



Нынешняя неделя прошла под эгидой МАКС-2021. И хотя на авиасалоне сегмент деловой авиации практически отсутствовал, мероприятие получилось ярким и богатым на события. Особенно поразило количество сделок с коммерческими вертолетами, а также порадовали разработки в военном и гражданском секторах. Ну и, конечно же, демонстрационные полеты, насыщенные и запоминающиеся, по которым все мы очень соскучились. По итогам салона можно смело утверждать, что Россия по-прежнему остается великой авиационной страной.

Ну а теперь к нашим любимым цифрам. Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение первых 20-ти дней июля 2021 года во всем мире было выполнено 302 288 рейсов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 13% больше, чем за тот же период 2019 года, и на 44% больше, чем в прошлом году. Регулярные авиакомпании постепенно возвращаются, при этом их глобальная активность с начала июля уступает 33% относительно того же периода 2019 года, но на две трети больше, чем в июле прошлого года.

На США приходится львиная доля трафика мировой деловой авиации, и они являются лидерами по восстановлению: в этом месяце летная активность увеличилась на 15% по сравнению с двумя годами ранее, при этом бизнес-джеты на 5% опережают активность за первые 7 месяцев 2019 года. Для восстановления деловой авиации в Европе требуется больше времени, здесь активность по-прежнему на 9% ниже по сравнению с прошлым годом, но на 12% больше, чем в июле 2019 года.



Рекордный июль в Европе и США

WINGX: Рекордная активность свидетельствует о динамичных сигналах роста во всей отрасли: только на прошлой неделе NetJets подтвердил рекордный спрос, Wheels Up стал публичным, а Flexjet расширяет свой флот в Европе

стр. 19



Российская надежда в легком классе

Легкий многоцелевой самолет ЛМС-901 «Байкал» в 2021 году должен совершить свой первый полет. Значение события трудно переоценить: эта машина – надежда России возродить малую авиацию

стр. 21



На вторичном рынке всего 4,65% парка

Как следует из отчета брокерской компании Colibri Aircraft, по состоянию на июнь 2021 года во всем мире выставлено на продажу 1134 частных самолета по сравнению с 1839 в июне прошлого года, что означает снижение более чем на 38%

стр. 22



Бизнес на основе партнерства, а не конкуренции

Сегодня в гостях у BizavNews исполнительный директор UTG PA Елена Жданова, которая подробно расскажет о будущем FBO в аэропорту «Домодедово»

стр. 24


Gulfstream™



В первом полугодии ЦБА «Пулково-3» превысил допандемийный уровень

Компания «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес-Авиации «Пулково-3») существенно увеличила трафик в первом полугодии текущего года.

Как рассказали BizavNews в компании, за шесть месяцев текущего года было обслужено 2 119 воздушных судов и 12 113 пассажиров бизнес-авиации. Для сравнения за аналогичный период прошлого года компания обслужила 1 156 воздушных судов и 6008 пассажиров бизнес-авиации, а в 2019 «допандемийном» году эти цифры составляли 1 939 и 11 242 соответственно.

В период с 12 июня по 19 июня, а также с 21 по 24 июня и со 2 по 3 июля 2021г., во время проведения и подготовки к играм Чемпионата Европы по футболу

2020, было обслужено 272 воздушных судна и 1755 пассажиров бизнес-авиации.

Также напомним, что «ДжетПорт СПб» в период с 1 по 6 июня 2021г. в ЦБА «Пулково-3» обслужила 262 воздушных судна и 1535 пассажиров, которые принимали участие в ПМЭФ 2021 (Петербургский Международный Экономический Форум).

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, учрежденного IBAC.



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax:+7(812)240-0288

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPXH



«Русские Вертолетные Системы» и «Авиакапитал-Сервис» подписали контракт на аренду вертолетов «Ансат»

Контракт подписали генеральный директор ООО «Русские Вертолетные Системы» (РВС) Алексей Зайцев и генеральный директор «Авиакапитал-Сервис» (дочерняя структура Госкорпорации Ростех) Роман Пахомов. В результате сделки число «Ансатов» в парке РВС увеличится до 19 машин.

Подписание состоялось в рамках проходящего в эти дни Международного авиационно-космического салона (МАКС-2021). Согласно условиям контракта, «Русские Вертолетные Системы» получают в распоряжение два вертолета «Ансат» на условиях аренды. Машины имеют многоцелевое назначение и будут использоваться в том числе для нужд санитарной авиации.

Авиакомпания «Русские Вертолетные Системы» является крупнейшим оператором новых отече-

ственных двухдвигательных вертолетов типа «Ансат» - сегодня в парке РВС 17 машин данного класса. Большинство вертолетов (15 шт.) представлены в санитарной комплектации и оборудованы современным медицинским модулем производства Казанского вертолетного завода.

«Русские Вертолетные Системы» является, де-факто, лидерным эксплуатантом новых отечественных вертолетов – авиакомпания не только стала первым и крупнейшим оператором «Ансатов», но и первым гражданским эксплуатантом нового отечественного вертолета Ми-38, который занял перспективную нишу между средними вертолетами Ми-8/17 и тяжелыми вертолетами Ми-26. Помимо этого, в парке «Русских Вертолетных Систем» также присутствуют вертолеты производства Leonardo Helicopters (AW109 и AW139), а также отечественные Ми-8 АМТ/МТВ.



FBO MINSK

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

ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ ВАШЕ ВРЕМЯ

fbo-minsk.aero



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

ЕВАА и ИВАС запускает тест программы устойчивого развития

ЕВАА и ИВАС объявили о пилотном запуске своей программы «Стандарты и обучение в области авиационной ответственности и устойчивости» (STARS). Она предназначена для оценки ясности и осуществимости концепции социальных и экологических стандартов, которые должны быть внедрены в цепочке создания стоимости деловой авиации.

Программа представит передовые отраслевые практики, которые будут соответствовать существующим руководствам по безопасности IS-BAO и IS-BAH, а также будут доступны для предприятий, которые не эксплуатируют воздушные суда, не управляют FBO или не предоставляют услуги наземного обслуживания. Подобно IS-BAO и IS-BAH, трехуровневая программа аккредитации в области устойчивого развития, которая разрабатывается с 2018 года, будет использовать

процесс аудита для обеспечения ее цельности.

В пилотном проекте, запланированном на декабрь, будет участвовать шесть первых членов: Air Charter Services UK, CAT Aviation, FLYINGGROUP, Luxaviation Malta, Time to Fly и корпоративный летный департамент из Швейцарии.

«STARS обеспечит жизненно важную основу для участников сообщества бизнес-авиации, чтобы они могли внести свой вклад в широкий спектр потребностей в области устойчивого развития, изложенных в Целях устойчивого развития ООН», - сказал генеральный директор ИВАС Курт Эдвардс. «Опыт пилотного проекта позволит нам усовершенствовать передовые методики устойчивого развития, и мы сможем начать развертывание программы STARS в Европе в 2022 году и во всем мире к 2024 году».

S.T.A.R.S.

Standards & Training for
Aviation Responsibility and
Sustainability

НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Flexjet получил мальтийский АОС

Долевой оператор Flexjet (входит в Directional Aviation) получил сертификат эксплуатанта Мальты и продолжает расширять свою деятельность в Европе. Как комментируют в компании, мальтийский АОС позволит европейской «дочке» уже в текущем году увеличить парк самолетов на 40%. Первым самолетом, который получил префикс 9H, стал Legacy 500.

«Новый АОС расширяет операционные возможности Flexjet, поскольку компания расширяет свое предложение для растущего числа европейских владельцев и клиентов премиальных программ. Наши клиенты все больше летают в Европе и за ее пределами, а мальтийский АОС дает нам больше возможностей и дополнительную операционную гибкость. Нам понравилось работать в тесном сотрудничестве с Управлением гражданской авиации Transport Malta, которое разделяет нашу приверженность высочай-

шим стандартам безопасности и соблюдения норм», - отметила Марин Эжен, управляющий директор Flexjet в Европе.

Также Flexjet в ближайшее время откроет свой новый региональный операционный центр на Мальте.

Чарльз Пейс, генеральный директор Транспортного управления гражданской авиации Мальты (TM-CAD), добавил: «Мы гордимся тем, что к нашему авиационному сообществу на Мальте присоединился оператор уровня Flexjet. Для получения сертификата АОС требуется тщательная оценка владения и контроля, эксплуатационных возможностей, стандартов безопасности, технического обслуживания и документации. Команда Flexjet была хорошо подготовлена к процессу и смогла продемонстрировать высокие стандарты во всех сферах».



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Comlux получает четвертый ACJ320neo для комплектации салона


Comlux сообщает о получении на производстве Airbus в Тулузе, Франция, нового Airbus ACJ320neo. Самолет недавно прилетел на объект Comlux Indianapolis для комплектации салона, и это четвертый самолет с момента запуска программы ACJ320neo.


Comlux Completion укрепляет свои позиции в качестве центра передового опыта в области комплектации пассажирских салонов для семейства NEO, причем первый ACJ320neo компания передала заказчику в сентябре 2020 года, и еще два находятся в стадии комплектации на предприятии.

Этот четвертый самолет принадлежит неназванному покупателю из Азии, который приобрел самолет и комплектацию салона у Comlux Group.


Ричард Гаона, исполнительный председатель и главный исполнительный директор Comlux, сказал: «Я рад видеть, что Comlux очередной раз предоставляет клиенту пакет «под ключ». Наш глобальный опыт в Группе помогает нашим клиентам приобрести частный самолет, выполнить техническую приемку, спроектировать и построить свой собственный VIP-интерьер. С момента запуска нашего первого проекта ACJ320neo в 2019 году наши команды инженеров и специалистов еще больше усовершенствовали свои ноу-хау в области интерьеров NEO. Несмотря на то, что каждый дизайн интерьера является уникальным, мы продолжаем оптимизировать наши инженерные решения и цифровые процессы для дальнейшего улучшения общего качества салона и сокращения времени простоя при выполнении работ. Наш опыт в оснащении NEO не имеет себе равных!»







**Диспетчерский центр 24/7
Планирование полетов**



**Полный спектр услуг
Наземное обслуживание**

www.fcg.aero

Cirrus Aircraft представила обновленный SF50 Vision Jet G2+

Cirrus Aircraft представила обновленный SF50 Vision Jet G2+ с оптимизированными характеристиками двигателя, возможностью подключения Gogo в полете и новыми вариантами окраски фюзеляжа.

Поставки самолета стоимостью \$2,98 млн начнутся в следующем месяце.

«Плюс» основан на версии G2, представленной в 2019 году, которая отличалась увеличенной крейсерской высотой и дальностью полета, а также авионикой Perspective Touch+ на базе на базе Garmin G3000 и автоматом тяги. В прошлом году Cirrus добавила в свой самолет революционную систему аварийной ав-

томатической посадки Safe Return Emergency Autoland (Garmin Autoland).

На G2+ установлен двигатель Williams FJ33-5A, имеющий оптимизированный профиль тяги, который обеспечивает повышение производительности на взлете до 20%. Система Gogo Avance L3 добавляет высокоскоростное соединение, а новые порты USB-C позволяют заряжать устройства, подключенные к Wi-Fi.

Для требовательных клиентов Cirrus добавила новые варианты окраски фюзеляжа, в том числе Titan Grey, Volt и Bimini Blue, а также обновленные линии дизайна, подчеркивающие изгибы фюзеляжа.



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**

Rheinland Air Service займется продвижением eFlyer 800

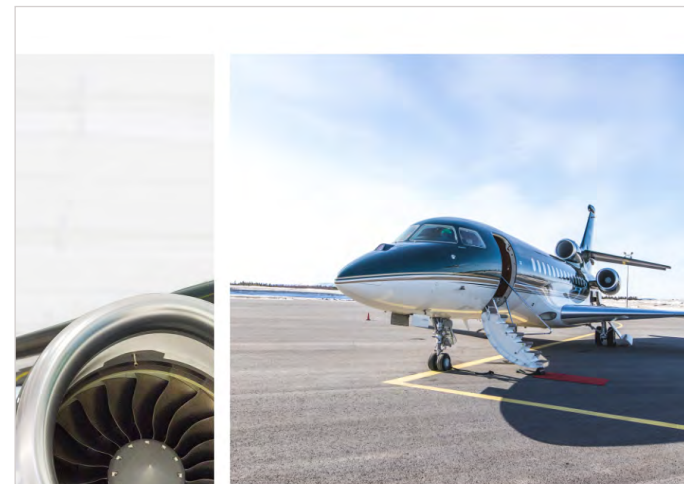
Компания Bye Aerospace, разработчик полностью электрического винтового самолета eFlyer 800, объявила о назначении Rheinland Air Service дилером по продаже самолетов в Германии, Австрии и Швейцарии.

В рамках контракта Rheinland Air Service приобретет до пяти eFlyer 800, а также займется техническим обслуживанием в Центральной Европе.

Семиместный eFlyer 800 будет сертифицирован в 2025 году. Сообщается, что заказы на eFlyer 800 уже принимаются и интерес к нему большой. Bye Aerospace также работает над сертификацией FAA Part 23 для двухместной модели eFlyer 2, которая будет использоваться в основном для летной подготовки. Еще компания разрабатывает четырехместный самолет eFlyer 4, который также может использоваться для авиатаксы и грузовых перевозок, и для более продвинутой летной подготовки.

Дальность полета eFlyer 800 на полном заряде аккумуляторов будет достигать 926 км (500 морских миль). Заявленная скороподъемность составит 1036 м/мин, а потолок — 10 668 м. Самолет будет оснащен электродвигателями ENGINEUS компании Safran Electrical & Power мощностью от 50 до 500 кВт/1МВт. Для аварийных ситуаций в самолете предусмотрена парашютная система приземления. Также возможна автоматическая аварийная посадка на пересеченной местности. Для пополнения заряда батарей во время полета будут использоваться встроенные в самолет солнечные панели. Это также пригодится электродвигателям в шасси, которые используются для руления.

По заявлению компании, расходы на эксплуатацию eFlyer 800 должны составлять лишь одну пятую от эксплуатационных расходов на обслуживание самолетов с традиционными турбовинтовыми двигателями.



МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛетаМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



Pilatus предлагает PC-24 с EpiShuttle

Pilatus Aircraft начинает предлагать вместе со своим партнером по разработке Aerolite AG интеграцию модуля EpiShuttle в PC-24.

С помощью специального адаптера EpiShuttle прикрепляется к универсальной транспортной тележке, позволяющей перемещать модуль по земле и размещать в кабине. Погрузка осуществляется с помощью уникального загрузочного устройства, которое автоматически перемещает EpiShuttle и пациента в кабину. Полностью плоский пол кабины и ролики на транспортной тележке позволяют свободно задвинуть агрегат в желаемое положение, а затем закрепить его непосредственно на направляющих сиденья с помощью удерживающих устройств. EpiShuttle имеет модульную конструкцию многоразового использования и восемь медицинских шлюзов для безопасного обращения с пациентом.

Защита медиков, работающих с инфицированными пациентами, и сдерживание распространения COVID – вот главные задачи, стоящие перед национальными системами здравоохранения в условиях пандемии. Эффективное решение предлагают участники проекта из Норвегии. Компания EpiGuard из Осло разработала уникальный мобильный изолятор. Новинка – EpiShuttle – не только легкое транспортное средство, но и высокотехнологичная медицинская капсула, позволяющая продолжить оказание помощи пациенту во время переезда с места на место. Врач или медсестра находится рядом, следят за показателями и не рискуют заразиться, – комментируют представители компании разработчика.

PC-24 с большой грузовой дверью и полным оборудованием для санитарной авиации идеально подходит для этих задач.



An advertisement for the Pilatus PC-24 aircraft. The top half shows a twin-engine turboprop aircraft flying over a snowy mountain range at sunset. The text "СЕРТИФИЦИРОВАН В РОССИИ!" is overlaid in large white letters. The bottom half shows the interior of the aircraft with white leather seats. The text "PILATUS PC-24" is overlaid in large white letters. At the bottom, the logo for "NESTEROV AVIATION" is displayed, along with the text "Авторизованный центр Pilatus в России" and the website "www.nesterovavia.aero".

Из-за роста спроса Flexjet ускоряет поставки и набирает пилотов

Долевой оператор Flexjet ускоряет процесс поставки самолетов и нанимает еще 200 пилотов, поскольку в отрасли наблюдается «беспрецедентный рост» спроса, сообщил изданию AIN генеральный директор Майкл Сильвестро.

Но хотя такой спрос создает проблемы у некоторых конкурентов, по его словам, он не мешает Flexjet продавать доли и карточные продукты, а также заключать договоры лизинга для своего парка легких джетов Phenom 300.

«За последние полтора года у нас появились новые клиенты, которые раньше никогда не летали на частных самолетах», - отметил Сильвестро. «Этот рост бизнеса пришелся на долевые, лизинговые и карточные программы для всех типов наших самолетов, и

это не ограничило услуги на легких бизнес-джетах».

По словам Сильвестро, упреждающий подход к поддержанию уровня обслуживания позволил уменьшить любые перебои из-за увеличения спроса. Сосредоточив внимание на продажах долей как на основном бизнесе Flexjet, компания заявила, что по-прежнему помнит о важности карточных продуктов для своей работы в целом.

«Таким образом, мы можем постоянно обеспечивать соответствие предложения спросу», - сказал Сильвестро. Он добавил, что компаниям с «непропорционально большим количеством» джет-карт, включенных в их основной бизнес, состоящий из долевого владения, «гораздо труднее выдерживать такие моменты, когда они приходят».



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

Honda Aircraft поставил первый HondaJet Elite S

Компания Honda Aircraft передала первый обновленный бизнес-джет HondaJet Elite S частному клиенту. В релизе производителя сообщается, что самолет получил американский заказчик, а сертификат типа FAA был получен 7 июля текущего года.

В конце мая Мичимаса Фуджино представил новый бизнес-джет HondaJet Elite S. Среди его особенностей – увеличение максимального взлетного веса, усовершенствованная кабина экипажа, улучшение управление с носовым колесом и новые цвета окраски. Elite S доступен с июня по базовой цене \$5,4 млн (базовая цена Elite составляла \$5,25 млн).

Взлетный вес HondaJet Elite S вырос на 200 фунтов по сравнению с моделью Elite, что позволяет перевозить дополнительного пассажира или пролетать с одним пилотом и пятью пассажирами на 120 морских миль дальше.

По словам Honda Aircraft, дополнительная возможность увеличенной максимальной взлетной массы является результатом «дополнительного анализа, наземных и летных испытаний, а также дополнительных сертификационных испытаний для подтверждения характеристик самолета и его конструктивных возможностей».



Operate smoothly in
Corsica and French
Riviera with



G-OPS
GROUND SERVICE SUPPORT



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

Поставки Embraer во втором квартале выросли до 20 бизнес-джетов

Во втором квартале 2021 года у бразильского производителя Embraer продолжился рост поставок: производитель передал клиентам 34 деловых и коммерческих самолета. Это вдвое больше, чем 17 поставок год назад, когда пандемия закрыла большую часть международных поездок, а также превышает 26 поставок во втором квартале 2019 года.

Поставки бизнес-джетов подскочили с 13 самолетов год назад до 20 в последнем квартале. Это случилось благодаря увеличению поставок Praetor с трех во втором квартале 2020 года (один Praetor 500 и два 600) до восьми за тот же период текущего года (три 500 и пять 600). Квартальные поставки Phenom 300 также увеличились до 11 самолетов по сравнению с семью годом ранее. Всего во втором квартале Embraer поставил 12 легких и восемь больших самолетов.

За первое полугодие поставки деловых самолетов увеличились до 33 единиц по сравнению с 22 годом

ранее. Поставки легких самолетов выросли с 14 в первом полугодии 2020 года до 22 джетов в этом году, а больших – с 8 до 11 в годовом исчислении.

По сообщению Embraer, объем портфеля заказов вернулся к уровню, предшествующему пандемии, и к концу июня достиг \$15,9 млрд. Это на 12% больше, чем на конец первого квартала, и на \$500 млн больше по сравнению с концом второго квартала 2020 г.

Embraer отметил второй квартал поставкой 600-го бизнес-джета Phenom 300, который отправился в компанию Superior Capital Holdings, расположенную в Фейетвилле, штат Арканзас. Производитель также поставил первый самолет ограниченного тиража Phenom 300E Duet, являющийся частью сотрудничества Porsche. Кроме того, компания завершила первое переоборудование Legacy 450 в Praetor 500 в Бразилии. В результате общее количество преобразований из Legacy 450 в Praetor 500 увеличилось до 20 самолетов.



EmbraerExecutiveJets.com

Pilatus строит первый в США покрасочный цех

Спустя двадцать пять лет после открытия центра комплектации в аэропорту Роки-Маунтин в Брумфилде, штат Колорадо, Pilatus Aircraft начал работы по строительству первого покрасочного цеха полного цикла.

Вице-президент по маркетингу Pilatus Том Аниелло сообщил, что, хотя центр комплектации выполняет работы по кастомизации для рынков Северной и Южной Америки, у компании не было возможности красить самолет после выполнения всех работ. Обычно базовая ливрея наносилась на заводе Pilatus в Штансе, Швейцария, а сторонние подрядчики в США наносили окончательный рисунок после завершения

работ по установке интерьера и дополнительного оборудования.

«Решение о строительстве собственного покрасочного цеха было принято из-за ограниченной мощности завода по покраске в Швейцарии, ограничениях графика и стоимости привлечения сторонних партнеров по покраске, а также из-за желания сократить время, необходимое для поставки самолета клиенту», - сказал он.

Ожидается, что работы по строительству цеха старуют в июне 2022 года.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Вертолет Ми-171А3 совершит первый полет в начале 2022 года

Новый вертолет Ми-171А3 после авиасалона МАКС-2021 отправится на программу наземных испытаний и совершит первый полет в начале 2022 года. Об этом сообщили в пресс-службе холдинга «Вертолеты России», пишет ТАСС.

«На МАКС-2021 будет представлен первый опытный образец вертолета Ми-171А3, который после авиасалона отправится на программу наземных испытаний и совершит первый полет в начале 2022 года», - говорится в сообщении.

В пресс-службе пояснили, что Ми-171А3 - первый отечественный вертолет, разработанный для выполнения офшорных операций и обслуживания морских буровых платформ. «Он разработан в соответствии со стандартами IOGP (Международная ассоциация производителей нефти и газа) и в полной мере от-

вечает повышенным требованиям по обеспечению безопасности полетов над водной поверхностью», - пояснили в «Вертолетах России».

Вертолет может перевозить людей, грузы, а также при необходимости проводить поисково-спасательные работы - для этого предусмотрена дополнительная установка специализированного комплекса поиска, бортовых лебедок и медицинского оборудования. Конвертировать вертолет в поисково-спасательный эксплуатант сможет на собственной базе.

«Ми-171А3 полностью спроектирован «в цифре», что позволило сформировать в масштабах холдинга «Вертолеты России» широкую производственную кооперацию с учетом созданных центров компетенций», - отметили в пресс-службе.





**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

NHV Group увеличивает парк AW169

Бельгийский вертолетный оператор NHV Group подписал договор о покупке/обратной аренде (PLB) вертолета Leonardo AW169 с Milestone Aviation Group (входит в GECAS). Вертолет AW169 будет обслуживать миссии итальянской нефтегазовой компании ENI в Великобритании с базированием в Блэкпуле.

В настоящее время NHV Group уже арендует восемь самолетов (AW139, EC145C2, H145T2 и H145D3) у Milestone, которые используются для различных миссий, включая нефтегазовую, EMS и обслуживание ветряных электростанций. Собственный парк NHV Group состоит из пяти AW169.

Программа AW169 анонсирована на выставке Farnborough International Airshow в июле 2010 года. AW169 является частью семейства вертолетов нового поколения Leonardo, которое также включает в себя AW139 и AW189. В AW169 кроме двух пилотов могут разместиться до 8-10 пассажиров в зависимости от конфигурации салона, или 2 носилок. Доступ в салон осуществляется через две большие сдвижные двери. AW169 разрабатывался в соответствии с последними стандартами сертификации FAA/EASA Part 29 и соответствует самым строгим требованиям безопасности. В конструкции применена ударопрочная структура кабины и салона, оболочка, защищающая от взрыва двигателей, а также предусмотрена возможность полета с одним неработающим двигателем. 15 июля 2015 года производитель получил сертификат EASA.

В ноябре 2016 года производитель сертифицировал AW169 с увеличенной массой. Прибавка составила 200 кг и теперь максимальный взлетный вес равен 4,8 тонны.

Ка-226Т стал «альпинистом»

Холдинг «Вертолеты России» в рамках Международного авиационно-космического салона МАКС-2021 впервые представил образец новейшей модификации легкого вертолета Ка-226Т, произведенной на Улан-Удэнском авиационном заводе.

На авиасалоне представлен опытный образец вертолета, который уже осенью начнет серию испытательных полетов. Одной из ключевых особенностей обновленного вертолета Ка-226Т является идеальная приспособленность для выполнения полетов в высокогорье. Проект модернизации получил рабочее название «Альпинист».

Машина имеет соосную схему несущих винтов, которая обеспечивает хорошую управляемость на самых

экстремальных высотах в условиях разреженного воздуха, устойчивость к сильному боковому ветру, высокую скороподъемность, возможность взлета и посадки на площадки, расположенные на больших высотах. Также вертолет Ка-226Т высокоэффективен при полетах над водной поверхностью. Он может осуществлять взлет и посадку на палубу даже небольших морских судов.

Машину отличает низкий уровень вибрации, легкость и простота управления, возможность взлета и посадки на площадки минимальных размеров (в т.ч. в условиях городской инфраструктуры), высокая точность висения даже при работе с грузом на внешней подвеске, безопасность посадки пассажиров при работающих винтах.



Denali перешел под крыло Beechcraft

Textron Aviation объявила о реорганизации своей линейки турбовинтовых самолетов – однодвигательный Beechcraft Denali (ранее называвшийся Cessna Denali) присоединяется к легендарным двухмоторным Beechcraft King Air 260 и King Air 360/360ER как часть высокопроизводительной турбовинтовой линейки компании.

С ожидаемой дальностью 1600 морских миль, максимальной крейсерской скоростью 285 узлов и полной загрузкой топлива в 1100 фунтов, самолет может применяться как для пассажирских, так и для грузовых миссий. Denali имеет заднюю грузовую дверь размером 53 на 59 дюймов, а также такие функции, как цифровая система наддува, которая поддерживает давление в кабине до высоты полета 31 000

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

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

Самолет будет оборудован двигателем GE Aviation Catalyst мощностью 1300 лошадиных сил с FADEC, а также авионикой Garmin 3000. Встроенный автомат тяги Garmin теперь является стандартной функци-

ей, он взаимодействует с системой автоматического управления полетом (AFCS) и системой управления полетом (FMS), чтобы обеспечить легкое управление скоростью во всех режимах полета от взлета до приземления.

В первый полет самолета ожидается в текущем году. В программе летных испытаний примут участие до пяти прототипов, сертификация запланирована на 2023 год.

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



Exclases Group поставила в Россию новейший многоцелевой AW109 Trekker

Exclases Group, один из ключевых игроков на рынке дистрибуции и послепродажной поддержки вертолетной техники, поставила в Россию первый легкий двухдвигательный AW109 Trekker, созданный на базе самой продаваемой линейки вертолетов AW109 итальянской компании Leonardo Helicopters.

Незадолго до этого события Leonardo Helicopters получила для AW109 Trekker российский сертификат типа Федерального агентства воздушного транспорта (ФАВТ).

Команда Exclases Group высоко оценивает спрос в России и странах СНГ на легкий двухдвигательный Trekker, который становится особенно актуальным в условиях запроса от пользователей вертолетной техники на ползковое шасси.

«Trekker способен удовлетворить самые широкие потребности заказчиков: вертолет легко трансформируется под задачи служб скорой медицинской помощи, правоохранительных органов и государственных структур, подходит для проведения поисково-спасательных операций и пассажирских перевозок», – отмечает генеральный директор Exclases Group Павел Плошанский. «Убежден, что новый для России тип вертолета, который ждали наши покупатели, станет лидером в своей нише из-за выдающихся технических характеристик и оптимального сочетания цены, качества и безопасности».

Trekker оснащен современной «стеклянной» кабиной Genesys Aerosystems. Максимальный взлетный вес вертолета составляет 3175 кг. Вес полезного груза – 1500 кг. Благодаря установке 5 топливных баков, вмещающих 835 литров керосина, Trekker может совершать полеты продолжительностью 4 часа 20 минут, покрывая расстояние в 833 км.

Оператором первого в России AW109 Trekker станет компания СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС, которая пополнит свой парк еще одним вертолетом производства Leonardo. Авторизованный производителем вертолетный сервисный центр СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС уже получил все одобрения от Росавиации и готов обеспечивать полный комплекс технического обслуживания вертолетов AW109 Trekker.

Компания специализируется на эксплуатации и обслуживании вертолетов Leonardo Helicopters, является одним из крупнейших частных операторов вертолетов Leonardo в России, а также авторизованным сервисным центром Leonardo Helicopters.

Шеф-пилот авиакомпания СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС Вячеслав Рулев оценил удобство кабины нового вертолета: «Новейшее оборудование AW109 Trekker дает всю необходимую для полета информацию, снижает нагрузку и позволяет получить удовольствие от управления легкой маневренной техникой».

Просторный салон Trekker вмещает до шести пассажиров или одни носилки с тремя/четырьмя креслами, или двое носилок и два кресла для медработников. При необходимости в кабине пилотов может разместиться дополнительный пассажир.

Trekker одинаково эффективен в качестве коммерческого транспорта, частного владения по принципу «вертолет на каждый день» и государственных авиаперевозок.

«Положительный отклик эксплуатантов, который мы получаем из разных стран мира, показывает, что AW109 Trekker способен удовлетворить растущий спрос на универсальность и эффективность», – сообщил генеральный директор Exclases Group Павел Плошанский. «Наша команда послепродажной поддержки готова обеспечить заказчикам новейшего вертолета в линейке Leonardo Helicopters полную поддержку в организации обучения, а также в вопросах поставки запчастей и оборудования».



Surf Air Mobility заказывает 150 Cessna Grand Caravan EX для модернизации в гибридно-электрические самолеты

Surf Air Mobility подписала соглашение с Textron Aviation о приобретении до 150 однодвигательных турбовинтовых самолетов Cessna Grand Caravan EX, на которых планирует заменить газотурбинные двигатели Pratt & Whitney PT6 гибридно-электрическими силовыми установками. Предварительный заказ, объявленный во вторник, касается 100 Grand Caravan EX и опциона еще на 50 самолетов. Поставки должны начаться во втором квартале 2022 года. В заявлении Surf Air Mobility говорится, что сделка будет зависеть от обеспечения дальнейшего финансирования.

Surf Air Mobility планирует разработать гибридно-электрическую силовую установку и получить дополнительный сертификат типа (STC) FAA для установки системы на своем парке Caravan. Силовая установка будет использовать турбогенератор для зарядки аккумуляторов, которые приводят в действие электродвигатель с винтом. По словам председателя и генерального директора Surf Air Mobility Судхина Шахани, Surf Air Mobility все еще ведет переговоры с

производителями электродвигателей, турбогенераторов и аккумуляторов.

Ранее в этом году Surf Air Mobility приобрела разработчика гибридных электрических самолетов Ampaire, который будет способствовать технологическому развитию гибридно-электрического Caravan. «Мы продолжаем работу, которую Ampaire выполняет уже три года», - сказал Шахани. «Мы доказали сокращение затрат и выбросов чуть более чем на 30%. Заменяя PT6 более легким турбогенератором, вы получаете незначительный вес, а затем добавляете EPU [электрический блок питания] и аккумуляторную батарею, которые работают последовательно с турбогенератором, и снабжаете все это нашим фирменным программным обеспечением для управления».

Преимущество гибридно-электрической технологии заключается в том, что турбогенератор вырабатывает собственное электричество для электродвигателя и винта, устраняя необходимость в зарядных станциях в аэропортах, а также экономя время, необходимое

для подзарядки. «Мы думаем, что это самый большой шаг, который можно сделать в ближайшее время на пути к декарбонизации», - сказал он.

Тем не менее, пока не планируется заменять Pilatus PC-12, которые в настоящее время используются для чартерных рейсов Surf Air, потому что они полезны для дальних рейсов, от 300 до 500 миль, в то время как гибридно-электрический Caravan будет обслуживать маршруты от 50 до 250 миль. Идея состоит в том, чтобы выполнить аналогичный профиль миссии – с немного более короткими маршрутами – на Grand Caravan, обеспечивая транспортировку в девятиместной конфигурации, сокращая при этом расходы и выбросы на 25%. «Мы видим возможности для масштабирования нашей платформы», - сказал Судхин Шахани, «И мы видим, что региональные воздушные перевозки будут более доступны для гораздо более широкой аудитории».

После одобрения дополнительного сертификата типа Surf Air Mobility предложит нынешним владельцам Grand Caravan монтаж гибридно-электрической силовой установки по цене, аналогичной стоимости капитального ремонта двигателя PT6. «Таким образом, для них это становится привлекательным вариантом», - сказал он.

В 2022 году Surf Air Mobility планирует принять поставку 12 Grand Caravan EX. «Мы ожидаем, что сможем наращивать объемы поставок в зависимости от спроса», - сказал Шахани. Он добавил, что не планируется добавлять автономные технологии управления Grand Caravan. Пассажиры, летающие на самолетах Surf Air Mobility, ожидают увидеть на передних креслах пилотов. «Наши миссии ориентированы на пассажиров. Автономность может начаться в грузовом сегменте».



Рекордный июль для бизнес-авиации в Европе и США

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение первых 20-ти дней июля 2021 года во всем мире было выполнено 302 288 рейсов бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 13% больше, чем за тот же период 2019 года, и на 44% больше, чем в прошлом году.

Регулярные авиакомпании постепенно возвращаются, при этом глобальная активность с начала июля уступает 33% относительно того же периода 2019 года, но на две трети больше, чем в июле прошлого года.

На США приходится львиная доля трафика мировой деловой авиации, и они являются лидерами по восстановлению: в этом месяце летная активность увеличилась на 15% по сравнению с двумя годами ранее, при этом бизнес-джеты на 5% опережают активность за первые 7 месяцев 2019 года.

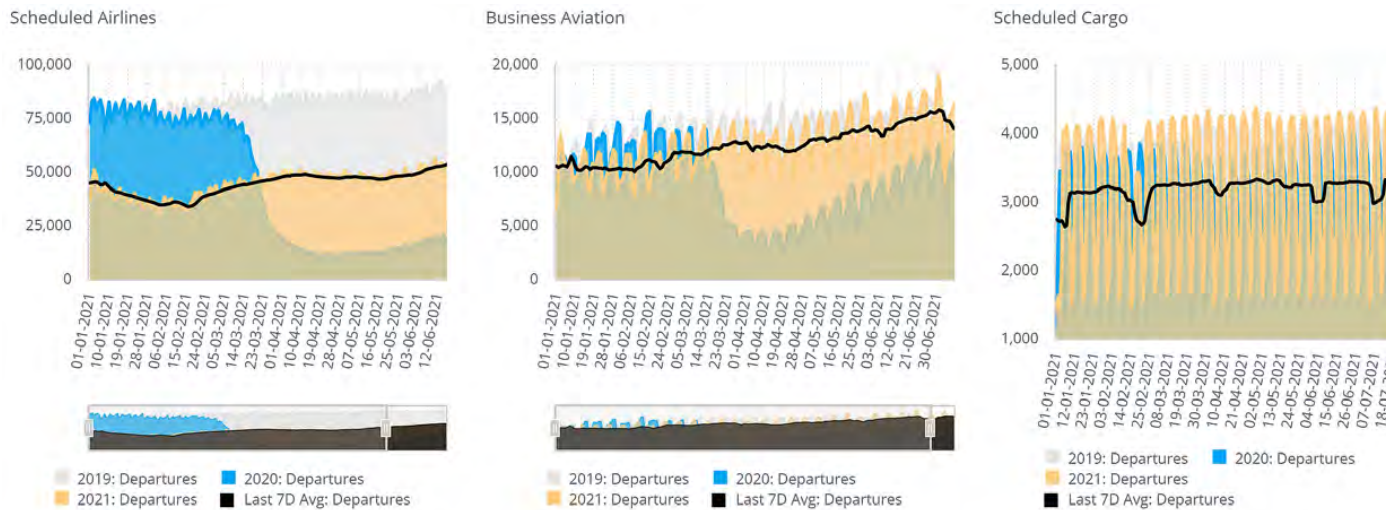
Для восстановления деловой авиации в Европе требуется больше времени, здесь активность по-прежнему на 9% ниже по сравнению с прошлым годом, но на 12% больше, чем в июле 2019 года.

Как и ожидалось, существует устойчивая корреля-

ция между уровнем вакцинации и восстановлением активности деловой авиации, причем взаимосвязанными факторами являются относительные темпы снятия ограничений и экономическая деятельность в целом и поездки, в частности.

В основном это относится к Северной Америке, Европе и Ближнему Востоку, где вакцинация проходит хорошо. В большинстве этих стран после того, как были превышены определенные пороговые значения вакцинации, ограничения были сняты и, очевидно, способствовали резкому увеличению трафика с последующим более постепенным восстановлением относительно допандемийных тенденций. В США корреляция менее очевидна, поскольку уровень вакцинации все еще в целом несколько ниже, чем в Европе, но, тем не менее, ограничения были отменены ранее.

Что касается международных рейсов, то восстановлению препятствует разнообразие национальных правил в отношении covid и, кроме того, прогресс в отношении закрытия или снятия ограничений от страны к стране. Это особенно верно в отношении Европы. Например, количество рейсов в Испанию и Португалию в этом году резко увеличилось, превзойдя тенденции 2019 года, но теперь они сталкиваются с препятствиями, поскольку заражения повторяются из-за различных штаммов. Есть признаки того, что эти штаммы могут спровоцировать текущим летом откат в США. Например, в Германии вакцинация вызвала большой подъем активности деловой авиации в начале лета, но с тех пор рост замедлился. Торможение годового улучшения также отражает тот факт, что даже без вакцинации прошлым летом ограничений на поездки в Европе были намного меньше, чем сейчас.



Market Sector	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)		2021 vs 2019: growth (Departures)	
Business Aviation	2,549,882	18.8%	42.5%	-	-2.6%	-
Cargo	629,305	4.6%	11.7%	-	7.0%	-
Other	1,069,663	7.9%	45.1%	-	-16.0%	-
Scheduled Operation	9,311,942	58.7%	13.0%	-	-43.6%	-

Глобальная регулярная, грузовая и деловая авиация с начала года 2021 года

Европа

Большой всплеск трафика деловой авиации в Европе теперь очевиден и в ранее стагнирующих западных и центральных регионах: Франция, Италия, Германия – все они показали прирост по крайней мере на 5% относительно июля 2019 года, Испания и Швейцария получили на 20% больше рейсов, а трафик из Австрии на треть больше по сравнению с июлем до пандемии.

Отставание наблюдается в Северной Европе: количество рейсов из Норвегии сократилось на 10% по сравнению с летом 2019 года, из Великобритании – на 13%. Восстановление активности по-прежнему тесно связано с поездками на отдых: самые популярные летние курорты принимают рекордное количество посетителей: число прибытий на Ибицу выросло на 20% по сравнению с июлем 2019 года, а на Майорку – более чем на 50% по сравнению с первыми тремя неделями июля 2019 года. Даже основные хабы снова активно возвращаются, в том числе Ницца и Ле Бурже. Аэропорты Великобритании отстают от тренда, хотя Биггин-Хилл является исключением, здесь трафик увеличился на 8% по сравнению с июлем 2019 года.

Северная Америка

В Соединенных Штатах активность бизнес-джетов была особенно высокой: в июле этого года выполнено на 27% больше рейсов по сравнению с июлем 2019 года, что фактически побило исторические рекорды. Рынок чартерных рейсов самый горячий, активность на 40% больше, чем в июле 2019 года. Даже в сегменте частных и корпоративных полетов наблюдается значительный подъем, в июле на 25% больше, чем два года назад.

Трафик ультрадальних самолетов этим летом (с 1 июня) резко вырос: на 34% больше, чем два года назад, и пока на 3% ниже с начала года. Количество рейсов таких джетов из Уэстхэмптон-Бич увеличилось вдвое, на 75% больше в Майами-Опа, Уэст-Палм-Бич и Форт-Лодердейл. Самым популярным типом ультрадальних бизнес-джетов в этом месяце стал Global 6500, налет которого увеличился на 8%. С 1 июня 38 эксплуатирующихся самолетов Global 7500 выполнили 430 рейсов.

Остальной мир

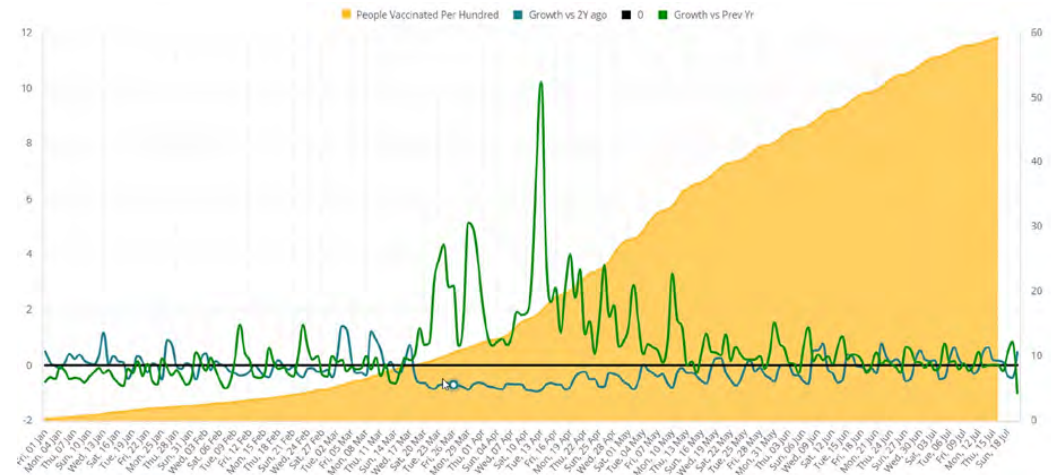
За пределами США и Европы трафик бизнес-джетов в этом месяце вырос на 8% по сравнению с июлем 2019 года, количество сверхдальних рейсов по-прежнему ниже

на 8% относительно 2019 года. Для всех сегментов воздушных судов Канада и Мексика являются самыми загруженными странами, отставая соответственно на 13% и 34% от лета 2019 года.

В России и Турции по-прежнему наблюдается устойчивый рост по сравнению с доковидными уровнями, при этом в июле они увеличили трафик на 20% и 27% соответственно по сравнению с июлем 2019 года. То же самое и в Китае: активность бизнес-джетов выросла на 30%, хотя почти все они летают внутри страны, а налет сократился на 18% по сравнению с июлем 2019 года.

В нескольких странах, включая Аргентину, Теркс и Кайкос, Пуэрто-Рико и Нигерию, в этом месяце число рейсов бизнес-джетов увеличилось вдвое по сравнению с июлем 2019 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Рекордная активность свидетельствует о динамичных сигналах роста во всей отрасли: только на прошлой неделе NetJets подтвердил рекордный спрос, Wheels Up стал публичным, а Flexjet расширяет свой флот в Европе. Во всяком случае, наиболее очевидным ограничением для дальнейшего роста будет нехватка доступных самолетов. Однако есть некоторые предостережения в отношении возобновления заражений штаммом Дельта, что может потребовать повторного введения некоторых ограничений в США и Европе».



Совокупный уровень вакцинации и сравнительная активность деловой авиации в Германии

Российская надежда в легком классе

Легкий многоцелевой самолет ЛМС-901 «Байкал» в 2021 году должен совершить свой первый полет. Значение события трудно переоценить: эта машина – надежда России возродить малую авиацию.

Долгожданная замена самолету Ан-2, рожденному еще в 1947 году и до недавнего времени выполнявшему существенную часть задач малой авиации, наконец-то воплощается в металле. Премьерой МАКС-2021 станет легкий многоцелевой самолет ЛМС-901 «Байкал», созданный по заданию Минпромторга России. Победителем конкурса на разработку самолета пассажироместимостью девять человек в 2019 году стал Уральский завод гражданской авиации (УЗГА). Созданием самолета занялась компания «Байкал-Инжиниринг», являющаяся дочерним предприятием УЗГА.

Работа над новым самолетом велась в тесной кооперации с МАИ, отвечавшим за разработку математических моделей и конструкторской документации, проведение натурных экспериментов, производство опытного образца планера. Ведущая роль в создании самолета принадлежит конструкторскому бюро ОСКБЭС МАИ, обладающему ключевыми компетенциями в создании образцов легкой и сверхлегкой техники: начиная с 1990-х здесь был создан целый ряд самолетов этого класса. Аванпроект ЛМС-901 прошел экспертизу в профильных НИИ отрасли: ЦАГИ, ЦИАМ и ВИАМ, подтвердившую правильность выбранной схемы самолета, его высокое аэродинамическое качество и оптимальное соотношение эксплуатационных параметров.

По сравнению со своим предшественником, «Бай-

кал» будет обладать меньшими габаритами, большей скоростью, и возможностью дольше летать без дозаправки, не уступая при этом уровню надежности и универсальности Ан-2. Крейсерская скорость турбовинтового самолета составит 300 км/ч, максимальная дальность полета – 3000 км, минимальная дистанция разбега с грунтовых полос – 220 м. Самолет будет способен доставлять нагрузку в две тонны на расстояние не менее 1500 км. Конструкция планера ЛМС-901 будет полностью состоять из российских материалов. В первых партиях он получит двигатель General Electric H800-200, который в 2023-2024 годах планируется заменить на отечественный ВК-800С.

Производитель уже заключил первые «мягкие» контракты на поставку 10 самолетов, планируя в дальнейшем увеличить портфель заказов до 100. Первыми заказчиками «Байкала» стали Единая дальневосточная авиакомпания «Аврора», авиакомпании «Полярные авиалинии», «Нарьян-Марский объединенный авиаотряд» и «Аэросервис». Новые контракты планируется подписать на МАКС-2021. Всего же емкость российского рынка до 2030 года разработчик оценивает в 170-200 самолетов подобной вместимости. По мере удовлетворения спроса внутри страны в планах выход на рынки республик бывшего СССР и стран Азии и Африки, что позволит окупить часть инвестиций в проект.

Новый многоцелевой ЛМС-901 должен приступить к летным испытаниям в четвертом квартале 2021 года, второй летный образец планируется построить в феврале 2022 года. Программа сертификационных летных испытаний предположительно оценивается в диапазоне от 500 до 700 полетов. Сертификация самолета ожидается к концу 2022 года, поставка заказчикам начнется в 2023 году.



На вторичном рынке всего 4,65% парка деловых самолетов

Как следует из отчета брокерской компании Colibri Aircraft, по состоянию на июнь 2021 года во всем мире выставлено на продажу 1134 частных самолета по сравнению с 1839 в июне прошлого года, что означает снижение более чем на 38%. В настоящее время на вторичный рынок выставлено лишь 4,65% от эксплуатируемого парка деловых самолетов. Это самый низкий показатель с начала сбора данных в 1980-х годах.

Как отмечают аналитики Colibri Aircraft, слабое предложение плюс сокращение поставок новых бизнес-джетов, на 20% по сравнению с 2019 годом, что является самым низким показателем с 2004 года, особенно влияют на высокий спрос в сегменте частных самолетов.

«Купить частные самолеты сейчас чрезвычайно сложно, особенно бизнес-джеты, соответствующих

европейским стандартам. Высокий спрос среди покупателей на фоне очень низкого предложения создали очень конкурентный рынок», - отметил управляющий директор Colibri Aircraft Оливер Стоун.

Стоун сказал, что недавно он попытался приобрести для клиента «свежий» Challenger 650, и на этот самолет было сделано по крайней мере шесть предложений, которые в итоге оказались близкими к заявленной цене. «Сказать, что рынок сейчас конкурентен, значит ничего не сказать», - сказал он.

Почему сократилось предложение от владельцев самолетов? Стоун объяснил, что спад был вызван США, которые «открылись после пандемии намного быстрее», чем другие части мира. «Ключевыми факторами, способствовавшими резкому падению предложения от владельцев на продажу, было сильное желание путешествовать в среде с гораздо меньшим риском передачи Covid, а резкий обвал трафика авиакомпаний заставил многих владельцев, которые выставляли на продажу свои самолеты, сохранить активы. На этом фоне на рынок вышло большое количество новых покупателей», - продолжает Стоун.

Аналитики Colibri Aircraft также считают, что в нынешней ситуации владельцы особенно держатся за свои воздушные суда, поскольку им сложно найти подходящую замену в такой ограниченной среде.

Одна из главных причин популярности рынка подержанных самолетов по сравнению с новыми самолетами – разница в стоимости. Эксперты Colibri Aircraft заявляют, что после финансового кризиса 2008 года амортизация самолетов является постоянной характеристикой самолетов, а подержанные самолеты обычно позволяют значительно сэкономить в цене покупки.



Предложение аналогичной полезности по более низкой цене привело к популярности вторичного рынка. Иллюстрация этой точки зрения: из 20 самых продаваемых типов джетов в 2020 году 14 – продавались по цене менее \$2,5 млн. Учитывая, что самая низкая цена на новый частный самолет (один двигатель, легкий джет) составляет около \$3 млн, это говорит о том, что многие покупатели пользуются преимуществами низкой стоимости поддержанных самолетов.

Еще одно отличие – цикл покупки. Производители новых самолетов обычно предварительно продают свои производственные квоты на несколько месяцев вперед, и в результате покупка нового самолета обычно влечет за собой ожидание в течение несколь-

ких месяцев или более, прежде чем он будет построен и поставлен. Подержанные самолеты имеют более короткий цикл покупки, который занимает несколько недель после определения подходящего самолета. Клиентам, для которых время ввода в эксплуатацию имеет решающее значение, подержанные самолеты обычно дают более быстрый способ начать летать. Это было особенно актуально в 2020 году, когда многие новые покупатели хотели иметь самолет, чтобы избежать аэропортов, и нуждались в более быстром вводе в эксплуатацию, чем при традиционной покупке нового самолета.

Наконец, нельзя не заметить, что разница в размерах имеющихся запасов между бывшими в употре-

блении и новыми самолетами существенна. Запасы новых самолетов, доступных каждый год, определяется производителями, которые, как правило, стараются иметь определенный уровень для поддержания стабильности. В результате у покупателей новых джетов есть только около 700 самолетов в год. Что контрастирует со вторичным рынком, который в настоящее время насчитывает более 20 000 бизнес-джетов и который продолжает расти. Огромный размер парка подержанных самолетов приводит к увеличению числа сделок каждый год, когда владельцы покупают, модернизируют или продают.

В 2020 году во всем мире было продано 2227 частных самолетов, что на 7,7% больше, чем годом ранее. В деньгах объем этого рынка достиг \$14,5 млрд. Только в США, на долю которых приходится более 70% мирового рынка бывших в употреблении бизнес-джетов, продажи в 2020 году выросли почти на 9,5% по сравнению с 2019 годом и достигли показателя в 1637 самолетов (в 2019 г. – 1495). Продажи на втором по величине рынке, в Европе, также демонстрируют рост, было совершено 154 сделки против 152 годом ранее. Южная Америка является третьим по величине рынком, где в 2020 году было приобретено 122 подержанных самолета.

Что касается категорий частных самолетов, купленных в прошлом году, то в США приобретено 738 легких джетов, 566 – средних и 333 – тяжелых. Самым популярным подержанным самолетом стал Citation CJ3 (51 сделка).

В Европе в прошлом году было куплено 64 подержанных легких бизнес-джета, 46 – средних и 44 – тяжелых. Самыми популярными моделями стали Citation Mustang (шесть) и Citation Jet (шесть).



Бизнес на основе партнерства, а не конкуренции

Весной текущего года UTG Private Aviation, входящая в UTG Group, стала оператором центра деловой авиации аэропорта Домодедово, который оказывает услуги по обслуживанию рейсов бизнес-авиации и предоставлению индивидуального VIP-обслуживания. За три с небольшим месяца компания завершила базовую реконструкцию первого этажа терминала деловой авиации и приступила к следующим этапам, которые включают в себя расширение пространства первого этажа, реновацию второго этажа и комплексное благоустрой-

ство прилегающей территории. Сегодня в гостях у BizavNews исполнительный директор UTG PA Елена Жданова, которая подробно расскажет о будущем FBO в аэропорту «Домодедово».

Елена, мы лишь немного рассказали нашим читателям о реализации проекта по строительству нового FBO в аэропорту «Домодедово», как в адрес нашей редакции посыпались вопросы от наших партнеров и читателей. Предлагаю по максимуму удовлетворить их

интерес. Давай с самого начала. Представьте, пожалуйста, UTG Private Aviation.

Дмитрий, прекрасно понимаю и искренне рада интересу Вашей аудитории к нашей компании! UTG Private Aviation – новый игрок на уже сложившемся рынке бизнес-авиации. Логично, что у многих его участников возникает вопрос о компетенциях компании, тем более в контексте такой достаточно сложной локации как аэропорт Домодедово. Готова доказать, что все подобного рода опасения абсолютно беспочвенны, так как компания входит в группу компаний UTG Group, которая, в свою очередь, имеет огромный и абсолютно уникальный, многопрофильный, опыт на рынке авиационных услуг.

Группа компаний UTG основана в 1998 году и на сегодняшний день является крупнейшим независимым российским оператором технического и наземного обслуживания полного цикла с подразделениями в аэропортах Внуково, Домодедово, Пулково. Компания начала свою деятельность с пассажирского хендлинга, расширяя бизнес в сторону обслуживания воздушных судов и экипажей, а также подготовку специализированного персонала. Проявляя высокий уровень социальной ответственности, приверженности принципам устойчивого развития, Группа компаний UTG стремится соответствовать лучшим международным стандартам в области корпоративного управления и информационной прозрачности, входя в ТОП-20 крупнейших компаний России в авиационной индустрии.

Насколько мы понимаем, «преобразование» нынешнего ЦДА в полноценный современный FBO пройдет в несколько этапов. Можно ли подробно рассказать о каждом этапе отдельно?



Конечно, если располагаете временем, так как планы у нас, действительно, грандиозные. Одновременно с началом нашей деятельности в ЦДА Домодедово (напомню, это произошло 1 апреля) мы приступили к первому этапу реконструкции действующего терминала, включающего в себя полноценный ремонт первого этажа, и уже в июне гостей встречал принципиально новый, современный и светлый интерьер с единым стилем терминала и ненавязчивым отсылком к авиапутешествиям в виде окон, напоминающих иллюминаторы, и подвесными конструкциями потолка, похожими на облака, а также концептуальная стойка регистрации для пассажиров и комната отдыха и предполетной подготовки для экипажей. Для

комфорта гостей по периметру лаунж-зоны были установлены точечные подвесные светильники, рассеивающие мягкий свет. Завершен ремонт зоны досмотра служб авиационной безопасности и таможенного контроля, а также комнаты личного досмотра. Для удобства пассажиров теперь действуют красный и зеленый коридоры, пассажиропотоки разделены для клиентов внутренних линий, международных направлений и отдельно – вылетающих в страны ЕАЭС, что позволило значительно оптимизировать время прохождения предполетных процедур. Конечно, мы не обошли вниманием и перрон: совместно с аэропортом Домодедово были выполнены работы по капитальному ремонту с помощью быстротвердею-

щего бетонного состава, восстановлена действующая разметка, уложено асфальтовое покрытие на местах стоянок воздушных судов.

Второй этап реконструкции первого этажа будет включать полную замену предметов интерьера (мы в ожидании получения и установки дизайнерской мебели для пассажирского зала и полноценного ресторана высокой кухни, а также барной стойки, которая будет выполнена в виде кессона крыла самолёта). Но главная цель и задача – это увеличение площади первого этажа за счёт выносных стеклянных панорамных круглогодичных веранд, в одной из которых будет расположена просторная переговорная.

Прилегающую территорию ждёт комплексное благоустройство: запланирован ряд мероприятий по инженерной подготовке к озеленению, устройству покрытий, освещению, размещению малых архитектурных форм.

Третий этап будет включать в себя реконструкцию действующего второго этажа, включая крышу и несущие элементы, таким образом полностью видоизменяя не только интерьер, но и экстерьер действующего терминала. Помимо радикального изменения внешнего вида, пассажиров приятно удивит и принципиально новое функциональное пространство, разделенное на зоны для комфортного ожидания и времяпровождения большого количества пассажиров на втором этаже с потрясающим видом на перрон, оранжерею, и магазином беспошлинной торговли Duty Free.

Реновация существующего терминала осуществляется интерьерным подразделением проектного бюро UNK project и согласно концепции будет завершена к середине 2022 года.



В условиях весьма сильной конкуренции в МАУ, как UTG Private Aviation планирует привлекать клиентов? И кто ваш клиент?

Начать с ответа на этот вопрос мне хотелось бы принципиальным замечанием о том, что мы НЕ конкуренты ни ЦБА Внуково-3, ни А-Групп в Шереметьево. Мы – партнеры, и мне очень хотелось бы, чтобы все правильно понимали нашу стратегию и желание/намерения занять СВОЮ нишу на рынке услуг бизнес-авиации. Наш клиент – не представитель «тяжелого люкса» или политической элиты, а пассажир/владелец бизнес-джета, для которого важно получить максимальный набор услуг для деловой

и/или регулярной авиации. Главными требованиями нашего клиента является ценовая политика, адекватное соотношение цена/качество, приватность факта оказания услуг и скорость их оказания с момента входа в терминал до вылета самолета, отсутствие ограничений в виде слотов, очередей на посадку из регулярных и литерных рейсов. Он ценит свое время и деньги, но не в ущерб качеству.

Какие услуги в конечном итоге будет предлагать UTG Private Aviation, а что вы отдаете на аутсорсинг?

В продолжении описания нашей ниши и привлека-

тельности я как раз хотела бы поделиться планами компании по значительному расширению спектра оказываемых услуг на базе FBO UTG PA в Домодедово. Для пассажира рейса регулярной авиакомпании – это возможность прилететь из региона под вылет большого лайнера на собственном самолете или вертолете и оставить его на долговременную парковку по доступной стоимости, а возможно и совместить с проведением ТО.

Компетенции компаний, входящих в UTG Group, позволяют закрыть практически все базовые потребности и клиента бизнес-авиации:

- Наземное обслуживание воздушных судов на перроне. Ремонт, продажа, аренда аэродромной спецтехники – компании UTG и Aerosmart Systems;
- Линейное и базовое техническое обслуживание воздушных судов, включая форму С-check. Ремонт и обслуживание интерьеров ВС; поставка авиационных компонентов – UTG Domodedovo, AeroKit, USystems.
- Подготовка квалифицированного наземного и авиационного персонала - UTG University.

Нам очень импонирует модель американского FBO, аккумулирующая и предоставляющая по адекватной стоимости все виды услуг. Мы идем по этому пути с огромным желанием доказать, что бизнес-авиация может быть доступной!

Можно ли озвучить сумму инвестиций в проект и готов ли основной инвестор к «длинным инвестициям»?

Да, мне хотелось бы подчеркнуть, что компания UTG PA «зашла» в Домодедово основательно и надолго, поэтому, конечно, основной инвестор готов к долго-



срочным внушительным инвестициям. В реконструкцию действующего терминала и инфраструктуры предполагается инвестировать более 100 млн руб. И еще примерно столько же в развитие ЦДА и его преобразование в полноценный FBO с собственным MRO.

Есть ли в генеральном плане аэропорта «Домодедово» дополнительные площади для возможного будущего расширения сегмента деловой авиации?

Да, не секрет, что они существуют. Надо отметить общий план аэропорта «Домодедово» более, чем амбициозен, и включает в себя полномасштабное развитие всех сегментов, одновременно с увеличением произ-

водственных мощностей, количества пассажирских терминалов и взлетно-посадочных полос.

Планирует ли компания привлекать сторонних партнеров для совместной реализации проекта, например в сегменте ТОиР?

Несмотря на наличие в группе компании, специализирующейся на ТОиР, мы всегда открыты для сотрудничества и партнерства. Уверены в том, что компании с разными компетенциями и профилями даже в контексте одной профессиональной деятельности и локации могут и должны взаимно дополнять друг друга, а не конкурировать, оптимизируя собственные затраты и человеческие ресурсы, созда-

вая тем самым благоприятную среду для конечного клиента и достигая итоговой цели – сделать услуги доступными для большего количества участников рынка.

Ценообразование – ключевой момент для клиентов, особенно в последнее время. Вы будете брать качеством или количеством? Планируете ли вы привлекать владельцев небольших частных самолетов, например, на базирование?

Мы стремились и будем стремиться к предоставлению своих услуг по максимально низкой стоимости с обязательным сохранением высокого качества. Конечно, мы заинтересованы и в увеличении количества Клиентов, и в расширении спектра услуг: самостоятельно, за счет компаний группы и привлечения партнеров в ЦДА Домодедово, оказывающих услуги, потенциально интересных нашим Клиентам. Мы стремимся к созданию бизнес-сообщества, основанного на принципах лояльности, взаимопомощи, практической пользе каждого участника вне зависимости от того является ли он Поставщиком или Пользователем той или иной услуги. Мы хотим создать массовый продукт, уникальность которого будет заключаться в его доступности, что совершенно не соответствует нынешним паттернам, распространенным в бизнес-авиации.

Транспортная доступность, по мнению многих представителей сегмента, основная проблема, по которой деловой клиент не особо жалуется Домодедово. Не могли бы вы их переубедить в обратном.

Я уверена в том, что это важный, но не главный фактор выбора. Показательным примером, на мой



взгляд, является авиакомпания Emirates, выполняющая рейсы в/из аэропорт(а) Домодедово, чьи пассажиры Первого и бизнес-класса готовы перенести даже 2-х часовую поездку по пробкам ради того уровня комфорта, который им обеспечит авиакомпания в последующем 6-ти часовом перелете. Более того, мы активно работаем над этим фактором, и в самом ближайшем времени появится уникальная выделенная вертолётная площадка, прилегающая к терминалу, аналогов которой нет в МАУ, позволяющая оптимизировать проблему транспортной удалённости объекта, с минимальной себестоимостью. А после полноценного открытия ЦКАД добраться с Рублёвки до ЦДА Домодедово можно будет гарантированно менее, чем за час!

Расскажите, пожалуйста, об инфраструктуре будущего комплекса. Сколько будет ангаров, какова площадь перрона, предусмотрены ли вертолётные площадки?

Да, как я уже сказала в дополнение к действующей вертолётной площадке, расположенной в КЗА, будет организована и площадка за пределами КЗА, но на территории ЦДА. Площадь перрона – более 17000 м² – это порядка 20 мест стоянок воздушных судов различных типов и модификаций. В настоящий момент мы располагаем тремя ангарами площадью более 8000 м², способные вместить воздушные суда любой категории вплоть до Gulfstream 650. После окончания реконструкции терминала в рамках программы по развитию MRO будут построены дополнительные ангары, первый из которых будет площадью порядка 3500 кв.м. с габаритами, доступными для использования ВС категории ACJ/BBJ.

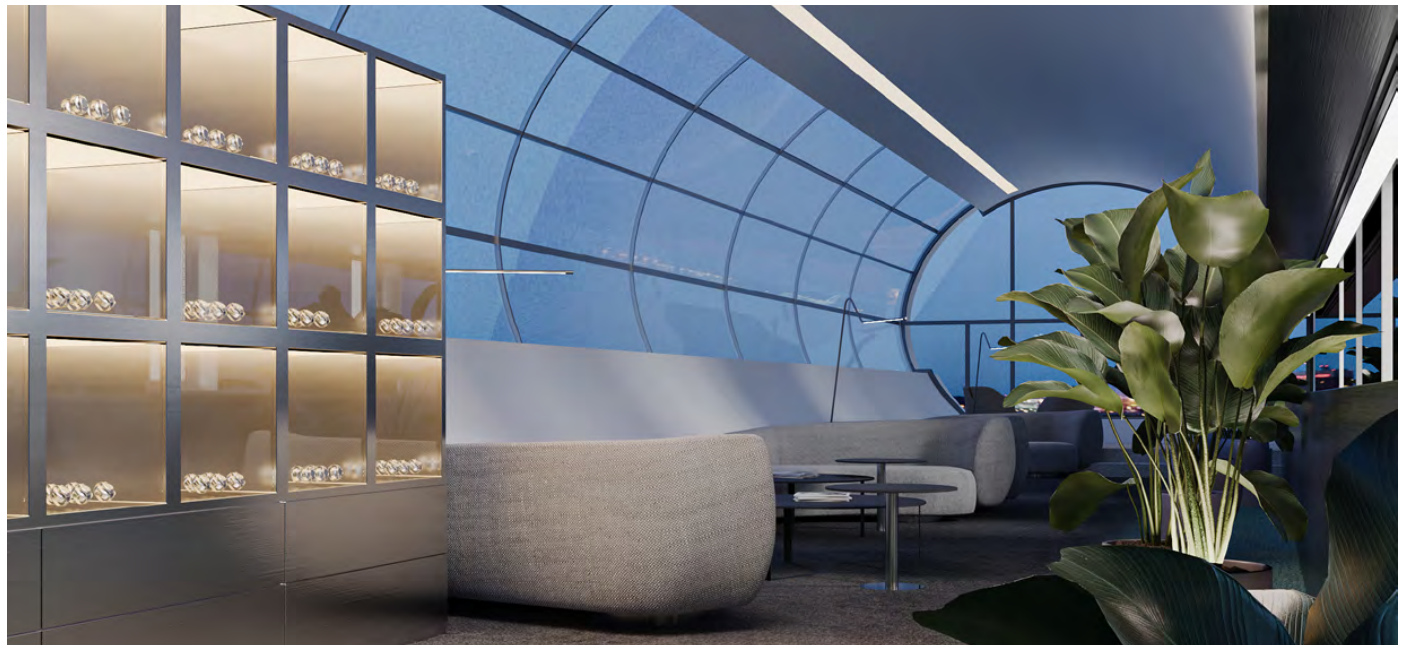
Кто будет осуществлять наземное обслуживание воздушных судов, и предусмотрено ли создание консьерж службы?

Наземное обслуживание ВС осуществляется частично самостоятельно, частично силами компании группы – UTG, частично с привлечением Аэропортовых служб и других сторонних организаций (ТЗК, например). По мере увеличения запросов на услуги консьерж службы она будет юридически определена в отдельную структуру, но по факту мы уже сейчас выполняем данный функционал силами департамента Sales и OPS. Вы можете заказать через нас чартерный рейс и/или любую дополнительную услугу. Ваш запрос будет оперативно и качественно обработан самостоятельно нами, либо с привлечением компаний – партнеров. Мы же постараемся оптимизировать его реализацию финансово. Зачем нам нужно экономить деньги Клиента, выполняя функционал, не являющийся нашей прямой обязанностью? Ответ очевиден: для повышения привлекательности нашей локации и создания положительной репутации нового участни-

ка рынка бизнес-авиации – компании UTG PA.

Как складываются отношения с администрацией аэропорта «Домодедово»?

История отношений с администрацией аэропорта «Домодедово» началась еще в начале 2000-х годов с оказания представительских услуг и продажи авиабилетов, а позднее – регистрации пассажиров и багажа. В 2006-м году компанией UTG Group (Premier Lounge) в терминале аэропорта был открыт бизнесзал Шостакович, а в 2014-м начала свою деятельность компания UTG Domodedovo, специализирующаяся в том числе и на техническом обслуживании ВС. Поэтому назначение оператором ЦДА Домодедово стало логичным развитием уже сложившихся отношений двух сильных партнеров, чьи принципы ведения бизнеса созвучны, как и взгляды на его развитие.



Вертолет недели

Оператор/владелец: *Русские Вертолетные Системы*

Тип: *Ми-38VIP*

Год выпуска: *2020 г.*

Место съемки: *июль 2021 года, Moscow Zhukovsky (Ramenskoye) – UUBW, Russia*



Фото: Дмитрий Петроченко