



Минувшая неделя выдалась богатой на события. В Москве прошла вертолетная выставка HeliRussia, впрочем, почти все новости с первого крупного офлайн мероприятия вы прочтаете в этом выпуске. Можно сказать одно – было непривычно весело, и впервые за последние полтора года была реальная возможность пообщаться с партнерами и друзьями.

На этой неделе Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и стоимости воздушных судов деловой авиации за первый квартал 2021 года. Поставки газотурбинных вертолетов и поршневых самолетов увеличились, в то время как в сегменте бизнес-джетов и поршневых вертолетов в первом квартале 2021 года поставки не изменились по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, в последние недели которого началась пандемия. Подробный отчет читайте в этом номере еженедельника.

В течение первых трех недель мая 2021 года общий трафик самолетов во всем мире составил чуть более 1 миллиона полетов, из которых 21% пришелся на операторов деловой авиации, что почти вдвое превышает их долю до пандемии. Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, количество рейсов бизнес-джетов и винтовых самолетов в этом месяце выросло на 123% по сравнению с маем 2020 года, но еще на 5,7% ниже уровня мая 2019 года. Грузовые перевозки в этом месяце выросли на 9% и на 4% ниже по сравнению с маем 2019 года. Трафик коммерческих авиакомпаний вырос почти в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, но по-прежнему на 45% ниже показателя мая 2019 года.



Бизнес-авиация сокращает разрыв с 2019 годом

WINGX: В течение первых трех недель мая 2021 года общий трафик самолетов во всем мире составил чуть более 1 миллиона полетов, из которых 21% пришелся на операторов деловой авиации, что почти вдвое превышает их долю до пандемии **стр. 21**

GAMA: отчет по поставкам за первый квартал

Поставки газотурбинных вертолетов и поршневых самолетов увеличились, в то время как в сегменте бизнес-джетов и поршневых вертолетов в первом квартале 2021 года поставки не изменились по сравнению с аналогичным периодом 2020 года **стр. 23**

Заказчики Airbus привыкли выбирать лучшее

В преддверии HeliRussia 2021 мы пообщались с Дмитрием Перепелкиным, руководителем вертолетного подразделения Airbus в России. Поговорили о глобальном кризисе, подвели итоги прошлого года, оценили перспективы **стр. 24**

«ДжетПорт СПб»: 12 лет высокого полета

21 мая исполнилось 12 лет компании «ДжетПорт СПб», которая управляет одним из лучших в Европе FBO – Центром Бизнес Авиации «Пулково-3» **стр. 28**

Gulfstream
G500



Airbus сертифицировал первого дистрибьютора вертолетов в России

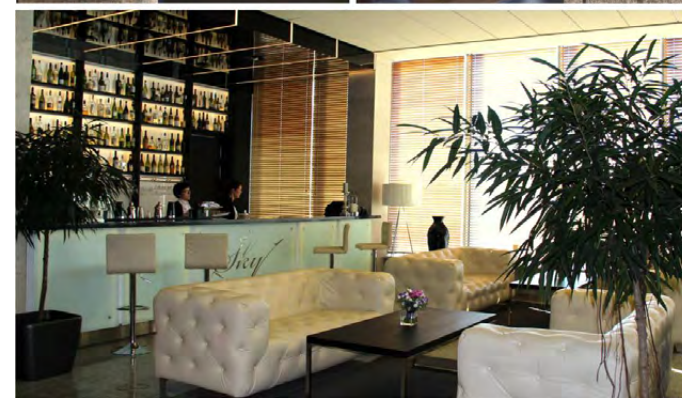
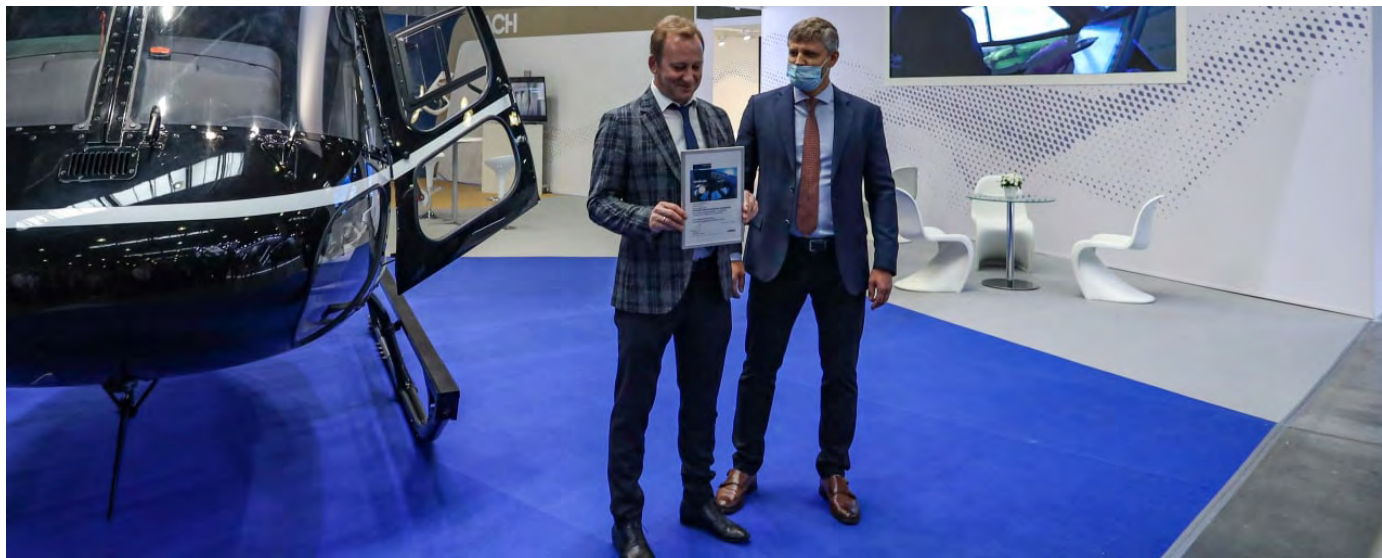
Airbus сертифицировал первого дистрибьютора собственных вертолетов в России. Им стал инновационный центр бизнес-авиации «Горка», который теперь сможет предложить российским заказчикам гражданские вертолеты Airbus: однодвигательные H125, H130 и двухдвигательные H135 и H145. Торжественная церемония вручения сертификата прошла в рамках выставки HeliRussia 2021.

«Мы долго шли к тому, чтобы объявить о сертификации первого дистрибьютора вертолетов Airbus в России, ведь чтобы получить право на дистрибьюторскую деятельность от нашего имени, партнеры должны соответствовать строгим стандартам группы. Открытие первого дистрибьюторского центра упростит многие задачи для заказчиков на локальном рынке – наконец у желающих приобрести вертолет появится возможность приобретать, хранить и обслуживать вертолет в одном месте», – отметил Дмитрий Перепелкин, глава вертолетного подразделения Airbus в России.

«Мы рады стать первым дистрибьютором вертолетов Airbus в России. Инфраструктура и бизнес-процессы «Горки» соответствует мировым стандартам и позволит демонстрировать высокое качество сервиса заказчикам продукции Airbus», – сказал Карякин Павел Трофимович, владелец и генеральный директор вертодрома «Горка».

Помимо упрощения процедур для заказчика, одним из преимуществ дистрибьюторов является возможность заранее заказывать слоты для поставки вертолетов и эффективно работать с отложенным спросом. Не все заказчики готовы планировать покупку за год и ждать новый вертолет, поэтому делают выбор в пользу техники со вторичного рынка. Дистрибьютор, в свою очередь, может заказать вертолет заранее, а предлагать продукт заказчикам «в сезон».

Планируется, что до конца 2021 года «Горка» будет сертифицирована и как сервисный центр.



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

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

Bell 505 NXi и система-автопилот прошли сертификацию в России

Компания Bell Textron Inc., входящая в конгломерат Textron Inc. (NYSE: TXT), получила сертификат Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации) на улучшенный комплекс бортового оборудования Garmin G1000H NXi и дополнительную систему автопилота Genesys Aerosystems HeliSAS для Bell 505.

Комплекс бортового оборудования Garmin G1000H NXi вертолета Bell 505 в прошлом году получил сертификат Европейского агентства по безопасности полетов (EASA), и уже в феврале 2021 года из центра Bell Textron в Праге была выполнена первая поставка.

«Мы рады тому, что Россия присоединилась к рынкам, которые сертифицировали новейший комплекс бортового оборудования для вертолета Bell 505», — отметил Дункан Ван Де Велде, управляющий директор компании по Европе и России. «Новое модернизированное авиационное оборудование позволяет обеспечить наилучшие для этого класса ЛА условия работы и ситуационную осведомленность пилотов благодаря более высоким вычислительным мощностям и четким дисплеям, на которых отображается информация о полете, сведения о воздушном судне,

трафике и местности в удобном для восприятия формате».

Комплекс Garmin G1000H NXi включает в себя целый ряд новых функций, среди которых:

- упрощенная замена конструктивно-сменного блока (КСБ) с помощью автоматически загружаемого программного обеспечения;
- отображение информации ППП/ПВП на многофункциональном дисплее (МФД);
- улучшенный навигационный плановый прибор (НПП) с наложением карт, данных о воздушном трафике и информации о местности;
- дополнительный беспроводной канал передачи данных, позволяющий легко загружать планы полета и базы данных через совместимое мобильное устройство.

Кроме того, Bell 505 теперь предлагается с автопилотом Genesys Aerosystems HeliSAS и системой повышения устойчивости, получившими сертификаты Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации). Являясь лучшим сертифицированным автопилотом для легких и средних винтокрылых летательных аппаратов, система снижает нагрузку на пилота, повышает его комфорт при полетах на дальние расстояния и помогает при работе по приборам в непредвиденных сложных метеорологических условиях.

Оснащенный новейшим комплексом бортового оборудования Garmin, двухканальным двигателем с электронно-цифровой системой управления (ЭСУД) и автопилотом Genesys Aerosystems HeliSAS вертолет Bell 505 является лидером рынка легких одномоторных вертолетов с малой дальностью полета. Более 300 машин Bell 505 работают в более чем 55 странах на всех шести континентах.




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. лн лел 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

FAA отметила сервисные центры Bombardier

Пять сервисных центров Bombardier Business Aircraft по обслуживанию бизнес-джетов, расположенные в Северной Америке, получили престижную награду FAA – Diamond Award 2020.

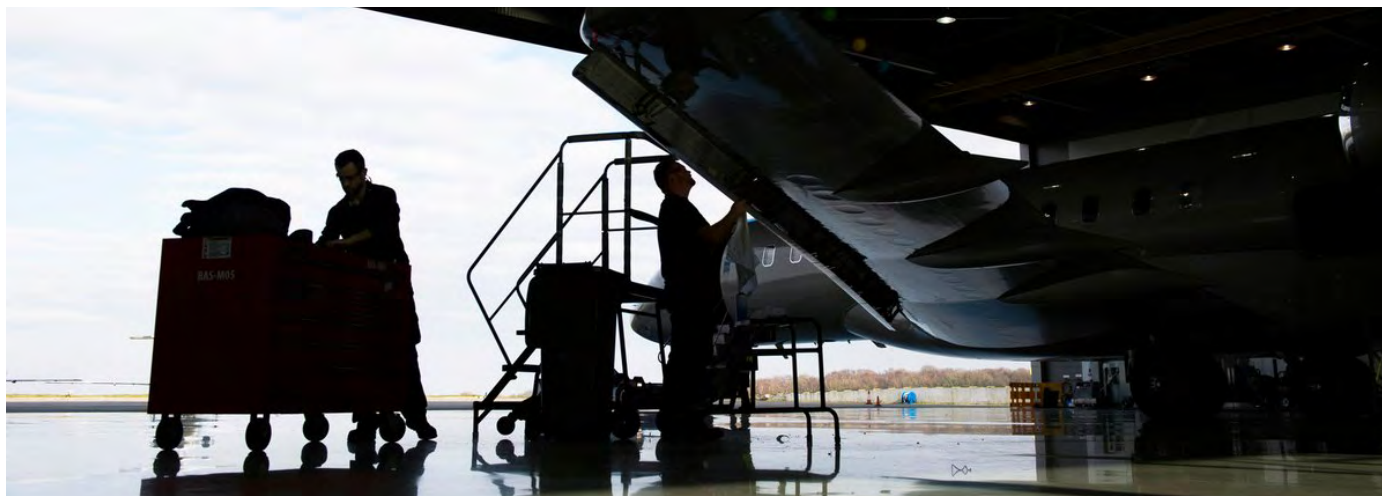
Награда Aviation Maintenance Technician (AMT) Diamond Award Certificate of Excellence (бриллиантовый сертификат) является знаком признания в области обслуживания авиационной техники. Все сотрудники инженерно-технических служб центров Bombardier Business Aircraft, удостоенных наград, подтвердили соответствие своей квалификации требованиям программы, что является значительным достижением, особенно в свете ужесточения требований программы Diamond.

Эта награда отдает должное приверженности Bombardier в предложении своим клиентам самых высококвалифицированных специалистов, прошедших всестороннюю программу обучения. Сервисные центры в Хартфорде и Далласе получали награду Diamond Award of Excellence каждый год, с момента основания

премии в 1991 году. Эта награда учреждена Федеральной авиационной администрацией США (FAA) и ежегодно вручается американским работодателям в сфере авиационного технического обслуживания, которые принимают активную роль в подготовке своего технического персонала.

«Мы в Bombardier высоко ценим подготовку наших сотрудников. Мы гордимся нашими достижениями в обучении технических специалистов и нашей роли в стимулировании их развития. Diamond Award являются отражением продолжающихся инвестиций, которые мы делаем в наш персонал, и которые гарантируют, что они имеют самый высокий уровень подготовки. Таким образом, наши клиенты имеют доступ к самым высоким стандартам безопасности и сервиса», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, исполнительный вице-президент Bombardier.

Только в 2020 году технические специалисты в США отработали около двух млн часов по 6600 заказам на выполнение работ, обслуживав около 1700 самолетов.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Embraer назначает JETS (Bournemouth) LTD авторизованным сервисным центром для Phenom

Embraer объявила о том, что британская JETS (Bournemouth) LTD станет новым авторизованным сервисным центром Embraer (EASC) для самолетов Phenom 100 и Phenom 300.

Компания базируется в Bournemouth International Airport и будет поддерживать клиентов из региона EMEA.

«Мы рады объявить о новом партнерстве с JETS, которое поможет укрепить нашу сеть по техническому обслуживанию в Европе. Это событие происходит на фоне постоянно увеличивающегося парка Phenom в западноевропейском регионе», - сказал Франк Стивенс, вице-президент Embraer по глобальному обслуживанию и поддержке ТОиР.

Новый сервисный центр будет выполнять плановое и внеплановое техническое обслуживание, замену ком-

понентов и деталей, а также инспекции различных уровней сложности для Phenom 100 и Phenom 300.

«Проработав 17 лет на рынке, компания JETS заработала репутацию на том, что всегда ставит клиентов на первое место, опираясь на знания и возможности, полученные благодаря нашей поддержке, предоставляемой известному португальскому оператору в качестве LASC. Мы рады вступить в новую главу наших отношений с Embraer, который назначил нас авторизованным сервисным центром в Великобритании. JETS с нетерпением ожидает предоставления лучших в отрасли услуг от AOG и линейной поддержки до тяжелого базового обслуживания, что гарантирует, что семейство самолетов Phenom останется самым продаваемым бизнес-джетом в своем классе на долгие годы», - сказал Дэниел Роджерс, генеральный директор и ответственный управляющий компанией JETS (Bournemouth) Limited.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Jetex расширяет свою деятельность в Латинской Америке

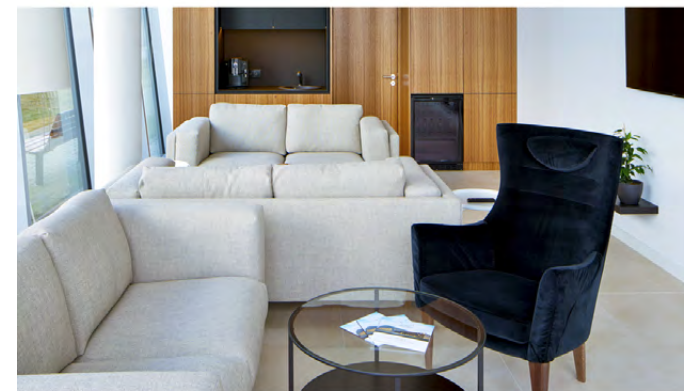
Провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации Jetex Flight Support (Jetex) существенно расширила свое присутствие в Латинской Америке, открыв новые офисы в Аргентине, Колумбии и Перу.

Как отмечает глава компании Адель Мардини, решение о продолжении экспансии в Южную Америку продиктовано требованием клиентов, которые активно начинают путешествовать по всему миру. «В условиях стремительного роста мировой частной авиации после COVID-19 мы продолжаем разрабатывать и предоставлять нашим клиентам по всему миру еще более совершенные решения. Jetex имеет профессионалов, работающих по всей Латинской Америке, чтобы предложить наиболее эффективные и надежные решения. Сейчас мы расширяем наши возможности и коммерческое представительство на большее количество направлений с целью дальнейшей консолидации наших услуг на ключевых рын-

ках по всему региону». В настоящее время компания уже работает на рынках Бразилии, Чили и Мексики.

Jetex, известная своими высочайшими стандартами качества работы, безопасности, согласованности, соответствия требованиям и качества обслуживания клиентов, предлагает полный спектр услуг по всему региону.

«Команды Jetex понимают чрезвычайную важность каждой миссии, предлагая беспрецедентную гибкость и надежность. Наши мультиязычные специалисты по топливу и наземным операциям доступны 24 часа в сутки, чтобы присутствовать, обрабатывать и координировать любые требования к полетам, а также обеспечивать быстрое и эффективное выполнение рейсов во всех крупных аэропортах региона», - продолжил Диего Джамберини, директор Jetex в регионе LATAM и Карибского бассейна.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Jet Edge Partners присоединяется к IADA в качестве аккредитованного дилера

Jet Edge Partners, одна из ведущих мировых брокерских компаний по продаже и приобретению самолетов, была назначена аккредитованным дилером Международной ассоциацией дилеров самолетов (IADA).

Как поясняют в IADA, признание в отрасли позволяет Jet Edge войти в число крупнейших мировых продавцов воздушных судов в качестве члена IADA. Брокеры Jet Edge Partners также будут аттестованы по стандартам ассоциации, которые гарантируют высочайший профессионализм и честность в сделках по продаже и приобретению самолетов.

«Для компании Jet Edge Partners большая честь быть принятой в IADA в качестве аккредитованного дилера», - сказал президент Jet Edge Partners Кевин Уайт. «Являясь лидером в области частной авиации, мы стремимся продемонстрировать нашим клиентам лучшее обслуживание при покупке и продаже самолетов. Мы продолжим соответствовать и превос-

ходить строгие стандарты этики и эффективности IADA, поскольку мы предоставляем нашим клиентам лучший в отрасли опыт продаж и приобретений самолетов».

Jet Edge International, материнская компания Jet Edge Partners, также присоединилась к IADA в качестве члена по продуктам и услугам. Как комплексная платформа для оказания услуг частной авиации, Jet Edge International обеспечивает управление воздушными судами, чартерные перевозки, продажу и техническое обслуживание воздушных судов.

«От имени членов IADA мы рады приветствовать Jet Edge Partners в качестве аккредитованного дилера самолетов и надеемся на их дальнейший вклад в организацию и нашу отрасль», - сказал исполнительный директор IADA Уэйн Старлинг. «И мы также приветствуем ее материнскую компанию, Jet Edge International, в качестве проверенного участника по продуктам и услугам».



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**

Heliatica стала дистрибьютером Cabri G2 в России

В ходе выставки HeliRussia 2021 французский производитель вертолетов Cabri G2 компания HELICOPTERES GUIMBAL и группа HELIATICA объявили о начале сотрудничества, в рамках которого HELIATICA стала дистрибьютером Cabri G2 на территории России, а сервисная компания CITICOPTER – авторизованным сервисным центром.

Свой первый вертолет-демонстратор Cabri G2 компания Heliatica получит в конце 2021 года. К началу эксплуатации дочерняя компания CITICOPTER завершит подготовку летного и технического персонала, приобретет специальный инструмент и расширит свой сертификат ФАП-285 для обслуживания Cabri G2. Вертолет-демонстратор HELIATICA планирует использовать как для учебных полетов, так и для выполнения авиационных работ.



Вертолет Cabri G2 – современный двухместный вертолет с фюзеляжем из композитных материалов, трехлопастным несущим винтом и рулевым винтом типа «Фенестрон». Максимальный взлетный вес – 700 кг, продолжительность полета – 4,5 часа, максимальная дальность (с запасом топлива на 15 минут) – 700 км.

Вертолет оборудован цифровым пилотажно-навигационным комплексом (на выбор – авионика Aspen Avionics или Garmin), аварийстокими креслами и ударопрочным топливным баком. Заказчику предлагается обширный перечень опционного оборудования, например, грузовая подвеска, баллонеты для аварийной посадки на воду, система кондиционирования, универсальная платформа для подвесного оборудования для аэрофото- и видеомониторинга. Отличительная особенность Cabri G2 – вертолет обслуживается по состоянию, регламент техобслуживания не предусматривает капитальный ремонт. Межремонтный ресурс основных агрегатов вертолета – двигателя, главного и хвостового редукторов – составляет 2200 часов, без ограничения по календарному сроку эксплуатации. Вертолет поставляется со стандартной гарантией в 3 года или 1000 летных часов, которая может быть увеличена до 5 лет или 1500 летных часов. Российский сертификат типа на Cabri G2 был выдан в декабре 2020 г.

Российская компания HELIATICA специализируется на обслуживании авиации общего назначения, коммерческих вертолетных операторов и ведомственной авиации, поставляет запасные части, опционное оборудование, организывает услуги по обучению и обслуживанию воздушных судов российских заказчиков на мощностях своих западных партнеров, занимается продажей ресурсных вертолетов.

EUROPEAN ROTORS | THE VTOL SHOW AND SAFETY CONFERENCE

IF YOU ARE ROTORS WE GOT IT!

Nov 16 - 18
Cologne | Germany

www.europeanrotors.eu

BE PART OF IT

Albinati Aeronautics получает Pilatus PC-24

В середине мая состоялась торжественная церемония передачи нового самолета Pilatus PC-24 швейцарскому оператору Albinati Aeronautics. Ранее Albinati Aeronautics и COOL Aviation подписали соглашение, в соответствии с которым Albinati Aeronautics будет управлять и займется эксплуатацией нового Pilatus PC-24 в интересах COOL Aviation.

Новый бизнес-джет (9H-RIM) внесен в мальтийский АОС Albinati Aeronautics, а базироваться самолет будет в Женеве. Как отмечают партнеры, PC-24 предо-

ставляет клиентам доступ практически в 100% аэропортов по всему миру, но, прежде всего, в Европе.

«Мы хотели доверить управление этим инновационным самолетом элитному оператору, известному качеством и надежностью своих услуг, круглосуточной доступностью и престижностью среди своих клиентов. Albinati Aeronautics была выбрана в качестве предпочтительного партнера, поскольку она отвечает всем критериям, в частности, благодаря своему 20-летнему опыту», - отметил Александр Куаны, генеральный директор COOL Aviation.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

Airbus Corporate Jets получает новый заказ на ACJ319neo

Airbus Corporate Jets подписала очередной контракт на поставку неназванному клиенту ACJ319neo. Об этом журналистам в рамках EBACE Connect сообщил Президент компании Бенуа Дефорж (Benoit Defforge). ACJ319neo будет поставлен с двигателями CFM International LEAP-1A. В настоящее время компания располагает заказом на 16 самолетов семейства ACJ320neo от 12 клиентов, включая шесть ACJ319neo, отметил г-н Дефорж.

ACJ319neo, который является частью семейства ACJ320neo, способен выполнять полеты с 8 пассажирами на расстояние 6750 морских миль/12500 км. Поставки ACJ319neo начались в 2019 году, и три самолета уже находятся в эксплуатации у трех клиентов.

Среди наиболее значимых событий прошлого года

г-н Дефорж отметил ввод в эксплуатацию первого ACJ350 для Правительства Германии и старт проекта ACJ TwoTwenty.

«Мы рады расширить наше портфолио бизнес-джетов ACJ. Новый самолет ACJ TwoTwenty представляет собой уникальное сочетание межконтинентальной дальности полета, непревзойденного уровня пассажирского комфорта и дополнительного индивидуального пространства на борту. Новейшие технологии позволяют повысить операционную эффективность и надежность», – отметил Бенуа Дефорж. «Мы уверены, что наш новый бизнес-джет класса extra Large будет востребован у заказчиков и займет достойное место на рынке деловой авиации».

Также в 2020 году ACJ получил три заказа от Правительства Франции на ACJ330.



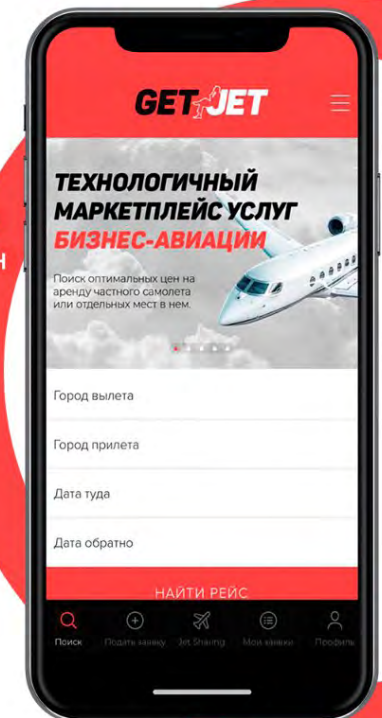
BUSINESS AVIATION MARKETPLACE

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА

- ✈ JET SHARING
- ✈ SHUTTLES
- ✈ DEALS

А ТАКЖЕ

ПОИСК EMPTY LEGS
ПОИСК ЛУЧШИХ ЦЕН
НА ЧАРТЕР



+7 495 120 04 47

WWW.GETJET.COM

ЮТэйр-Инжиниринг получила сертификат одобрения Airbus H

По итогам аудита Airbus в очередной раз сертифицировал АО «ЮТэйр-Инжиниринг» в качестве авторизованного центра технического обслуживания вертолетов европейского авиаконцерна в России. Торжественная церемония вручения сертификата прошла в рамках международной выставки вертолетной индустрии HeliRussia 2021 в Крокус Экспо.

«В настоящее время „ЮТэйр-Инжиниринг“ является единственным сервисным центром вертолетов Airbus, одобренным авиастроительным концерном в России. Мы неоднократно подтверждали партнерам свое качество сервиса и рады, что наш центр технического обслуживания успешно прошел аудит и вновь получил сертификат», — отметил генеральный директор АО «ЮТэйр-Инжиниринг» Рашид Фараджаев.

«Буквально накануне мы завершили последние формальности для того, чтобы в очередной раз подтвердить высокий стандарт услуг, оказываемых „ЮТэйр-Инжиниринг“. Мы рады, что теперь владельцы и эксплуатанты вертолетов Airbus могут получить сервис на территории России в соответствии со стандартами качества и безопасности завода-изготовителя», — отметил Дмитрий Перепелкин, глава вертолетного подразделения Airbus в России и Беларуси.

Разветвленная международная сеть компаний-операторов по выполнению вертолетных работ, современная материально-техническая база, высокая квалификация сотрудников, новейшие технологии, использование оригинальных запчастей при ремонте техники — все это позволяет «ЮТэйр-Инжиниринг» осуществлять полный комплекс услуг по ремонту и техническому обслуживанию вертолетов.



20-25 ИЮЛЯ
ЖУКОВСКИЙ

MAKS 2021
www.aviasalon.com

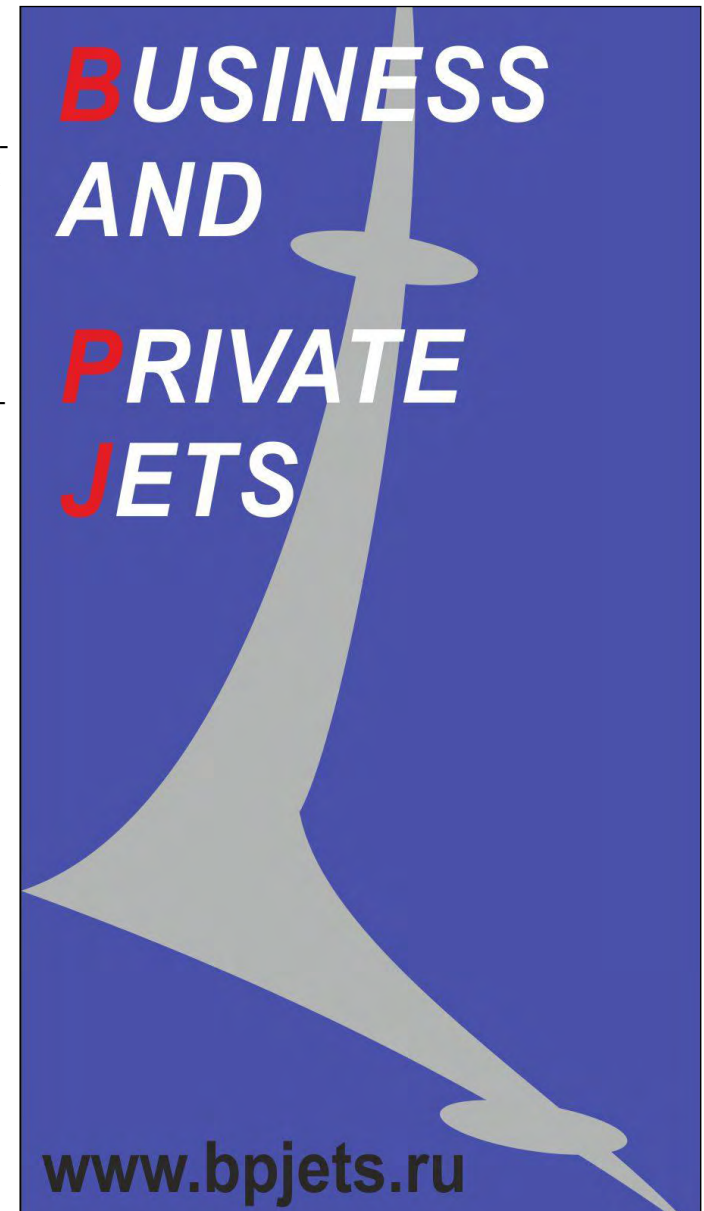
DC Aviation присоединилась к инновационной программе посла ЕВАА Ambassador

DC Aviation, ведущий оператор бизнес-джетов со штаб-квартирой в аэропорту Штутгарта, Германия, присоединилась к инновационной программе Ambassador Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), направленной на решение проблем и использование возможностей, стоящих перед отраслью деловой авиации.

Программа позволяет лидерам отрасли принять участие в закрытых семинарах и форумах, на которых рассматриваются актуальные вопросы и возможности деловой авиации. Благодаря своей руководящей роли в компаниях деловой авиации и в рамках программы послов, послы ЕВАА имеют глубокое понимание положительного влияния деловой авиации на общество. В то же время они осознают существующие проблемы и стремятся ускорить позитивные изменения для их преодоления.

«Очень отрадно видеть, что несколько ведущих компаний деловой авиации объединились, чтобы взять на себя дополнительные обязательства перед ЕВАА и отраслью», - сказал Генеральный секретарь ЕВАА Атар Хусайн Хан. «Мы надеемся на тесное сотрудничество с нашими послами в целях улучшения состояния отрасли и общества», - продолжил он.

«Компания DC Aviation поддерживает работу ЕВАА на протяжении многих лет. Мы полностью разделяем их цели и очень рады поднять нашу поддержку на новый уровень, став послом ЕВАА», - сказал Генеральный директор DC Aviation Майкл Кун. «Статус посла позволяет нам продемонстрировать нашу приверженность отрасли и дает нам платформу для демонстрации таких проектов, как модернизация ангара в Штутгарте, применение спектрометра COVID и тестирование на COVID-19 на нашем предприятии в Дубае».



Началась сборка первого ACJ TwoTwenty

Первая секция фюзеляжа ACJ TwoTwenty прибыла на линию окончательной сборки A220 в Мирабеле, Канада, в соответствии с планом. В ближайшее время начнутся работы по стыковке остальных секций фюзеляжа с килем, крыльями и силовой установкой.

В октябре прошлого года Airbus Corporate Jets объявил о запуске бизнес-джета ACJ TwoTwenty на базе модели A220-100. По своим габаритам самолет ACJ TwoTwenty идентичен конкурирующим моделям и может эксплуатироваться в тех же аэропортах, однако его салон в три раза просторнее, а операционные расходы – в три раза ниже. Кроме того, самолеты семейства A220 самые тихие и экономичные в своей категории: площадь их звукового следа на 50% меньше, а расход топлива на 25% ниже, чем у моделей предыдущего поколения.

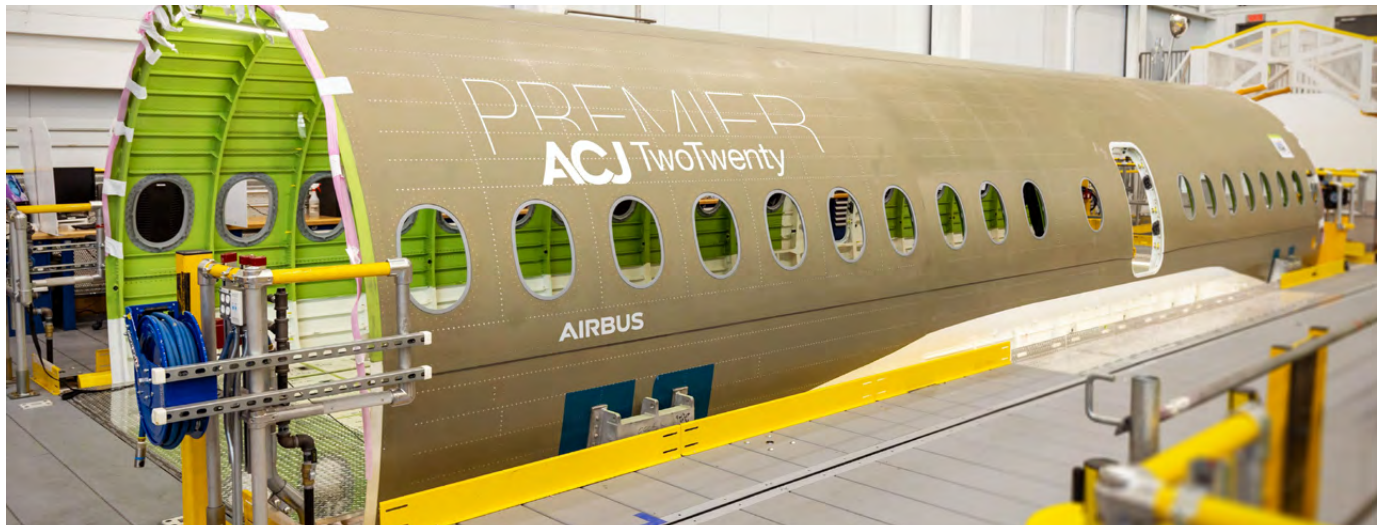
ACJ TwoTwenty спроектирован с «чистого листа», что позволило применить самые передовые технологии

и материалы. Салон самолета оборудован системой связи последнего поколения, беспроводным доступом в интернет, системой освещения на основе светодиодной технологии и иллюминаторами с функцией автоматического затемнения.

Дальность ACJ TwoTwenty составит порядка 10500 км (более 12 часов полета), что позволит выполнять беспосадочные рейсы из Москвы в Лос-Анджелес, Майами, Токио или Сингапур.

Салон ACJ TwoTwenty площадью 73м² будет поделен на несколько функциональных зон, что позволит пассажирам провести время в полете с максимальной пользой или просто отдохнуть. В салоне смогут с удобством расположиться 18 пассажиров, каждому из которых будут обеспечены дополнительное индивидуальное пространство и комфорт.

Стартовым заказчиком лайнера выступила компания Comlux.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Bombardier вкладывает в персонал

Канадский авиапроизводитель Bombardier анонсирует программу стажировок по техническому обслуживанию самолетов в London Biggin Hill Service Centre, цель которой – создать линейку будущих специалистов по техническому обслуживанию и поддержать экономику региона.

По окончании обучения 16 студентов получают сертификат EASA Part 66 (лицензия B) и диплом City & Guilds 4-го уровня в области авиакосмической и авиационной промышленности.

Программа является результатом сотрудничества сервисного центра Bombardier и компании Seetec, предоставляющей услуги по обучению и стажировке, при поддержке KLM UK Engineering и Департамента образования. По окончании программы выпускники получают возможность работать в сервисном центре канадского производителя.

«Незаменимые программы обучения предоставляют студентам важный путь к карьере в аэрокосмической отрасли – мощный трамплин к новым захватывающим возможностям», - сказал исполнительный вице-президент Bombardier по услугам, поддержке и корпоративной стратегии Жан-Кристоф Галлахер. «Наше учебное заведение в London Biggin Hill предлагает студентам наилучшее обучение без отрыва от производства в технологически продвинутой рабочей среде, с возможностью работать на предприятии полный рабочий день после окончания учебы».

Министр Департамента образования и обучения Джиллиан Киган отметила, что обучение, подобное тому, которое проводится в сервисном центре в Biggin Hill, помогает восстановить экономику за счет увеличения рабочей силы, повышения квалификации и развития талантов на будущее. «Приятно видеть, что Bombardier продолжает инвестировать в образова-

ние и стремится дать людям возможность обучения и начать фантастическую карьеру», - сказала Киган. «Новая инновационная программа Bombardier представляет собой прекрасную возможность для первоклассного обучения и прекрасных перспектив трудоустройства в будущем».

В Bombardier добавили, что программа поможет предоставить технических специалистов для расширения площадки London Biggin Hill, которая сейчас находится в стадии развития, а завершение крупного инвестпроекта ожидается в следующем году. Площадь нового комплекса, который заменит нынешние ангары, составит 23300 кв.м. Он будет способен одновременно разместить до 14-ти флагманов Global 7500.

«Реализация нового проекта осуществляется в рамках расширения европейской сети поддержки клиентов Bombardier в Biggin Hill, укрепляя позиции аэропорта как ведущего авиационного хаба», - комментирует Роберт Уолтерс, коммерческий директор аэропорта Biggin Hill. Наряду с ангаром, комплекс также будет включать в себя мастерские по ремонту и капитальному ремонту компонентов, склад запчастей, учебные помещения, офисные помещения и 60400 кв.м. перрона и прилегающих территорий. Проект планируется завершить к середине 2022 года, и ожидается, что число занятых на объекте превысит 250 человек. Bombardier начала техническое обслуживание в аэропорту Biggin Hill три года назад. В марте 2017 года центр получил сертификацию от Управления гражданской авиации Соединенного Королевства на обслуживание самолетов Learjet 70/75, Challenger 300/350, Challenger 600/650, Global 5000 и Global 6000, а также Global 7500. Затем, в августе 2017 года получена сертификация FAA, а в октябре 2017 года – сертификат ОАЭ.



Argus: в США и Европе резкий рост трафика деловой авиации

По данным отчета TraqPak от Argus International, в апреле трафик деловой авиации резко вырос в годовом исчислении, достигнув трехзначного процентного роста как в США, так и в Европе, даже несмотря на то, что он снизился в обоих регионах по сравнению с мартом.

В США в прошлом месяце количество рейсов увеличилось на 250,5% по сравнению с апрелем 2020 года, когда волна локдаунов была в самом разгаре. И как признак дальнейшего восстановления, в апреле 2021 было выполнено 262277 рейсов бизнес-авиации, что на 359 полетов превысило уровень апреля 2019 года.

В Соединенных Штатах бизнес-джеты среднего размера показали наибольший прирост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года среди всех категорий самолетов: в апреле количество рейсов увеличилось на 365,9%. Тем не менее, в прошлом месяце трафик больших джетов долевого оператора резко возрос, на 538,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В целом активность самолетов в долевом владении выросла на 475,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Коммерческие чартеры по Part 135 на турбовинтовых самолетах показали самый скромный прирост, но даже он составил 138,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В целом рейсы по Part 135 увеличились на 238,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а по Part 91 – на 219,5%.

Эксперты Argus ожидают, что в мае трафик в США увеличится на 94,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Тем не менее, по сравнению с маем 2019 года аналитики прогнозируют снижение активности на 1,1%.

April 2021 vs. April 2020

	PART 91	PART 135	FRACTIONAL	ALL
TURBO PROP	148.2%	138.6%	407.0%	147.6%
LIGHT JET	234.3%	270.5%	479.2%	270.1%
MID-SIZE JET	320.3%	346.8%	473.9%	365.9%
LARGE JET	287.9%	413.4%	538.4%	351.3%
ALL AIRCRAFT	219.5%	238.5%	475.6%	250.5%

April 2021 vs. March 2021

	PART 91	PART 135	FRACTIONAL	ALL
TURBO PROP	-2.0%	0.7%	17.9%	-0.3%
LIGHT JET	-1.2%	0.2%	4.3%	0.1%
MID-SIZE JET	-1.0%	-6.4%	0.4%	-2.7%
LARGE JET	-1.8%	-6.7%	-1.5%	-3.9%
ALL AIRCRAFT	-1.5%	-2.7%	2.2%	-1.4%

Кроме того, в апреле американский трафик замедлился по сравнению с предыдущим месяцем на 1,4%. Полеты долевого оператора увеличились 2,2% по сравнению с мартом, причем турбовинтовые воздушные суда увеличили активность на 17,9%. Однако рейсы по Part 135 сократились на 2,7%, при этом объем полетов больших бизнес-джетов снизился на 6,7%, а самолетов среднего размера – на 6,4%. Рейсы Part 91 также снизились на 1,5%.

В Европе трафик увеличился по сравнению с апрелем 2020 года на 153,9%, при этом активность самолетов суперсреднего размера выросла на 448,9% в годовом исчислении. Активность средних бизнес-джетов увеличилась на 236,5% в годовом исчислении, при этом полеты на турбовинтовых самолетах снова показали самый скромный рост – 83,7%.

Как и в США, количество полетов в Европе по сравнению с мартом снизилось на 2,3%, а трафик легких самолетов упал на 5,4%. Тем не менее, джеты среднего размера немного прибавили по сравнению с предыдущим месяцем, на 0,9%.

	April 2021 vs April 2020	April 2021 vs March 2021
TURBO PROP	83.7%	-2.0%
LIGHT JET	174.4%	-5.4%
MID-SIZE JET	236.5%	0.9%
LARGE JET	204.0%	-2.2%
ALL AIRCRAFT	153.9%	-2.3%

London Oxford Airport приступает к реализации масштабной программы развития

В рамках нового стратегического плана London Oxford Airport начал строительные работы, которые завершатся этой осенью.

Центральное место в плане занимает строительство нового ангара площадью 6000 кв.м. (длина 140м), в котором разместятся одновременно до шести моделей Bombardier Global, Gulfstream или Dassault Falcon. Новый ангар станет 15-м в аэропорту.

Ангар будет использоваться преимущественно постоянными арендаторами, многие из которых сейчас базируют свои самолеты в старых ангарах, построенных еще во времена Второй Мировой Войны. В будущем аэропорт будет постепенно заменять 80-летние ангары на новые, построенные на заказ, предлагая клиентам решения «под ключ».

Поскольку спрос на площади постоянно опережает предложение в лондонском регионе, аэропорт стремится инвестировать в инфраструктуру, чтобы разместить больше воздушных судов и позволить существующим компаниям, таким как Airbus Helicopters, Volare Aviation и Jet Maintenance International (JMI), расширяться. В аэропорту находится ряд провайдеров ТОиР, которые занимаются обслуживанием, проектированием, модификацией и эксплуатационной поддержкой. Современные технологии при строительстве ангаров позволяют обслуживать не только воздушные суда, выпускаемые производителя в настоящее время, но и «самолеты будущего» - eVTOL и гибридные/электрические модели.

Согласно плану развития London Oxford Airport построят семь новых вертолетных площадок, соответствующих требованиям ICAO/EASA/CAA. Это связано с растущим числом коммерческих вертолетных компаний в аэропорту, таких как MyHeli.

Они дополняют операции с совместной вертолетной площадкой Edmiston London Heliport, единственной вертолетной площадкой Лондона, имеющей лицензию CAA, которая обслуживает до 12 000 рейсов в год, а также основные полеты столичной полиции и санитарной авиации.

В London Oxford Airport также начнутся работы по строительству новой пожарной части, которая будет установлена в центре аэропорта. Также будет закуплено три новых пожарных автомобиля Angloscania.

В рамках проекта в London Oxford Airport будет построен новый топливный комплекс для экологичного авиационного топлива (SAF).

«В новой постпандемической экономической среде крайне важно, чтобы Великобритания наращивала свои возможности для обеспечения роста и дальнейшей занятости, особенно в дорогостоящих, высококвалифицированных и основанных на знаниях промышленных секторах», - сказал Уилл Кертис, управляющий директор London Oxford Airport. «Аэрокосмическая отрасль готова к восстановлению, а бизнес-авиация лидирует, поэтому выбор времени имеет решающее значение. Теперь, когда мы создали инфраструктуру для роста, London Oxford Airport может относительно легко и быстро построить дополнительные объекты, а также расширить возможности трудоустройства, добавив почти 1000 сотрудников на месте».



SEA Prime выдерживает шторм Covid

В первые четыре месяца 2021 года деловая авиация в Италии продолжила восстановление, при этом активность в годовом исчислении была почти на 37% выше уровня, достигнутого в начале 2020 года, когда пандемия Covid-19 начинала свое шествие по миру, а большинство европейских стран ввели локдаун.

«Это примечательно, учитывая, что январь и февраль 2020 года были допандемийными месяцами», - сказала Кьяра Дориготти, генеральный директор SEA Prime, которая управляет инфраструктурой частной авиации в аэропортах Милана Линате и Мальпенса под брендом Milano Prime. «Наши аэропорты никогда не закрывали работу даже в тяжелые месяцы в марте и апреле 2020 года».

Выступая на EBACE Connect на этой неделе, она отметила, что, хотя количество перевозок частной авиации в двух аэропортах по-прежнему ниже уров-

ня 2019 года, они имеют тенденцию к нормализации к следующему году.

На фоне увеличения активности деловой авиации в Европе с начала 2021 года на 10,6%, Италия стала лидером с ростом почти на 37%. «Тем не менее, перевозки были чисто внутренними и межъевропейскими, но мы постепенно наблюдаем рост межконтинентальных рейсов», - пояснила Дориготти, добавив, что трафик в терминале авиации общего назначения Milano Prime в Линате вырос почти на 31% по сравнению с прошлым годом, и с трехзначным увеличением только за первые недели мая.

С ростом вакцинации против Covid, в SEA Prime ожидают, что эта тенденция сохранится до конца года на фоне хороших новостей: Неделя дизайна, Неделя моды и Гран-При Формулы-1, возможно пройдут в офлайн формате.

По словам Фабио Байардо, операционного менеджера компании, в ответ на пандемию, довольно сильно поразившую регион, SEA Prime ввела полный спектр мер по смягчению последствий Covid. Среди них улучшенная уборка и санитария; усиление социального дистанцирования; средства индивидуальной защиты пассажиров, операторов и сотрудников; безбумажная документация; а также своевременный и постоянный поток информации о новых требованиях к операторам и хендлинговым компаниям, которые получили сертификат Hygiene Synopsis от провайдера аудита безопасности и качества TÜV Italia.

Кроме того, компания начала работать с Gruppo San Donato, крупнейшим оператором частных больниц в Италии, для проведения ПЦР тестов. Благодаря этому пассажиры и члены экипажей могут также организовать сдачу теста в своем отеле или дома.

Также в SEA Prime сообщили, что теперь есть возможность предлагать услуги терминалов пассажирам, путешествующим коммерческими чартерными рейсами, например спортивным командам. По словам Марко Фунеля, коммерческого менеджера SEA Prime, на сегодняшний день было выполнено около 150 таких рейсов, в которых было перевезено 6000 пассажиров. Еще одним свидетельством того, что деятельность постепенно возвращается в нормальное русло, заключается в том, что в июне компания проведет свой первый статический показ самолетов в Линате с момента начала пандемии.

Наконец, чтобы удовлетворить потребности итальянского поставщика обслуживания и управления самолетами и долгосрочного арендатора Sirio, SEA Prime построит новый ангар площадью 4500 кв.м. в Линате, который сможет принимать воздушные суда класса ACJ и BBJ.



Transport Malta повышает эффективность работы

Transport Malta внедрила в работу модуль Reg App системы Centrik, который позволяет компаниям подавать заявки, например, на АОС, на регистрацию самолетов или на получение лицензии летным экипажам и инженерам, через веб-ссылку непосредственно в полномочный орган и его систему Centrik.

Этот подход устраняет дублирование, создавая рабочие процессы следующего этапа, обеспечивая при этом полную прозрачность для всех вовлеченных сторон.

Чарльз Пейс, генеральный директор по гражданской авиации в Transport Malta CAD, говорит: «Centrik изменил нашу деятельность: мы уменьшили потребность в электронной почте, ненужных телефонных звонках и запутанных бумажных цепочках, сделав все наши процессы намного более эффективными. Это похоже на пять дополнительных инспекторов по цене одного. Теперь модуль Reg App добавил еще один уровень функциональности, еще больше оптимизируя наши процессы. Это изменило правила игры, и мы еще не реализовали весь его потенциал».

В дополнение к новой функциональности Reg App, полностью интегрированная модульная конструкция Centrik предоставляет Transport Malta CAD полный операционный контроль. Используя интуитивно понятный интерфейс системы, персонал может быстро и легко планировать аудиты, обнаруживать проблемы и реагировать на них, проводить анализ первопричин, инициировать и отслеживать рабочие процессы, заполнять реестры рисков, отчеты по безопасности, а также обрабатывать запросы от любого аффилированного оператора, все в рамках системы с любого подключенного устройства.

Когда компания Transport Malta CAD сама проходила аудит EASA, использование Centrik было названо ее сильной стороной благодаря способности системы быстро и эффективно подтверждать всю запрашиваемую информацию. Предоставляя EASA доступ к своей системе Centrik, можно вдвое сократить время и людские ресурсы, необходимые для проведения аудита.

«Centrik обеспечивает нам полную непрерывность и абсолютную прозрачность во всех аспектах нашей деятельности, как для процессов в рамках полномочий, так и для тех компаний, которые подотчетны нам. Тот уровень контроля, который он обеспечивает, с мгновенным доступом к огромному количеству полезной информации, принес только положительные изменения в нашу деятельность», - заключает Пейс.

Transport Malta CAD в настоящее время имеет около 100 внутренних пользователей Centrik, и у каждого сотрудника есть собственная личная панель управления. Как регулирующий орган для страны, он также предоставил ограниченный доступ более чем 40 АОС, каждой компании сертифицированной по Part 145 и Part 147, а также множеству внешних предприятий, которые подотчетны ей.



Европейские регулирующие органы берут на себя решение проблемы усталости пилотов

Регулятивные органы и отраслевые группы все больше обеспокоены рисками, связанными с утомляемостью членов экипажей, присущими бизнес-авиации, и разрабатывают новые нормативные требования и передовые отраслевые практики для решения этой проблемы.

Агентство авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) указало на ряд типичных опасностей утомляемости в деловой авиации, включая срочные вылеты, долгое время ожидания дома или в отеле, частую смену служебных обязанностей, пересечение часовых поясов и ряд других факторов.



«Риски, связанные с расписанием, и индивидуальные факторы являются двумя основными источниками риска утомляемости в деловой авиации», - сказал Мэтью ван Воллен, старший менеджер проектов и финансовый директор Pulsar Informatics. «Надежная программа управления рисками, связанными с утомляемостью, учитывает эти источники и делает обеспечение безопасности полетов совместной обязанностью организации и отдельных членов летного экипажа», - сказал он.

Эксплуатант деловой авиации несет ответственность за составление графиков, обеспечивающих достаточные возможности для отдыха в перерывах между полетами. «Это нетривиально, особенно когда речь идет о рейсах на несколько дней и в разных часовых поясах. Кроме того, авиаперелеты часто задерживаются из-за погодных условий, трафика в аэропортах, требований пассажиров и т.п. Кроме того, природа усталости человека определяется нелинейным биологическим процессом, который сложен и очень чувствителен к таким факторам, как сон, дневное освещение и даже рабочая нагрузка», - сказал ван Воллен.

По данным Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), отсутствие предсказуемости является одной из причин утомляемости. «Также важно отметить, что наши экипажи летают намного меньше, чем пилоты авиакомпаний. Поэтому в нашей отрасли мы обычно говорим не об усталости, а скорее об ожидании усталости», - сказал представитель ЕВАА.

«В отличие от своих коллег из авиакомпаний, учитывая небольшое количество летных часов в год, кумулятивная усталость редко является проблемой для пилотов бизнес-авиации», - продолжил он. «Из-за уникальной операционной модели экипажи более

склонны к проблемам с утомляемостью, связанным с пиковыми нагрузками на фоне относительно сложных или длительных миссий. Периоды более или менее интенсивной активности обычно сменяются длительными периодами затишья, которые позволяют экипажам восстановиться. Что касается смягчающих действий, соблюдение соответствующей схемы управления риском утомляемости и внедрение систем ограничения времени полета послужили бы препятствиями для событий, связанных с утомляемостью».

Реальность такова, что многие люди не всегда получают оптимальное количество сна из-за различных личных обстоятельств, включая уход за новорожденным или пожилым членом семьи, вторую работу, ремонт дома или другие проекты. По словам ван Воллена, даже такие простые вещи, как поздно лечь спать или допоздна смотреть любимый сериал могут отрицательно сказаться на сне. «Кроме того, существуют заболевания, включая не только проблемы со сном, но также боль в теле, беспокойство и депрессия, которые могут мешать сну. Поскольку существует так много потенциальных ловушек для обеспечения достаточного сна, организации вкладывают средства в такие технологии, как тест на психомоторную бдительность, объективный тест для проверки и подтверждения пригодности к работе».

Сегодня в государствах-членах Европейского Союза (ЕС) предписывающие ограничения Приложения III к Регламенту 3922/91 в определенной степени применяются к коммерческой деловой авиации. «Однако максимальная суточная смена в службах скорой медицинской помощи на самолетах (AEMS) и при полетах с одним пилотом регулируется национальными правилами. Кроме того, Приложение III к Регламенту 3922/91 не требует наличия системы

управления рисками утомляемости (FRMS)», - сказал представитель EASA.

Чтобы обновить и согласовать законодательные требования и способствовать управлению рисками, связанными с утомляемостью, в 2017 году EASA опубликовало уведомление о предлагаемой поправке (NPA) к правилам полетов, касающихся FTL для воздушных такси, AEMS и служб скорой медицинской помощи на вертолетах (HEMS). «NPA использовала данные пяти исследований, специально заказанных EASA для обоснования своих предложений. Три исследования конкретно посвящены опасностям и смягчению их последствий в этих операциях и включают научное исследование, проведенное по заказу ECAA и Европейской ассоциации летных экипажей», - говорится в сообщении EASA.

На основе NPA и отзывов, предоставленных заинтересованными сторонами, EASA планирует в третьем квартале 2022 года опубликовать Заключение о FTL для некоторых операций бизнес-авиации (воздушное такси и AEMS).

По словам ван Воллена, наилучшей практикой является наличие FRMS, которая интегрирована с системой расписания, чтобы фиксировать изменения расписания по мере их внесения в режиме реального времени, а также систему сбора данных о членах летного экипажа для сбора субъективной и объективной информации об уровне утомляемости летных экипажей. «Эти системы необходимо дополнить соответствующими рабочими процессами, политиками и средствами контроля рисков — все это должно быть задокументировано в руководстве по FRMS», - сказал он.

В настоящее время внедрение FRMS не очень рас-

пространено, хотя, по данным ECAA, операторы деловой авиации действительно видят преимущества наличия такой системы. «Бизнес вращается вокруг репутации, и члены ECAA признают, что первоначальные деньги и время, затраченные на внедрение FRMS и обучение персонала, перевешивают потенциальные последствия нарушения безопасности, вызванного усталостью», - сказал ECAA. «Единственная проблема для нашей отрасли заключается в том, что FRMS основана на исторических данных. Это огромная проблема для наших операторов, которые редко выполняют одну и ту же миссию дважды».



Бизнес-авиация сокращает разрыв с 2019 годом

В течение первых трех недель мая 2021 года общий трафик самолетов во всем мире составил чуть более 1 миллиона полетов, из которых 21% пришелся на операторов деловой авиации, что почти вдвое превышает их долю до пандемии.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, количество рейсов бизнес-джетов и винтовых самолетов в этом месяце выросло на 123% по сравнению с маем 2020 года, но все еще на 5,7% ниже уровня мая 2019 года. Грузовые перевозки в этом месяце выросли на 9% и на 4% ниже по сравнению с маем 2019 года. Трафик коммерческих авиакомпаний увеличился почти в три раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, но по-прежнему на 45% ниже показателя мая 2019 года.

С начала года трафик деловой авиации увеличился на 34% по сравнению с прошлым годом, что резко контрастирует с 13% дефицитом в регулярных авиаперевозках. По сравнению с периодом январь-май 2019 года активность деловой авиации снизилась на 8,7%.

В трафике деловой авиации выделяются два типа бизнес-джетов: сверхлегкие и суперсредние. В этом году активность в этих сегментах выше, чем в 2019, рост составил 3% и 1% соответственно. И этот рост ускоряется, только за первые три недели мая сегменты VLJ и SMJ растут на 5% и 7% по сравнению с 2019 годом.

В мае сегмент более крупных легких бизнес-джетов,

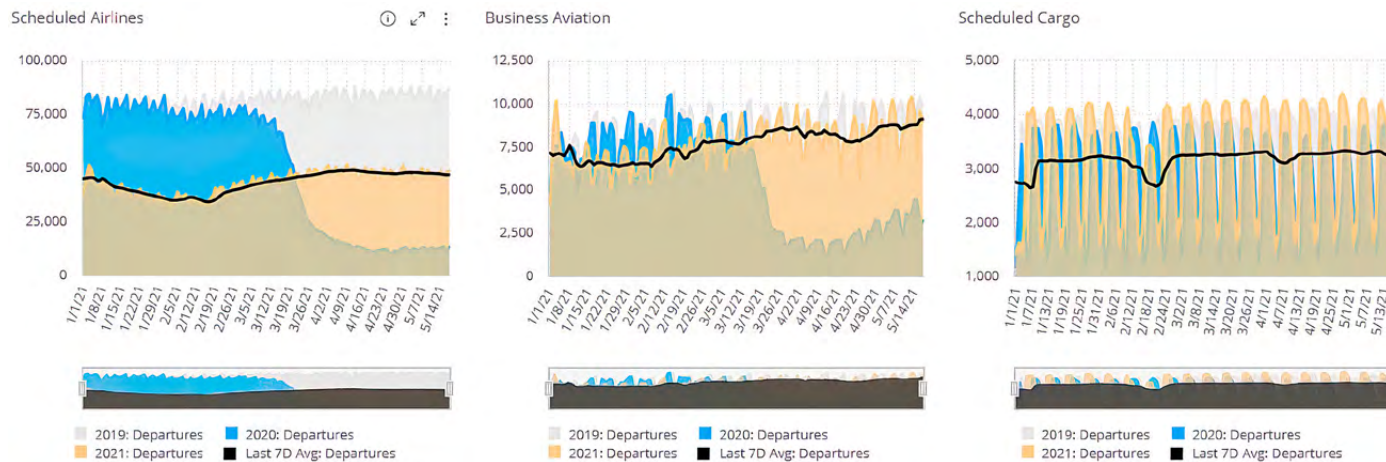
выполнивших 40 000 полетов, также более загружен, чем в мае 2019 года. Бизнес-джеты с большим салоном по-прежнему показывают дефицит трафика, полеты в мае снизились на 10% по сравнению с маем 2019 года. Восстановление намного сильнее у чартерных операторов; чартерные рейсы легких джетов выросли на 23% по сравнению с маем 2019 года, а тяжелые самолеты лишь на 2% ниже уровня 2019 года. Присутствует также много региональных различий: количество рейсов ультрадальних бизнес-джетов в Карибский регион в этом году выросло на 8% по сравнению с 2019 годом.

Северная Америка

Рынок США продолжает расти: активность деловой авиации в этом году увеличилась на 37% по сравнению с первыми четырьмя с половиной месяцами 2020 года. В чартерном сегменте выполнено очень много полетов: в этом году почти на 50% больше рейсов, чем в прошлом, и на 4% больше, чем в аналогичном периоде 2019 года.

Легкие джеты, в том числе более старые самолеты начального уровня Citation, выполняют на 20% больше чартерных рейсов, чем в 2019 году. Даже сверхдальние самолеты совершают чартерных рейсов на 8% больше, чем в 2019 году.

По сравнению с периодом январь-май 2019 года, в 2021 году чартерные рейсы между США и Мексикой, Багамами, а также Терксом и Кайкосом, увеличились более чем на 15%, а количество чартеров на Антигуа и Барбадос – на 77%. Канада является исключением: чартерные рейсы в этом году по-прежнему на 59% ниже, чем в прошлом году, и более чем на 70% ниже сопоставимого уровня 2019 года.



Market Sector	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)		2021 vs 2019: growth (Departures)	
Business Aviation	1,055,083	14.4%	39.9%	-7.5%		
Cargo	425,476	5.8%	13.1%	6.8%		
Scheduled Operation	5,867,820	79.9%	-13.0%	-46.5%		

Европа

В Европе чартерные операторы все еще далеки от того, чтобы сократить разрыв с 2019 годом, и все еще на 14% ниже с начала года и на 12% – в мае 2021 года по сравнению с 2019. В этом году чартерные рейсы на сверхлегких самолетах выросли на 43% по сравнению с прошлым годом и даже на 9% впереди по сравнению с тем же периодом 2019 год. В целом десять самых загруженных стран в Европе сейчас значительно опережают 2020 год, за исключением Великобритании, где трафик по-прежнему на 20% отстает от тенденций 2020 года, на 40% ниже уровней 2019 года.

Что касается Западной Европы, то в этом году наибольший отскок произошел в Испании: количество рейсов деловой авиации увеличилось на 60% и на 12% по сравнению с 2019 годом. Балеарские острова являются самым популярным направлением: трафик увеличился на 58% по сравнению 2019 года. В Андалусию и Галисию в этом году прибыло больше рейсов бизнес-авиации, чем до пандемии. Импульс роста идет и из Германии: количество рейсов бизнес-авиации в этом году увеличилось более чем на 25% по сравнению с 2019 годом.

Остальной мир

Канада является крупнейшим внутренним рынком бизнес-авиации за пределами Европы и США: рейсы внутри страны в этом году выросли на 17% по сравнению с 2020 годом, но пока на 3% меньше, чем в 2019 году. Мексика – следующий по загруженности рынок бизнес-авиации, и здесь в этом году на 1% больше рейсов по сравнению с прошлым годом, но все еще на 50% ниже, чем в 2019 году. Бразилия и Австралия в этом году добились существенного прироста по сравнению с 2019 годом, а количество внутренних перелетов на бизнес-джетах в Китае увеличилось более чем вдвое по сравнению с 2019 годом. Трафик бизнес-джетов в Нигерии и Южной Африке также намного выше, чем до пандемии.

Другие важные рынки бизнес-авиации, включая Саудовскую Аравию, Марокко и Индонезию, всё еще догоняют тенденции 2019 года. В целом, в этом году трафик бизнес-джетов за пределами США и Европы вырос на 33%, но по-прежнему на 14% ниже уровня 2019 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Сейчас мы приближаемся к точке, когда уровни трафика в 2021 году необходимо сравнивать с 2019 годом, измеряя возврат к нормальному состоянию, а не восстановление после заблокированного 2020 года. Имеющиеся в настоящий момент данные свидетельствуют о том, что в этом году спрос на чартерные перевозки на внутренних рынках, особенно в США, может превысить доковидный уровень. Долевые операторы в США также начинают работать лучше, чем когда-либо прежде. Европа отстает, но восстанавливает свои позиции, особенно в спросе на отдых».

Aircraft Segment	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Light Jet	59,533	28.9%	49.2%	13.3%
Super Midsize Jet	33,699	16.4%	41.2%	5.0%
Heavy Jet	30,962	15.0%	35.3%	-9.8%
Midsize Jet	28,927	14.0%	57.0%	5.4%
Super Light Jet	26,652	12.9%	29.5%	-13.4%
Ultra Long Range Jet	12,347	6.0%	23.0%	-8.5%
Very Light Jet	8,075	3.9%	48.9%	5.4%
Entry Level Jet	5,417	2.6%	38.2%	-1.0%
Airliner/BizlinerJet	336	0.2%	-3.2%	-48.9%
Grand Total	205,948	100.0%	42.2%	0.7%

Country Flow	Flights 2021 YTD	2021 vs 2020: % growth (Flights)	2021 vs 2019: % growth (Flights)
France - France	18,049	44.7%	-2.8%
Germany - Germany	13,120	14.8%	-11.9%
United Kingdom - United Kingdom	8,226	-12.1%	-42.1%
Italy - Italy	6,478	57.5%	-4.1%
Norway - Norway	5,956	7.6%	-12.4%
Spain - Spain	5,822	54.0%	9.0%
Russia - Russia	4,794	71.5%	66.8%
Sweden - Sweden	4,702	6.5%	6.3%
Turkey - Turkey	3,531	63.6%	8.9%
France - Switzerland	2,304	4.9%	-31.4%
Switzerland - France	2,236	4.4%	-31.6%
Switzerland - Switzerland	1,963	3.9%	-6.1%
Germany - Switzerland	1,656	21.5%	-23.9%
Switzerland - Germany	1,578	16.3%	-27.0%
United Kingdom - France	1,505	-35.0%	-62.7%
Germany - Spain	1,498	70.0%	23.1%
Spain - Germany	1,478	84.3%	33.0%
France - Germany	1,374	18.4%	-33.3%
France - United Kingdom	1,368	-41.6%	-66.2%
Finland - Finland	1,359	8.4%	-23.9%
France - Spain	1,337	58.2%	-7.6%
Germany - France	1,302	12.1%	-37.1%
Spain - France	1,286	58.2%	-16.1%
Italy - France	1,281	51.2%	-33.3%
France - Italy	1,244	51.9%	-34.4%
Grand Total	186,810	20.8%	-18.8%

GAMA: отчет по поставкам за первый квартал 2021

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и стоимости воздушных судов деловой авиации за первый квартал 2021 года. Поставки газотурбинных вертолетов и поршневых самолетов увеличились, в то время как в сегменте бизнес-джетов и поршневых вертолетов в первом квартале 2021 года поставки не изменились по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, в последние недели которого началась пандемия.

«Первый квартал 2021 года показывает прогресс отрасли. Отрадно видеть, что производители начинают оправляться от последствий пандемии. Хотя, мы еще не совсем ясно представляем ситуацию. Отрасль продолжает сталкиваться с препятствиями, особенно с текущими про-

блемами цепочки поставок и связанными с пандемией ограничениями и требованиями для путешествий по всему миру. Важно, чтобы мы продолжали работать с правительствами, чтобы помочь в укреплении нашей цепочки поставок, безопасном ослаблении ограничений, связанных с поездками, и защите нашей высококвалифицированной рабочей силы. Наш взгляд в будущее является захватывающим, особенно в свете приверженности нашей отрасли экологической устойчивости, которая продолжает стимулировать разработку новых самолетов, инновационных технологий, а также производства, распространения и использования экологически безопасного авиационного топлива», - сказал президент и генеральный директор GAMA Пит Банс.

Поставки поршневых самолетов за первые три месяца 2021 года по сравнению с тем же периодом 2020 года увеличились на 7,3%, до 235 единиц. Турбовинтовых самолетов в первом квартале передано заказчикам на 18,3% больше, 84 воздушных судна, а поставки бизнес-джетов остались на прежнем уровне – 113 самолета.

Поставки гражданских газотурбинных вертолетов за первые три месяца 2021 года по сравнению с тем же периодом 2020 года увеличились на 8,2%, до 92 машин, а поршневых вертолетов передано почти на уровне первого квартала 2020 года – 36 единиц.

Отчет GAMA по поставкам за первый квартал 2021

Поставки самолетов и доходы за первый квартал 2021 г.

Сегмент	2020	2021	Изменение
Поршневые	219	235	7,3%
Турбовинтовые	71	84	18,3%
Бизнес-джеты	114	113	-0,9%
ВСЕГО	404	432	6,9%
СТОИМОСТЬ	\$ 3,33 млрд	\$ 3,93 млрд	18,1%

Поставки вертолетов и доходы за первый квартал 2021 г.

Сегмент	2020	2021	Изменение
Поршневые	37	36	-2,7%
Газотурбинные	85	92	8,2%
ВСЕГО	122	128	4,9%
СТОИМОСТЬ	\$ 431 млн	\$ 544 млн	26,2%



Заказчики Airbus привыкли выбирать лучшее

На этой неделе прошла ежегодная выставка HeliRussia. Компания Airbus постоянный участник главного мероприятия отечественного вертолетного рынка. В этом году компания показала легкий однодвигательный вертолет H125, который является настоящим мировым бестселлером в своем сегменте.

В преддверии HeliRussia 2021 мы пообщались с **Дмитрием Перепелкиным**, руководителем вертолетного подразделения Airbus в России. Мы погово-

рили о глобальном кризисе, подвели итоги прошлого года, оценили перспективы и вывели формулу успеха Airbus на российском вертолетном рынке.

Дмитрий, прошедший год многие аналитики называют «годом вызовов и новых возможностей». Насколько тяжело было адаптироваться к абсолютно новым условиям работы на рынке, и каковы основные итоги ушедшего года? Довольны ли вы результатами?

С точки зрения продаж 2020 год для Airbus Helicopters в России был очень успешным: мы передали заказчикам 9 вертолетов и подписали контракты на поставку 19 машин.

На глобальном уровне компании удалось сохранить стабильные результаты: получены заказы на 289 вертолетов, поставлено 300 машин. За год выручка компании увеличилась на 4%. Поставки новых машин Airbus сократились всего на 9,6% на фоне прогнозируемого падения всего мирового вертолетостроительного рынка на 40-50%.

Если говорить об организации операционных процессов и логистики, то мы активнее задействовали достижения IT-инфраструктуры, например, e-delivery – процедуру, в ходе которой заказчик осуществляет приемку своего нового вертолета по видеосвязи.

Аналитики рынка деловой авиации упорно обсуждают новый тренд на рынке – «новички деловой авиации», то есть клиенты, которые впервые воспользовались услугой частного чартера. Как отмечают эксперты, в будущем нас ждет рождение нового класса клиентов. А насколько корректно

рассматривать этот тренд в вертолетном сегменте?

В условиях отмененных рейсов многие действительно обратились к деловой авиации (в том числе и вертолетной) как в новому способу передвижения.

В феврале вертолетное подразделение Airbus в России и Белоруссии опубликовало итоги коммерческой деятельности в России за 2020 год. Согласно этим данным, вы получили 19 заказов. Это много или мало?

Мы считаем, что это успешный результат и большая заслуга всей команды, которая в довольно сложных условиях смогла добиться такого уровня продаж.

Вы довольны своей нишей в РФ, на что нужно обращать внимание в будущем для сохранения лидирующих позиций?

Сегодня парк вертолетов Airbus в России составляет свыше 240 машин, и мы планомерно работаем над увеличением этой цифры. Сегодня особый интерес для нас представляет рынок двухдвигательных машин, и наши новые модели дают все шансы на успешное развитие в этом сегменте. В прошлом году были проданы три H135, в этом – еще один. На сегодняшний день – два H145 с фенестроном эксплуатируется в России, в этом году планируется поставка новой пятилопастной модели. Такой спрос вызван прежде всего существенным улучшением показателей этих вертолетов. Завод прислушивается к отзывам эксплуатантов и планомерно улучшает качество продукции. Очень большие надежды мы возлагаем на новейший H160 и верим, что он станет самым востребованным средним двухдвигательным вертолетом для частной и деловой авиации.



Как изменился портрет клиентов? По-прежнему большая часть контрактов подписывается с частными лицами или же доля «крупных корпораций» понемногу увеличивается?

В основном, в 2020 году нашими заказчиками были владельцы средних и крупных компаний из различных областей – строительство, добывающая промышленность, агрокомплекс и т.д. Коммерческие эксплуатанты также расширяли свой парк.

Вы работаете в уникальных нишах, где коллеги из России по большому счету не могут предложить достойные аналоги. Насколько активизировалась контакты с госсектором? Не чувствуете ли вы каких-либо сложностей при общении или, я бы сказал, предвзятости?

Часто одним из основных требований заказчиков из госсектора становится использование российской техники. Как вы понимаете, в таких случаях наши

возможности ограничены. Однако, когда страна-производитель не является для заказчика определяющим фактором, наша продукция высококонкурентна, даже если у других участников есть фора в виде финансовой поддержки от государства. Дополнительным плюсом для коммерческих эксплуатантов стала отмена с января 2020 года НДС при ввозе на территорию России воздушных судов, подлежащих регистрации в российском реестре.

Дмитрий, а насколько скорректировался среди российских клиентов спрос на вертолеты со вторичного рынка?

На вертолеты Airbus сохраняется стабильный спрос на вторичном рынке, именно поэтому нашим клиентам всегда намного проще общаться с лизинговыми компаниями.

В общем портфеле заказов сколько процентов приходится на вертолеты в VIP конфигурации?

В основном частные заказчики делают акцент на функциональность и выбирают стандартную конфигурацию. Тем не менее, несколько вертолетов были заказаны в исполнении АСН (Airbus Corporate Helicopters) – например АСН130 и АСН145 с улучшенной шумоизоляцией, кожаными сиденьями и дополнительными элементами повышенного комфорта в салоне.

Насколько клиенты требовательны к VIP интерьеру будущего вертолета. Из трех концептов АСН, какой самый популярный?

Заказчики Airbus привыкли выбирать лучшее, поэтому и качество исполнения салона должно быть



соответствующим. С момента появления подразделения АСН был значительно усилен внутренний контроль качества VIP салонов. АСН предлагает дизайн в трех вариантах – АСН Line (самый популярный), АСН Exclusive, АСН Editions.

В феврале стало известно, что Airbus Helicopters продал в России первый вертолет АСН145 с пятилопастным несущим винтом. Каковы его перспективы в нашей стране и какая модель удерживает пальму первенства в VIP сегменте?

Действительно, мы планируем сертифицировать

и поставить первый такой вертолет до конца года. Спрос на двухдвигательные модели существенно вырос. В свою очередь это способствует развитию инфраструктуры для эксплуатации модели: от сервисных центров до переподготовки экипажей. Предыдущая модификация – с четырьмя лопастями – уже была довольно популярна в России. Предполагаю, что новые возможности Н145 с пятилопастным винтом, его универсальность, выгодные условия владения и приобретения привлекут еще больше интереса заказчиков на российском рынке. Сертификацию обновленной версии Н145 планируется завершить до конца года.

Дмитрий, мы с вами одними из первых познакомились с флагманом Н160 в Монако. А когда планируется получить российский сертификат для Н160? Видите ли вы интерес к Н160 со стороны заказчиков из России?

Российские заказчики проявляют большой интерес к Н160. Напомню, это самый продвинутый вертолет на рынке на сегодняшний день. Это уникальный вертолет, и с точки зрения характеристик, и с точки зрения дизайна. Можно долго рассказывать о его преимуществах, но, как говорится, лучше один раз увидеть! Кстати, среди наших российских клиентов есть те, кому довелось полетать на борту, и отзывы были восторженные.

Получением российского сертификата мы будем заниматься, когда получим заказ на Н160. Это стандартная процедура, потому что наша обязанность как производителя поставить заказчику машину, которой он сможет пользоваться в России.

Интересно ли компании попробовать новые финансовые модели, которые будут интересны клиентам, например, лизинг?

Лизинг сложно назвать новым инструментом – треть сделок прошлого года прошла через лизинговые компании.

Дмитрий, а какая поставка в прошлом году запомнилась вам особенно?

Н145 (четырёхлопастная версия) во время пандемии. Ограничения смешали все планы и пришлось экстренно адаптироваться. Вертолет был разобран для перевозки авиационным транспортом и собран в России.



В условиях пандемии у всех производителей возникли проблемы с логистикой. Как Airbus справляется с этой задачей?

На глобальном уровне компания довольно оперативно внедрила процедуру e-delivery, так называемой дистанционной поставки. Уже в июне 2020 года процедуры приемки проводились в таком режиме. Так что несмотря на все сложности, нам удалось выполнить обязательства перед клиентами.



Во время e-delivery осмотр вертолета проходит в видео-формате. Фото и видео вертолета затем направляются клиенту для оценки качества продукции. Все формальности обсуждаются с заказчиком или его уполномоченными представителями на онлайн-видеоконференции. Первую такую поставку в России мы смогли реализовать на 100% в удаленном режиме. В другой раз на месте присутствовали техник и пилот.

Что касается самого процесса транспортировки, то все машины мы поставили в разобранном виде, а собрали уже в России. Это потребовало дополнительной подготовки летного и технического персонала для работы с разными типами ВС.

Успехом любого производителя на рынке является сервисная поддержка. Расскажите, пожалуйста, как компания расширяет свое присутствие в России?

Недавно мы дали заказчикам возможность закупать запчасти напрямую у завода при поддержке нашего фронт-офиса через подключение к общей сети AirbusWorld, которая работает по принципу интернет-магазина. На сайте клиенты получают доступ к большому количеству запчастей от сторонних поставщиков. Сегодня восемь специализированных компаний поставляют компоненты из более чем 50 складов в Европе, Северной и Южной Америке, Африке, на Ближнем Востоке и в АТР. Клиентам доступно около 40 000 предложений в четырех категориях: горюче-смазочные материалы, системы хранения, оборудование для наземного обслуживания и запчасти.

Если у заказчика нет возможности размещать заказ напрямую, то это можно сделать через сервисный центр. В настоящее время в России 50 таких центров. В этом году два сервисных центра планируют получить одобрение Airbus.

Почему вы стали продавать вертолеты напрямую, минуя посредников?

Да, с несертифицированными посредниками мы не работаем. Когда заказчик покупает вертолет, то он заключает контракт с заводом-изготовителем, так что на сегодняшний день только российский офис Airbus представляет Airbus Helicopters в этой стране. Отмечу, что для нас особенно важно соответствие сервисных центров высоким стандартам компании, как производственным, так и этическим. Конечно, наличие дистрибьюторской сети имеет свои преимущества, так что мы ведем переговоры с некоторыми компаниями, чтобы включить их в список официальных дистрибьюторов и сервисных центров.

Дмитрий, а возможно ли спрогнозировать развитие российского вертолетного рынка в ближайшей перспективе? Какой класс будет самым востребованным и сохраните ли вы свою долю?

Мы считаем, что спрос на легкие вертолеты продолжит расти. Этому, в частности, способствует отмена НДС с начала прошлого года. Нашими бестселлерами остаются легкие однодвигательные H125 и H130. Что интересно, их не так-то просто найти на вторичном рынке. Популярны и легкие двухдвигательные вертолеты H135 и H145. Долю планируем сохранить, а при удачном раскладе – даже немного увеличить.

«ДжетПорт СПб»: 12 лет высокого полета

Издревле считалось, что число 12 управляет мировым порядком. Оно присутствует везде, начиная с мифологии различных народов мира, и заканчивая современной системой контроля времени. К чему мы об этом? 21 мая исполнилось 12 лет компании «ДжетПорт СПб», которая управляет одним из лучших в Европе FBO – Центром Бизнес Авиации «Пулково-3».

Компания «ДжетПорт СПб» была основана 21 мая 2009 г. В процессе создания структуры, а также подбора персонала, был учтен опыт ведущих российских и иностранных предприятий, специализирующихся на организации наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации, благодаря чему были сформированы необходимые структурные подразделения, обеспечивающие непрерывный круглосуточ-

ный процесс обслуживания. В 2013 году BizavNews присутствовал на торжественной церемонии открытия ЦБА и уже тогда было понятно, что «ДжетПорт СПб» станет безоговорочным лидером по обслуживанию рейсов бизнес-авиации, и не только в Санкт-Петербурге и СЗФО. Ежегодно ЦБА «Пулково-3» обслуживает 4000 рейсов бизнес-авиации и 24000 пассажиров. По этим показателям крупнейший российский FBO занимает лидирующие позиции в Восточной Европе, а также постоянно попадает в ведущие отраслевые рейтинги. Чтобы подтвердить свой международный рейтинг «ДжетПорт СПб» сертифицировала FBO «Пулково-3» по стандарту IS-BAH Stage I (Standard for Business Aircraft Handling), учрежденного Международным Советом деловой авиации (IBAC).

Общая площадь территории ЦБА составляет 100 000 кв.м., на которой расположены перрон №6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом три так называемые «парадные/первые» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 7500) в нескольких метрах от входа в терминал. Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет более 4500 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки.

Для владельцев и операторов воздушных судов компания предлагает наземное обслуживание, а также организацию заправки авиационным топливом, координацию слотов в аэропорту «Пулково» и предоставление ангаров. Ангарный комплекс, состоит из 3-х секций, площадь каждой из которых составляет 2500 кв.м. Каждая секция способна принимать по одному воздушному судну типа Boeing 757–200 / TU-204 или одновременно два самолета типа Falcon 8X, Global 7500, Falcon 900 и Hawker 850. Высокое качество структуры стального здания защищает воздушное судно от холодов в зимнее время и от прямых солнечных лучей в летнее время, а также позволяет в комфортных условиях обслуживать и проводить необходимые работы, независимо от времени года и погодных условий.

Для экипажей ЦБА предлагает полный спектр услуг: предоставление предполетной информации, подача плана полетов, трансфер экипажей на перроне, визовая поддержка и бронирование номеров в лучших отелях Северной столицы, а также специальные Briefing Room и комнату отдыха.



Не стоит скрывать, что пассажирский терминал ЦБА «Пулково-3» построен с большим запасом на будущее. Весь процесс, начиная от высадки пассажира около терминала и заканчивая посадкой в воздушное судно, занимает минимальный промежуток времени. На первом этаже рядом со стойками регистрации располагается большой холл для встречающих и провожающих. Здесь же компания Ginza Sky оформила и управляет современным баром с многочисленным ассортиментом закусок и напитков. Также к услугам клиентов на выбор блюда мировых кулинарных школ. После начала работы по международным направлениям в терминале появился и

магазин DutyFree, ассортимент которого существенно отличается от «классических» беспошлинных магазинов наличием исключительно брендовых товаров. Наличие прямо в пассажирском терминале ЦБА галереи современного искусства, позволяет самым искушенным пассажирам приобретать эксклюзивные подарки и сувениры.

При строительстве комплекса большое внимание в первую очередь было уделено пассажирам рейсов бизнес-авиации, время которых расписано по минутам. На первом этаже располагаются специальные комнаты для проведения деловых переговоров и

встреч, оборудованные всем необходимым. Во всем терминале работает Wi-Fi с возможностью свободного подключения любым гостем.

На втором этаже пассажирского терминала разместились офисные помещения служб, администрации и руководства, что позволяет в оперативном режиме контролировать все процессы в ЦБА.

Слот для полетов в ЦБА «Пулково-3» возможно получить за час. Если речь идет о частном полете, то в течение 30-40 минут компания предоставляет ответ о возможности выполнения рейса. Если речь идет о чартерном рейсе через основной терминал аэропорта «Пулково», то желательно заявку подавать за несколько суток, так как необходимы ряд согласований со службами аэропорта ввиду загрузки терминала и иных факторов. В случае изменения графика полетов, необходимо проинформировать компанию за час, получение новых слотов также занимает не более часа. В состав производственно-диспетчерской службы входит ряд специалистов, отвечающих за различные направления деятельности службы. По запросу диспетчера специалисты ПДС запрасят слот, составят и подадут план полетов, забронируют гостиницу, организуют трансфер и визовую поддержку для экипажей, примут заказ на предоставление бортового питания и заправку авиационным топливом. Супервайзер «ДжетПорт СПб» в минимально-возможный срок организует наземное обслуживание воздушного судна и экипажа.

Многие пассажиры и операторы по праву считают ЦБА «Пулково-3» одним из самых современных, удобных и функциональных комплексов на территории России и Европы.

Редакция BizavNews поздравляет своих партнеров с юбилеем и желает процветания в будущем!



Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Pilatus PC-12 NGX**

Год выпуска: **2021 г.**

Место съемки: **май 2021 года, Buochs – LSZC, Switzerland**



Фото: Дмитрий Петроченко