил Аленкин, управляющий партнер Nesterov Aviation. Первая поставка данного самолета в Россию запланирована на первый квартал 2021 года.



Дмитрий, а вы готовитесь к обслуживанию NGX?

Д.С. Конечно, в сервисном центре уже в полном объеме идет подготовка к работам на новом флагмане PC-12 NGX. Инженерный состав уже прошел обучение на заводе Pilatus в Штансе, а в первом квартале 2021 года планируется обучение на новый двигатель PT6E-67XP. Также идут закупки необходимого инструмента и оборудования для ТО. В этом году одним из новых рекордов российского сервисного центра стало проведение ТО одновременно на трех PC-12. В связи с ростом объемов сервисного центра, а также подготовкой к обслуживанию новых флагманов PC-24 и PC-12 NGX уже принято решение о

расширении площади и строительстве нового ангара в следующем году.

Недавно произошло одно из самых важных событий для Nesterov Aviation и российских клиентов, PC-24 получил российский сертификат типа. Алексей, расскажи, когда первый самолет будет поставлен в РФ?

А.М. Мы очень долго ждали этого события, оно одинаково радостно и для Nesterov Aviation, и для Pilatus Aircraft. Теперь самолет PC-24 сертифицирован в РФ. Это еще один повод для российских клиентов стать владельцами PC-24. Как официальный представитель Pilatus Aircraft в РФ, хотим поблагодарить

российские авиационные власти – Росавиацию за слаженную работу и поддержку в процессе сертификации на всех этапах.

В 2021 году будет реализована первая поставка PC-24 в российский регистр. Поэтому уже сейчас в сервисном центре началась подготовка к обслуживанию данного типа. Закупка нового оборудования и специального инструмента идет параллельно с обучением персонала, далее сертификация по российским авиационным требованиям, получение всех необходимых авторизаций от производителей.

Команда Nesterov Aviation поздравляет всех с наступающими праздниками и желает плодотворной работы следующем году!



Самолет недели

Оператор/владелец: **Gazpromavia**

Тип: **Dassault Falcon 8X**

Год выпуска: **2019 г.**

Место съемки: **январь 2021 года, Gelendzhik Airport- URKG, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко