



На прошедшей неделе в жарком Дубай проходил авиационный салон. Первый за последние два года крупнейший международный смотр авиационной индустрии, как и ожидалось, вызвал большой интерес среди участников и гостей. В этом году ведущие производители привезли в ОАЭ огромное количество техники, среди которой были дебютанты, заявляющие о своих амбициях еще до выхода на рынок. Так впервые в Дубай был показан Boeing 777-9 и конвертоплан Leonardo AW609, а Airbus показал всю линейку гражданской, военной и деловой авиации.

Что же касается последней, то она была представлена весьма широко. Bombardier, Dassault и Embraer показали на статической площадке свои флагманы, российский ОАК презентовал новый проект на базе SSJ, получивший название Augus. Машина пользовалась популярностью у посетителей и это вдвойне приятно, впрочем, судить об ее рыночной нише пока преждевременно, но задел есть.

Воспользовались площадкой Dubai Airshow и продавцы «вторички» – был показан широкий спектр самолетов различных классов, и именно эти воздушные суда особенно собирали «деловую аудиторию», которая нацелена на покупку, что было видно невооруженным взглядом.

В целом выставка вызвала исключительно позитивные эмоции. О подписанных контрактах и анонсированных проектах мы напишем уже на следующей неделе, их было немного, но они интересны объемами инвестиций и необычными решениями.



## Возможности деловой авиации на пределе

WINGX: Операторы бизнес-джетов будут готовиться к празднованию Дня Благодарения с некоторым трепетом, поскольку постоянный спрос на рейсы все еще бьет все рекорды. А в Европе рост еще выше

**стр. 25**



## Скорость и осторожность

В связи с сокращением запасов на вторичном рынке и приближением к концу года брокеры предупредили о необходимости подготовиться рассматривать все доступные самолеты, но с осторожностью

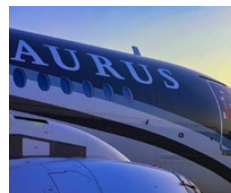
**стр. 27**



## В Европе неожиданно выросло число джетов

Согласно исследованию Colibri Aircraft, количество зарегистрированных частных самолетов в Западной Европе неожиданно выросло

**стр. 28**



## Удача благоволит подготовленным

На фоне анонса новой версии Sukhoi Business Jet на Dubai AirShow Евгений Клочков рассуждает о перспективах проекта

**стр. 30**

  
Gulfstream™



## Богачам не хватило частных самолетов для путешествий во время пандемии

Компании-организаторы частных рейсов пожаловались на чересчур высокий спрос на самолеты для путешествий среди состоятельных клиентов вопреки бушующей по всему миру пандемии коронавируса.

Согласно данным консалтинговой компании WingX, всего в 2021 году богачи совершили более 4,2 миллиона рейсов на частных воздушных средствах. При этом количество таких полетов в первую неделю ноября выросло на 54 процента по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

Представители авиаперевозчика Flexjet также отмечают, что в сентябре компания выполнила на 53 процента рейсов больше, чем в августе нынешнего года. Кроме того, оператор увеличил собственный авиапарк на 40 процентов на фоне нехватки самолетов из-за рекордного спроса на частные полеты.

«Лето началось позже из-за различных ограничений, поэтому наши клиенты еще не успели утолить свой аппетит к поездкам. Бизнес-авиация набирает обо-

роты, поэтому многие люди снова начинают летать по делам на частных судах. Спрос на полеты на отдых также увеличился», - пояснила управляющий директор Flexjet Марин Эжен (Marine Eugene).

Помимо этого стало известно, что в 2021 году конкурирующий с Flexjet оператор NetJets добавил к своему существующему флоту более 30 новых самолетов. Вдобавок компания инвестирует около 1,9 миллиарда фунтов стерлингов в покупку 100 новых судов в период до конца 2022 года.

В ноябре Билл Гейтс прослыл лицемером после вечеринки на вредной для экологии яхте. Миллиардер отметил 66-летие на роскошном судне Lana. Согласно материалу, бизнесмен называет себя защитником экологии и борцом с глобальным потеплением. При этом пользователи Twitter обратили внимание на то, что предприниматель вредит природе своим роскошным образом жизни.

*Источник: Lenta.Ru*



FBO PULKOVO-3

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

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPJHX



## АЕА: Продажи авионики для АОН продолжают расти

Согласно данным, опубликованным Ассоциацией авиационной электроники (АЕА), объем продаж авионики для авиации общего назначения за первые девять месяцев текущего года составил более \$1,7 млрд, что на 5,4% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Эта сумма учитывает все продажи электронного оборудования для самолетов деловой авиации и авиации общего назначения, но не включает ремонт, капитальный ремонт, расширенную гарантию или услуги по подписке.

Из общего объема продаж с начала года 53,7% приходится на рынок модернизации и на оборудование, установленное на воздушные суда в постпродажный период, а остальное – оборудование, поставляемое производителям на конвейер. Почти три четверти

объема продаж в 2021 году пришлось на США и Канаду.

В течение последних пяти кварталов рыночные продажи стабильно росли, при этом последний завершившийся квартал показал улучшение на 5,8% по сравнению с первым кварталом 2021 года и на 1,8% – по сравнению со вторым кварталом.

«Мы воодушевлены тем, что этот отчет указывает на продолжающийся рост объема продаж в отрасли, несмотря на затянувшуюся пандемию и меняющиеся рыночные силы», - сказал президент и генеральный директор АЕА Майк Адамсон. «Несмотря на то, что в отрасли наблюдались высокие продажи в течение ряда беспрецедентных периодов, по-прежнему существуют проблемы с цепочкой поставок и рабочей силой, которые необходимо решить по мере того, как мы завершим год и будем с нетерпением ждать 2022».



  
**FBO MINSK**



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

ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ  
 ВАШЕ ВРЕМЯ

[fbo-minsk.aero](http://fbo-minsk.aero)



# Global 7500

## The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---

## Bell набирает обороты в европейском регионе

Bell Textron объявила на выставке European Rotors о заключении договоров о покупке пяти вертолетов для клиентов из Украины.

«Как Bell 429, так и 505 продолжают добиваться исключительных успехов на европейском рынке, особенно как идеальные платформы для частных путешествий», - сказал Дункан Ван Де Велде, управляющий директор Bell по Европе и России. «Оборудованные легко конфигурируемыми кабинами и передовой авионикой, оба вертолета являются эффективными и удобными транспортными средствами для частных операторов и корпоративных клиентов».

Церемония подписания прошла на European Rotors с участием официального представителя Bell в Украине ООО «Хеликлуб Украина». Подписанные соглашения о покупке включают два Bell 505, два Bell 429 и один Bell 407GX<sub>i</sub> с недавно сертифицированной

конфигурацией для полетов по приборам (IFR).

Bell 429 – самая успешная модель Bell в Европе для корпоративных полетов, служб скорой медицинской помощи (HEMS) и правоохранительных органов. По всему миру эксплуатируется более 400 машин. Платформа может похвастаться большой кастомизируемой кабиной с клубными креслами, в которых с комфортом могут разместиться до шести пассажиров, и широкими дверями для улучшенного обзора и облегчения входа и выхода.

Bell 505 – одна из самых быстрорастущих коммерческих программ Bell, которая прошла несколько важных этапов с момента первой поставки в 2017 году. Налет мирового парка Bell 505 превысил более 70 000 часов. На сегодняшний день Bell поставила в Европу более 60 вертолетов Bell 505 и клиенты продолжают проявлять интерес к этому легкому однодвигательному вертолету.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

**SkyClean**

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

## NetJets Европе введет в эксплуатацию Bombardier Challenger 650

Европейская дочка долевого оператора NetJets начинает вводить в эксплуатацию новый тип воздушного судна – 11-местный Bombardier Challenger 650. Поставка первого самолета запланирована на начало 2022 года. Как отмечают в компании, увеличение парка связано «с беспрецедентным спросом, который будет только расти».

NetJets Europe в этом году представила трансатлантическую членскую карту для европейского рынка, где сезонные колебания фрахтовых ставок могут варьироваться до 50% по сравнению с 5-7% колебания между месяцами пикового и самого низкого спроса в США. Предоставляя скидки на трансатлантические рейсы, чтобы «притянуть» новых участников рынка, привлеченных непииковыми ценами, NetJets «обна-

ружила, что это вызывает большой интерес у потенциальных клиентов», но «когда люди действительно вникали и узнавали о различных предложениях», по словам Галлахера, в конечном итоге большинство из них купили обычные авиационные карты.

В октябре текущего года Embraer и NetJets подписали контракт на приобретение до 100 самолетов Phenom 300E на сумму более \$1,2 млрд. В рамках сделки NetJets начнет получать Phenom 300E во втором квартале 2023 года. Бизнес-джеты отправятся как в США, так и в Европу. NetJets впервые подписала соглашение о покупке с Embraer в 2010 году на 50 самолетов Phenom 300 плюс оформила опцион на 75 машин. В настоящее время NetJets получила более ста самолетов.



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

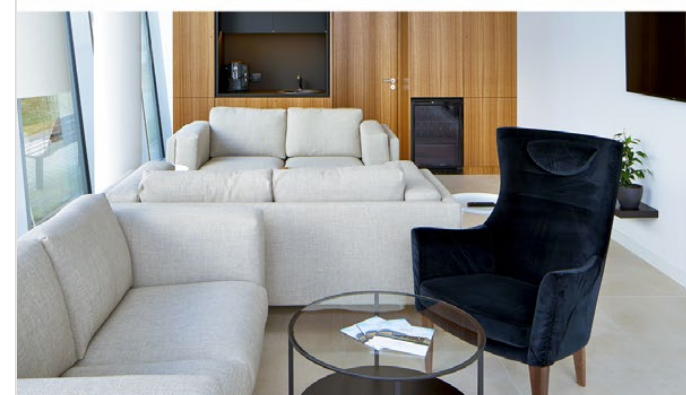
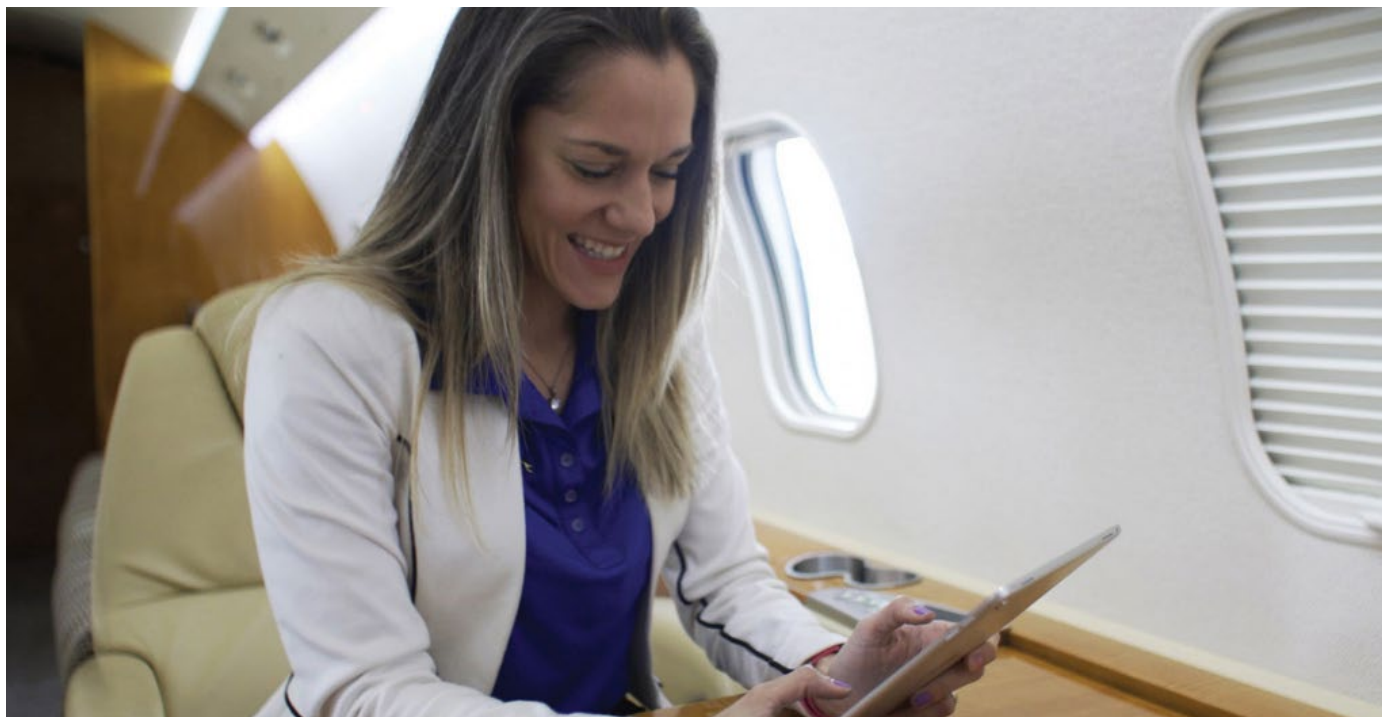
## Самолеты с Gogo Avance L5 выполнили 500 тысяч полетов

На этой неделе компания Gogo Business Aviation отметила знаменательную веху – самолеты с системой связи в полете Avance L5 выполнили более 500 000 рейсов с момента внедрения в августе 2017 года. По данным компании Gogo, в настоящее время эксплуатируется более 1500 самолетов с Avance L5 и за полмиллиона полетов с использованием сервиса высокоскоростной связи «воздух-земля» (ATG) передано 273,7 терабайта данных.

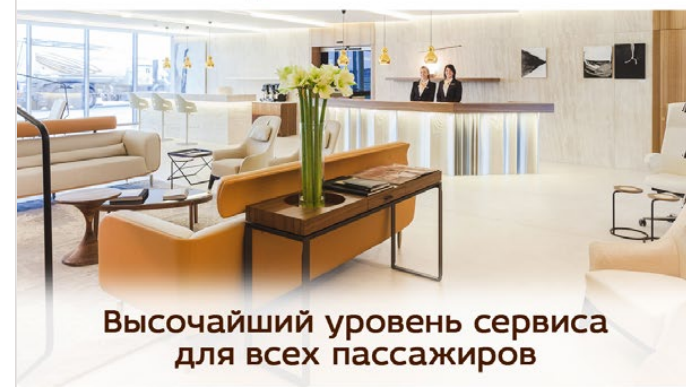
«Спрос на подключение по-прежнему очень высок, и сети 4G Avance L5 и Gogo Biz предоставляют отличные возможности для клиентов, которые работают в полете с большими объемами данных», – сказал президент Gogo Серхио Агирре.

Компания отметила, что ее деятельность не ограничивается только Avance L5. Количество рейсов на самолетах, оборудованных системами Gogo, в третьем квартале выросло на 24% по сравнению с тем же трехмесячным периодом в 2019 году. Ежедневный трафик в сети увеличился на 78%, в то время как количество мегабайт на рейс выросло на 44% в том же периоде 2019.

По состоянию на конец сентября 2237 деловых самолетов выполняли полеты с установленной системой Gogo Avance L5 или L3, 6154 самолета – с устаревшими системами ATG и 4542 самолета – с узкополосной системой спутниковой связи.



**Пассажирский лаунж  
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса  
для всех пассажиров**

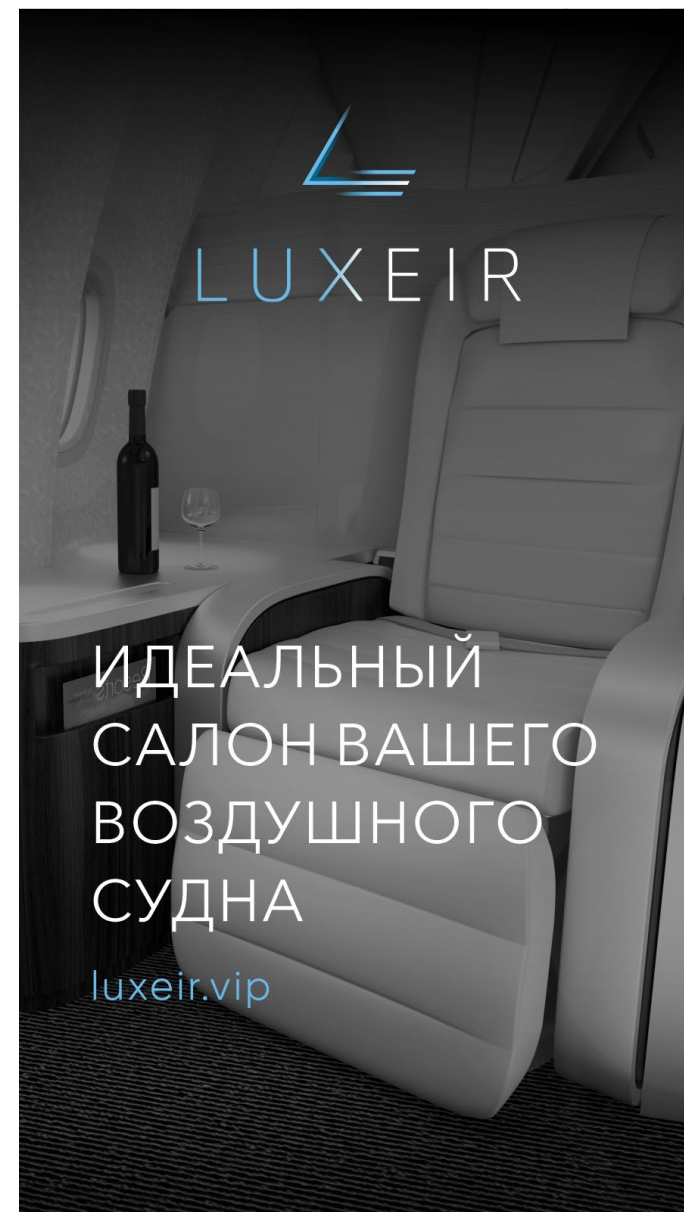
## Flying Colours начитает работать с префиксом 2- REG

Канадский провайдер по техническому обслуживанию, ремонту, капитальному ремонту и доработке Flying Colors Corp сообщает о получении разрешения от директора гражданской авиации Гернси на выполнение работ по техническому обслуживанию деловых самолетов, зарегистрированных в реестре 2-REG.

Также компания сможет предоставлять услуги по обеспечению летной годности. Новый сертификат предоставляет Flying Colors Corp. возможность подписывать Сертификаты о допуске к эксплуатации для самолетов 2-REG, таким образом поддерживая более быстрый повторный ввод в эксплуатацию после завершения работ по техническому обслуживанию.

«Все больше и больше эксплуатантов используют реестр самолетов 2-REG для эффективных услуг,

оптимизированного подхода и простоты получения персонализированных регистрационных номеров для своих самолетов, поэтому мы рады получить это одобрение», - прокомментировал Эрик Гиллеспи, исполнительный вице-президент Flying Colors Corp. «Теперь мы можем обслуживать еще большее количество самолетов, включая самолеты 2-REG, подпадающие под наши разрешения ТССА. Для клиентов, внесенных в этот реестр и работающих в Европе или Северной Америке, теперь есть другой выбор в плане услуг по техническому обслуживанию. Для сокращения времени простоя модернизация салона, авионики или окраска фюзеляжа могут проводиться параллельно с техническим обслуживанием. Это очень привлекательно для многих владельцев, особенно в нынешней динамичной среде бизнес-авиации».





## Jetex и JetClub объявили о партнерстве

Глобальный провайдер услуг бизнес-авиации Jetex и долевой оператор JetClub объявили о подписании нового меморандума о взаимопонимании.

«После успешного начала операций в Европе мы исследуем рынок Ближнего Востока как нашу следующую стратегическую возможность. Возобновились деловые и туристические поездки, и частная авиация стала быстрым, безопасным и эффективным вариантом. Соглашение с Jetex позволяет нам изучать рынок, получать обратную связь от клиентов и расширять наши предложения услуг, обеспечивая клиентам наилучший опыт работы во всем мире.

Наша цель – предоставить клиентам в США, Европе или Азии доступ к мировому авиапарку», - сказал Вишал Хайремаат, основатель и генеральный директор JetClub Group.

HondaJet от JetClub демонстрировалась на авиашоу в Дубае в 2021 году и в VIP-терминале Jetex. HondaJet – один из самых легких, бесшумных и экономичных самолетов в своей категории. По оценке JetClub, более 70% рейсов группы составляют менее трех часов, а на борту находятся 3-4 пассажира – это, по мнению партнеров, делают полет на HondaJet более экологичным, экономичным, безопасным и удобным.



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**

## PlaneSense получает 75-й Pilatus PC-12

Американский долеговой оператор PlaneSense получил 75-й турбопроп Pilatus PC-12. Первую свою машину компания ввела в эксплуатацию 26 лет назад. Именно с самолетов Pilatus PC-12 PlaneSense запустил программу долеговой владения, которая сейчас действует по всей Северной и Центральной Америке. С тех пор оператор имеет крупнейший в мире парк PC-12.

«Pilatus PC-12 был основой программы PlaneSense», - сказал президент и генеральный директор PlaneSense Джордж Антониадис. «Его надежность, комфорт, безопасность и универсальность предоставляют клиентам PlaneSense самое интеллектуальное решение для частных поездок по разумной цене».

«Нам понравилось быть частью постоянного роста

компании, и для нас большая честь, что PlaneSense и ее клиенты ценят Pilatus PC-12 и его возможности», - сказал генеральный директор Pilatus Маркус Бухер. «Мы с нетерпением ждем возможности долгие годы поставлять PlaneSense много турбовинтовых бестселлеров PC-12».

PlaneSense управляет техническим обслуживанием флота на своих объектах в Портсмуте и Боулдер-Сити, штат Невада. Компания продает самолеты по прошествии определенного периода времени, чтобы сохранить «молодой парк», при этом средний возраст в настоящее время составляет 5,6 лет. К концу года парк самолетов PC-12 будет составлять 38 единиц, а в 2022 году будет поставлено еще шесть.



**СЕРТИФИЦИРОВАН  
В РОССИИ!**

**PILATUS  
PC-24**

**NESTEROV**  
AVIATION

Авторизованный центр  
Pilatus в России

[www.nesterovavia.aero](http://www.nesterovavia.aero)

## Gulfstream Aerospace назначает Empire Aviation Group представителем в Индии

Компания Gulfstream Aerospace назначила Empire Aviation Group, в качестве уполномоченного международного торгового представителя (ISR) по продажам деловых самолетов Gulfstream в Индии. В соответствии с соглашением, Empire Aviation Group будет отвечать за продвижение и поддержку компании Gulfstream по всей Индии.

С момента запуска в 2007 году компания Empire Aviation Group предоставляет все основные услуги, связанные с частной авиацией – управление самолетами, организация чартерных перелетов, а также продажа самолетов и организацию поддержания летной годности (CAMO).

«Поскольку интерес к семейству самолетов Gulfstream растет во всей Индии, мы хотели, чтобы у нас было

местное представительство, которое не только обладает значительным опытом работы с самолетами Gulfstream, но и может предложить индивидуальный подход, соответствующий бренду номер один в деловой авиации», - сказал Скотт Нил, старший вице-президент Gulfstream по международным продажам.

«Для Empire Aviation большая честь быть выбранной компанией Gulfstream», - добавил Парас П. Дамеча, основатель и управляющий директор Empire Aviation Group. «Gulfstream предлагает передовые технологии проектирования, производства и поддержки клиентов, и это особенно важно для клиентов в Индии. Мы ведем бизнес в Индии с самого начала, и по-прежнему очень оптимистичны в отношении уникальных возможностей для частной авиации на субконтиненте».





СЕРТИФИЦИРОВАНО  
**PART 145**  
ТЕКУЩЕЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ



**Предоставление стоянки для бизнес-самолетов  
независимо от продолжительности  
промежуточной остановки.**





Несколько часов    Несколько дней    Круглогодично

★ ★ ★ ★ ★ A five star residence for your jet

## В Екатеринбурге отреставрируют VIP терминал аэропорта Кольцово

Эксперты разрешили отремонтировать историческое здание аэропорта Кольцово в Екатеринбурге, которое было построено в 1954 году и где сейчас находится VIP-терминал. Согласно акту, опубликованному на сайте управления государственной охраны объектов культурного наследия Свердловской области, в ходе историко-археологической экспертизы на территории вокруг аэропорта не было найдено объектов культурного наследия федерального, регионального и местного значения и охранных зон.

«Заявленные к экспертизе участки могут быть использованы для хозяйственного освоения, в частности под реконструкцию аэровокзального комплекса

(положительное заключение)», — говорится в тексте заключения.

В документах указано, что на площадке были все археологические раскопки, из земли извлечены все древние артефакты, и сейчас ничто не мешает проводить на этом месте строительство или реконструкцию. Но также отмечается, что строители обязаны прекратить работы, если в земле все-таки обнаружат объекты, похожие на старинные, поскольку никакие раскопки не дают 100% гарантии, что были найдены абсолютно все ценные артефакты.

Информации о том, когда начнется реконструкция здания, пока нет.



# Авиационный Family Office



**меридиан**  
авиакомпания



**КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ**  
по управлению авиационным активом



## Ростех и AJ Holding создали совместное предприятие по продажам гражданских вертолетов

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех и эмиратская компания AJ Holding LLC учредили в свободной экономической зоне Ajman Free Zone совместное предприятие Alpha Aviation LLC, которое будет заниматься продвижением и продажей российской вертолетной техники гражданского назначения за рубежом.

Ключевым рынком для Alpha Aviation станут страны Ближнего Востока, где до 2026 года планируется реализовать более 20 гражданских вертолетов различных типов – Ансат, Ми-171А2, Ка-32, Ми-38. Также в сферу ответственности совместного предприятия входит организация сервисного обслуживания.

«В лице AJ Holding мы получили надежного партнера по продвижению нашей гражданской техники на Ближнем Востоке. Формат совместного предприятия позволит нам расширить присутствие в чрезвычайно важном для нас регионе. Предприятие начало свою работу несколько месяцев назад, но уже сегодня мы видим первые итоги – в рамках Dubai Airshow 2021 Alpha Aviation подписала контракт на поставку двух вертолетов Ми-171А2 в Перу и соглашение о поставке четырех вертолетов Ансат и одного Ми-17-1В в интересах полиции эмирата Рас-эль-Хайма», - заявил генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский.



**HELIRUSSIA**  
**2022**  
**19-21 мая**

**XIV** ЮБИЛЕЙНАЯ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

**МОСКВА КРОКУС ЭКСПО**

[www.helirussia.ru](http://www.helirussia.ru)

## Цены Wheels Up поползли вверх

Американская Wheels Up сообщила о росте выручки на 55%, до \$301,9 млн., по сравнению с тем же периодом прошлого года. С начала года до настоящего времени убыток Wheels Up уменьшился до \$120,6 млн за счет увеличения выручки на 75% в размере \$849,2 млн. Глава компании Кенни Дихтер отметил, что компания по-прежнему ощущает резкий дефицит летного состава и отметил проблемы с поставками новых самолетов.

Тем не менее, Дихтер сказал аналитикам, что, по его мнению, Wheels Up может решить эти проблемы, поскольку фокусируется на поддержке технологий для улучшения полетов и использования самолетов. «Но для решения проблем с поставками и увеличения затрат потребуются некоторое время и терпение», - добавил он. В частности, компания предоставляет пилотам «гранты на участие в капитале», которые позволят им «стать частью в успеха компании».

Wheels Up также инвестирует в социальный пакет

для пилотов: отели, наземный транспорт и питание. «Это может показаться простым, но во время и после долгого перелета они невероятно важны для качества жизни», - сказал он.

«Наши пилоты наиболее подготовленные, динамичные люди в отрасли и находятся на передовой с нашими клиентами. Мы хотим, чтобы Wheels Up был их предпочтительным работодателем». Кроме того, Дихтер отметил, что компания вкладывает средства в технический персонал и оборудование, чтобы быстрее вернуть свои самолеты в эксплуатацию.

Wheels Up также увеличивает цены на каждую поездку на 8% на турбовинтовых самолетах King Air и на 13% на легких бизнес-джетах, но оставляет те же ограничения, что и для самолетов среднего и суперсреднего размеров. Несмотря на повышение цен, Дихтер добавил: «Мы уже видели, как наши конкуренты меняют цены более резко, чем мы».



## ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка  
срочных заказов  
24 / 7 / 365



Продукция  
исключительно  
высокого качества



Индивидуальный  
подход к каждому  
клиенту

## Embraer увеличивает интервалы технического обслуживания бизнес-джетов

Embraer меняет графики технического обслуживания трех своих бизнес-джетов, чтобы операторы, имеющие небольшой налет, могли проводить проверки ежегодно, а не каждые шесть месяцев. Изменения подразумевают, что бизнес-джеты Legacy 600 и 650, а также Lineage 1000, теперь могут проходить годовой пакет инспекций LU12, а не шестимесячный LU6.

Для Lineage 1000 производитель также устранил требование снимать передние дополнительные топливные баки во время 48-месячной проверки, увеличив интервал вдвое, до 96 месяцев. Lineage 1000 – это частный самолет Embraer с большим салоном, соз-

данный на базе коммерческого авиалайнера E190.

Согласно данным Embraer, изменения являются результатом проведения анализа и процесса оптимизации, примененного к полевым данным, собранным от флотов Legacy и Lineage. Компания собирает данные из глобальной сети сервисных центров.

В настоящее время в эксплуатации находится 157 Legacy 600, 108 Legacy 650 и 26 Lineage 1000. Embraer сообщил, что эти изменения значительно увеличат эксплуатационную готовность самолетов и снизят затраты на техническое обслуживание.



## 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](http://www.absjets.ru)

[pavel.hrdlicka@absjets.com](mailto:pavel.hrdlicka@absjets.com)

Горячая линия 24/7 **+420 725 529 489**

## Китайская Amber Aviation пополнит флот с помощью NetJets

Поставщик услуг деловой авиации Amber Aviation закрыл раунд финансирования серии В, который позволит китайской компании из Шэньчжэня предлагать долевые, карточные и программы членства.

Благодаря новым инвестициям долевого оператора NetJets, Fung Investment и Liu's Group из Макао, а также существующего инвестора Hony Capital, Amber получит до 20 крупногабаритных самолетов Bombardier и Gulfstream из нынешнего парка NetJets. Поставки начнутся в апреле 2022 года и продолжатся в течение следующих двух лет.

«С помощью NetJets мы можем быстро увеличить имеющийся парк самолетов, чтобы быть готовыми к открытию международных границ», - сказал прези-

дент Amber Чан Цюйшен. «Мы понимаем, что размер флота очень важен, поэтому, имея воздушные суда, мы уверены, что сможем добиться успеха».

Чан Цюйшэн добавил, что при поддержке NetJets и других инвесторов Amber может увеличить использование бизнес-самолетов в регионе. «На рынке существует огромный пробел для пользователей чартерных рейсов, которые хотят сделать следующий шаг к полному владению самолетом, учитывая необходимые финансовые обязательства», - сказал он. «Заполняя пробелы с помощью наших долеговых программ, джет-карт и членства, Amber Aviation поможет увеличить количество пользователей бизнес-авиации в Азии, что принесет пользу всей отрасли».

Самолеты, полученные от NetJets, будут эксплуатироваться на основании сертификата эксплуатанта Amber. «Это партнерство с Amber Aviation дает NetJets уникальную возможность предоставить нашим владельцам долгосрочные услуги на азиатском рынке», - сказал председатель и главный исполнительный директор NetJets Адам Джонсон. «Команда Amber Aviation разделяет приверженность NetJets безопасности и сервису и является настоящим партнером, с которым мы рассчитываем работать вместе с нашими уважаемыми соинвесторами».

NetJets также поможет Amber создать новые программы, такие как сервисная поддержка, помощь в продажах, разработка продуктов и юридическая поддержка. Кроме того, NetJets поддержит Amber в приобретении дополнительных бизнес-джетов напрямую у различных производителей. Кроме того, клиенты Amber будут иметь доступ к сети FBO NetJets в США и Европе, а также гарантированную доступность самолетов NetJets для путешествий в этих же регионах.



Operate smoothly in  
Corsica and French  
Riviera with




GROUND SERVICE SUPPORT


executive@g-ops.com


+33 1 34 04 80 00



## Jetex и Eve революционизируют будущее воздушной мобильности

Глобальный провайдер услуг бизнес-авиации Jetex и Eve Urban Air Mobility (Embraer) подписали в рамках Dubai Airshow 2021 Меморандум о взаимопонимании и объявили о партнерстве, направленном на развитие экосистемы Urban Air Mobility (UAM).

Как отмечают в компаниях, UAM сделает авиaperелеты более доступными и удобными для всех. Полностью электрические, бесшумные и безопасные воздушные суда eVTOL – это будущее транспорта, направленное на обход любых потенциальных ограничений наземной мобильности.

Создание прорывных и широкодоступных решений UAM поможет демократизировать мобильность, сделав ее более доступной по цене и предлагая обществу больше возможностей. Новая концепция eVTOL является результатом широкого спектра испытаний и моделирования, направленных на оптимизацию

эксплуатации в городских условиях, учитывая высокую надежность, низкие эксплуатационные расходы, низкий уровень шума, полную электрическую мощность и постепенную автономность.

Обладая глобальным опытом, Jetex и Eve изучат возможности развития инфраструктуры UAM в различных местах, составят карту потенциальных операций в различных средах и их эффективную интеграцию. Jetex будет тесно сотрудничать с различными органами власти, чтобы обеспечить соответствие новой концепции местным нормам и требованиям.

«Новое партнерство позволит нам поддержать процесс разработки самолетов и продуктов Eve, что поможет направить интеграцию UAM в нашу общую деятельность», - сказал Адель Мардини, основатель и генеральный директор Jetex.



## Клиент всегда прав

Команда дизайнеров Airbus Corporate Helicopters (ACH) разработала уникальный интерьер салона, отвечающий этике веганства. Заказчиком вертолета выступили немецкий предприниматель доктор Урс Бруннер и его жена Даниэла Бруннер, активистка этичной моды.

Салон вертолета выполнен в минималистичной современной конфигурации ACH Line в серой гамме. Элементы интерьера, традиционно обитые кожей,

заменены экокожей. Она не только передает те же визуальные и тактильные ощущения, что и натуральный материал, но и отличается сопоставимой долговечностью.

Экоматериалы были применены для создания сразу нескольких элементов интерьера: шести пассажирских сидений, центрального отделения для хранения вещей, задней перегородки и манжетов панели управления в кабине пилотов.



Г-жа Бруннер – основатель модного дома Giulia & Romeo, в ассортимент которого не входят продукты животного происхождения, а вся прибыль которого идет на защиту животных. Для нее было важно, чтобы вертолет соответствовал ее этическим ценностям.

«Мы гордимся работой нашей команды, которая трудилась над созданием этого уникального интерьера ACH Line, – отметил глава ACH, Фредерик Лемос (Frederic Lemos). – Использованный нами материал сертифицирован для применения в авиации. Он долговечный и износостойкий, но тянется лишь в одном направлении, поэтому работа с ним – особенно на пассажирских сиденьях – непростая задача. Именно на таких проектах профессионализм наших специалистов проявляется в полной мере. Я рад, что мы смогли найти способ удовлетворить пожелания клиентов и создать потрясающий интерьер».

Доктор Бруннер, новый владелец вертолета и опытный пилот, отметил: «Мы очень ценим навыки и дизайнерскую мысль, которые вложены в разработку интерьера и установку этого салона».

ACH145 – VIP-версия H145, представителя популярнейшего семейства двухдвигательных вертолетов Airbus. Благодаря новой конструкции несущего винта были значительно снижены вибрации, что позволило избавиться от активной системы виброгашения, в результате чего полезная нагрузка выросла на 150 кг по сравнению с предшественником.

На сегодняшний день компания Airbus Helicopters поставила заказчикам по всему миру свыше 1400 вертолетов семейства H145. Налет этих машин превысил пять миллионов часов. Вертолеты семейства H145 отличаются непревзойденной универсальностью и многофункциональностью.

## FAI rent-a-jet AG назван лучшим медицинским оператором по версии ITIJ

Немецкий оператор FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Group) получил престижную награду International Travel & Health Insurance Journal (ITIJ) в номинации «Компания года – санитарная авиация». Победители были объявлены на церемонии вручения премии ITIJ Awards 4 ноября в Мадриде.

В финале компания обошла своих давних «партнеров» – Air Ambulance Worldwide и Jet Rescue. Это третья награда, полученная FAI. Первый раз победа была в 2012 году. Премия ITIJ, которой уже 18 лет, присуждается компаниям, которые за последний год внесли выдающийся вклад в мировую индустрию страхования путешествий и медицины.

Принимая награду, Фолькер Лемке, руководитель подразделения санитарной авиации FAI, отметил: «От имени подразделения я рад и горжусь тем, что получил эту важную награду. Победа особенно приятна, учитывая невероятно сложный и необычный год, который нам пришлось пережить во время пандемии. Я хотел бы поблагодарить всю команду, которая продемонстрировала преданность делу, профессионализм и невероятную стойкость, особенно в течение последних девяти месяцев. Без них наша работа была бы невозможна».

Компания FAI всегда была в авангарде поддержки мер по борьбе с пандемией Covid, а ранее в этом году была удостоена специальной награды в области борьбы с пандемией на ежегодной премии за достижения в области авиации на Ближнем Востоке. 2020 год у FAI стал одним из самых загруженных для парка санитарной авиации. Миссии включали медицинскую эвакуацию инфицированных пациентов и репатриацию здоровых людей со всех уголков земного шара. За это время FAI впервые внедрила для авиамедицинской транспортировки больных

Covid-19 изолирующую капсулу EpiShuttle. Она обеспечивает автономную вентиляцию кислорода и воздуха непосредственно пациенту, изолированного в специальной капсуле.

Самолеты компании много летели между континентами – от Азии до Ближнего Востока, из Европы в США и из Ближнего Востока в США. «Это был самый напряженный период с тех пор, как мы начали работу более чем 30 лет назад», - прокомментировал председатель FAI Зигфрид Экстманн. FAI пришлось снизить активность Learjet для переориентации

экипажей из-за прогрессирующего закрытия рейсов регулярных авиакомпаний и усиления иммиграционных ограничений в Африке и на Ближнем Востоке. Это в определенной степени сдерживало активность.

В компании отметили, что существует большой спрос на систему перевозки пациентов EpiShuttle. FAI является одним из немногих операторов в мире, предлагающих жесткую капсулу, которая обеспечивает автономную вентиляцию воздуха и кислорода непосредственно у пациента, изолированную от среды кабины.



## Bell 525 выполнил первый полет на SAF

Bell Textron объявила о том, что летом 2021 года новейший суперсредний вертолет Bell 525 Relentless выполнил свой первый полет на экологически чистом топливе (SAF). Bell впервые начал работать с SAF на своем учебном и демонстрационном флоте в марте 2021 года.

«Bell 525 продолжает демонстрировать беспреце-

дентные характеристики по мере прохождения летных испытаний», - сказал Дуг Мэй, вице-президент Bell по полетам. «Демонстрация того, что вертолет использует SAF, еще больше укрепляет его позиции как настоящего воздушного судна 21-го века, способного обеспечить более экологичные практики для отрасли и будущих клиентов».



Bell получает чистое топливо у Avfuel Corp. Биотопливо Neste MY SAF производится из возобновляемых, экологически чистых отходов и остаточных материалов. Avfuel ожидает снижения выбросов углерода на 22 тонны в течение жизненного цикла на одном вертолете.

Инициатива Bell относительно SAF поддерживает цель Textron по достижению устойчивого воздействия на окружающую среду к 2025 году, предусматривающую сокращение выбросов парниковых газов на 20%, среди других инициатив в области устойчивого развития

«В Bell наша цель – установить стандарт чистой авиации и проложить путь к более экологичному будущему за счет минимизации воздействия от нашей деятельности», - сказал Майкл Такер, исполнительный вице-президент Bell по инновациям и коммерческому бизнесу. «Это важная веха на нашем пути к устойчивому развитию, и мы с нетерпением ждем возможности применять больше методов для сокращения выбросов углерода в будущем».

В настоящее время команда Bell 525 сотрудничает с FAA в проведении летных испытаний для получения разрешения на проведение типовых проверок (TIA) и параллельно отправляет документы по сертификации в FAA. Вертолет разработан для поддержки дальних миссий, в том числе нефтегазовых, и предлагает значительное снижение расхода топлива по сравнению с другими крупными двухдвигательными вертолетами, обычно используемыми для морских операций. Bell продолжит использовать SAF в испытательных полетах Bell 525, когда доступность SAF и графики летных испытаний позволят использовать такую дозаправку.

## FIVE сделал выбор в пользу ACJ TwoTwenty и Comlux

Дубайский оператор и собственник роскошных отелей FIVE на специальной церемонии сообщил о покупке первого бизнес-джета ACJ TwoTwenty у Comlux Group. Уже в январе 2022 года Comlux Completion начнет установку нового VIP салона, выбранного FIVE среди множества компоновок и опций, которые предлагает ACJ TwoTwenty. Работы будут закончены в 2023 году.

Как рассказал BizavNews Кабир Мулчандани, основатель и глава дубайской компании FIVE, ACJ TwoTwenty, оснащенный двигателями Pratt & Whitney, представляет собой неповторимый самолет, пред-

лагающий 16 мест, обеденный стол на 8 пассажиров, главный люкс с кроватью размера «king-size» и душем, электро-хроматические оконные шторы и полностью светодиодное освещение. Новый джет будет укомплектован полностью оборудованной кухней, высокоскоростным интернетом и двумя огромными телевизорами диагональю 55 дюймов. Все это позволит пассажирам прекрасно проводить время на борту самолета, способного 12 часов находиться в воздухе.

С ACJ TwoTwenty компания FIVE стремится предоставить своей разнообразной и лояльной клиентской базе уникальное путешествие с FIVE Flair, в котором

сочетаются фирменная кухня для гурманов из местных заведений, таких как The Penthouse, Maiden Shanghai, Cinque и Soul Street, а также эксклюзивная музыка популярных арабских ди-джеев. И все это в роскошной, индивидуальной обстановке в небе.

Этот реактивный самолет пересечет весь земной шар, перевозя гостей в эксклюзивном стиле и предлагая массу возможностей для развлечений. FIVE переосмыслил все самое лучшее в эксклюзивном отдыхе. Как и в случае с отелями FIVE Hotels & Resorts, салон ACJ TwoTwenty предлагает гостям испытать новые ощущения во время полета, позволяя пассажирам пообедать, развлечься и взбодриться в самой роскошной и приватной обстановке, поясняет г-н Мулчандани.

FIVE выбрала Comlux Aviation для эксплуатации ACJ TwoTwenty посредством эксклюзивного чартерного соглашения в рамках мальтийского сертификата Comlux. Самолет с регистрационным номером 9H-FIVE, который в компании будут называть «Nine-Hotel-FIVE», поступит в эксплуатацию в начале 2023 года.

«Я очень доволен покупкой ACJ TwoTwenty. Это ключевая веха в развитии пакета предложений FIVE для наших взыскательных клиентов по всему миру. 9H-FIVE продемонстрирует лучшие аспекты как частной, так и коммерческой авиации с помощью одного отличительного предложения – путем объединения лучших в своем классе бизнес-джета и лучших в своем классе гостиничных и развлекательных услуг FIVE. Благодаря ноу-хау Comlux в проектировании VIP-интерьеров и индивидуальных авиаперелетов, FIVE может легко создать эксклюзивный и роскошный образ жизни как на земле, так и в воздухе», - продолжает г-н Мулчандани.



В свою очередь Ричард Гаона, исполнительный председатель и генеральный директор Comlux отметил, что для компании большая честь сотрудничать с FIVE в их новом захватывающем проекте. «Совершенно новый бизнес-джет Nine-Hotel-FIVE будет доступен с начала 2023 года для гостей FIVE, чартерных и демонстрационных рейсов. Он будет базироваться в аэропорту DWC Dubai World Central, который является идеальным аэропортом для

дальнейшего роста и развития партнерства FIVE и Comlux».

Бенуа Дефорж, президент ACJ в свою очередь отметил, что ACJ TwoTwenty отличается исключительно большим пространством: площадь салона составляет 73 м2. Это единственный бизнес-джет, в котором помещается шесть больших VIP-зон, а общая пассажироместимость достигает 19 человек. Бизнес-джет ACJ TwoTwenty способен совершать межконтинен-

тальные перелеты. Дальность полета равна 10 500 км (свыше 12 ч полетного времени). При этом самолет находится в более низком ценовом сегменте, чем бизнес-джеты со сверхбольшой дальностью полета. «Мы гордимся расширением клиентской базы ACJ TwoTwenty на Ближний Восток. Наш новый сверхбольшой бизнес-джет станет флагманом FIVE, раздвинув границы эксклюзивного образа жизни в воздухе и открыв новые возможности для полетов. ACJ TwoTwenty действительно меняет правила игры».



## Дизайн EXPLORER открывает новые тематические миры для VIP-кают

На авиасалоне в Дубае компания Lufthansa Technik AG представила более подробную информацию о своей новой концепции широкофюзеляжного VIP-салона EXPLORER. После предварительного анонса на яхт-шоу в Монако в сентябре, подробности концепции представлены на аэрокосмической выставке в ОАЭ.

Концепция дизайна EXPLORER основана на современных тенденциях суперяхт, которые удовлетворяют двум желаниям своих владельцев: доставлять

их практически в любое место в любое время и обслуживать их в пункте назначения в качестве отдельного отеля и базового лагеря для самых разных видов досуга и экскурсий. Специалисты Lufthansa Technik выбрали Airbus A330 в качестве платформы для реализации этих пожеланий клиентов в частной авиации. Как классический широкофюзеляжный самолет, он предлагает достаточно места для большого количества новых идей в салоне, а также достаточную дальность полета для удовлетворения особых пожеланий целевой аудитории EXPLORER.

«В яхтостроении многофункциональные экспедиционные суда теперь стали самостоятельным классом. И многие владельцы таких судов также называют самолет своим», - пояснил Виланд Тимм, руководитель отдела продаж VIP-обслуживания и обслуживания самолетов специального назначения Lufthansa Technik. «Поэтому для этой быстрорастущей целевой группы VIP-исследователей мира мы впервые создали летающую платформу. Однако, в отличие от яхты, наш самолет EXPLORER позволяет пассажирам за несколько часов добраться на другую сторону земного шара и разбить свой собственный базовый лагерь для дальнейшей деятельности. Это открывает совершенно новые возможности для исследователей».

Особенно яркой особенностью концепции EXPLORER является широкоформатная интегрированная система проецирования виртуального контента, которая простирается в многофункциональной гостиной от оконной линии почти по всему потолку салона. Хотя подобные функции часто наблюдались в проработке дизайна, до сих пор не существовало подходящей технологии для ее реализации, которая была бы эстетически убедительной и поддающейся сертификации. В тесном сотрудничестве с Diehl Aerospace – совместным предприятием Diehl Aviation и Thales – специалистам Lufthansa Technik удалось разработать решающее звено к крупномасштабной реализации таких виртуальных элементов кабины.

С этой целью команда дизайнеров Lufthansa Technik интегрировала проекционную технологию Diehl и адаптировала ее специально для использования в VIP-салоне. Благодаря грамотному расположению небольших, легких и пассивно охлаждаемых проекторов в элементах боковины и потолка создаются



масштабные виртуальные впечатления, содержимое которых заказчик может настраивать индивидуально по своему желанию с помощью соответствующего программного решения от Diehl.

«Путем интеграции уникальной проекционной системы Diehl мы создали интерьер, который полностью раскрывает потенциал технологии для VIP-салона», - сказал Майкл Борк, архитектор интерьеров самолетов в отделении обслуживания самолетов специального назначения и VIP в Lufthansa Technik. «Она оптимизирована с учетом технических и эсте-

тических аспектов, чтобы обеспечить адекватную основу для воплощения в жизнь множества атмосфер и виртуальных миров, изменяя общий вид салона одним движением пальца».

Таким образом, первый короткий тизер, показанный в Монако, уже давал представление о захватывающем и анимированном подводном мире. Однако идеи команды дизайнеров Lufthansa Technik в отношении такой особенности салона выходят далеко за рамки этого: возможны самые разнообразные или даже постоянно меняющиеся конфигурации от вир-

туального дневного и ночного неба до архитектурных форм и даже летающей дискотеки. Команда разработчиков также придумала эстетически приятное состояние ожидания с неактивными проекторами.

«При проектировании Airbus A330 в качестве универсального инструмента EXPLORER – будь то для частных владельцев или также для чартерных агентств для этого типа путешествий – мы уделяли особое внимание осуществимости идей. Поэтому наши специалисты уже разработали подробные предложения по внедрению многих технических функций и инноваций», - сказал Ян Грубе, директор по продажам VIP лайнеров и самолетов для специальных миссий. «Прекрасным примером является сотрудничество с Diehl в области широкоформатных проекций. Здесь нам удалось осуществить давнее желание, поэтому мы очень благодарны за это выдающееся сотрудничество».

Еще одна особенность, которая позволяет пассажирам EXPLORER делать совершенно новые открытия, – это пол в передней части фюзеляжа, который у припаркованного самолета выдвигается наружу, образуя просторную веранду. Грузовой люк главной палубы от грузового самолета Airbus A330, который теперь также доступен в качестве модифицированного решения для пассажирских версий, открывает интерьер EXPLORER для окружающей среды, в которую пассажиры могут погрузиться непосредственно с платформы, которая может быть выдвинута на несколько метров.

И здесь концепция EXPLORER основана на категории яхт, которая носит такое обозначение. Эти суда имеют именно такие выдвижные элементы, чтобы их пассажиры могли получить еще более прямой контакт с окружающей средой. Таким образом, на





высоте около четырех метров над перроном пассажирам самолета EXPLORER открывается уникальный вид на окрестности и аэропорт, который служит базовым лагерем для дальнейших открытий и экскурсий, например, с использованием транспортных средств, находящихся на борту.

Чтобы парк автомобилей VIP-владельцев мог быть привлекательно показан гостям и попутчикам, команда Lufthansa Technik предусмотрела специаль-

ный зал Mobility Lounge в кормовой части нижней палубы, который можно увидеть с главной палубы через стеклянный пол. Эта специальная зона будет создана в сотрудничестве с BRABUS, одним из ведущих производителей высокопроизводительных и роскошных автомобилей, и будет представлена на одной из ближайших выставок. По удобной лестнице пассажиры могут легко попасть с главной палубы в Luxury Mobility Lounge, даже во время полета. Он также будет удовлетворять техническим потребно-

стям перевозимых на борту автомобильных сокровищ.

Помимо технических характеристик, инженерные и конструкторские группы Lufthansa Technik уделили максимальное внимание многофункциональным решениям и максимально широкому спектру вариантов использования. Так, помимо классических элементов, таких как спальни и комнаты для гостей, ванные комнаты, офисы, обеденные и конференц-зоны, есть также некоторые новые дизайнерские идеи. Еще одна такая изюминка – многофункциональное помещение в задней части самолета. Он отвечает потребностям всех тех исследователей мира, которые не хотят обходиться без своих обычных фитнес-центров и оздоровительных центров во время дальних перелетов. На случай чрезвычайных ситуаций это пространство также можно превратить в летающую больничную палату.

Представленная в настоящее время конфигурация дизайна рассчитана на двенадцать VIP-пассажиров и делает особый упор на воплощение особого характера исследователя в жизнь для этой конкретной целевой VIP группы. Однако в качестве альтернативы на основе этой концепции возможны и другие модульные варианты вместимостью до 47 пассажиров. Они могут включать, например, гораздо более индивидуальный модуль владельца с главной спальней и ванной комнатой и офисом, а также большие площади для экипажа или сопровождающих лиц.

Из-за множества возможных применений Lufthansa Technik будет использовать концепцию EXPLORER в качестве лаборатории для дальнейшей разработки и представления других идей и технологий, которые в настоящее время существуют только на чертежной доске.



## Возможности деловой авиации на пределе

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за первую половину ноября 2021 года бизнес-джеты во всем мире выполнили 151000 рейсов, что на 60% больше, чем в ноябре 2020 года, и на 16% больше, чем в 2019 году.

В ноябре средняя дальность полета бизнес-джетов составила 537 морских миль, что на 6% больше по сравнению с тем же месяцем 2019 года. В этом месяце во всем мире эксплуатировалось 15 200 деловых самолетов, из которых 11 500 летали в Соединенных Штатах.

В отличие от бизнес-авиации, трафик коммерческих авиакомпаний в ноябре снизился на 32% по сравнению с ноябрем 2019 года, но вырос на 47% в годовом исчислении. С начала года активность бизнес-джетов выросла на 4%, а регулярных авиакомпаний снизилась на 39% по сравнению с двумя годами ранее.

Как и ожидалось, в ноябре после ослабления ограничений на въезд в США трансатлантический трафик бизнес-джетов восстановился. С начала года количество рейсов из Европы в США снизилось на 27% по сравнению с 2019 годом, но выросло на 161% отно-

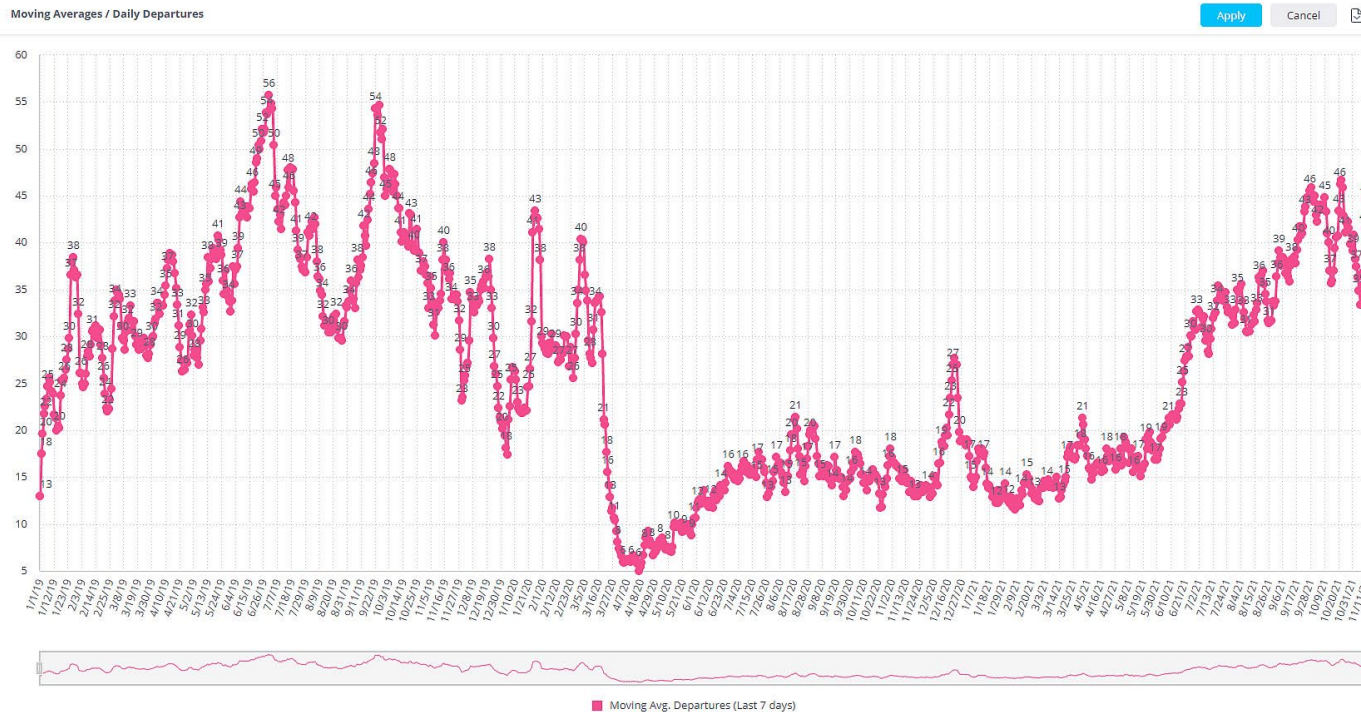
сительно ноября 2020 года, и на рекордные 11% по сравнению с ноябрем 2019 года.

Регулярные пассажирские перевозки восстанавливаются медленнее, и по-прежнему на 35% ниже, чем в ноябре 2019 года, даже если за текущий месяц наблюдается 80%-й отскок по сравнению с прошлогодним трафиком. Флот долевых операторов совершил самый большой скачок, трансатлантические рейсы выросли на 55% по сравнению с ноябрем 2019 года.

### Северная Америка

Начиная с 25 ноября, американские операторы ожидают очень высокого спроса на День Благодарения. Еще в 2019 году с 28 ноября по 1 декабря было выполнено 23 675 рейсов бизнес-джетов, при этом в очень скромные праздничные дни 2020 года эта активность снизилась на 16%. Учитывая текущую тенденцию, праздники в этом году создадут для авиапарка деловой авиации экстремальную нагрузку, спрос увеличится на 20%, что, вероятно, будет сильнее всего проявляться в карточных и долевых программах.

Зона охвата, вероятно, будет напоминать модель до пандемии, когда в День Благодарения в 2019 году преобладали рейсы между Восточным и Западным побережьем. Во время четырехдневного праздничного периода было выполнено по крайней мере 50 рейсов бизнес-джетов между Тетерборо – Уэст-Палм-Бич, Даллас – Лос-Анджелес, Тетерборо – Бостон, Сан-Антонио – Монтеррей. Самыми популярными самолетами были Challenger 300/350, Citation XLS, Embraer 300.



## Европа

Спрос на бизнес-джеты в Европе продолжает бить рекорды: в первой половине ноября 2021 года он вырос на 28% по сравнению с ноябрем 2019 года. Полеты на средних, сверхлегких и суперлегких бизнес-джетах имеют тенденцию роста более чем на 40%. Великобритания, проведя большую часть года в процессе восстановления, в ноябре показала больший трафик, чем любая другая страна в Европе, и на 26% больше, чем в сопоставимом ноябре 2019 года. Фарнборо стал третьим по загруженности аэропортом Европы. Биггин Хилл занимает 9-е место, с почти 50%-ным ростом по сравнению с ноябрем 2019 года. Внутренний рынок Германии является самым загруженным, хотя на 13% ниже, чем два года назад. Великобритания – Франция стал самым загруженным международным маршрутом: 300 самолетов выполнили на 32% больше рейсов, чем два года назад.

## Остальной мир

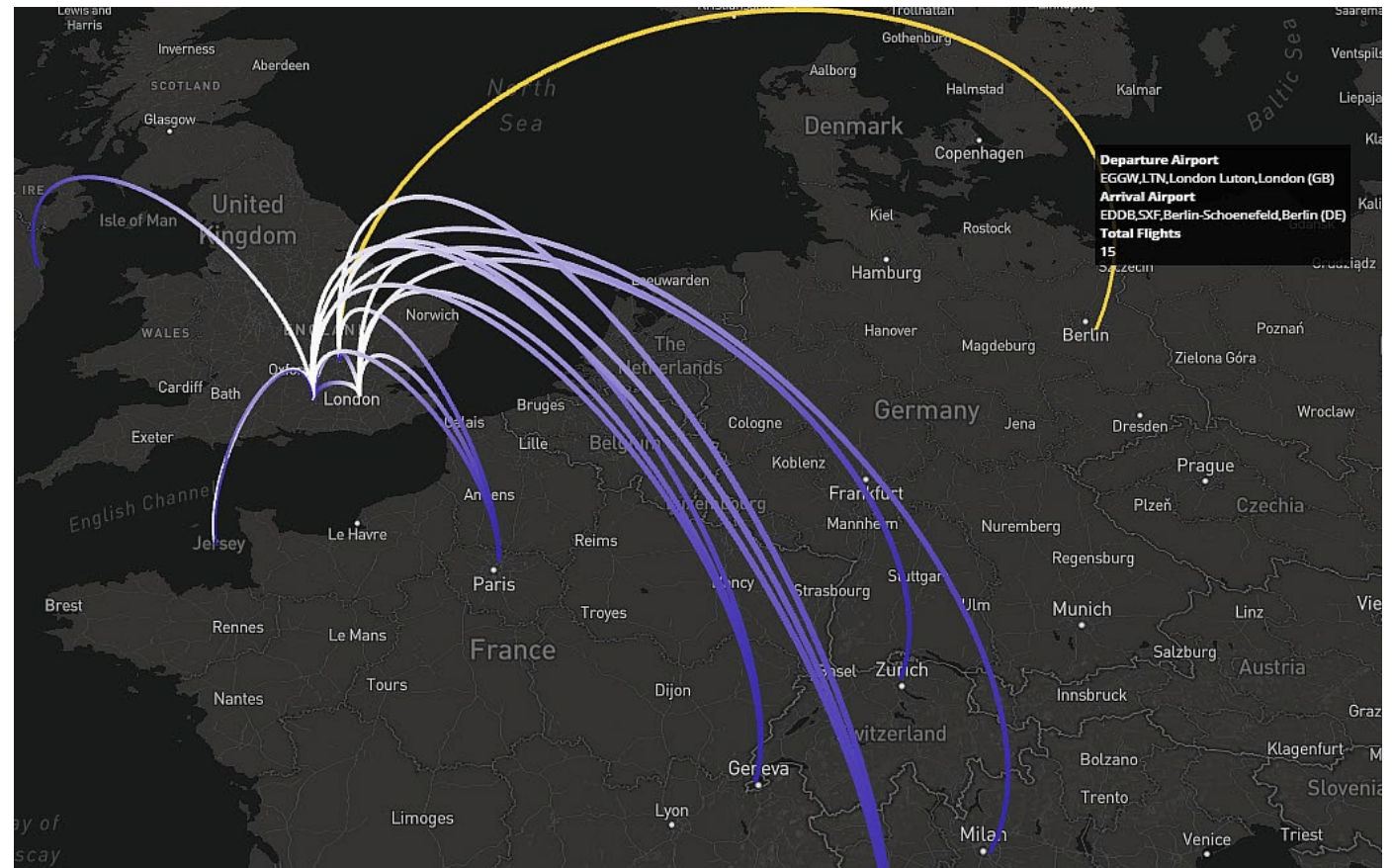
В первой половине ноября 2021 года в остальных регионах мира было выполнено 18027 рейсов бизнес-джетов, что на 2% меньше по сравнению с ноябрем 2019 года, но на 39% больше, чем в прошлом году.

На этой неделе китайский рынок бизнес-джетов находится в центре внимания после инвестиций NetJets в базирующуюся в Шэньчжэне компанию Amber Aviation. Рынок Китая в этом месяце значительно замедлился, выполнено на 44% меньше рейсов, чем в ноябре 2019 года. С начала года трафик бизнес-авиации в Китае вырос на 16% по сравнению с 2019 годом, хотя налет сократилось на 19%. Это выгодно отличается от Гонконга, где количество выле-

тов бизнес-джетов сократилось на 55% по сравнению с двумя годами ранее, даже на 40% меньше относительно ноября 2020 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Операторы бизнес-джетов будут готовиться к празднованию Дня Благодарения с некоторым

трепетом, поскольку постоянный спрос на рейсы все еще бьет все рекорды. В Европе рост еще выше, хотя здесь флот имеет относительно более слабые резервы, чем в США. Трансатлантические рейсы также выросли. В других регионах наблюдается рецидив, особенно в Китае».



Самые загруженные международные маршруты бизнес-джетов из Великобритании в ноябре 2021

## Быстрота и осторожность – тренд на вторичном рынке

В связи с сокращением запасов на вторичном рынке и приближением конца года брокеры и другие лидеры бизнес-авиации, выступившие на недавнем форуме Corporate Jet Investor в Майами, предупредили о необходимости подготовиться рассматривать все доступные самолеты, но с осторожностью. Также эксперты говорят, что им возможно придется искать воздушные суда в таких местах, как Россия или Китай.

«Безусловно, время действительно является ограничением с точки зрения попыток провести какие-либо сделки до конца года», - сказала основатель и президент PwC Aviation Джанин Яннарелли. «Но ... я советую людям по-прежнему не торопиться, потому что последнее, что я хочу сделать, – это упустить из виду какой-либо момент». Она согласилась, что одна из са-



мых больших проблем – найти доступные самолеты, и предупредила, что на рынке могут быть самолеты, но «это не значит, что это правильный самолет».

Кери Доулинг, президент Air Law Office, добавила, что покупатели должны быть «готовы взяться за дело без промедления», включая обеспечение того, чтобы сразу работать в максимально возможной степени с помощью созданной системы и с организованной командой. И она предупредила: «В наши дни менталитет таков, что продавец всегда прав», отметив, что недавно команда покупателя самолета проиграла сделку, потому что они изменили продолжительность проверки при приемке с трех до пяти дней, и продавец ушел.

«Вы должны подготовить своих клиентов к тому, что продавец действительно руководит процессом. Вы должны быть заранее готовы к работе, чтобы продавец не смог уйти с активом, который вам действительно нужен или в котором вы реально нуждаетесь», - сказала Доулинг. Что касается передвижения на имеющемся самолете, она добавила: «В наши дни оборачиваемость исчисляется однозначными количеством часов. Ушли в прошлое три или четыре дня, чтобы подумать, сделать дело на месте и разобраться в чем-либо».

«Время имеет решающее значение», - также сказал Джереми Стампф, вице-президент Freestream Aircraft. «Идеального самолета, скорее всего, не будет». Он также добавил, что покупателям необходимо переместиться, когда они найдут самолет, который соответствует большинству требований и «внести изменения для адаптации самолета после того, как вы закроете сделку. Самое главное – обезопасить самолет».

Аманда Эпплгейт, партнер Aerlex Law Group, посоветовала покупателям собрать команды, обладающие опытом проведения трансграничных транзакций. «Реально, за последние шесть месяцев я видела гораздо больше трансграничных сделок, чем, вероятно, за последние пять лет», - сказала Эпплгейт. «Они поступают из реестров или стран, на которые, возможно, вы раньше не обращали внимания».

«Мы постоянно ищем самолеты по всему миру», - сказал Хэмиш Хардинг, председатель Action Aviation. Он отметил, что находит их в таких местах, как Китай, но это порождает другие сложности. «Китайские продавцы, которые раньше были немного более гибкими, теперь очень негибкие. Они хотят, чтобы все было куплено как есть», - сказал Хардинг. «Вам повезет, если вы выберетесь из Китая и закроетесь в Сингапуре, но сейчас контракты довольно одностронние».

Но он добавил, что если покупатель захочет приобрести самолет высокого класса, он может быть в Китае, России и некоторых других странах. Он также сказал, что покупатели могут получить сделку, предложив хорошую цену. В качестве примера он привел владельца самолета, который, возможно, возьмет новую модель в следующем году и пока не планирует продавать самолет, хотя возможно захочет при подходящей цене.

Однако новые покупатели выходят на рынок неподготовленными. Он отметил, что новые клиенты будут приходиться с определенным количеством долларов без какой-либо концепции правильного самолета, который отвечал бы их потребностям.

Источник: AIN

## В Европе неожиданно выросло число джетов

Согласно исследованию Colibri Aircraft, количество зарегистрированных частных самолетов в Западной Европе неожиданно выросло. В Западной Европе зарегистрировано около 2444 частных самолетов по сравнению с 2414 в 2020 году и 2344 в 2019 году.

Оливер Стоун, управляющий директор Colibri Aircraft, сказал Corporate Jet Investor: «Учитывая, насколько были жестче ограничения в Европе, чем в

США, впечатляет, что в ходе пандемии и восстановления после Covid парк самолетов увеличился. Это было неожиданно, особенно в середине и конце прошлого года, когда в Европе поездки через границы еще не выполнялись».

Три основных фактора обусловили высокие показатели. Это – значительное сокращение маршрутной сети авиакомпаний, боязнь Covid-19 плюс время на грани-

це и имеющаяся ликвидность. По словам экспертов, авиакомпании по-прежнему работают только на 60% от прежней пропускной способности, прямые рейсы не всегда доступны, и частные самолеты могут это обеспечить.

Кроме того, боязнь Covid заставляет состоятельных людей (HNWI) избегать скопления людей во время путешествий, даже несмотря на то, что уровни вакцинации в большинстве стран Западной Европы очень высоки. Кроме того, пограничные требования Covid означают, что въезд в страну часто занимает много времени, и его легче обойти частным полетом.

Третьей причиной, лежащей в основе роста регистраций, была огромная ликвидность. «Стоимость большинства активов находится на рекордно высоком уровне, и в результате у многих состоятельных лиц и корпораций в последнее время наблюдаются большие объемы ликвидности, а частные самолеты – частая покупка после событий ликвидности».

Как показало исследование Colibri, Германия имеет самый большой парк зарегистрированных частных самолетов – 485 воздушных судов, за ней следует Великобритания (включая остров Мэн, Гернси и Джерси) с 453 самолетами. В Австрии в реестре находится 222 частных самолета, на Мальте – 214, а во Франции – 169.

Доминирующее положение Германии неудивительно, учитывая большое количество в стране состоятельных людей и ее расположение. «География Германии особенно хорошо подходит для легких бизнес-джетов, которые покрывают 90% маршрутов», - сказал Стоун. «Самолеты легкого и среднего размера были истинными победителями за последние 18 месяцев, и Германия идеально подходит для



сегмента легких и средних джетов. Сочетание богатства, потребностей в путешествиях и Covid привело к значительному увеличению авиапарка».

Brexit не повлиял на спрос со стороны британских покупателей. Но они уделяли гораздо больше внимания тому, с какой регистрацией они эксплуатируют свои самолеты, и не создает ли реестр Великобритании проблемы для их планируемых рейсов.

«Воздействие Covid приостановило весь бизнес примерно на восемь недель, а затем компании вернулись с силой, которой никто никогда раньше не видел», - сказал Стоун. «В памяти надолго останется (но долговременной характеристикой) нехватка самолетов, войны ставок и быстро растущие цены».

По всей Западной Европе покупатели сохраняют право собственности на свои самолеты, в то время как на рынке появляются новые компании и люди, желающие купить свои первые самолеты.

Европейские страны с самым большим парком зарегистрированных частных самолетов

- Германия: 485
- Великобритания (включая остров Мэн, Гернси и Джерси): 453 (157, 241, 54 и 1 соответственно)
- Австрия: 222
- Мальта: 214
- Франция: 169
- Португалия: 128
- Швейцария: 99
- Италия: 74
- Испания: 72
- Чехия: 66
- Люксембург: 65

Европейские страны, в которых зарегистрировано наибольшее количество частных самолетов в период с 2019 по 2021 год.

- Германия: 36
- Мальта: 30
- Гернси: 18
- Нидерланды: 11
- Швейцария: 11
- Бельгия: 10
- Венгрия: 9
- Австрия: 8
- Польша: 7
- Эстония: 5

Европейские страны, в которых наблюдалось наибольшее сокращение числа частных самолетов в период с 2019 по 2021 год

- Остров Мэн: 33
- Великобритания: 22
- Франция: 10
- Португалия: 6
- Люксембург: 5
- Италия: 4
- Швеция: 3
- Ирландия: 1
- Дания: 1
- Черногория: 1
- Латвия: 1
- Литва: 1



## Удача благоволит подготовленным

*На фоне анонса новой версии Sukhoi Business Jet на Dubai AirShow Евгений Клочков рассуждает о перспективах проекта.*

Герои моей докторской диссертации и книги по эволюционным моделям в бизнесе, проект Aurus и Sukhoi Business Jet предпринимают очередную попытку выйти «в люди». Поэтому с интересом слежу



за развитием обеих проектов. Все федеральные СМИ отчитались о выступлении, очень уважаемые люди дали комментарии, новость разошлась, но, очевидно, что не взлетела. Даже не попала в обзорные кадры первого дня от организаторов. Это точно не прорыв и точно не стоит списывать на козни врагов. Мы, граждане России действительно можем быть удовлетворены таким результатом выступления на международной арене? Мы готовы радостно держать кубок «За участие» и рассказывать своим детям, что главное не победа, а участие?

Делаю ставку, что эта выставка вряд ли окажется успешной для проекта - частные клиенты вряд ли разместят твердые заказы, а государственные заказчики из зависимых стран, в лучшем случае ограничатся меморандумами. Почему я так категоричен, ведь шоу в Дубай только началось?

Удача благоволит подготовленным, а на рынке Luxury, в котором Россия является новичком, это правило основополагающее. А проект не готов и это очевидно для профессионалов рынка. Они скорее промолчат и только по минимальным невербальным признакам мы поймём их мнение. Как в фильме «Дьявол носит Prada», когда героиня Мерил Стрип, на модном показе, поджигает губы – это означает полный провал. И речь не про оценку работы инженеров, техников, рабочих, кто вложил свой труд в эти начинания. Эти люди сделали всё возможное в созданных условиях. Вопросы к стратегам.

Начнём с основ. Вы действительно создали проект, основанный на потребностях клиентов или это продукт эго, чтобы показать кому-то вовне, что «мы тоже так можем»? Очковтирательство никогда не имеет долгосрочных эффектов, поэтому второй вариант обречён на провал. Вернемся к первому.

А какие сейчас потребности у UHNWI клиентов в мире? Во-первых, вы действительно изучили рынок, проводили исследования и глубинные интервью с теми, кто может себе позволить широкофюзеляжный самолёт? И где вы потеряли 99% полученной информации? Почему она не дошла до проектирования и производства? Во-вторых, ваш продукт действительно показывает превосходные характеристики, существенно превышающие все имеющиеся решения, чтобы клиенты приняли решение сменить привычное старое, на более удобное новое? Питер Тиль, основатель крупнейших стартапов в мире, включая Tesla и Space X, в своей книге «От нуля к единице» даёт весьма конкретную рекомендацию - не начинайте свой проект, если ваш продукт не в ДЕСЯТЬ раз лучше всего того, что уже есть на рынке. В авиации, естественно, есть технологические ограничения, но осознанный выбор позиции «догоним и перегоним» ставит страну в позицию догоняющего. Того, кто следует в фарватере лидеров, а значит, будет всегда довольствоваться минимумом и тем, что неинтересно лидерам. Первым, кто занимает свое место заслужено.

Выход из замкнутого круга, на самом деле, одновременно прост и сложен. Если не сказать, в принципе невозможен в текущей конфигурации проекта. Военные могут создавать утилитарные машины, где на первом месте стоит функциональность и боеспособность. Базовое высшее образование в области ядерных энергоустановок подводных лодок позволяет мне об этом рассуждать. А на рынке Luxury превосходное качество является гигиеническим, то есть минимально необходимым фактором. И если этот фактор не исполнен, то остальное неважно. Превосходное качество здесь – это не яркое достижение.

Настоящие достижения на рынке товаров роскоши

начинаются тогда, когда вы сможете создать по-настоящему глубокое доверие и эмоциональную связь с брендом. При этом стоит отметить, что обеим торговым маркам, участвующим в этом проекте, нужно пройти огромный путь, чтобы стать настоящими брендами. И этот путь нужно было начинать задолго до выхода продукта. Но время упущено,

продукт готов и попытки продать мечту самым взыскательным клиентам в мире, показывая темное, 40-секундное видео сомнительного качества, восхищаясь фиолетовым цветом подсветки, на фоне современных продуктов мировых производителей Boeing, Airbus, Dassault и Gulfstream, выглядят неубедительно.

Хочется вспомнить фразу из монолога гениального Михаила Жванецкого, ставшего настоящим классиком: «Тщательнее нужно ребята!».

*Евгений Клочков  
DBA | MBA | M.A.NLP  
Интеллектуальное бюро ANG*





## Самолет недели

Оператор/владелец: **Dassault Falcon**

Тип: **Dassault Falcon 900LX**

Год выпуска: **2020 г.**

Место съемки: **ноябрь 2021 года, Jebel Ali Al Maktoum Int'l – OMDW, United Arab Emirates**



Фото: Дмитрий Петроченко