



Вся минувшая неделя прошла под знаком Омикрон. Массовые ограничения со странами Африки, полный запрет на полеты в ряд стран и неиссякаемая волна слухов породили немало дискомфорта пассажирам и операторам, для которых юг Африки традиционно зимой является местом притяжения. В отличие от других волн Covid -19, нынешняя – малоизученная. Впрочем, мы уже два года живем в жесточайших условиях пандемии и уроки, а вернее приобретенный опыт, должны заставить действовать более рационально при введении новых ограничений.

Однако сообщество деловой авиации обеспокоено недавней нескоординированной волной запретов на поездки после появления нового штамма. Эту озабоченность разделяет и Всемирная организация здравоохранения, которая предлагает в своей рекомендации странам продолжать применять научный подход, основанный на оценке риска, при принятии мер в отношении поездок. ВОЗ призывает страны всего мира не вводить запреты на полеты для стран из-за опасений по поводу нового варианта Omicron COVID-19. Организация добавила, что ограничения на поездки помогут в сокращении распространения COVID-19, но ложатся тяжелым бременем на бизнес и экологию.

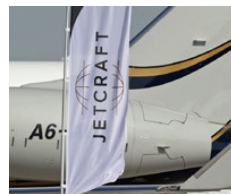
Впрочем, сам Омикрон пока не повлиял на трафик бизнес-авиации. Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, прошлый месяц был самым загруженным ноябрем за всю историю бизнес-авиации: выполнено 447000 рейсов, что на 15% больше, чем в ноябре 2019 года, на 43% больше, чем в ноябре 2020 года.



Омикрон не повлиял на трафик бизнес-авиации

WINGX: Сейчас все внимание приковано к штамму Омикрон и его новой угрозе общественному здоровью с сопутствующим восстановлением ограничений на поездки. Блокировки уже начали действовать в некоторых странах

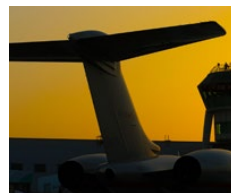
стр. 24



5-летний прогноз вторичного рынка от Jetcraft

В прогнозе рынка Jetcraft 2021 года предполагается, что объем и стоимость сделок с поддержанными самолетами сохранят текущие высокие темпы роста, достигнув в 2025 году 2647 сделок на сумму \$12,4 млрд в год

стр. 26



Почему трафик бизнес-авиации удвоился

Частная авиация стала заветным спасением для многих пассажиров во время пандемии. Почему? Узнаем у аналитиков Air Charter Service

стр. 27



Безоблачное владение

Самолет остается дорогим, сложным в управлении и — для большинства собственников — непрофильным активом. Его можно доверить профессионалам — авиакомпания «Меридиан» запустила комплексную услугу авиационного семейного офиса

стр. 30


Gulfstream™



ЕВАА призывает избежать неэффективных запретов на поездки на фоне штамма Омикрон

Европейское сообщество деловой авиации поддерживает предложение Европейской комиссии по обновлению правил координации безопасного и свободного передвижения в ЕС с упором на «личный подход». Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) считает, что после двухлетнего опыта пандемии COVID-19 следует избегать повторения неэффективных действий и мер.

Сообщество деловой авиации обеспокоено недавней нескоординированной волной запретов на поездки после появления нового штамма «Омикрон» (В.1.1.529). Эту озабоченность разделяет и Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), которая предлагает в своей рекомендации странам продолжать применять научный подход, основанный на оценке риска, при принятии мер в отношении поездок.

ВОЗ призывает страны всего мира не вводить запреты на полеты для стран из-за опасений по поводу нового варианта Omicron COVID-19. Организация добавила, что ограничения на поездки могут сыграть роль в небольшом сокращении распространения COVID-19, но ложатся тяжелым бременем на бизнес и экономику. ЕВАА призывает страны соблюдать научные и международные правила в области здравоохранения.

«Скоординированный научно-обоснованный подход к предотвращению закрытия границ, которые имеют катастрофические социально-экономические последствия для сообществ в Европе и за ее пределами, является единственным долгосрочным решением для борьбы с вариантами COVID», - отмечают в ассоциации.



FBO PULKOVO-3

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

Cell:+7(921)961-1820

E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPXH



Новейший вертолет Ка-62 сертифицирован в России

Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация) выдало холдингу «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех сертификат типа на новейший гражданский вертолет Ка-62. Данный документ позволяет начать поставки вертолета на российский рынок.

Программа летных испытаний вертолета Ка-62 стартовала в 2017 году, в ней принимали участие три опытных образца, которые выполнили 434 полета общей продолжительностью порядка 700 часов. Специалисты Национального центра вертолетостроения им. М.Л. Миля и Н.И. Камова в ходе испытаний выполнили оценку общей работоспособности вертолета и проверку работы основных систем электроснабжения, бортового оборудования и силовой установки.

«Получение сертификата типа на Ка-62 - важная веха для российского вертолетостроения. На данный момент на Дальнем Востоке заложен фюзеляж первого серийного Ка-62. Со следующего года планируем

начать полномасштабное серийное производство и поставки машины российским эксплуатантам. В 2022-2024 годах будем работать над расширением эксплуатационных возможностей вертолета за счет сертификации дополнительного оборудования – внешней подвески, бортовой лебедки, медицинского модуля, противообледенительной системы», - сообщили в авиационном кластере Ростеха.

Ка-62 - многоцелевой вертолет, спроектированный с применением последних мировых достижений авиационной промышленности, он отвечает российским и международным нормам летной годности, стандартам надежности и безопасности выполнения


грузовых и пассажирских перевозок. Машина имеет одновинтовую схему с многолопастным рулевым винтом в кольцевом канале вертикального хвостового оперения. В конструкции Ка-62 обширно используются полимерные композиционные материалы (до 60% по массе), что позволило снизить расход топлива, увеличить скорость и грузоподъемность машины.

Дальность полета Ка-62 составляет 700 км, максимальная скорость – 310 км/ч. Максимальная взлетная масса вертолета – 6 800 кг, вместимость – 15 пассажиров. Ка-62 также может перевозить 2 тонны груза внутри кабины и до 2,5 тонн на внешней подвеске.



**ХРАНЕНИЕ И ОБСЛУЖИВАНИЕ
САМОЛЕТОВ В АНГАРЕ**

Выгодные тарифы
Общая площадь составляет более 4260 м²

 fbo-minsk.aero



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

Новый борт в парке Sirius Aero

Парк воздушных судов авиакомпании Sirius Aero пополнил еще один Bombardier Challenger VP-BBA в новой фирменной ливрее.

Борт торжественно встретили «водным салютом» в аэропорту Риги после технического перелета из Ташкента. Цветовая схема тщательно разрабатывалась в соответствии со стилистикой бренда и призвана вы-

зывать ассоциации с небом и именем авиакомпании, ведь, как известно, Сириус – самая яркая звезда в созвездии Большого Пса. В дальнейшем все воздушные суда Sirius Aero будут иметь единую ливрею.

Новый Challenger будет базироваться в аэропорту Внуково-3.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Airbus Helicopters сертифицировал в России пятилопастную модификацию вертолета H145

Новейшая модификация двухдвигательного вертолета H145 получила российский сертификат типа. Начало эксплуатации новой модели в России намечено на первые месяцы 2022 года.

Благодаря пятилопастному несущему винту, сконструированному без использования подшипников и шарниров, были существенно снижены вибрации в полете, что повысило уровень комфорта пассажиров и при этом позволило отказаться от активной системы виброгашения. В результате полезная нагрузка была увеличена на 150 кг по сравнению с предшественником. На сегодняшний день H145 – самый тяговооруженный вертолет в своем классе. В сентябре 2019 года он выполнил посадку в Андах на вершине

Аконкагуа на высоте 6 961 м, продемонстрировав при этом значительный запас мощности.

H145 – семейство двухдвигательных вертолетов Airbus. Всего было поставлено более 1500 машин, а общий налет флота превышает шесть миллионов часов. В России эксплуатируется 12 вертолетов этого типа.

Компактность, рассчитанный на девять пассажиров модульный салон с возможностью быстро менять конфигурацию, низкий уровень внешнего шума, а также мощные двигатели Safran Helicopter Arriel 2E и новейшая авионика Helionix с 4-осевым автопилотом делают H145 лучшим выбором для выполнения широчайшего спектра авиационных задач.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Объявлены победители премии AIN Top Flight Award 2021

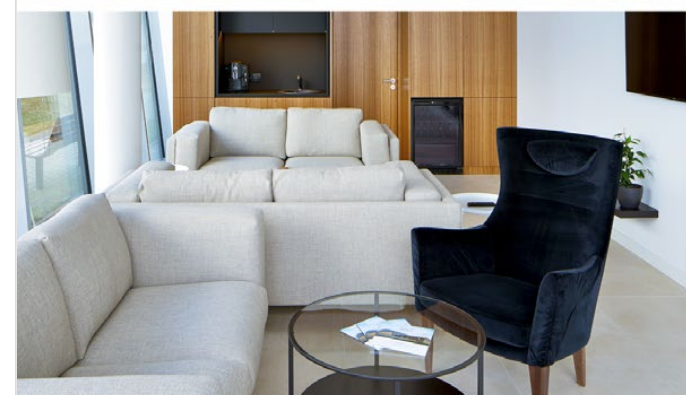
Крупнейшее авиационное издание AIN объявило победителей премии Top Flight Awards 2021, в рамках которой отмечаются лучшие и выдающиеся деятели деловой авиации, креативность и инновации в дизайне и технологиях, а также качество и энтузиазм в сфере бизнес-авиации.

Основными критериями отбора номинантов на премию Top Flight Awards являются ввод в строй в случае нового самолета или доступность продуктов и услуг в течение соответствующего периода времени с 1 октября по 30 сентября.

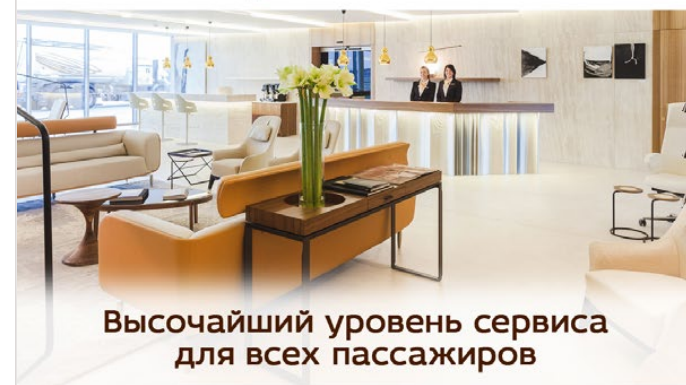
Кандидаты также должны продемонстрировать что-то новое и уникальное, например повышенную без-

опасность и производительность, вклад в авиацию или общественное благо и многое другое.

- Новый джет: HondaJet Elite S
- Новый турбовинтовой самолет: Textron Aviation King Air 360
- Новый вертолет: NASA's Mars Ingenuity
- Технологии: Garmin Smart Glide и Smart Rudder Bias.
- Обучение: Aviation Performance Solutions
- Инновации: Кенни Дихтер Wheels Up
- Новый FBO: Jet Aviation Scottsdale
- Чартер/долевое владение/карточные продукты: Jet Club
- Экология и устойчивость: NESTE
- ТОиР: Duncan Aviation



Пассажирский лаунж
в транзитной зоне



Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров

Сертифицирован двигатель для Dassault Falcon 6X

Компания Pratt & Whitney Canada получила сертификат типа от Transport Canada на новый двигатель PW812D, который будет установлен на бизнес-джете Falcon 6X производства Dassault.

Двигатели PW812D в настоящее время установлены на трех опытных самолетах Falcon 6X. Dassault сообщает, что в 150 полетах парк прототипов уже налетал 500 часов, при этом в компании отметили плавный и устойчивый прогресс в направлении сертификации типа, запланированного на конец 2022 года. Вскоре к программе присоединится серийный самолет с полностью оборудованным пассажирским салоном,

который отправится в глобальный международный тур для оценки в реальном мире деловой авиации, включая «сложные» аэропорты, различные погодные условия и удаленные города.

Напомним, что для Falcon 6X выбран редукторный двигатель Pratt & Whitney PW812D с тягой в 5900-6300 кг (13000-14000 фунтов). Он станет новым представителем семейства силовых установок семейства PurePower. Двигатели этого семейства уже используются на пассажирских самолетах Airbus A320neo (PW1100), A220 (PW1500), Embraer E-Jet-2 (PW1700) и на российском MC-21 (PW1400).



НОВАЯ ЖИЗНЬ
ИНТЕРЬЕРОВ
ВОЗДУШНОГО
СУДНА

luxeir.vip

Американский брокер New Flight увидел рост спроса на 72%

Американский чартерный брокер New Flight Charters сообщил об увеличении числа бронирований в октябре на 72,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 68,9% относительно октября 2019 года. Это превысило общий прирост спроса в сегменте Part 135 на 33% в период с октября 2020 года по октябрь 2021 года, как сообщается в данных TraqPak от Argus International.

Компания New Flight, базирующаяся в Джексоне, штат Вайоминг, связывает это увеличение с доступностью самолетов, не ограниченной определенным флотом или конкретным оператором. «Когда спрос опережает предложение, наличие широкой доступности проверенных качественных самолетов и опе-

раторов в каждом уголке страны является ключевым моментом для наших клиентов», - сказал президент New Flight Рик Колсон.

За этот период спрос на чартерные перевозки в New Flight вырос на 171,4% для легких бизнес-джетов и почти на 77% для самолетов среднего размера, но всего на 10% у суперсредних и крупноразмерных бизнес-джетов. Спрос на турбовинтовые самолеты упал на 40% по сравнению с прошлым годом. С начала года спрос на легкие и средние чартерные самолеты вырос на 44% и 39,7% соответственно, в то время как на суперсредние и тяжелые джеты – на 6,5%, а на турбовинтовые самолеты – на 19,2%.



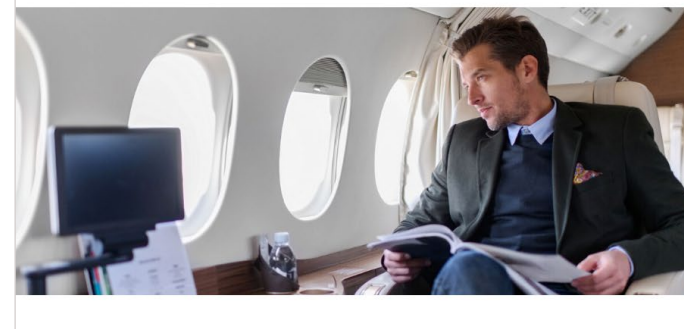
 The top part of the advertisement features two images: a close-up of a jet engine on the left and a turboprop aircraft on a runway on the right.

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



ExecuJet MRO Services построит собственный центр ТОиР в Малайзии

ExecuJet MRO Services по соглашению с Malaysia Airports Holdings Berhad построит в Subang Airport свой собственный центр технического обслуживания площадью 13400 кв.м., взамен арендованных помещений площадью 6000 кв.м., на которых в настоящее время идет работа.

Новый объект будет включать 11600 кв.м. ангарных площадей и около 1800 кв.м. офисных площадей.

Что еще более важно, новый центр предоставит ExecuJet полный оперативный контроль над своей малазийской площадкой. «Эти объекты, на которых

мы работаем, имеют ограничения», - сказал Иван Лим, вице-президент ExecuJet по обслуживанию MRO в Азии. «Они построены не по назначению, а исключительно под ангарное хранение, и мы не можем здесь предоставлять услуги ТОиР на 100%».

Новый объект, который, как ожидается, введут в эксплуатацию в 2023 году, будет вмещать от 10 до 12 самолетов среднего и большого размера. «Это идеальный размер для нас», - сказал Лим. Он добавил, что планы относительно собственного объекта ExecuJet MRO Services были в разработке в течение нескольких лет, но были приостановлены на фоне Covid-19.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Daher поставил 300-й Kodiak

На этой неделе французский авиапроизводитель Daher официально передал заказчику 300-й самолет Kodiak. Как отмечают в компании, поставка 300-го самолета Kodiak знаменует собой новую веху для этой прочной и функциональной многоцелевой «рабочей лошади».

Kodiak был представлен в 2007 году как самолет нового поколения с коротким взлетом и посадкой, способный доставлять пассажиров и тяжелые грузы в самые отдаленные регионы планеты. Сегодня Kodiak заработал репутацию ультрасовременного, сверхбезопасного и чрезвычайно универсального летательного аппарата в авиации общего назначения, а также для выполнения широкого круга задач, включая гуманитарную, медицинскую эвакуацию, правительственный сектор и сектор специальных миссий.

Способный взлетать с неподготовленных полос длиной 1000 футов и пролетать более 1000 миль с отличной эксплуатационной экономикой, Kodiak заполняет нишу между вертолетом и бизнес-джетом, способный перевозить пассажиров в комфорте и интегрируя возможность быстрого преобразования салона для перевозки грузов, размещения носилок для службы санитарной авиации, выброски парашютистов и многих других приложений.

«Каждый день во всем мире самолеты Kodiak выполняют свою миссию: от доставки критически важной помощи в зонах конфликтов до обеспечения комфортных воздушных перевозок для деловых и личных встреч», - сказал Николя Шабберт, старший вице-президент подразделения самолетов Daher и генеральный директор Kodiak Aircraft.





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 Дубай прошло заседание Консультативного Совета ACJ

18 ноября 2021 года представители авиакомпании «Меридиан» Генеральный директор Владимир Лапинский и Заместитель Генерального директора – руководитель службы поддержания летной годности и технического обслуживания воздушных судов Иван Смоляков приняли участие в заседании Консультативного Совета Airbus Corporate Jets (ACJ Advisory Board).

Консультативный Совет ACJ состоялся в Дубай, в период проведения выставки Dubai Airshow 2021. Владимир Лапинский избран в состав Консультативного Совета ACJ в марте 2019 года. Кандидатура была предложена руководством ACJ и до сегодняшнего дня Владимир Лапинский является единственным представителем из России.

Консультативный Совет впервые был создан в 2012 году. «В ходе ежегодных форумов он обновляется на одну треть, максимум – наполовину. Численный состав Совета – 12-15 человек и избираются они из числа топ-менеджеров компаний, работающих с ACJ. Консультативный Совет собирается 3-4 раза в год и 31-е

заседание Совета ACJ впервые за два года состоялось очно», - рассказывает В.А. Лапинский.

У Консультативного Совета есть свой печатный орган - бюллетень (ACJ Advisory Board Letter), который доводит до всего сообщества ACJ результаты каждого заседания.

«Мы всегда высказываем наши идеи и предложения, что, по мнению президента Консультативного Совета ACJ, является очень ценным. В 2019 году, на первом для нас Консультативном Совете Airbus Corporate Jets в Женеве, я и мои коллеги выступили с презентацией о риск-ориентированном подходе работы с клиентами ACJ. Наш доклад вызвал большой интерес и долго обсуждался участниками форума и представителями Консультативного Совета ACJ. Специфика работы с самолетом ACJ отличается от работы с линейным самолетом Airbus. И наша совместная работа с ACJ Advisory Board помогает решать задачи более оперативно и гибко, уверен - польза обоюдная», - сообщает Иван Смоляков.



Авиационный Family Office



меридиан

авиакомпания



КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ
по управлению авиационным активом










Blade India увеличит парк за счет Airbus Helicopters

Индийский вертолетный оператор Blade India и Airbus подписали соглашение о поставке пяти вертолетов H125 для расширения вертолетных услуг в Индии. Речь идет о пяти машинах, которые будут взяты в лизинг у компании GIFT-City.

Свои рейсы компания планирует продавать через операторов-партнеров, которые были специально выбраны на основе их опыта в обеспечении уровня стандартов безопасности и обслуживания.

«Blade India рада объявить о расширении своих услуг и сети, выбрав H125. В партнерстве с Airbus мы являемся пионерами в области предоставления услуг по авиаперевозкам на короткие расстояния в стране. Индийские города считаются одними из самых густонаселенных в мире. Нам повезло получить отличную поддержку со стороны Министерства гражданской авиации Индии, которое недавно объявило о радикальных изменениях политики для ускорения роста отрасли вертолетных перевозок», - комментируют в компании.



HELIRUSSIA
2022

19-21 мая

XV ЮБИЛЕЙНАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

www.helirussia.ru

FAI Technik получил награду за проект Pearl

Немецкий провайдер ТОиР FAI Technik (входит в FAI Group) получил престижную награду Middle East Aviation Awards 2021 в категории Innovation in Engineering за свою работу над проектом Pearl для Bombardier Global Express.

Управляющий директор Группы в Дубае Барбара Баумгартнер приняла награду на торжественной церемонии награждения, в котором приняли участие высокопоставленные руководители авиационной отрасли. Барбара, которая 20 лет работает в FAI, прокомментировала: «Было не только потрясюще принять эту награду от имени нашей суперталантливой инженерной команды в Нюрнберге, но и было замечательно вернуться с друзьями и коллегами, отпраздновав особый вечер, совпавший с авиашоу в Дубае».

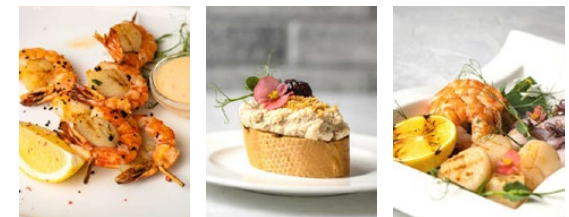
Проект стоимостью в несколько миллионов евро представляет собой одну из самых масштабных реконструкций этого типа. Новый салон получил последнюю версию системы управления салоном Collins Aerospace Venue и развлекательную систему высокой четкости.

Пятимесячный проект включал в себя капитальный ремонт салона самолета и добавление технологии спутниковой связи Ka-диапазона компаний Venue и Honeywell, а также 60-, 120- и 240-месячные проверки. Venue позволяет осуществлять просмотр фильмов в HD качестве и улучшенное цифровое аудио во всем салоне, а также другой контент высокого разрешения.



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

Piper Aircraft наращивает поставки

Американский производитель Piper Aircraft за девять месяцев текущего года передал заказчикам 140 самолетов на общую сумму \$156,3 млн.

С января по сентябрь клиенты получили 21 PA-28-181 Pilot 100i, 70 PA-28-181 Archer III, семь PA-44-180 Seminole, 11 PA-46-350P M350, пять PA-46-350P M500 и 26 PA-46-600TP M600/SLS. Поставки по кварталам выглядят следующим образом: 24 самолета в первом, 44 и 72 во втором и третьем соответственно. По предварительному прогнозу производителя, по итогам года Piper Aircraft вполне может преодолеть планку в 200 воздушных судов, что, впрочем, еще

достаточно далеко до «удачного 2019 года», когда суммарно производитель передал 290 самолетов на \$259,932 млн.

В мае текущего года Piper Aircraft получил сертификат EASA на свой турбовинтовой самолет M600 с Garmin Autoland. Тогда же в РФ был поставлен первый Piper M600 SLS с системой Garmin Autoland. «Воздушное судно взято в лизинг у компании «Сибирская лизинговая компания» частным владельцем из Краснодара и базируется на аэродроме «Азимут», - рассказал BizavNews Симон Мнойн, генеральный директор Simavia (официальный эксклюзивный дилер Piper Aircraft в России).



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

Nomad Technics стал авторизованным дилером Rockwell Collins

Швейцарский провайдер услуг ТОиР Nomad Technics (входит в группу компаний Nomad Aviation) стал авторизованным дилером Rockwell Collins.

Новый статус дает швейцарской компании полный доступ к ассортименту продукции Rockwell Collins, который состоит из широкого спектра авионики и систем салона, практически, для всех типов деловых и коммерческих самолетов, эксплуатируемых в настоящее время. Nomad Technics AG будет обеспечивать продажи, маркетинг и послепродажную поддержку своим клиентам, использующим продукцию Rockwell Collins. Сюда входят такие продукты, как система Venue IFE с возможностью высокоскоростного просмотра в интернет, Tailwind Live TV, а также будущие обязательные требования к авионике, такие как обновления FANS 1 / A.

«Мы приветствуем возможность дальнейшего повышения уровня нашего обслуживания, предлагая нашим клиентам комплексные решения по

техническому обслуживанию и модификации через авторизованный дилерский центр Rockwell Collins», - говорит Томас Гирлих, директор по продажам Nomad Technics.

«Обширный отраслевой опыт Nomad Technics, широкая сеть производителей и знание рынка в сочетании с инновационными решениями Rockwell Collins в области связи и авиационной электроники принесут значительную пользу как компаниям, так и клиентам», - добавляет Хайнц Кёли, исполнительный председатель Группы компаний Nomad Aviation.

С августа 2018 года компания Nomad Aviation начала предлагать услуги по техобслуживанию и хранению воздушных судов в Базеле, Швейцарии. Дочерняя компания Nomad Technics AG получила в аэропорту Euro Airport (Базель) обогреваемый ангар площадью 7400 кв. м, а также приангарную стоянку на 7000 кв. м. Как ангар, так и стоянка могут разместить самолеты размера Airbus A320 и Boeing 737.



Flying to Morocco





At your
service
in Africa


executive@g-ops.com


+33 1 34 04 80 00

Gestair увеличивает парк

Испанский оператор Gestair ввел в эксплуатацию новый тип воздушного судна – 10-местный Bombardier Challenger 605.

Флот компании включает пять Gulfstream G650, пять Gulfstream G550, пять Gulfstream G200, пять Falcon 2000, шесть Bombardier Global 6000, Cessna Cessna 560XL, Piaggio Avanti P180, Hawker 400XP, три Cessna Citation XLS, два Cessna Citation Sovereign, Cessna Citation CJ4 и Cessna Citation Latitude.

«В текущем году мы налетали больше, чем в 2020 году, а самое приятное – больше, чем в 2019 году. Были признаны ценные преимущества корпоративной авиации: конфиденциальность, безопасность и гибкость. Это очевидно. В Gestair Aviation очень разнообразный флот самолетов всех типов. Например, в этом году мы добавили новый Global 6500, а в сентябре получили Citation XLS+ и сейчас – Challenger 605.

Мы работаем со всеми производителями. Наш флот необычайно разнообразен: Gulfstream, Bombardier, Dassault, Cessna и так далее. Это означает, что мы всегда можем удовлетворить потребности наших клиентов», - комментирует генеральный менеджер Карлос Херико.

Осенью этого года департамент ТОиР Gestair открыл второй ангар в аэропорту Мадрид-Барахас, а это значит, что у компании будет более 23 000 кв. м. ангарного пространства, предназначенных для обслуживания самолетов. «Это позволяет нам продвигаться вперед с новыми квалификациями, как мы сейчас делаем с самолетами B737 регулярных авиакомпаний. В этом подразделении мы также наблюдаем значительный рост: сейчас мы находимся в процессе получения разрешения GACA, чтобы предоставлять услуги для удовлетворения потребностей наших клиентов в Саудовской Аравии».





АВИАСЕРВИС

Деловая авиация для клиентов,
ценящих свое время и
первоклассный комфорт



РФ, Республика Татарстан,
г. Казань, Аэропорт

+7 (843) 537-78-40 charter@aviaservice.aero

Nova Capital приобретает шесть H145

Независимая европейская лизинговая компания Nova Capital объявила о приобретении шести новых вертолетов Airbus H145D3 (пятилопастной вариант H145) в конфигурации для экстренной медицинской помощи. Поставки запланированы на период с декабря 2021 года по апрель 2022 года. Сумма сделки оценена в \$65 млн.

Сейчас парк Nova состоит из 89 вертолетов и 14 самолетов с общей стоимостью, превышающей \$500 млн. В настоящее время в Европе эксплуатируется 41 вертолет в версии EMS, принадлежащий Nova Capital. Операторы новых вертолетов получают выгоду от долгосрочного договора аренды и программ технического обслуживания от Airbus Helicopters и Safran Helicopter Engines.

Оливье Пиот, основатель и генеральный директор Nova Capital Group, прокомментировал: «Мы рады и дальше укреплять наше присутствие на европейском рынке EMS с помощью этих современных активов. Эти совершенно новые пятилопастные H145D3 действительно предлагают самое современное и лучшее в своем классе оборудование нашим уважаемым клиентам и, с нашей точки зрения, являются долгосрочным и надежным вложением средств».

Nova Capital была основана в 2002 году и сейчас имеет офисы Ирландии, Франции и Португалии. Nova Capital создала широкую сеть деловых партнеров, включая крупных операторов воздушных и вертолетных судов, производителей, а также финансовые учреждения. У компании есть амбициозные планы роста в ближайшие годы, особенно в области EMS, пожаротушения и береговых миссий.

АУЦ АО «РВС» включен в перечень АУЦ, сертифицированных Арменией

Комитет гражданской авиации Республики Армения признал деятельность Авиационного учебного центра компании «РУССКИЕ ВЕРТОЛЕТНЫЕ СИСТЕМЫ» (АУЦ) соответствующей требованиям национальных и международных стандартов. АУЦ получил соответствующий сертификат от Комитета Гражданской Авиации сроком на два года.

Комитет гражданской авиации является государственным органом Министерства территориального управления и инфраструктур Республики Армения, который разрабатывает и осуществляет политику в сфере воздушного транспорта.

Включение в список авиационных учебных заведений республики позволяет осуществлять обучение граждан Армении по учебным программам АУЦ.

На данный момент АУЦ «РВС» успешно реализует 50 программ подготовки авиационных специалистов в России. Они включают: первоначальную подготовку частных пилотов, переподготовку летного и инженерно-технического состава на новые типы вертолетов Ми-38, Ансат, Robinson R44 и R66, Eurocopter AS-350, программы периодической подготовки летного и инженерно-технического состава и др.



RAS получает EASA Part 145

Компания RAS, провайдер услуг по обслуживанию рейсов деловой авиации в лондонском London Biggin Hill, получила одобрение EASA Part 145.

После выхода Великобритании из Европейского Союза в декабре 2020 года Управление гражданской авиации Великобритании (CAA) больше не является частью Управления по безопасности полетов Европейского союза (EASA), причем оба органа контролируют свои собственные системы Part 145.

Чтобы продолжить обслуживание своей европейской клиентской базы, RAS, как дочерняя компания Jet Maintenance Solutions (JET MS), решила в 2020 году подать заявку на одобрение EASA Part 145, чтобы дополнить существующие одобрения UK CAA.

Одобрение было получено 19 ноября 2021 года после первоначального одобрения авиационного регулятора Великобритании 1 января 2021 года.

В течение 2021 года EASA проверило всю документацию, относящуюся к процессу проверки Part 145, прежде чем сделать окончательное утверждение.

EASA Part 145 Approval – это сертификация на уровне компании в соответствии со стандартами Регламента Европейской комиссии (ECR) в отношении проектирования, производства, технического обслуживания и эксплуатации компонентов самолетов.

Чтобы обеспечить полное соблюдение правил, потребовались некоторые поправки.

Эти поправки были внесены и реализованы, пока продолжался процесс окончательного утверждения, и компания продолжала работать в соответствии с разрешениями EASA и UK CAA.

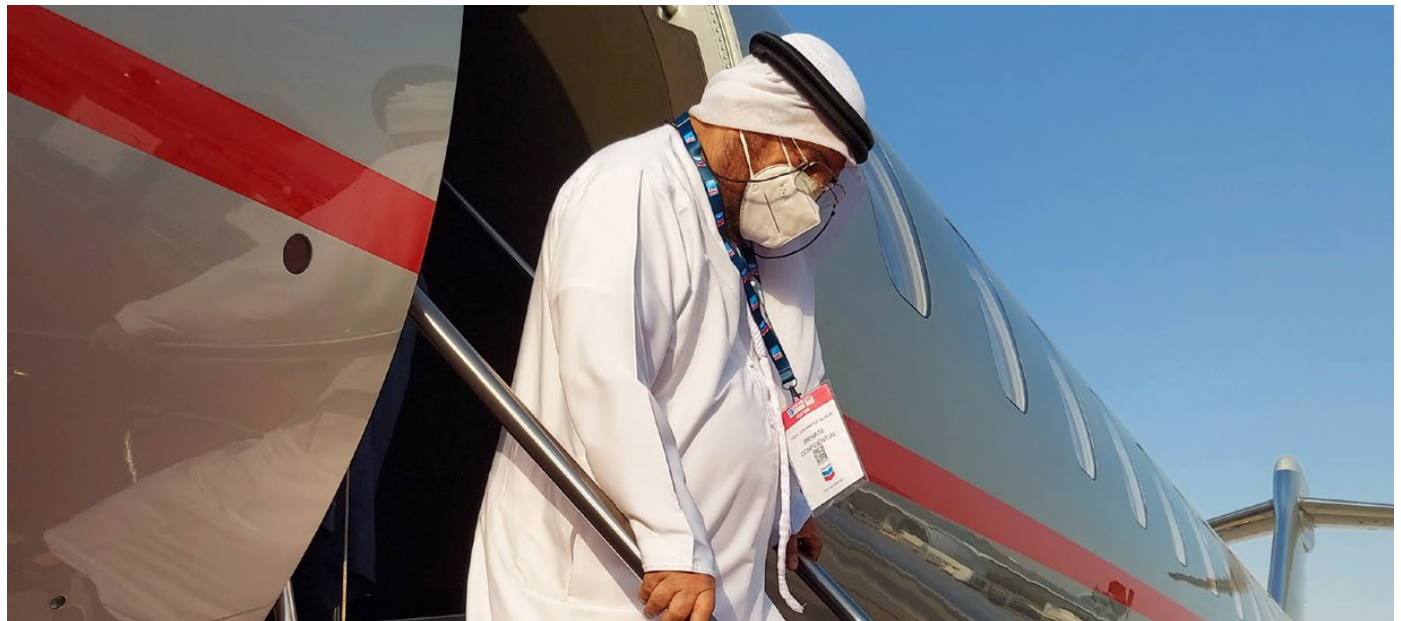
Каждый из четырех Global 7500 VistaJet налетает 1400 часов в первый год

VistaJet, крупнейший европейский оператор бизнес-джетов Bombardier Global 7500, прогнозирует, что четыре ее самолета Bombardier Global 7500 налетают по 1400 часов в первый год эксплуатации.

«Это просто восхитительно. Обычно на это у нас уходят годы. У нас никогда раньше не было столь популярного джета. Обычный налет 700-900 часов в год, редкое исключение – 1100 часов. Ситуация с Global 7500 просто показывает, насколько привлекателен этот самолет», - комментирует коммерческий директор компании Ян Мур.

В августе текущего года VistaJet ввела в эксплуатацию четвертый бизнес-джет Bombardier Global 7500. К концу 2022 года в парке VistaJet будет уже 13 самолетов Global 7500. Эксплуатация первого самолета началась зимой 2020 года.

«Учитывая проблемы глобальной доступности, возникшие как прямой побочный эффект пандемии, не удивительно, что спрос на более крупные самолеты, которые могут летать далеко, ускорился. Предлагая беспрецедентные возможности, Global 7500 открыл совершенно новый мир дальнемагистральных частных полетов, и мы действительно гордимся тем, что первыми предложили этот самолет для чартерного рынка. Global 7500 открыл совершенно новый мир частных полетов на большие расстояния, а VistaJet недавно выполнила ряд беспосадочных рейсов, в том числе из Лос-Анджелеса в Гонконг (14 часов 50 минут), от Сен-Мартена до Сейшельских островов (14 часов 45 минут), Льеж – Джакарта (13 часов 30 минут) и многие из Абу-Даби, включая из Абу-Даби в Вашингтон, округ Колумбия (13 часов 50 минут), в Сидней (13 часов 30 минут) и в Нью-Йорк (13 часов 10 минут)».



Что будет с бизнес-перевозками в Южной Африке?

В то время как американские операторы заслуженно отдыхали после самого напряженного за всю историю Дня Благодарения, операторы Южной Африки столкнулись с новыми разрушительными ограничениями на поездки.

На прошлой неделе южноафриканские медики идентифицировали тревожный новый вариант Covid-19, который получил имя «Омикрон», – это 15-я буква греческого алфавита) в обход 13-й (ню) и 14-й (кси) букв, так как во Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) хотели избежать неудобств для носителей английского и китайского языков.

Ученые говорят, что этот штамм является наиболее мутировавшей версией вируса, которую они когда-либо видели. Это также может вызвать резкое увеличение числа случаев заболевания.

И уже всего через несколько дней правительство Великобритании заявило, что путешественникам из Южной Африки и пяти других стран, прибывающим в страну, потребуется две недели карантина в отеле. Следом к этой инициативе присоединились многие страны по всему миру.

«Это настоящий кошмар. Такое ощущение, что оно пришло почти из ниоткуда и испортит наш пик рождественского сезона. Это время, когда мы традиционно выполняем огромное количество рейсов. «Омикрон» не только остановит людей, вылетающих из Южной Африки, но и тех, кто хочет приехать», – говорят операторы.

Это удар не только по Южной Африке, но и по антарктическим рейсам, которые выполняются из Кейптауна. США заявили, что изучают ситуацию, но вряд ли будут действовать быстро.

В Южной Африке есть фантастические возможности для секвенирования генов, поэтому неудивительно, что она нашла такой вариант. «Омикрон» был выявлен в Южной Африке, Гонконге, Ботсване, Израиле и Бельгии. Случай в Гонконге был обнаружен у человека, который находился на обязательном трехнедельном карантине.

Новые ограничения пришли в ужасное время для Южной Африки. Пик туристического сезона длится с начала ноября по февраль. ЮАР заявляет, что на туризм приходилось 3% экономики страны в 2019 году и 4,5% всех рабочих мест. Экономика Южной Африки сильно пострадала от самых строгих в мире запретов на поездки в 2019 и 2020 годах. Уровень безработицы в стране составляет 34,4%. Великобритания, являющаяся крупнейшим туристическим

рынком страны, исключила ЮАР из красного списка лишь 11 октября.

Ученые говорят, что они все еще изучают «Омикрон», и пройдет несколько недель, прежде чем они смогут судить, насколько серьезна мутация. Правительства могут быстро снять ограничения, если они окажутся менее серьезными.

В Южной Африке очень развит рынок бизнес-авиации, с большим количеством операторов и сервисных компаний. Аналитики считают, что новые ограничения серьезно ударят по отрасли если ситуация затянется надолго. Многие путешественники будут вынуждены искать новые места для своего отдыха и в данном случае их будет достаточно сложно вновь вернуть на южноафриканский рынок.



Instajet анонсирует запуск Route Card

Британский стартап Instajet анонсирует запуск нового продукта Route Card – гарантированные перелеты между парами городов. В настоящее время клиентам доступны 25 пар наиболее популярных направлений и маршрутная сеть продолжает расти.

Как поясняют в Instajet, годовая подписка на Route Card стоимостью 10 000 евро в год или 1 000 евро в месяц обеспечивает лучшую в отрасли цену для маршрутов между 15 крупнейшими аэропортами деловой авиации для всех категорий самолетов. Стоимость каждого полета фиксирована и указана

в евро в одну сторону, также доступны цены в обе стороны или между городами. Как и все рейсы, выполняемые Instajet, каждое бронирование включает в себя финансовую защиту для пассажиров с помощью FCA Escrow.

По словам Ника Дэвиса, основателя и генерального директора Instajet, Route Card подтверждает прозрачность и надежность в отрасли, предоставляя частым пользователям частных самолетов три ключевых преимущества: гарантированная цена, качество обслуживания и простота бронирования, включая

отсутствие крупных депозитов и ограничений на количество рейсов, которые можно совершить по ценам Route Card.

«С помощью нашей Route Card мы возвращаем рынок к основному принципу, на основе которого мы создали эту программу: предоставить частым путешественникам легкий доступ к ряду качественных частных самолетов. Наша цель – избавить наших клиентов от задержек, сбоев и условий, которые в настоящее время делают частные полеты противоположностью того, чем они должны быть. Мы просто предлагаем качество без компромиссов, выполняя эти требования к рейсам по лучшим доступным ценам».

Route Card на зимний период 2021/22 года включает более 250 комбинаций маршрутов и самолетов. Сюда входят рейсы в Лондон и из Лондона, маршруты по континентальной Европе, международные рейсы и несколько сезонных маршрутов по основным горнолыжным направлениям, включая Шамбери и Сьон.

Примерные цены:

- Между Лондоном и Парижем на бизнес-джете VLJ класса: 5000 евро за самолет
- Между Лондоном и Шамбери или Сьоном на бизнес-джете VLJ класса: 12000 евро за самолет
- Между Лондоном и Ниццей на бизнес-джете суперсреднего класса: 16 500 евро за самолет

Route Card доступна уже сейчас, а подписка дает участникам доступ как к текущим, так и к будущим маршрутам по обе стороны Атлантики. Его дополняет приложение Instajet, которое предоставляет мгновенные гарантированные цены по запросу на бронирование рейсов частных самолетов по всему миру.



Проект Bell Nexus положили на полку

На фоне амбиции Textron в области электрической авиации и более широкого сектора передовой воздушной мобильности, американская компания практически подтвердила, что Bell Nexus eVTOL не будет ее первым продуктом на этом рынке, по крайней мере, в текущей итерации.

В интервью FutureFlight от 24 ноября Роб Шолл, старший исполнительный директор Textron, назначенный девять месяцев назад руководить подразделением eAviation, признал, что Nexus – заморо-

женная программа, и сказал, что компания не будет оглашать планы по выпуску на рынок пассажирской модели eVTOL до тех пор, пока не будет подтвержденное экономическое обоснование.

«Nexus находится в разработке уже пять лет, и это было полезное упражнение для тестирования [полностью электрической] технологии и обратной связи с рынком», - пояснил Шолль. «Bell продолжает развивать дизайн внутри компании и разрабатывать технологии, и мы хорошо это видим с точки зрения

технологической дорожной карты. Мы продолжим инвестировать [в эту область], поскольку это имеет смысл, но нам еще предстоит увидеть дальнейшее развитие технологий производства аккумуляторов и экономическое обоснование».

Bell представил концепцию Nexus eVTOL в начале 2018 года, и впоследствии компания была названа Uber партнером в планах городской воздушной мобильности Elevate. Однако примерно с начала 2020 года, когда компания представила пересмотренную версию 4EX и объявила о партнерстве с японской группой Sumitomo незадолго до того, как разразилась пандемия Covid, Bell мало что публично говорил о прогрессе в реализации проекта.

Напротив, в конце сентября Airbus обнародовал свои планы по разработке четырехместного eVTOL под названием CityAirbus NextGen. Этим проектом руководит подразделение Airbus Helicopters европейской аэрокосмической группы, которое напрямую конкурирует с Bell на вертолетном рынке.

Вертолетное подразделение Textron работало над концепцией беспилотного летательного аппарата Autonomous Pod Transport с аналогичными мотивами, но, опять же, еще не видит четкого пути на рынок. «Мы рассмотрели возможность работы над этим проектом с [ориентированной на оборону] Textron Systems, но видим те же проблемы с точки зрения экономики», - сказал Шолль. «Многие из этих технологий, которые находятся на ранней стадии, очень чувствительны к затратам».

По всей видимости, Textron не испытывает давления со стороны стартапов, стремящихся к коммерческому использованию моделей eVTOL примерно в 2024 году. «Экономика этих моделей является ключевым



фактором», - сказал Шолль. «Мы могли бы вывести на рынок воздушное судно, которое было бы надежным, соответствовало бы нормам и работало бы надежно, но оно должно работать для людей, и это может занять время; этот рынок [для пассажирских рейсов eVTOL] может развиваться волнообразно».

До сих пор большая часть усилий eAviation была сосредоточена на переговорах с возможными партнерами по технологиям и инвестициям. Роль Шолля заключалась в том, чтобы понять, что представляет собой каждое бизнес-подразделение Textron или может внести вклад в планы группы в отношении

электрической авиации, и оценить, «где и как мы можем участвовать». Он сказал, что эта проработка будет продолжаться до 2022 года. После этого Textron может объявить о дальнейших партнерских отношениях, помимо тех, которые у него есть с Surf Air, который хочет оснастить самолет Grand Caravan гибридно-электрической силовой установкой, и Xwing, который работает над дистанционно пилотируемыми операциями с этой моделью. MagniX и Ampaire также продвигают планы по оснащению Caravan электрической силовой установкой.

Шолль сказал, что SkyCourier – это еще один само-

лет Textron, который может выиграть от электрификации. Отвечая на вопрос, есть ли у компании аналогичные планы в отношении семейства King Air, учитывая планы стартапа Buе Aerospace по разработке электрического оппонента под названием eFlyer 800, он отметил, что для самолета такого размера эта задача более сложная.

Тем не менее, клиенты Textron всё больше настаивают на внедрении более экологически чистых воздушных судов. Шолль признал, что это рыночное давление, в дополнение к импульсу в том же направлении со стороны собственных сотрудников, является важным фактором, поскольку это продвигает планы по снижению зависимости продукции от ископаемого топлива, а также попытка уменьшить углеродный след всего производственного процесса.

«Клиенты из разных стран проявляют большой интерес к устойчивости, и отрасль хотела бы, чтобы топливо [как например 100LL] исчезло», - сказал Шолль. «Электрификация может быть выходом из этого положения, и мы разговариваем с клиентами, работающим в таких областях, как обучение и специальные миссии, а также с отдельными владельцами воздушных судов».

Но, по мнению Textron, внедрение автономных полетов, в том числе дистанционно пилотируемых, может занять больше времени, даже несмотря на то, что Bell работает над усилением автоматизации для некоторых из своих существующих вертолетов. «Технологии – не самая большая проблема», - заключил Шолль. «Проблемой является интеграция в воздушное пространство и общественное признание. Если мы сделаем автономию слишком быстро, публика может не принять ее в течение длительного времени, и это может остановить ее рост».



Jetflite FBO – новый проект финского оператора

Финский оператор Jetflite, входящий в финский промышленный конгломерат Wihuri Group, продолжает планомерно наращивать портфолио услуг для своих клиентов. Осенью компания вышла на рынок с новым проектом Jetflite FBO, начав оказывать услуги по наземному обслуживанию.

Как поясняет координатор проекта Сами Симола, в компании увидели, что существует необходимость в самостоятельном обслуживании частных самолетов в аэропорту Хельсинки. «Jetflite FBO предоставляет своим клиентам качественный и очень гибкий сервис, включая техническую поддержку и ангарное хранение воздушных судов в зимнее время», - рассказывает г-н Симола.

В настоящее время администрация Helsinki Vantaa Airport требует, чтобы все пассажиры проходили через терминал бизнес-авиации, поэтому открытие нового пассажирского комплекса FBO невозможно. Для экипажей Jetflite есть комната отдыха, и в настоящее время компания проводит ремонт еще одного помещения для летного состава.

Jetflite располагает собственным ангаром, который расположен всего в 150 метрах от терминала бизнес-авиации, поэтому пассажирам требуется совсем немного времени для того, чтобы оказаться на борту воздушного судна.

«Пока услуги Jetflite FBO доступны только для клиентов компании. Большая часть рейсов выполняется через терминал бизнес-авиации, но на некоторых рейсах возможно обслуживание через перрон. Сейчас мы предоставляем все услуги по наземному обслуживанию. У нас есть собственное оборудование и сторонние партнеры по услугам. Мы также можем предоставить услуги топливообеспечения по суточ-

ным тарифам. И, конечно же, кейтеринг, а также ряд других услуг по желанию заказчика», - продолжает г-н Симола.

В настоящее время терминал бизнес-авиации Helsinki Vantaa Airport предназначен для групп до 25 человек, а VIP-терминал аэропорта – до 100 человек. В компании видят, что Хельсинки нужно больше возможностей для обслуживания частных самолетов. «Этой зимой наша деятельность также началась в Киттиле. Операции в Рованиеми начнутся в январе. Мы стремимся стать лучшей компанией по

наземному обслуживанию в Финляндии. И первый аргумент в нашу пользу – самые низкие цены в стране».

В будущем компания планирует сертифицировать Jetflite FBO в соответствии со стандартами IS-BAH. «Конечно, это наша цель на будущее. Наши сотрудники очень квалифицированные и опытные. У меня более 15 лет опыта работы в отрасли, из которых 11 лет я работаю в сегменте бизнес-авиации. Каждый в моей команде имеет опыт работы в авиационном бизнесе не менее 10 лет!», - резюмирует г-н Симола.



Омикрон пока не повлиял на трафик бизнес-авиации

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, прошлый месяц был самым загруженным ноябрем за всю историю бизнес-авиации: выполнено 447000 рейсов, что на 15% больше, чем в ноябре 2019 года, на 43% больше, чем в ноябре 2020 года.

Месячный трафик недобрал всего 30000 рейсов до уровня октября, который стал самым загруженным месяцем за всю историю наблюдений. Последняя неделя ноября показала рост на 23% по сравнению с октябрём 2019 года, и штамм Омикрон не оказал влияния на совокупный уровень активности. Напротив, трафик регулярных авиакомпаний в ноябре снизился на 31% по сравнению с двумя годами ранее. За одиннадцать месяцев 2021 года активность бизнес-джетов выросла на 6% по сравнению с 2019 годом, и еще на 4% – с учетом турбовинтовых самолетов. Падение

трафика регулярной авиации с начала года составило 38%. Грузовые операторы в этом году летают на 7% больше, чем два года назад.

Северная Америка

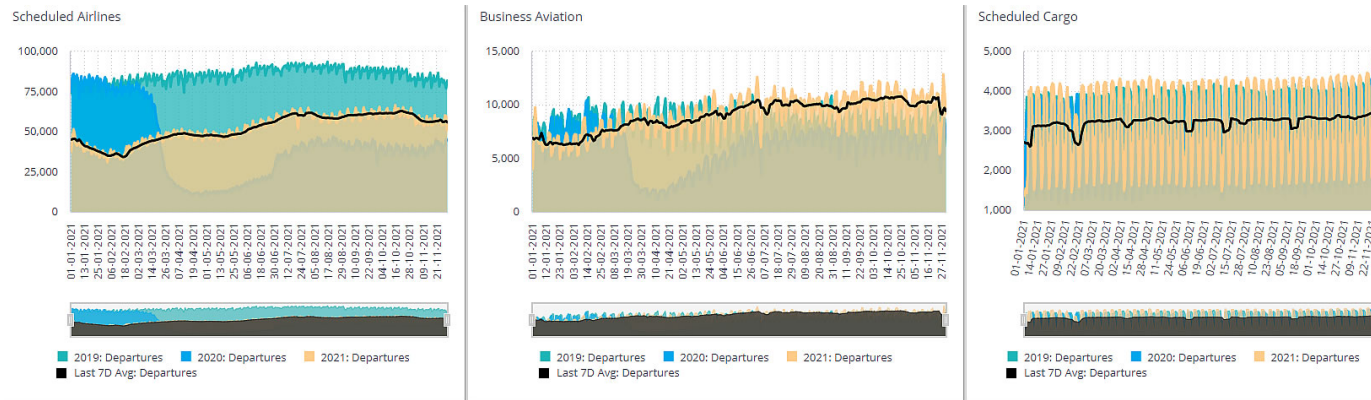
Активность бизнес-джетов в Соединенных Штатах выросла из-за исключительно напряженной подготовки к праздникам Дня Благодарения, с увеличением трафика на 20% в праздничный период по сравнению с 2019 годом, и на 43% по сравнению с 2020 годом. Для регулярных авиакомпаний самым загруженным днем в США со времени начала пандемии стало 28 ноября, при этом общий трафик сократился всего на 12% по сравнению с ноябрем 2019 года, и вырос на 39% по сравнению с прошлогодним Днем Благодарения.

Примечательно, что 23% всех рейсов самолетов в США во время Дня Благодарения выполнялись бизнес-джетами и турбовинтовыми самолетами. Самой загруженной парой аэропортов деловой авиации была Мак-Карран – Ван-Найс, где зафиксировано на 33% больше рейсов, чем в День Благодарения 2019 года. Трафик из Мак-Каррана в Лос-Анджелес увеличился на 44% по сравнению с Днем Благодарения 2019 года. Рейсы Тетерборо и Вестчестера в Уэст-Палм-Бич были как минимум вдвое загружены, чем в ноябре 2019 года.

Самым загруженным штатом в ноябре стала Флорида, которая с лета снова заняла первое место, обогнав Калифорнию. По сравнению с ноябрем 2019 года из Флориды выполнено на 10405 больше рейсов бизнес-авиации. Практически во всех штатах была отмечена более высокая активность, чем в ноябре два года назад, при этом самый слабый рост зафиксирован в Нью-Джерси, где количество рейсов увеличилось на 2%.

Самым популярным бизнес-джетом в ноябре стал Challenger 350: 670 активных самолетов выполнили на 21% больше рейсов, чем в ноябре 2019 года, и на 46% больше по сравнению с ноябрем 2020 года. Полеты Phenom 300 выросли на 55% по сравнению с ноябрем 2019 года. Активность Cirrus Personal Jet выросла на 128%. По сравнению с ноябрем 2019 года трафик Global 6500 вырос на 18%, и на 13% – по налету.

Активность операторов NetJets и Flexjet увеличилась более чем на 30% относительно ноября 2019 года, парк турбовинтовых самолетов Wheels Up был загружен на 13% больше, чем два года назад, а бизнес-джеты Solairus летали на 49% активнее, чем два года назад.



Market Sector	Departures	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Business Aviation	3,020,766	13.0%	47.9%	5.7%
Cargo	1,061,743	4.6%	8.9%	7.4%
Other	1,967,630	8.4%	48.9%	-10.6%
Scheduled Operation	17,267,258	74.1%	25.5%	-38.6%

Полеты деловой авиации в сравнении с регулярными и грузовыми операциями, 2019-2021 гг.

Европа

Трафик деловой авиации в Европе в ноябре 2021 года вырос на 25% по сравнению с ноябрем 2019 года, и на 28% – по налету. Полеты бизнес-джетов ведущих операторов, таких как NetJets и VistaJet, выросли более чем на 20% по сравнению с ноябрем 2019 года, парк сверхлегких бизнес-джетов GlobeAir летел на 30% больше, чем обычно, а активность флота Air Hamburg выросла на 50% по сравнению с ноябрем 2019 года.

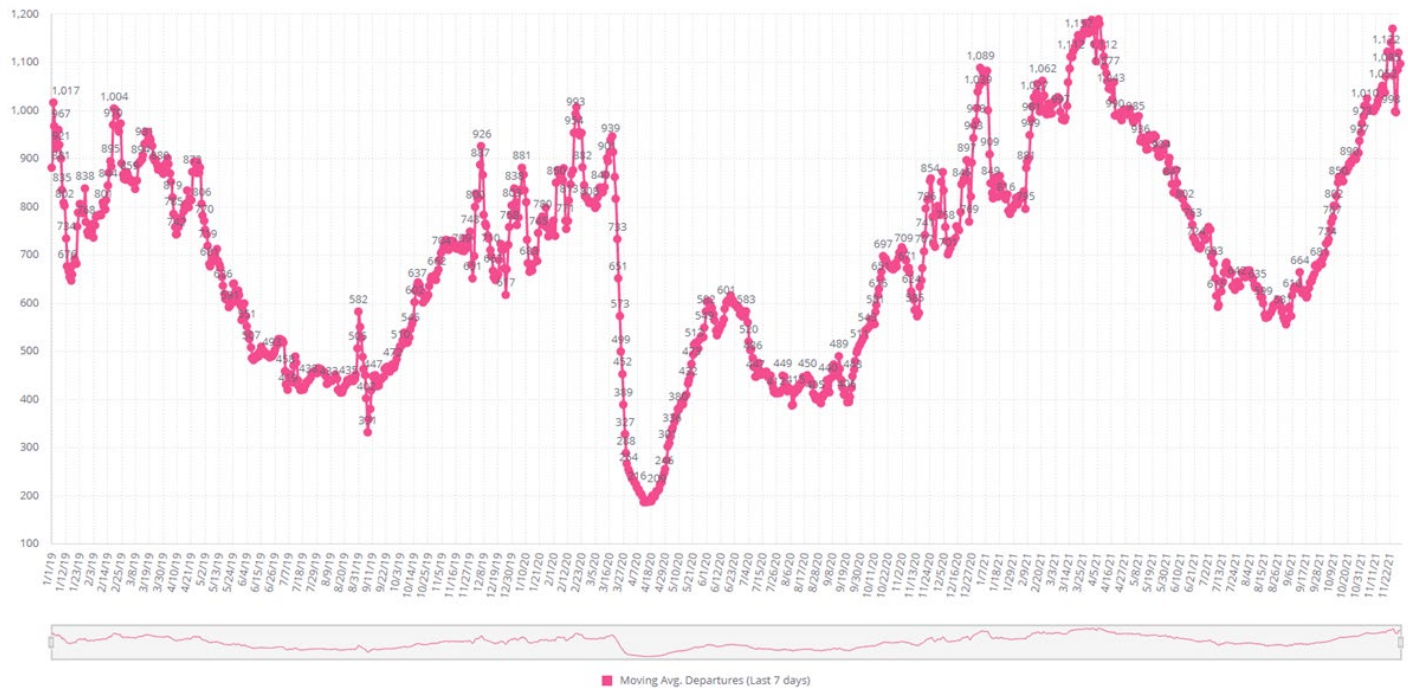
В ноябре наиболее загруженными рынками были Великобритания и Франция, активность на которых увеличилась более чем на 20% по сравнению с двумя годами ранее. В целом, на прошлой неделе с момента появления штамма Омикрон не наблюдалось признаков замедления роста: за последние семь дней количество рейсов выросло на 24%. Но в странах, вновь вводящих ограничения, замедление темпов роста более очевидно: количество вылетов бизнес-джетов из Австрии за последние семь дней снизилось на 12% по сравнению с ноябрем 2019 года. За последнюю неделю объем рейсов регулярных авиакомпаний в Австрии снизился на 47% по сравнению с той же неделей 2019 года.

Остальной мир

За пределами США и ЕС активность бизнес-джетов выросла на 4% по сравнению с ноябрем 2019 года. Самым загруженным рынком бизнес-авиации стала Канада, у которой по-прежнему большой дефицит по сравнению с ноябрем 2019 года, рейсы упали на 20%, хотя это лучше, чем в Мексике, где активность бизнес-джетов была на 28% ниже, чем в ноябре два года назад.

Бразилия и Багамы являются более загруженными, чем до начала пандемии, при этом Турция также опережает ноябрь 2019 года, но отстает от ноября 2020 года. Налет бизнес-джетов в Австралии и Саудовской Аравии сократился по сравнению с ноябрем 2019 года. В Китае возобновленные ограничения коснулись активности бизнес-джетов: количество летных часов упало на 55% по сравнению с ноябрем 2019 года. Марокко и Япония были на некотором расстоянии от восстановления активности относительно ноября 2019 года. Активность бизнес-джетов в ОАЭ выросла на 83% по сравнению с ноябрем 2019 года и на 74% с начала года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Сейчас все внимание приковано к штамму Омикрон и его новой угрозе общественному здоровью с сопутствующим восстановлением ограничений на поездки. Блокировки уже реально начали действовать в некоторых странах, особенно в Китае и Австралии – в течение ноября, и в Австрии – на прошлой неделе. Но общей тенденцией в ноябре 2021 года стал рекордный рост использования бизнес-джетов относительно допандемийного уровня. За неделю до Дня Благодарения активность бизнес-джетов в США вернулась к рекордным июльским пикам. В Великобритании в ноябре 2021 года произошел рекордный скачок количества рейсов бизнес-джетов».



7-дневная скользящая ежедневных рейсов в США с 19 января по 21 ноября

Jetcraft публикует 5-летний прогноз вторичного рынка

Jetcraft, мировой лидер в области продаж и приобретений бизнес-джетов, публикует 5-летний прогноз вторичного рынка бизнес-авиации, внедряя усовершенствованную методологию на основе данных, учитывающую потенциальные возможности рынка и включающую более широкий спектр мировых трендов.

В прогнозе рынка Jetcraft 2021 года предполагается, что объем и стоимость сделок с поддержанными самолетами сохранят текущие высокие темпы роста, достигнув в 2025 году 2647 сделок на сумму \$12,4 млрд в год.

Джахид Фазал-Карим, владелец и председатель правления Jetcraft, говорит: «После пандемии были осознаны истинные преимущества бизнес-авиации, особенно новыми участниками, у которых были средства для частных полетов, но не было желания,

и мы увидели, как наша отрасль процветает».

«Сочетание ограничения услуг коммерческих авиакомпаний и расширяющихся предложений в бизнес-авиации предоставляет отрасли реальную возможность для дальнейшего расширения клиентской базы и обеспечения долгосрочного процветания, и в нашем прогнозе мы выделили некоторые из этих областей. Мы также прогнозируем, что отрасль сохранит свой постпандемический импульс, и в течение следующих пяти лет ожидаем увидеть 12261 сделку с поддержанными деловыми самолетами на сумму \$57,2 млрд».

Анализ этого года представляет обновленную методологию, а также понимание ключевых факторов, отражающих рост рынка поддержанных самолетов, которые включают данные о мировых тенденциях и рыночных возможностях.

«Портфели заказов производителей и время ожидания новых самолетов растут. Этот фактор в сочетании с растущим пулом покупателей означает, что многие будут вынуждены обратить внимание на поддержанные самолеты, чтобы удовлетворить свои потребности», продолжает Фазал-Карим. «Наш прогноз показывает, что региональные факторы, такие как уровень благосостояния и летные часы, являются основными причинами владения в Северной Америке, Азиатско-Тихоокеанском регионе и Европе, и на этих континентах также сохраняется самая высокая популяция состоятельных людей. Таким образом, с учетом прогнозируемого роста благосостояния, сочетающегося с более широким использованием решений для владения бизнес-джетами, мы ожидаем, что у многих пользователей ускорится путь к собственности, что является захватывающей перспективой».

Несмотря на рекордный спрос в отрасли, Jetcraft ожидает, что рыночные цены останутся рациональными. Прогнозируется, что текущая устойчивость рынка продлится до конца 2022 года, а средняя стоимость транзакции будет незначительно расти до 2024 года, отчасти из-за увеличения продаж крупноразмерных самолетов, которые требуют более высоких цен. Ожидается, что уровень амортизации к 2025 году вернется к норме.

Фазал-Карим заключает: «Развитие деловой авиации после пандемии является демонстрацией устойчивости и растущей привлекательности отрасли. Я особенно горжусь тем, что в этом году делюсь нашим ежегодным обзором отрасли».

Полный пятилетний прогноз вторичного рынка деловой авиации Jetcraft на 2021 год доступен на jetcraft.com/market-forecast-2021.



Бизнес-авиация в пандемию или почему трафик удвоился

Частная авиация стала заветным спасением для многих пассажиров во время пандемии. Почему? Узнаем у аналитиков Air Charter Service.

Вы заметили, что каждый год является символом чего-то? Мы встречали год любви, удачи, богатства. Но «год коронавируса» случился без предупреждения и по внештатному расписанию, перевернув все планы, разрушив цели и внося свои коррективы в мир бизнеса, и авиации в том числе.

Распространено мнение, что клиентами частной авиации могут быть только деловые люди. Ведь деловые отношения строятся, в основном, на бесконечных

перелетах. Но коронавирус доказал обратное. Частная авиация стала заветным спасением для многих пассажиров. Пока тысячи коммерческих рейсов были запрещены, а границы закрыты, бизнес-авиация продолжала свой тернистый путь по небосводу. Самолеты очень любят, когда ими восторгаются, а нам и в радость, ведь бизнес-авиация действительно выручила тысячи желающих вылететь за границу, или же попасть домой.

Мир начал оживать от пандемии – время проанализировать, как повлиял злосчастный вирус на авиацию и почему спрос на аренду бизнес-джетов вырос в разы.

Почему бизнес-авиация стала рекордсменом?

2020 год должен был стать годом путешествий. Проверенные источники вторят друг другу – 2020-й действительно начался для авиации более, чем удачно. Тысячи запланированных рейсов, бронирования в самые разные уголки земли, глобальные планы и прогнозируемый рост авиаперелетов разбились о стену, которую построил Covid-19.

Вернемся к истокам. Информация о непонятном вирусе, который, словно чума из средневековья, сметает всех и вся на своем пути, разлетелась в начале марта очень быстро. В мгновение ока стали сыпаться громкие заголовки СМИ о том, что страны закрываются на карантин и ограничивают въезд. То, что казалось ситуацией из фильма про апокалипсис, стало реальностью. Закрытые границы в буквальном смысле заблокировали тысячи людей, которые в панике пытались вернуться домой. И уже тогда на помощь пришла бизнес-авиация. В конце марта можно было говорить о том, что спрос на бизнес-рейсы вырос практически на 40% – внушительные цифры, правда? Представьте ситуацию: у кого-то в иностранной школе учатся дети, а для кого-то единственный шанс вернуться с отдыха – это арендовать бизнес-джет. Благодаря частным самолетам, людей успешно эвакуировали домой. Кроме того, возможность заразиться была чрезвычайно мала – пассажиров на борту крайне мало.

До нынешней ситуации, к аренде частных самолетов, в основном, склонялись деловые люди и те, кто любит путешествовать с комфортом. Сегодня же число клиентов бизнес-авиации растет, появляются новые пользователи, которые влюбляются в безупречный сервис и уровень обслуживания.



Операторы утверждают, что число новых лиц среди клиентов возросло практически на 80%. Бизнес-авиация стала отличным и, порой, единственным решением для многих. Например, к услугам частного бизнес-джета обратилась целая команда по дезактивации, которая не могла найти себе средство передвижение в Азии. В это же время семейная пара решила улететь с отдыха частным самолетом, чтобы минимизировать контакты с посторонними людьми на рядовом рейсе. Актеры, политики, деловые люди, любители путешествий и просто те, кто заботятся о здоровье – частная авиация приняла всех.

Бизнес-авиация стала своеобразной палочкой-выручалочкой для тех, чья работа завязана на перелетах. Международные рейсы стали недоступны, однако воздушные границы можно было пересекать, как и прежде. Аэропорты Москвы стали свидетелями того, как количество рейсов на бизнес-джетах вы-

росло чуть больше, чем в два раза. Если до вспышки коронавируса, частные авиалайнеры совершали до 400 рейсов в месяц, то с середины апреля их стало почти 900. Самый популярный столичный бизнес-терминал «Внуково-3» принял сотни пассажиров. Одно из главных преимуществ частных перелетов, которое было всегда и вне эпохи коронавируса – возможность с комфортом вылететь из отдельного терминала. Здесь нет ни толпы народа, ни бесконечной очереди. Как создаются те самые лучшие условия? На входе вежливый портень собственноручно примет ваш багаж и доставит к самолету. Вы можете прислать багаж отдельной машиной заранее – персональный менеджер с легкостью позаботится о его регистрации. Ваша задача – просто приехать и пройти на борт. Кстати, мало кто знает, но существует и «Внуково-2» – это терминал, который принимает исключительно высокопоставленных гостей и президента.

Конечно, карантин несколько усложнил процедуру вылета даже на частном бизнес-джете. Но, главное, что не отменил вовсе. Например, ввели дополнительное разрешение, которое необходимо получить у Росавиации. Но так как все рейсы частной авиации регистрируются в качестве чартерных, стать обладателем заветной бумаги не так сложно. Небольшая подсказка: в заявлении обязательно написать цель для вашего вылета. Уход за больными, рабочая поездка, получение медицинской помощи, учеба – всё это уважительная причина для вылета.

Отметим, что тот самый заветный положительный ответ от Росавиации зависит, прежде всего, от страны, которую вы захотели посетить в карантин. Например, Европа согласна принимать только тех гостей, которые прячут в кармане заветный козырь – вид на жительство. А вот для того, чтобы при-

землиться на славной турецкой земле, или в США и Британии, всего лишь нужна обычная виза.

К апрелю стало очевидно, что коронавирус не оставил без своего пагубного влияния ни один бизнес. Пожалуй, нет той спасенной отрасли, которая бы пострадала от лап Covid-19, будь то огромный завод, или маленькая булочная, или же коммерческая авиация.

Что будет с бизнес-авиацией дальше?

Замечая экстренный рост частных перелетов в начале вспышки вируса, многие наблюдающие, потирая руки, делали ставки. Кто-то утверждал, что как только туристы вернуться на родину, наступит то самое страшное затишье. Ведь все добрались до безопасных мест, планировать отдых в эпоху пандемии – затея не из радостных. Но массовые возвращения из теплых стран давно закончились, эвакуационные мероприятия тоже, а бизнес-авиация так и продолжает уверенно держаться на лету. Почему?

Международные эксперты уверены, что те пассажиры, которые в эпоху пандемии были вынуждены обратиться к частной авиации, скорее всего, останутся ее клиентами. Не могут оставить равнодушным особые привилегии при регистрации, невероятный комфорт на борту самолета. Забыть, что такое многочасовые очереди, неудобные ночные перелеты, стыковки рейса – звучит, как праздник.

Конечно же, нельзя оставить без внимания и вопрос безопасности. Еще в конце весны стало понятно, что коронавирус оформил себе постоянную прописку, и про Covid-19 мы забудем нескоро. Тема здоровья и социальной дистанции еще долго будет витать в воздухе. Частная авиация – это своеобразный вакуум.



Приобретая билет на заветный частный рейс, вы точно можете быть уверены в том, что контакта с зараженными не будет. Кроме того, продезинфицировать небольшие бизнес-джеты гораздо проще, чем широкофюзеляжные гиганты. Бизнес-авиация станет лучшей альтернативой для тех, кто готов позаботиться о своем здоровье. Особенно это касается пожилых пассажиров, для которых бизнес-перелеты могут стать настоящим спасением и гарантом безопасного перелета. Если перенести полет нельзя, вы абсолютно точно знаете, что ваше здоровье в надежных руках частной авиации.

Бизнес-авиация всегда была своеобразным гарантом для экономии времени. В этом году это правило работает с повышенной скоростью. Вам не нужно приезжать в аэропорт за несколько часов до вылета, а сам бизнес-джет летит почти со скоростью звука. Нет ни пересадок, ни бесполезного времени ожидания. Несколько часов вашего драгоценного времени будут сэкономлены.

Проблемы при организации частного перелета в эпоху коронавируса

Главный неприятный момент в том, что весь процесс мониторинга информации, новые ограничения по перелетам в разные уголки мира происходят в режиме онлайн. Ситуация меняется каждую минуту – сегодня вылет есть, а завтра эта страна может стать недоступной. Для тех, кто любит планировать заранее, это жуткое испытание и проверка нервной системы на прочность.

Потеря нервных клеток у авиаперевозчиков связана и с тем, что страны требуют карантин по прилету для всех пассажиров – экипаж самолета это тоже касается. В Москве случилась крайне неприятная

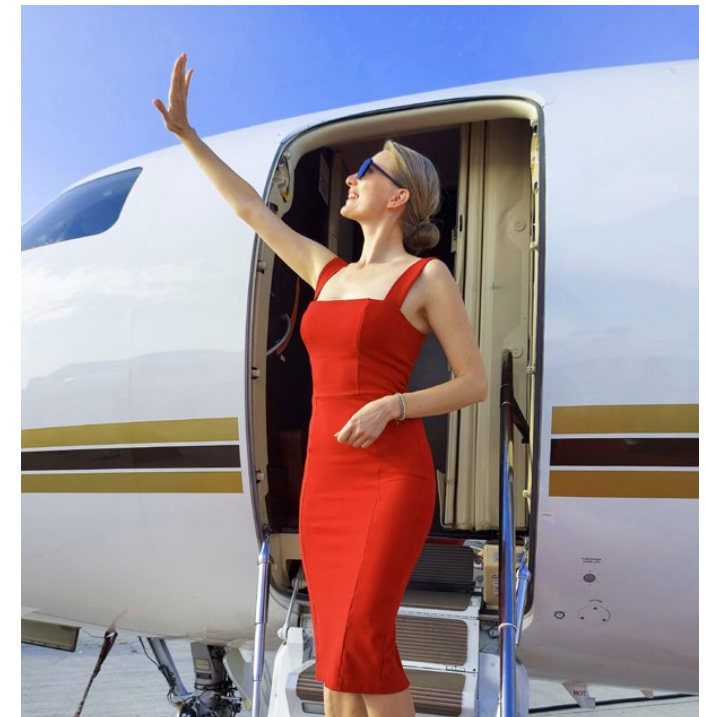
ситуация, когда экипаж одного из бизнес-джетов был обязан подписать бумагу о самоизоляции и в течение нескольких недель оставаться дома. И если у самолета нет дополнительного экипажа, он получает незавидный статус «невъездного» на этот срок. Всё это влечет за собой ограничение выбора среди частных самолетов и к росту стоимости перелета. Вопрос о комфорте всегда был приоритетным в бизнес-авиации, теперь же ключевыми стали другие параметры – быстро и безопасно. Каждое сообщение от клиента на аренду частного самолета превратилось в квест. Но команды профессиональных менеджеров частных операторов готовы работать без перерывов, чтобы обеспечить достойный сервис своим гостям.

Коронавирус спровоцировал джет-шеринг?

Год выдался, действительно, интересным. И кто бы мог подумать, что закрытие границ, вынужденная пауза в мировом туризме станет хорошим толчком для роста популярности такой услуги, как джет-шеринг. Если коротко – это авиатакси и аренда места в бизнес-джете. Идеальный вариант для тех, кого не смущают посторонние люди в самолете. Если вам необходимо срочно вылететь из страны, получить удовольствие от полета и вас не беспокоит то, что рядом будут другие пассажиры – это действительно тот самый случай, когда нужно бронировать и не задумываться. Стоимость такого перелета сравнима с бизнес-классом, а вот «плюшки» и уровень обслуживания значительно выше. Во-первых, у вас есть однозначная гарантия того, что вылет состоится. Во-вторых, вы познакомитесь практически со всеми благостями частного перелета. К тому же, это хороший способ начать тесные отношения с бизнес-авиацией и посмотреть всю кухню изнутри. Как правило, пассажиров на подобном «такси» совсем немного – до 13 человек.

Есть еще один вариант для перелета – smart transit. Эта услуга означает следующее: вы летите бизнес-джетом до определенного места назначения, где сможете воспользоваться обычным коммерческим рейсом.

Пока мир бизнеса старается подняться на ноги, эксперты прогнозируют очередную волну злосчастного вируса – расслабляться, действительно рано. Но вы однозначно можете быть уверены в том, что бизнес-авиация всегда сделает ваш перелет возможным. Приятным бонусом – невероятный комфорт на борту, команда профессионалов и незабываемые впечатления. Бизнес-авиация на страже вашей безопасности.



Безоблачное владение

Рынок бизнес-авиации мало пострадал от пандемии, мировой флот растет. Но самолет остается дорогим, сложным в управлении и — для большинства собственников — непрофильным активом. Как сохранить его стоимость надолго? Это можно доверить профессионалам — авиакомпания «Меридиан» запустила комплексную услугу авиационного семейного офиса.

Бизнес-авиация меньше других сегментов пассажирских авиаперевозок пострадала от пандемии коронавируса. Если мировой рынок гражданской авиации в 2020 году, по данным IATA, потерял в доходах 70%, то сегмент услуг бизнес-авиации в 2020 году просел, по оценке Fortune Business Insights, всего на 12% — до \$24,2 млрд и уже к 2028 году вырастет в полтора

раза — до \$36,9 млрд. На деловую авиацию не распространялись многие ограничения на перелеты, которые действовали или действуют для линейных пассажирских авиакомпаний. Плюс перелет бизнес-джетом в узком кругу семьи или деловых партнеров воспринимается состоятельными путешественниками как более безопасный еще и с эпидемиологической точки зрения, нежели полет бизнес-классом.

Отечественный рынок бизнес-авиации относительно молод, но развивается быстрыми темпами. Сейчас в интересах российских собственников эксплуатируется по всему миру около 450–500 бизнес-джетов. Примерно 85% этих лайнеров зарегистрированы в реестрах иностранных государств или находятся в

эксплуатации у иностранных операторов. По словам Владимира Лапинского, генерального директора авиакомпании «Меридиан», если раньше собственный самолет считался прежде всего символом благополучия, то последние лет 15 бизнес-джет воспринимается как самое быстрое, комфортное и безопасное транспортное средство.

Наземные риски

Воздушное судно как актив и как транспортное средство для собственника связано с целым комплексом рисков юридического, финансового и технического характера. «Негативные сценарии проявления этих рисков могут привести к стремительной утрате ликвидности самолета. Покупку, владение и в перспективе продажу бизнес-джета надо тщательно планировать с учетом потребностей собственника и всех особенностей эксплуатации», — объясняет Владимир Лапинский.

Для того чтобы помочь собственникам бизнес-джетов нивелировать риски, авиакомпания «Меридиан», работающая на рынке бизнес-авиации с 1992 года, не так давно запустила новое направление: комплексную услугу по управлению бизнес-джетами — авиационный Family Office (FO). Цель авиационного FO — централизованное решение различных задач, связанных с управлением таким специфическим активом, как бизнес-джет. Ведь он одновременно является товаром, владение которым в значительной степени регулируется таможенным законодательством, и транспортным средством, применение которого регулируется воздушным законодательством. К тому же бизнес-джет — это актив редкий, дорогой, заметный, статусный, как правило, непрофильный для собственника, но требующий особого профессионального отношения.



«На протяжении многих лет авиакомпания «Меридиан», являясь оператором, решала задачи клиентов, касающиеся сначала организации перелетов, а затем эксплуатации частных самолетов. Постепенно мы стали решать и вопросы, связанные с воздушным судном как товаром, имуществом. Наш авиационный ФО вырос на базе успешного, почти 30-летнего всестороннего опыта управления бизнес-джетами», — рассказывает маркетолог авиакомпании Анна Рыбина.

Именно опыт авиакомпании помогает собственникам частных самолетов правильно управлять своим флотом как активом. Главный риск — потеря ликвидности бизнес-джета — может возникать на всех этапах его жизненного цикла, от приобретения до

продажи. Например, клиент чаще делает короткие перелеты на дальнемагистральном джете: условия эксплуатации далеки от идеальных. Через несколько лет у лайнера на фоне сравнительного небольшого налета будет чрезмерно большое количество взлетов-посадок и циклов, что нехарактерно для этого класса джетов. Он больше потеряет в цене, а его продажа займет много времени.

Еще один пример: выбирать страну регистрации частного воздушного судна необходимо с учетом резидентств владельца, предполагаемого оператора, региона полетов и долгосрочных планов по продаже воздушного судна. Налоговое, таможенное и воздушное законодательства в разных странах сильно отличаются.



Российские власти в последние годы активно повышают привлекательность отечественного реестра гражданских воздушных судов (ГВС): идет согласование дополнений в Налоговый кодекс, которое предполагает исключить из числа объектов налогообложения воздушные суда, зарегистрированные в России; до 2023 года действует нулевая ставка НДС при ввозе ГВС при условии регистрации данного судна в реестре РФ или в стране, с которой у Российской Федерации действует соглашение, заключенное в соответствии со статьей 83 bis Конвенции о международной гражданской авиации. Но в то же время существуют аспекты, сдерживающие собственников от регистрации самолетов в этом реестре. Один из них — российские правила поддержания летной годности на сегодняшний день не гармонизированы с правилами иностранных юрисдикций.

Критичны и риски, связанные с невыполнением требований таможенного законодательства. Неполное соблюдение таможенного регулирования (по незнанию или из стремления к краткосрочной экономии) может привести к значительным негативным последствиям и большим расходам. Так, в 2019 году в российских аэропортах были приостановлены полеты десятков бизнес-джетов, поскольку выявили факты нарушения таможенного режима ввоза самолетов.

Под крылом

На рынке бизнес-авиации много игроков. Это авиакомпании — эксплуатанты бизнес-джетов, управляющие компании, брокеры по продаже чартерных перевозок бизнес-джетом, организации технического обслуживания и поддержания летной годности и т. д. Собственники бизнес-джетов, как правило, вынуждены пользоваться услугами нескольких

поставщиков, что требует отдельных ресурсов для координации и контроля их действий.

«Меридиан» — авиакомпания бизнес-авиации экспертного уровня качества. Ее компетенции признаны российским и международным бизнес-сообществом, и она обладает всеми ресурсами, чтобы предоставлять своими силами весь связанный с бизнес-джетами спектр услуг в рамках авиационного FO.

«Главная цель Family Office — сохранить ликвидность авиационного актива на предельно возможное время и оптимизировать расходы на его эксплуатацию», — объясняет Дмитрий Рогачев, заместитель генерального директора по коммерции авиакомпания



нии «Меридиан». Работа Family Office авиакомпании «Меридиан» нацелена не на экономию здесь и сейчас, а на удовлетворенность клиента в долгосрочной перспективе. Например, программа технического обслуживания (ТО) воздушного судна не всегда предусматривает test flight — контрольный облет для оценки технического состояния воздушного судна в полете после проведения ТО. Однако инженеры службы поддержания летной годности авиакомпании «Меридиан» при определенных условиях, в зависимости от вида ТО и его сложности, глубоко анализируя разумность и целесообразность, рекомендуют собственнику бизнес-джета провести дополнительный assessment flight. Такой полет является важным этапом контроля качества выполнения сложных технических работ, позволяет выявить и устранить дефекты, которые зачастую не проявляются на земле. Assessment flight несет дополнительные расходы, но они станут куда более значительными, если дефект выявится в первые дни полетов после завершения ТО: придется снова обращаться в сертифицированный центр по техническому обслуживанию (возможно, организовывать приезд инженеров к месту нахождения самолета), а собственнику — арендовать другой бизнес-джет на период устранения дефекта и т. д.

Во время ТО самолетов авиакомпания «Меридиан» направляет инженера собственной службы по поддержанию летной годности для непрерывного наблюдения за ходом его выполнения. Это дает возможность оптимизировать сроки выполнения ТО, снизить расходы на поставку компонентов, ускорить совместное с центром по ТО и производителем принятие решений по устранению дефектов на самолете, аннулировать приписки работ (злонамеренных или ошибочных), которые ведут к удорожанию

стоимости ТО. «Результат такой кропотливой работы — оценки технического состояния воздушных судов, эксплуатацией и поддержанием летной годности которых занимается авиакомпания «Меридиан». Инженеры в иностранных центрах по ТО признаются, что никогда видели самолеты такого возраста в таком отличном состоянии. Мы всегда предъявляем жесткие требования к поставщикам услуг: они должны соответствовать нашему высокому уровню качества. Нас называют самым требовательным клиентом. Но при этом признают, что все наши требования профессиональны и обоснованы, и поэтому работать с нами комфортно», — рассказывает Владимир Лапинский.

Потребности многих российских собственников бизнес-джетов растут вместе с их бизнесом, с расширением географии их перелетов: одни клиенты меняют лайнеры на более вместительные и с большей дальностью полета, другие предпочитают сохранить полюбившийся джет и дополнительно к нему приобрести новый. В то же время появляется понимание того, что самолет — это действительно очень сложный, можно сказать, стрессовый актив, для грамотного управления которым нужны профессионалы различных профилей с высочайшим уровнем компетенций.

В том, что услуга управления авиационными активами будет востребована, сомневаться не приходится. В 2020–2028 годах на глобальный рынок поставят, по оценке JetNet IQ, 7400 бизнес-джетов суммарной стоимостью \$236 млрд. Причем 80% потенциальных покупателей не поменяли свои планы из-за пандемии. Состоятельные россияне, судя по новостям, в их числе.

Источник: Forbes.ru

Самолет недели

Оператор/владелец: **Acropolis Aviation**

Тип: **Airbus A320-251N (ACJ)**

Год выпуска: **2019 г.**

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



Фото: Дмитрий Петроченко