



Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за первые десять дней января 2022 года бизнес-джеты совершили на 26% больше рейсов, чем два года назад, накануне пандемии. По сравнению с январем 2019 года активность бизнес-джетов в 2022 году выросла на 18%. По сравнению с 2021 годом рост составил 38%. Регулярные пассажирские авиаперевозки пострадали гораздо сильнее от нарастающей волны Омикрона: восстановление снова приостановлено, а количество рейсов во всем мире сократилось на 31% относительно 2021 года. Несмотря на то, что Омикрон вызывает опасения, Северная Америка является самым сильным рынком бизнес-джетов, на данный момент количество рейсов выросло почти на 30%, в то время как регулярные авиакомпании летают на 30% меньше. Европа в сегменте бизнес-джетов также находится на подъеме, рост на 20%. Трафик в Азии сейчас на уровне начала 2020 года, а объем перевозок региональных авиалиний в этом месяце снизился почти на 50% по сравнению с тем же периодом.

Прошедший год ознаменовал выход нового игрока на рынок бизнес-авиации России: в апреле минувшего года новым оператором Центра деловой авиации в Домодедово стала компания UTG PA, входящая в UTG Group. За период работы с апреля по конец декабря 2021 новый Центр деловой авиации обслужил 10 297 пассажиров, в среднем ежемесячно Центр обслуживает 1144 пассажира. С самого первого дня работы компания UTG PA начала активную деятельность по преобразованию ЦДА Домодедово в принципиально новую структуру в соответствии с собственным видением и учетом пожеланий Клиентов. Подробный материал читайте в этом номере.



2022 год делает стремительный старт

WINGX: 2022 год бизнес-авиация начала с хорошего старта, поскольку курортный сезон вызывает очень высокий спрос, несмотря на опасения относительно Омикрона

стр. 22

UTG Private Aviation: итоги 2021 года и планы

Компания UTG Private Aviation, с 1 апреля 2021 года являющаяся оператором Центра деловой авиации Домодедово, сообщает об успешном запуске нового проекта на рынке бизнес-авиации и итогах деятельности в прошедшем 2021 году

стр. 24

Пять трендов 2022 года

Главред CJI Мак Стоун: пять ключевых факторов будут определять 2022 г. – высокий спрос, небольшие темпы производства, требования экологического и социального управления, усиление госконтроля и рисков, и новые авиационные технологии

стр. 26

Внуково-Сочи – маршрут 2021 года

Российский сервис онлайн-бронирования NAJET опубликовал по итогам 2021 года список наиболее востребованных направлений среди пользователей

стр. 28


Gulfstream™



Проведение AVACE 2022 отложили

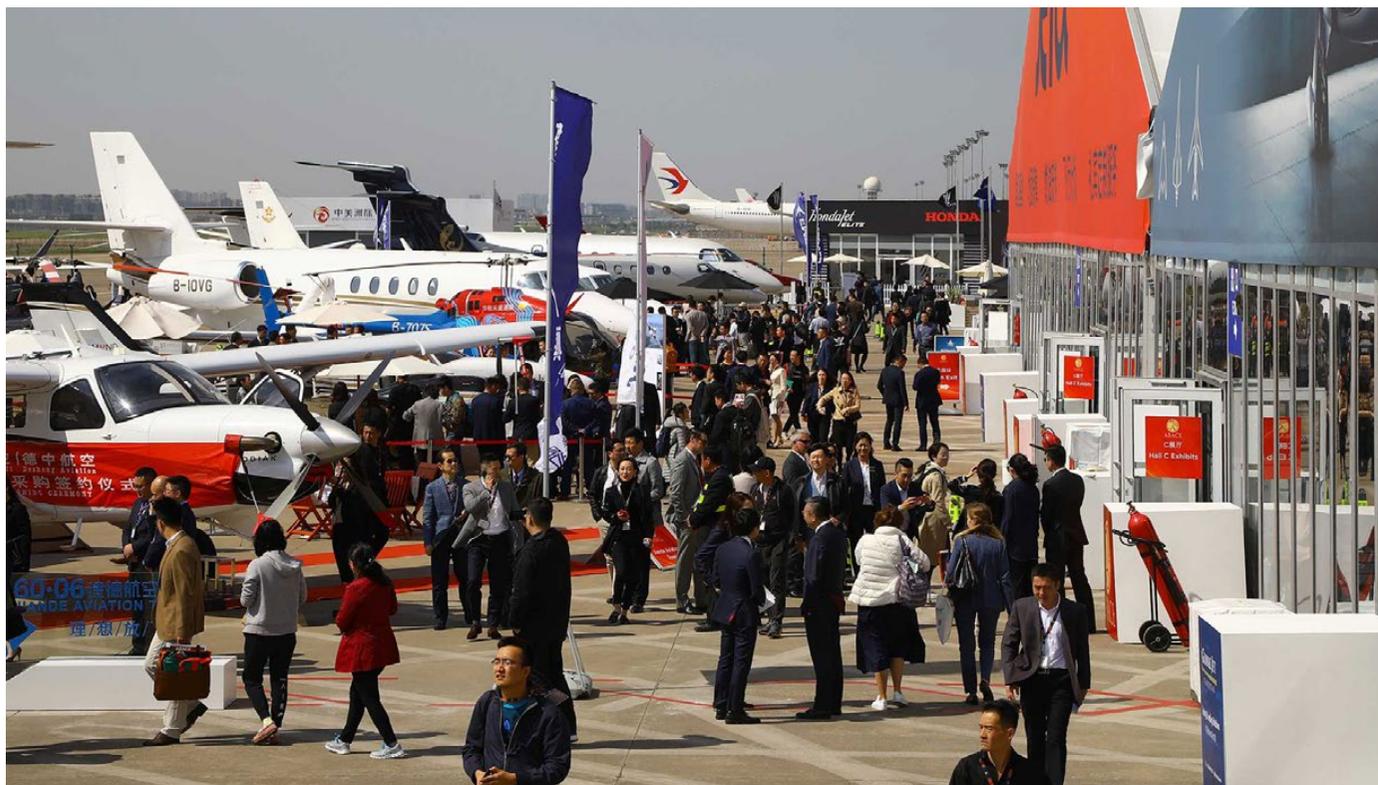
Национальная ассоциация деловой авиации (NBAA) и Управление аэропорта Шанхая (SAA) объявили о решении отложить проведение Азиатской конференции и выставки деловой авиации (AVACE) из-за пандемии Covid-19.

AVACE проводится каждый год в партнерстве с NBAA и Азиатской ассоциацией деловой авиации (AsBAA). Мероприятие должно было пройти в Шанхае, Китай, с 12 по 14 апреля. Новые даты будут озвучены позже.

«Как мы знаем, продолжающаяся пандемия побудила правительства всего мира ввести ограничения и

требования к поездкам, что создает серьезные логистические и другие проблемы для экспонентов», — сказал президент и генеральный директор NBAA Эд Болен. «Мы надеялись, что сможем провести мероприятие, но здоровье и безопасность всех участников AVACE являются нашим наивысшим приоритетом, поэтому мы решили отложить его. Мы будем продолжать поддерживать возрождение деловой авиации в Азии и во всем мире».

С момента своего запуска в 2012 году AVACE стала главным событием деловой авиации в Азии, собирая ежегодно более 9000 посетителей из 50 стран.



London Oxford Airport ставит рекорды по трафику

Администрация London Oxford Airport сообщила, что количество рейсов бизнес-джетов лондонского аэропорта в 2021 году увеличилось на 33% по сравнению с 2020 годом.

Последние 12 месяцев оказались лучшими за последние 15 лет, когда братья Рубен приобрели аэропорт у BVA Aviation. По итогам прошлого года через FBO OxfordJet было совершено 66 000 полетов самолетов и обслужено 10 000 пассажиров. Для сравнения: в 2020 году было совершено 46 000 рейсов, а в 2019 году — 48 000. Общее количество полетов самолетов (включая чартерные рейсы и частные) увеличилось на 57% по сравнению со средним показателем за десятилетие и на 44% по сравнению с 2020 годом.

«Примечательно, что в процентном отношении наше восстановление было сильнее, чем у других аэропортов в Лондоне, и мы смогли сохранить свои позиции в качестве пятого по загруженности британского аэропорта бизнес-авиации», - сказал глава отдела развития бизнеса Джеймс Диллон-Годфрей.

Подчеркивая широко распространенное мнение, что бизнес-авиация быстрее придет в норму, прошлым летом London Oxford Airport занял 59-е место среди европейских аэропортов, обслуживая больше рейсов, чем многие столичные аэропорты, включая Копенгаген, Лиссабон и Стокгольм. «В марте, когда британские авиакомпании все еще страдали из-за ограничений, мы оказались в очень необычном статусе – мы стали вторым по загруженности аэропортом в Великобритании», - добавил он.

В рамках развития London Oxford Airport вложил значительные инвестиции на сумму более 10 миллионов фунтов стерлингов в новые ангары и ключевую

инфраструктуру в соответствии с требованиями своих компаний-арендаторов. Новые ангары позволят таким компаниям, как Airbus Helicopters, Volare Aviation и Jet Maintenance International (JMI), расширять свои услуги по техническому обслуживанию, а также оказывать поддержку самолетам нового поколения.

Как сообщают в администрации аэропорта, новый ангар №15 открылся в октябре прошлого года. Площадь нового объекта составляет 6000 кв.м. с двумя отсеками, включая офисы, магазины и мастерские, и он способен одновременно принять до шести самых крупных моделей Bombardier, Gulfstream или Dassault Falcon Jet.



**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

Atlas Air Service приобрел AAL AG

Немецкая Atlas Air Service закрыла сделку по приобретению 100% акций поставщика услуг деловой авиации AAL AG (ранее Altenrhein Aviation Ltd.). AAL AG, который базируется в Альтенрайне, на востоке Швейцарии, на Боденском озере.

AAL AG — авторизованный сервисный центр самолетов Embraer Executive Jets, Gulfstream Aerospace (G150, G200, G280) и Daher (семейство TBM). Также компания обслуживает бизнес-джеты семейства Cessna CJ и Pilatus Aircraft. Годовой оборот компании составляет более 12 миллионов швейцарских франков.

Наташа Роде, управляющий директор AAL AG, ком-

ментирует: «Вместе с Atlas Air Service мы можем еще лучше обслуживать наших клиентов, например, за счет совместных услуг AOG и лучшей доступности запасных частей внутри группы. Кроме того, Atlas может поддерживать нас в цифровизации и маркетинге».

Со своей стороны Джон ван Эмден, управляющий директор AAL, добавляет: «Вместе с Atlas Air Service и Augsburg Air Service (также входит в группу компаний) мы представляем собой группу, которая в пять раз больше, чем AAL AG. Высококачественная инфраструктура теперь может использоваться внутри всей группы и тем самым мы расширяем нашу компетенцию на благо наших клиентов».



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

 A vertical advertisement for SkyClean. At the top, the Russian phrase "НАМ ДОВЕРЯЮТ" (We trust them) is written in white capital letters. Below this is a black and white photograph of a private jet on a runway, viewed from the front. At the bottom, the SkyClean logo is displayed, consisting of a blue stylized four-leaf clover icon followed by the word "SkyClean" in a white, sans-serif font. Below the logo, the services "ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ" are listed in white capital letters.

ГТЛК поставит в лизинг «Авиакомпания Камчатка» три новых самолета

В целях повышения туристической привлекательности и транспортной доступности Дальнего Востока Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) поставит в лизинг АО «Авиакомпания Камчатка» три новых самолета Cessna Grand Caravan EX модели 208В. Сделка одобрена Правительственной комиссией по импортозамещению. Самолеты будут поставлены на учет в российский регистр.

ГТЛК заинтересована в полной реализации авиационного потенциала ДФО. Компания уже давно и эффективно сотрудничает с органами власти и авиаперевозчиками региона и вносит ощутимый вклад в развитие местных авиаперевозок. ГТЛК также планирует участие в проекте государственной важности по созданию Дальневосточной авиакомпании. В насто-

ящий момент обсуждается возможность выделения средств на приобретение флота для авиакомпании из ФНБ, что подчеркивает системную значимость этого проекта.

Поставка воздушных судов «Авиакомпания Камчатка» планируется в первом полугодии 2022 года. В настоящий момент стороны готовятся к оформлению опциона на еще 9 аналогичных воздушных судов с поставкой в 2023-2027 гг.

«Авиакомпания Камчатка» - новая авиакомпания, ориентированная на развитие внутреннего туризма в регионе. В перспективе рассматривается возможность обслуживания местных авиалиний.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

FlightSafety купила Frasca International

Frasca International, специализирующаяся по тренажерной подготовке и обучению в Урбане, штат Иллинойс, которую Руди Фраска основал в 1958 году, была приобретена FlightSafety International (FSI).

Сделка, о которой было объявлено 6 января, но которая закрылась 31 декабря, расширит охват FSI на более легкий сегмент рынка авиации общего назначения за счет линейки тренажеров Frasca в диапазоне от поршневых самолетов Cessna, Diamond и Piper до полнопилотажных тренажеров уровня В, С и D для таких моделей, как Cessna Citation CJ1+, Beechcraft King Air, Cessna Caravan и вертолетов Bell.

Это приобретение делает компанию Frasca еще более успешной после того, как в прошлом году она была назначена субподрядчиком программы FlightSafety Defense US Navy TH-73A Aircrew Training Services (ATS). Объявленный в апреле договор субподряда предусматривал разработку и производство компа-

нией Frasca 18 тренажеров для летной подготовки 6-го и 7-го уровней.

Представитель Frasca заявила, что это приобретение позволит каждой компании расширить свои возможности обучения за счет «масштабируемых и интегрированных линейек продуктов, расширения инноваций и расширения опыта на рынке обучения и тренажеров».

FlightSafety и Frasca «имеют долгую историю сотрудничества, уходящую корнями в дружбу основателей обеих компаний Эла Уэлчи и Руди Фраска. Обе компании были основаны страстными авиаторами, и каждая из них имеет более чем 60-летнюю историю повышения безопасности полетов». Президент Frasca Джон Фраска и остальная управленческая команда останутся на своих местах, и компания продолжит работать как Frasca International, а все сотрудники останутся в Урбане.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Jetex Flight Support выиграл в трех престижных номинациях премии World Travel Awards

Jetex Flight Support выиграл в трех престижных номинациях премии World Travel Awards. В итоге Jetex признан лучшим в категориях World's Leading FBO Brand 2021, World's Leading FBO Terminal 2021 за VIP терминал Jetex Paris и World's Leading Private Jet Experience.

World Travel Awards вручается с 1993 года и отмечает достижения компаний во всех секторах туристической индустрии. World Travel Awards еще часто называют «Оскаром в мире туристической индустрии». Конкурс, который в этом году проводился уже в 28-й раз, по праву считается самым престижным в мире

туризма. Лауреатами премии становятся компании, которые задают новые стандарты в туристической индустрии. Процесс голосования проходит онлайн, и в нем участвуют признанные эксперты рынка, работающие в сегменте путешествий и туризма.

«Для нас большая честь получить награды WTA, которые признают нашу приверженность и решимость предоставлять лучшие в своем классе услуги и самые высокие стандарты безопасности в отрасли. Инвестиции в наших квалифицированных специалистов и в расширение географического присутствия Jetex остаются ключевыми», - отметил Адель Мардини, основатель и генеральный директор компании.



KKR дополнительно инвестирует \$75 млн в Jet Edge International

KKR, ведущая глобальная инвестиционная компания, объявила о дополнительных инвестициях в \$75 млн в привилегированные акции Jet Edge International. KKR инвестирует в Jet Edge через свои кредитные фонды и счета, ориентированные на возможности финансирования на основе активов.

Новое финансирование увеличивает общий объем кредитных и долевых инвестиций KKR в Jet Edge примерно до \$265 млн за последний год. Jet Edge будет использовать средства для дальнейшего расширения флота компании за счет приобретения бизнес-джетов суперсреднего и большого размера. В 2021 году Jet Edge добавила в свой парк 27 чартерных самолетов, а в первой половине 2022 года планируется добавить еще 20 самолетов, в результате чего общее количество частных самолетов достигнет 95 единиц.

«За последние 12 месяцев Jet Edge добилась роста числа новых участников на 1800% по сравнению с прошлым годом. Имея в 2021 году членские депозиты на сумму более 180 миллионов долларов, Jet Edge укрепила присутствие компании на национальном уровне, обеспечив прочную основу для расширения будущих программ членства», - отметил генеральный директор Jet Edge International Билл Папаризелла. «Нашими основными задачами являются разработка и дальнейшее развитие инновационных технологий, а также оптимизация нашей платформы. Мы, как никогда ранее, стремимся к тому, чтобы быть одними из самых безопасных и открытых операторов во всей сфере воздушных перевозок. Мы вложили значительные средства в персонал, системы и технологии, что позволяет нам предоставлять полное комплексное решение в сфере авиаперевозок».




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



Jetfly становится крупнейшим эксплуатантом Pilatus PC-24

Pilatus Aircraft готовится к передаче очередного бизнес-джета PC-24 люксембургскому бизнес-оператору Jetfly. Бизнес-джет (S/N 253) в настоящее время проходит тестовые испытания перед передачей заказчику.

Для люксембургской компании это уже седьмой бизнес-джет PC-24, что делает ее крупнейшим оператором данного типа. Компания первой в Европе вывела швейцарский бизнес-джет на чартерные направления. Jetfly решила сохранить существующую модель бизнеса и, начиная с октября 2018 года, когда первый самолет прибыл в распоряжение Jetfly, предлагает PC-24 своим клиентам в качестве «долевого» самолета. Сейчас, помимо PC-24, Jetfly эксплуатирует более 20 турбовинтовых PC-12NG/NGX.

В январе 2019 года JetFly и швейцарский оператор Fly7 официально объявили о своем слиянии. Обе компании специализируются на управлении самолетами Pilatus PC-12: JetFly предлагает долевое владение самолетами, а Fly7 занимается управлением самолетами в интересах частных владельцев и выполнением чартерных рейсов.

Напомним, что компания Nesterov Aviation, единственный авторизованный центр продаж и сервисного обслуживания самолетов Pilatus в России и СНГ, в декабре 2021 года поставила суперуниверсальный реактивный самолет PC-24 швейцарского производителя Pilatus Aircraft первому заказчику из России. Подробности сделки не раскрываются.



Фото Stephan Widmer

**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Azorra заказывает два самолета ACJ TwoTwenty

Американская лизинговая компания Azorra сообщает о заказе двух самолетов Airbus ACJ TwoTwenty в рамках заказа на 22 самолета A220-300. Azorra является недавно созданной американской авиационной лизинговой компанией, базирующейся в Форт-Лодердейле, штат Флорида, США. Она «специализируется» на предоставлении услуг по лизингу самолетов представительского, регионального и среднего класса.

В начале января Comlux, стартовый заказчик бизнес-джетов Airbus ACJ TwoTwenty, получила свой первый самолет в так называемом «зеленом варианте».

Лайнер отправился в центр кастомизации компании в Индианаполисе, и вскоре на нем начнутся работы по установке интерьера и дополнительного оборудования.

Как отмечают в Airbus, ACJ TwoTwenty идентичен конкурирующим моделям и может эксплуатироваться в тех же аэропортах, однако его салон в три раза просторнее, а операционные расходы – в три раза ниже. Кроме того, самолеты семейства A220 самые тихие и экономичные в своей категории: площадь их звукового следа на 50% меньше, а расход топлива на 25% ниже, чем у моделей предыдущего поколения.







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

Comlux KZ осваивает новый тип

Казахстанский оператор бизнес-авиации Comlux KZ приступает к эксплуатации нового типа – Embraer Praetor 600. Девятиместный бизнес-джет будет базироваться в аэропорту Алматы и станет доступным для выполнения чартерных перелетов.

«С Praetor 600 можно забыть, что такое остановка на дозаправку, так как он способен выполнить беспосадочный перелет из Алматы до Лондона. Интерьер выполнен из самых качественных материалов и эксклюзивного дитейлинга», - комментируют в компании.

Сейчас для чартерных рейсов оператор предлагает Pilatus PC-24, Bombardier Challenger 604, Sukhoi SBJ, Embraer Legacy 650 и Bombardier Challenger 850.

Напомним, что в октябре 2018 года Embraer Executive Jets представил новое семейство Praetor, в которое вошли две модели Praetor 500 и Praetor 600. «Пяти-сотка» позиционируется, как средний бизнес-джет с дальностью в 6019 км (с 4 пассажирами), «шестисотка» летает на расстояние до 7441 км с аналогичным количеством пассажиров, и относится к суперсреднему классу.



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

Airbus H160 поступит на службу французским жандармам

Французская национальная жандармерия станет первым заказчиком Airbus H160 для правоохранительных органов. Первый из 10 вертолетов будет поставлен перед Олимпийскими играми в Париже 2024 года. Контракт был заключен экспертным центром авиационной техники Главного управления вооружений Франции (DGA).

«Контракт с Министерством внутренних дел Франции является важной вехой для H160. Теперь у нас есть клиенты для оффшорных перевозок, частной и деловой авиации, поисково-спасательных операций и правоохранительных органов, что свидетельствует о том, что H160 — действительно универсальный вертолет», - сказал Бруно Эвен, генеральный директор Airbus Helicopters. «Разработка этой новой конфигурации для H160 в сотрудничестве с таким

опытным заказчиком, как Национальная жандармерия, является ключом к успеху программы».

Заказ является частью плана Stimulus по поддержке национальной авиационной промышленности, объявленного французским правительством в 2020 году. Французская национальная жандармерия уже эксплуатирует большой парк вертолетов Airbus семейств H125, H135 и H145.

Франция стала первой страной, заказавшей H160 для правоохранительных органов. Вертолеты H160 для Национальной жандармерии будут оснащены оптико-электронной системой Safran Euroflir 410, лебедкой и возможностью быстрой строповки. Командный центр ВВС Национальной жандармерии и Airbus Helicopters также тесно сотрудничают в разработке индивидуальной системы управления полетами.



HELIRUSSIA
2022

19-21 мая

XIV ЮБИЛЕЙНАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

www.helirussia.ru

FAA опубликовало список аэропортов с буферными зонами 5G

Федеральное авиационное управление (FAA) опубликовало список из [50 аэропортов](#), которые будут иметь буферные зоны, когда 19 января операторы сотовой связи запустят новую связь 5G С-диапазона.

Агентство запросило мнение авиационного сообщества о том, какие предлагаемые буферные зоны помогут снизить риск сбоев. При выборе учитывались объем трафика, количество дней с низкой видимостью и географическое положение.

Многие аэропорты в настоящее время не затронуты развертыванием новой связи 5G, и их нет в этом списке. К ним относятся аэропорты, не входящие в 46 рынков, где будет развернут новый сервис, и

аэропорты, которые в настоящее время не имеют возможности разрешать посадку в условиях плохой видимости.

Операторы связи согласились отключить передатчики и внести другие коррективы вблизи этих аэропортов на шесть месяцев, чтобы свести к минимуму потенциальные помехи 5G для чувствительных бортовых приборов, используемых при посадке в условиях плохой видимости.

FAA продолжает работать с авиапроизводителями и операторами связи, чтобы обеспечить безопасное развертывание 5G и ограничить риск сбоев рейсов во всех аэропортах.




FBO
 EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
 PROMOTING FBO EXCELLENCE

Первый дилер Bell 505 в Японии

Bell Textron объявила, что SECO International стала первым дилером Bell 505 в Японии. Также японская компания заказала еще один вертолет, который станет одиннадцатым в парке SECO.

В 2015 году SECO International подписала контракт на 10 вертолетов Bell 505, которые Bell уже поставила. Основанная в 1983 году, SECO International управляет парком легких вертолетов и самолетов частных владельцев с полной оперативной поддержкой в своем центре в аэропорту Нагоя.

«Для нас большая честь, что SECO International продолжает проявлять доверие к Bell 505, приобретая свой 11-й вертолет и став первым дилером Bell 505 в Японии», — сказал Хосе Хасинто Монге, управляющий директор Bell в Азиатско-Тихоокеанском регионе. «Мы с нетерпением ожидаем углубления наших отношений с SECO International и оказания поддержки в развитии их бизнеса в Японии с помощью Bell 505».

Первый Bell 505 был поставлен клиенту в 2017 году, и сегодня на пяти континентах эксплуатируется 300 вертолетов, налетавших более 70 000 часов по всему миру. В 2018 году Bell поставила четыре вертолета Bell 505 Береговой охране Японии, которая использует этот вертолет для подготовки будущих пилотов.

Имея скорость в 125 узлов (232 км/ч) и полезную нагрузку в 680 кг, вертолет Bell 505 является новейшим пятиместным воздушным судном компании Bell, разработанным для обеспечения безопасности, эффективности и надежности с использованием современных технологий авиационной электроники.

Heli-Expo 2022 пройдет по расписанию

Оргкомитет крупнейшей вертолетной выставки Heli-Expo сообщает о проведении выставки в полном объеме в период с 7 по 10 марта в конференц-центре Kay Bailey Hutchison в Далласе.

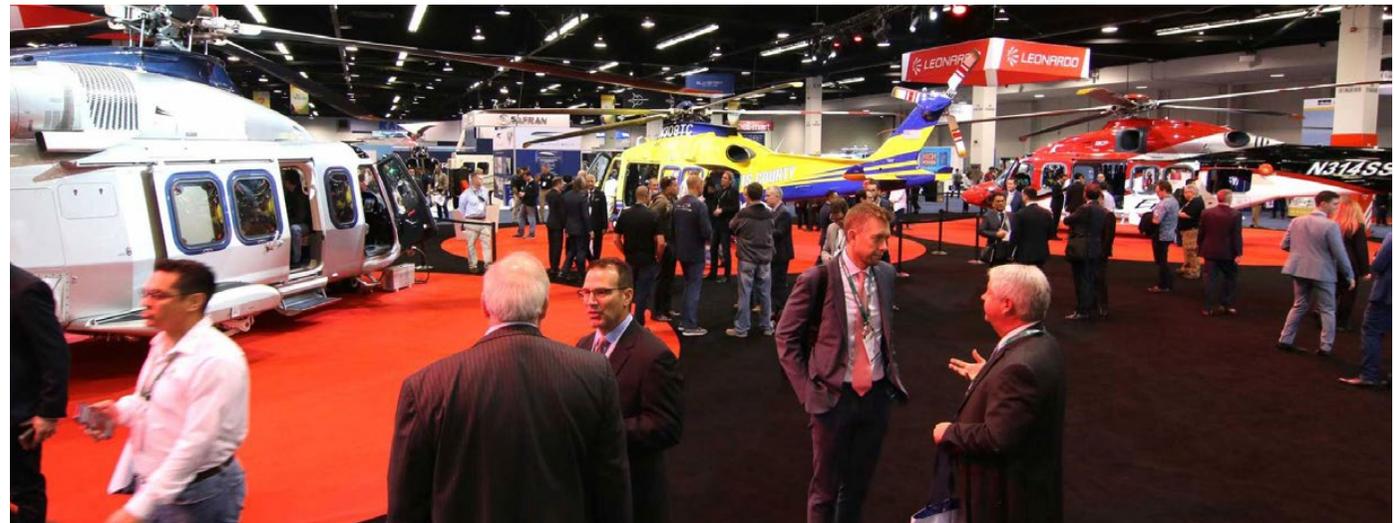
Также, в рамках Heli-Expo будет продемонстрирована летная программа и организован вертолетный трансфер из Dallas Executive Airport. Официальные лица Международной вертолетной ассоциации HAI сообщили, что с FAA согласован прилет и экспериментальных образцов воздушных судов.

Более 500 компаний уже зарегистрировались для участия в выставке. Менеджер по выставкам HAI Кейли Кук сказала, что на шоу, до которого осталось менее девяти недель, остается ограниченное количество мест, и ожидается, что в нем примут участие около 600 экспонентов.

Кроме того, президент и главный исполнительный директор HAI Джим Виола сказал, что некоторые

производители продемонстрируют разработки в развивающемся секторе eVTOL. В рамках работы выставки будет предложена обширная программа по безопасности, включая Rotor Safety Challenge, курсы профессионального обучения и традиционные технические бюллетени производителей. Виола добавил, что в настоящее время разрабатываются планы по дальнейшему освещению этих секторов путем работы с операторами, которые могли бы обеспечить транспорт до места проведения конференции и обратно и, возможно, организовать трансферные рейсы. Кроме того, планируется проведение ярмарки вакансий.

Ключевой особенностью мероприятия этого года, подчеркнул Виола, являются протоколы по охране здоровья и безопасности, которые будут соответствовать местным, государственным и федеральным правилам и включать социальное дистанцирование в образовательных мероприятиях, стандарты уборки и санитарии, а также наличие масок и дезинфицирующего средств.



«Меридиан» организовал эвакуацию

6 января 2022 г., в период особо нестабильной ситуации, сложившейся на территории Республики Казахстан, Авиакомпания «Меридиан» вывезла на родину детскую спортивную команду, которая находилась на сборах в Алма-Ате.



Рейс был выполнен из аэропорта Бишкек (Киргизия), куда члены команды были доставлены из Казахстана автобусами. Пересечение казахстанско-киргизской границы организовано при участии МИД России. Буквально накануне Рождества все дети и сопровождающие их лица благополучно вернулись домой.

Организационным обеспечением полёта и наземным обслуживанием воздушного судна и пассажиров занимались работники авиакомпании «Меридиан». Руководство авиакомпании выражает благодарность членам экипажа и всем участникам подготовки рейса.

Jet It и JetClub процветают: в 2021 добавилось 13 новых самолетов

Американский бизнес-оператор Jet It по итогам прошлого года стал крупнейшим эксплуатантом самолетов HondaJet. В 2021 году Jet It и его европейская дочка JetClub добавили в свой парк 13 новых самолетов, включая два бизнес-джета Gulfstream G150, а суммарный парк достиг 23-х самолетов.

Объем полетов бизнес-джетов Jet It составляет 10% налета мирового парка HondaJet, который сейчас насчитывает порядка 200 самолетов.

В отличие от большинства долеговых операторов, Jet It использует в своем учете дни, а не часы, причем половина доли приравнивается к 130 дням использования самолета и уменьшается в зависимости от размера доли. Владельцы платят только за летное время

полета из расчета 2200 канадских долларов в час без дополнительных затрат на подлет, топливные сборы или сборы за посадку – такая цена ранее была недоступна в Канаде. «Дневной тариф» Jet It предлагает полный спектр услуг консьержа, летного экипажа и доступ к самолету в течение всего дня.

Компания планирует стать стартовым заказчиком HondaJet 2600 после того, как производитель официально объявит о начале программы.

В ноябре прошлого года Honda Aircraft представила концепт HondaJet 2600, который, по заявлению производителя, откроет совершенно новые горизонты возможностей, новые направления и станет полностью экологически чистым продуктом компании.



Бум на рынке деловой авиации прошел мимо Китая

В условиях пандемии деловая авиация процветает во всем мире, поскольку люди ищут более безопасные альтернативы путешествиям, но заметное исключение – Китай. По словам главного представителя НБАА в Азии, а также председателя и главного исполнительного директора китайской группы деловой авиации СВАЖЕТ, Джейсона Ляо, этот бум не только миновал Китай, но и рынок там «очень депрессивен».

Ляо сказал, что китайский рынок бизнес-авиации пострадал от тройного удара из-за ограничений на поездки из-за Covid, сокращения доли заемных средств в сфере недвижимости и подавления отраслей высоких технологий и образования. Он отметил, что политика абсолютной нетерпимости к Covid, проводимая страной, «практически закрыла ки-

тайские границы», добавив, что для нерегулярных рейсов требуется «почти невозможное получение» одобрения от центрального правительства.

Между тем, строгий контроль Китая за покупками жилья и ипотекой, а также за кредитованием застройщиков в ответ на скачкообразный рост цен на недвижимость задушил отрасль недвижимости, в которую входит «очень большое количество владельцев деловых самолетов», сказал Ляо. А жесткие меры страны в отношении высокотехнологичной и образовательной отраслей привели к «огромным штрафам» для таких компаний, как Alibaba, Meituan, Didi и Tencent, руководители которых владеют деловыми самолетами.

Тем не менее, Ляо настроен оптимистично: «Я считаю, что в этом году вышеуказанные препятствия для отрасли деловой авиации будут постепенно устранены». Он предполагает «более уступчивую» денежно-кредитную политику и постепенное открытие китайских границ для международных поездок после зимних Олимпийских игр в Пекине и 20-го съезда партии в марте.

«Китайский рынок бизнес-авиации сильно восстановится из-за высокого спроса и быстрого накопления капитала», - заявил он. «Китай – огромная страна, которая нуждается в эффективных воздушных перевозках, и в ней проживает самое большое количество миллиардеров в мире».



Dassault вошла в 2022 год с 55 заказами

В прошлом году Dassault Aviation поставила на пять самолетов Falcon больше, чем прогнозировалось. Всего в прошлом году компания передала клиентам 30 бизнес-джетов Falcon — на четыре меньше, чем в 2020 году, и на 10 меньше, чем в 2019 году.

В прошлом году французский производитель получил 51 чистый заказ на самолеты Falcon, а объем

невыполненных заказов достиг четырехлетнего максимума в 55 единиц. В 2020 году компания получила 15 чистых заказов, а объем невыполненных заказов на 31 декабря 2020 года составлял 34 бизнес-джета Falcon. В период с конца 2017 по 2020 год объем невыполненных заказов Falcon составлял менее 50 самолетов, на конец 2016 года он составлял 63 единицы.



4 марта Dassault сообщит о своих финансовых результатах за весь 2021 год, включая прогноз по поставкам самолетов на 2022 год.

Прошлый год был особенно насыщенным для Dassault. В марте в свой первый полет отправился Falcon 6X. Как рассказал BizavNews Глава департамента коммуникаций Dassault Falcon Вадим Фельдзер, летные испытания проходят довольно активно. «Мы подтверждаем, что все идет согласно графику, а сертификация джета действительно ожидается в 2022 году. Заказчики ожидают этого с нетерпением, и у нас уже есть предварительные заказы из России. По мнению летчиков-испытателей, в этом самолете с точки зрения управления реализовано все то, о чем они мечтали. Пилоты обожают летать на нем».

А уже в мае Dassault официально представила свой новый бизнес-джет Falcon 10X с дальностью полета 7500 морских миль, который станет конкурентом Bombardier Global 7500 и Gulfstream G700. 10X позволит Dassault вступить в клуб производителей ультрадальних самолетов бизнес-класса.

«Особой гордостью для Dassault всегда были передовые технологии, которые находят применение в наших самолетах. Наши клиенты также ценят их. Главное преимущество для заказчиков – уникальная обстановка в пассажирском салоне, которую мы создали в 10X. Это совершенно иной уровень дизайна и комфорта. Производство деталей начнется в этом году, а сертификация запланирована на 2025 год. Со временем у нас будет больше информации о графике работ над проектом, и мы обязательно поделимся с вами подробностями», - резюмирует г-н Фельдзер.

Air Partner запустила мобильное приложение для британских клиентов своей программы JetCard

Air Partner запустила мобильное приложение для британских клиентов своей программы JetCard. Приложение JetCard by Air Partner, доступное для пользователей iPhone и Android, позволяет участникам получить доступ к данным своей учетной записи и начать процесс бронирования через смартфон.

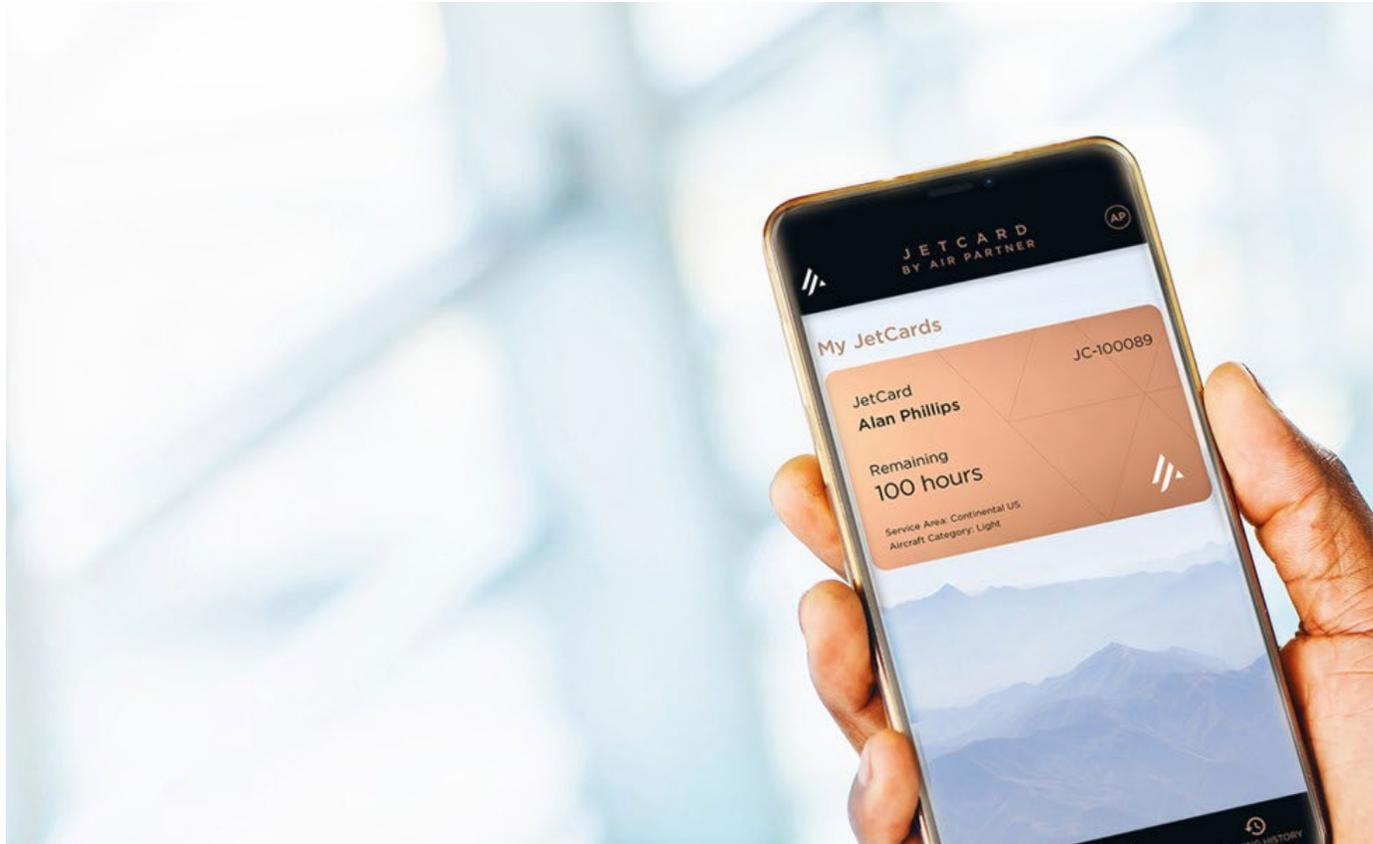
Преимущества программы членства JetCard включают гарантированную доступность, глобальный охват, бессрочные летные часы и полностью возмещаемые остатки на счетах. Специальный менеджер по работе

с клиентами также поможет участникам адаптировать свое членство к их потребностям в поездках. Участники могут выбрать тип своего членства, категорию салона и летные часы, а фиксированные почасовые ставки вычитаются из баланса счета. Они могут совершать трансатлантические перелеты по конкурентоспособной фиксированной почасовой ставке в любой пункт назначения между Европой и Соединенными Штатами и обратно, поясняют в Air Partner.

2021 год был особенно успешным для роста программы в Великобритании после того, как в Air Partner заметили повышенный спрос со стороны пассажиров, которые впервые воспользовались бизнес-джетом, ранее летая бизнес-классом или первым классом. В период с февраля по октябрь 2021 года количество новых участников JetCard в Air Partner увеличилось почти на 60%, а количество депозитов участников увеличилось на 162,8%.

«Air Partner меняет способы частных полетов как для деловых людей, так и для туристов, делая наши услуги частной авиации более доступными и удобными, чем когда-либо прежде. В своей основе мы сосредоточены на предоставлении наилучшего обслуживания и удовлетворении потребностей наших клиентов там, где они есть. Наше новое мобильное приложение делает именно это, предоставляя членам JetCard еще более удобный опыт и помогая им сэкономить время, усилия и деньги при организации своих личных чартерных потребностей», - комментирует управляющий директор компании Кевин МакНотон.

Наряду с возможностью начать процесс онлайн бронирования через свой смартфон, приложение JetCard позволяет пользователям просматривать баланс летных часов или средств на счете в режиме реального времени; подать заявку на бронирование по выбранным маршрутам и датам поездки; выбрать категорию салона самолета в зависимости от предпочтения; добавить информацию о пассажире; выбрать вариант маршрута в одну сторону, туда и обратно или маршрут с несколькими пунктами назначения; рассчитывать летные часы в процессе бронирования; организовать питание и наземный транспорт; просматривать предстоящие рейсы и отслеживать историю бронирования.



Augsburg Air Service – авторизированный сервисный центр Cirrus Vision Jet

Немецкая Augsburg Air Service получила статус авторизованного сервисного центра Cirrus Vision Jet. Провайдер предлагает оперативное и базовое техническое обслуживание Cirrus SF50 Vision Jet, а в будущем планирует начать обслуживание двигателей и другие плановые проверки в своем техцентре в аэропорту Аугсбурга. На этот год Augsburg Air Service также запланировала начать работы по замене парашютной системы CAPS.

Как отмечают в компании, Augsburg Air Service уже два десятилетия является востребованным центром обслуживания поршневых самолетов Cirrus со всей Европы, и новый статус еще больше расширяет ее позиции.

«Мы являемся авторизованным сервисным центром для самолетов Cirrus уже более 20 лет», - говорит Маркус Пёшель, авиационный инспектор и ведущий менеджер отдела поршневых самолетов Augsburg Air Service. «Во время нашего многолетнего сотрудничества с Cirrus Aircraft мы смогли проследить непрерывную оптимизацию всех поколений самолетов и получить ценный опыт работы с парашютной системой Cirrus CAPS, которая также интегрирована в Vision Jet. Таким образом, мы создали идеальные условия для обеспечения первоклассного технического обслуживания нового Cirrus Vision Jet».

Напомним, что в июле прошлого года Cirrus Aircraft представила обновленный SF50 Vision Jet G2+ с оптимизированными характеристиками двигателя, возможностью подключения Gogo в полете и новыми вариантами окраски фюзеляжа. «Плюс» основан на версии G2, представленной в 2019 году, которая отличалась увеличенной крейсерской высотой и дальностью полета, а также авионикой Perspective Touch+ на базе на базе Garmin G3000 и автоматом

тяги. В прошлом году Cirrus добавила в свой самолет революционную систему аварийной автоматической посадки Safe Return Emergency Autoland (Garmin Autoland). На G2+ установлен двигатель Williams FJ33-5A, имеющий оптимизированный профиль тяги, который обеспечивает повышение производительности на взлете до 20%. Система Gogo

Avance L3 добавляет высокоскоростное соединение, а новые порты USB-C позволяют заряжать устройства, подключенные к Wi-Fi. Для особо требовательных клиентов Cirrus добавила новые варианты окраски фюзеляжа, в том числе Titan Grey, Volt и Bimini Blue, а также обновленные линии дизайна, подчеркивающие изгибы фюзеляжа из углеродного волокна.



Jetex и берлинский аэропорт Нойхарденберг разработают первый в мире чистый зеленый FBO

Компания Jetex и берлинский аэропорт Нойхарденберг (EDON) объявили о подписании соглашения о совместном предприятии, в соответствии с которым обе стороны будут работать над созданием терминала деловой авиации и FBO в берлинском аэропорту.

Берлин входит в десятку крупнейших рынков частной авиации в Европе, где ежегодно совершается более 20000 полетов на бизнес-джетах. Компания специального назначения (SPV) «FBO Berlin Neuhardenberg» будет создана в рамках совместного предприятия Jetex и берлинского аэропорта Нойхарденберг с долевым участием 50/50. Инвестиции Jetex осуществляются при соблюдении определенных условий, ранее выполненных берлинским аэропортом Нойхарденберг.

Операторы и владельцы частных воздушных судов получают выгоду от специализированного FBO мирового класса, который будет обслуживать рынок Берлина, Восточной Германии и Польши, предлагая высочайший уровень гостеприимства, сервиса, безопасности и конфиденциальности.

Комплекс будет включать в себя терминал площадью 1500 кв.м., офисные здания, службу поддержки полетов и конференц-центр, а также наземные команды и инфраструктуру. Имея до 20 дополнительных парковочных мест для частных самолетов с соответствующими техническими требованиями, FBO предложит услуги по техническому обслуживанию, сервису и капитальному ремонту, полную наземную поддержку и оборудование для бесперебойной работы.

Берлинский аэропорт Нойхарденберг предлагает клиентам круглосуточное обслуживание без ограничений и без слотов. Взлетно-посадочная полоса имеет размеры 2400 метров на 50 метров, что достаточно для приема всех типов современных частных самолетов, вплоть до Airbus A350.

Пассажиры и члены экипажей будут иметь доступ к трансферу на лимузине до Берлина со временем поездки около часа, а также к трансферу на вертолете до/из Берлина и аэропорта Берлин-Бранденбург. Роскошный отель Schloss Neuhardenberg с 55 номерами, предлагающий роскошные номера, рестораны и конференц-залы, расположен в пяти минутах от аэропорта.

Аэропорт Нойхарденберг также является местом расположения одной из крупнейших в Европе солнечных ферм, которая вырабатывает более 175 мегаватт чистой энергии, которая будет использоваться Jetex для создания первого в мире экологически чистого FBO. Проект поможет значительно сократить выбросы CO₂ и влияние авиации общего назначения на качество воздуха в берлинской агломерации и предоставит Берлину и восточногерманскому рынку экологически чистый аэропорт будущего.

Питер Солбек, главный акционер и управляющий директор Airport Development A/S, сказал: «Участие Jetex — не менее важный шаг в развитии нашего аэропорта. С 2007 года мы, как датская компания, стремимся к повторному использованию этого бывшего правительственного аэропорта ГДР в гражданских целях. Условия отличные. Процесс применения спутниковой посадки и взлета идет полным ходом. У нас очень сильная политическая поддержка и очень позитивная поддержка со стороны нашего регионального сообщества, включая местных жителей и



бизнесменов в Нойхарденберге и его окрестностях, которые полностью поддерживают наш проект. Благодаря Jetex столичный регион Германии может сохранить и расширить свое место в качестве экономического, культурного и рекреационного региона на рынке, который является конкурентоспособным на международном уровне. Условия деловой авиации в районе Берлина радикально улучшатся и выйдут на новый, устойчивый уровень. Благодаря фотоэлектрической установке, которую мы создали в качестве разработчиков проекта в 2012 году и которая по-прежнему является одной из крупнейших в Европе, авиация найдет здесь, в Восточном Бранденбурге, идеальные условия для предстоящего изменения стратегии авиационной мобильности, которая все больше и больше ориентируется на электрификацию. Вместе с нашим партнером Jetex мы преодолеем предстоящие этапы необходимых разрешений

и найдем свое место в общем развитии авиации в столичном регионе Германии».

Комментируя это соглашение, Адель Мардини, основатель и генеральный директор Jetex, сказал: «Jetex стремится предоставлять своим клиентам высочайший уровень обслуживания и бесперебойную работу. Основным фактором нашего успеха является способность расширять нашу сеть FBO в ключевых международных аэропортах со значительным спросом на услуги частной авиации. Будучи столицей Германии и крупным коммерческим и культурным центром, Берлин является местом, в котором мы давно мечтали обосноваться. Нойхарденберг — отличный аэропорт для нашего первого FBO в Германии, который предлагает пространство, необходимое для строительства терминала и FBO. Сегодня больше, чем когда-либо прежде, мы уделяем особое

внимание устойчивому развитию и минимизации нашего углеродного следа. Компания Jetex предлагает ряд экологических решений и разрабатывает первый в мире экологически чистый FBO, который также будет включать в себя последние инновации в области экодизайна, что является важной вехой. Я хотел бы поблагодарить владельцев аэропорта Нойхарденберг и их коммерческую команду за поддержку, которую они оказали нам на сегодняшний день, и мы надеемся на тесное сотрудничество в рамках нового совместного предприятия».

Председатель правления и совладелец берлинского аэропорта Нойхарденберг Дитер Ворнхаген сказал: «Мы давно считаем Jetex идеальным партнером для развития нашего FBO. Это компания, которая приобретает все большее присутствие в глобальном бизнесе FBO и известна тем, что предлагает мировому сообществу бизнес-авиации стандарты обслуживания и совершенства, которые намного превосходят многие в этом сегменте. Когда наше совместное предприятие заработает, в Нойхарденберге будет создано более 50 рабочих мест, а операторы и владельцы бизнес-джетов получат в Берлине не только FBO мирового класса, но и флагманский объект в рамках глобальной сети FBO Jetex. Теперь мы готовы приступить к разработке концепций проектирования терминалов и взаимодействовать с партнерами и заинтересованными сторонами, чтобы помочь довести проект до стадии эксплуатации и создать уникальный экологически устойчивый аэропорт бизнес-авиации для рынка Берлин-Восточная Германия».

После подписания соглашения Jetex и берлинский аэропорт Нойхарденберг начинают работы по проектированию терминала и планированию инфраструктуры. В отношении ожидаемой даты открытия объявления будут сделаны в дальнейшем.



2022 год делает стремительный старт

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за первые десять дней января 2022 года бизнес-джеты совершили на 26% больше рейсов, чем два года назад, накануне пандемии. По сравнению с январем 2019 года активность бизнес-джетов в 2022 году выросла на 18%. По сравнению с 2021 годом рост составил 38%.

Регулярные пассажирские авиаперевозки пострадали гораздо сильнее от нарастающей волны Омикрона: восстановление снова приостановлено, а количество рейсов во всем мире сократилось на 31% относительно 2021 года.

Несмотря на то, что Омикрон вызывает опасения, Северная Америка является самым сильным рынком бизнес-джетов, на данный момент количество рейсов выросло почти на 30%, в то время как регулярные авиакомпании летают на 30% меньше. Европа в

сегменте бизнес-джетов также находится на подъеме, рост на 20%. Трафик в Азии сейчас на уровне начала 2020 года, а объем перевозок региональных авиалиний в этом месяце снизился почти на 50% по сравнению с тем же периодом.

Северная Америка

Стремительный рост использования бизнес-джетов в Соединенных Штатах в 2021 году продолжается: за первые десять дней 2022 года количество рейсов увеличилось на 31% по сравнению с январем 2020 года. На основе скользящей за 7 дней количество рейсов увеличилось на 45% по сравнению с январем прошлого года, и на 30% по сравнению с январем 2019 года. 2 января стало относительным пиком: 2 января 2021 года отпускники совершили на бизнес-джетах более 7000 рейсов по сравнению с 4500 рейсами 2 января 2019 года.

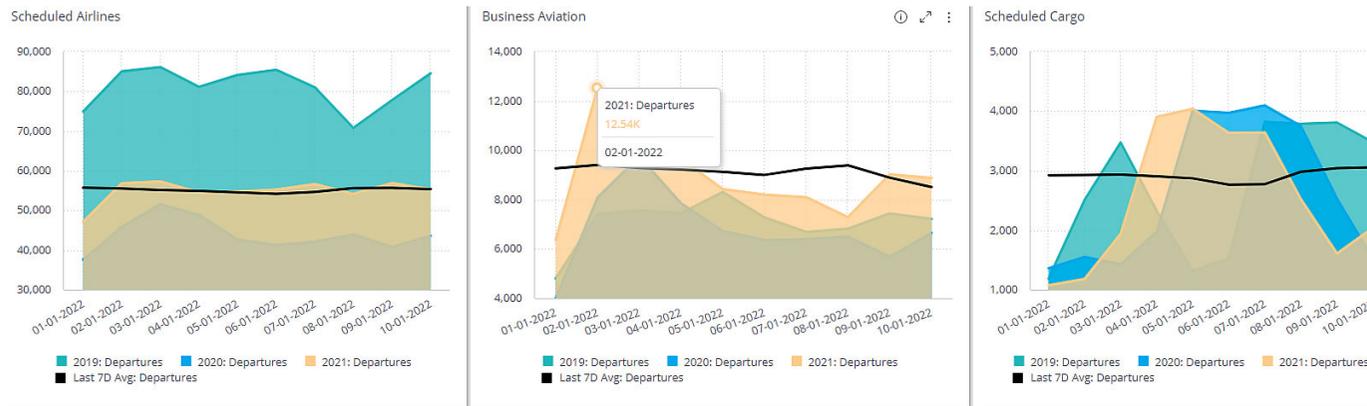
В 2021 году Флорида была мировым хабом путешествий на бизнес-джетах, и в 2022 году спрос сохраняется, трафик вырос на 21% по сравнению с уже высоким 2021 годом и на 45% по сравнению с январем 2020 года. Примечательно, что международные рейсы увеличились на 47% по сравнению с прошлым годом, а внутренние – на 24%. Самые прочные международные связи установлены с Канадой, Мексикой и Багамскими островами, и в этом году они значительно выросли по сравнению с прошлым годом.

Европа

Спрос на бизнес-джеты в Европе в январе 2022 года увеличился на 53% по сравнению с январем прошлого года и на 16% по сравнению с январем 2020 года. Международные перевозки восстанавливаются относительно прошлогодних минимумов, трафик вырос на 69% после отмены самых строгих трансграничных ограничений, и даже по сравнению с январем 2019 года международные рейсы выросли на 16%.

Франция является самым загруженным рынком, внутренняя активность выросла на 25% по сравнению с прошлым годом. Самое загруженное международное сообщение – из Швейцарии в Великобританию, почти в четыре раза больше рейсов, чем в январе прошлого года. Отражая новые ограничения на поездки, на рейсах Франция-Великобритания количество рейсов бизнес-джетов сократилось по сравнению с двумя годами ранее. В Великобритании наблюдается сильное восстановление после январской ямы 2021 года: трафик бизнес-джетов за границу увеличился на 87%.

Лыжный сезон обычно поднимает Женеву в европейском рейтинге бизнес-авиации, и январь не



Market Sector	Departures	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Business Aviation	90,015	12.4%	32.4%	26.8%
Cargo	25,518	3.5%	-2.5%	-6.3%
Other	62,488	8.6%	6.6%	-6.2%
Scheduled Operation	448,527	75.5%	25.2%	-31.9%

Полеты бизнес-джетов по сравнению с регулярными и грузовыми рейсами в январе 2022 г.

стал исключением, особенно в этом году, когда британские отдыхающие отказались от поездок во Францию. По сравнению с январем 2021 года количество вылетов бизнес-джетов из Женевы в этом году выросло на 91%, а по сравнению с январем 2020 года — на 29%. В Ле-Бурже наблюдается снижение по сравнению с январем 2020 года, тогда как трафик во Внуково вырос на 66%.

Самые загруженные аэропорты в Великобритании переживают активное восстановление: в Фарнборо в январе было выполнено 339 рейсов бизнес-джетов, что более чем вдвое больше, чем в прошлом году. Трафик Биггин Хилл вырос на

140% по сравнению с прошлым годом, что значительно превышает допандемийный уровень, а по сравнению с январем 2020 года количество рейсов увеличилось на 40%.

Остальной мир

За пределами Европы и США самыми загруженными рынками бизнес-авиации стали Канада, Австралия, Бразилия, Новая Зеландия, Россия, Турция, ОАЭ и Колумбия. Большинство из этих рынков опережают прошлогодние показатели.

Исключениями пока являются Канада, которая

всё еще восстанавливается после первой волны пандемии в 2020 году, Австралия, которая восстановилась в начале 2021 года, но с тех пор ослабла, и ОАЭ, где трафик бизнес-джетов еще намного опережает допандемийный, но немного снизился по сравнению с январем 2021 года. Вылеты бизнес-джетов с Мальдивских островов в январе почти на 50% ниже по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, хотя по сравнению с 2020 годом трафик по-прежнему на 78% выше. Активность бизнес-джетов в Китае падает на 33% по сравнению с январем 2021 года, и на 16% меньше, чем в январе 2020 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «2022 год бизнес-авиация начала с хорошего старта, поскольку курортный сезон вызывает очень высокий спрос, несмотря на опасения относительно Омикрона. Активность менее локализована, чем в начале 2021 года, например, Мальдивы менее популярны, чем в прошлом году, но все еще намного более загружены, чем два года назад. В Швейцарии заметно больше путешественников из Великобритании, которые отказались от поездок во Францию».



Вылеты бизнес-джетов из Флориды, США, 2019-2022 гг.

Departure Airport	Flights PTD
LSGG,GVA,Geneva Cointrin Intl.,Geneva (CH)	493
LFPB,LBG,Paris-Le Bourget,Paris (FR)	492
UUWW,VKO,Vnukovo Intl.,Moscow (RU)	479
EGLF,FAB,Farnborough,London (GB)	339
LSZH,ZRH,Zurich,Zurich	302
LFMN,NCE,Nice-Côte d'Azur,Nice	278
EGGW,LTN,London Luton,London (GB)	263
LFLB,CMF,Chambéry-Savoie,Chambéry/Aix-les-Bains	242
EKGB,BQH,London Biggin Hill,London (GB)	238
LEMG,AGP,Málaga,Málaga (ES)	237
LSGS,SIR,Sion,Sion	201
LSZS,SMV,Samedan,Samedan	178

Вылеты бизнес-джетов в Европе в 2021 году по странам по сравнению с 2020 и 2019 гг.

UTG Private Aviation: итоги 2021 года и планы

Компания UTG Private Aviation, с 1 апреля 2021 года являющаяся оператором Центра деловой авиации Домодедово, сообщает об успешном запуске нового проекта на рынке бизнес-авиации и итогах деятельности в прошедшем 2021 году.

Прошедший год ознаменовал выход нового игрока на рынок бизнес-авиации России: в апреле минувшего года новым оператором Центра деловой авиации в Домодедово стала компания UTG PA, входящая в UTG Group. Группа компаний основана в 1998 году и является крупнейшим независимым российским оператором технического и наземного обслуживания полного цикла с подразделениями в аэропортах Внуково, Домодедово, Пулково.

За период работы с апреля по конец декабря 2021 новый Центр деловой авиации обслужил 10 297 пассажиров, в среднем ежемесячно Центр обслуживает 1144 пассажира. Самыми активными месяцами в минувшем году стали май (1440), и ноябрь (1389 пасс.).

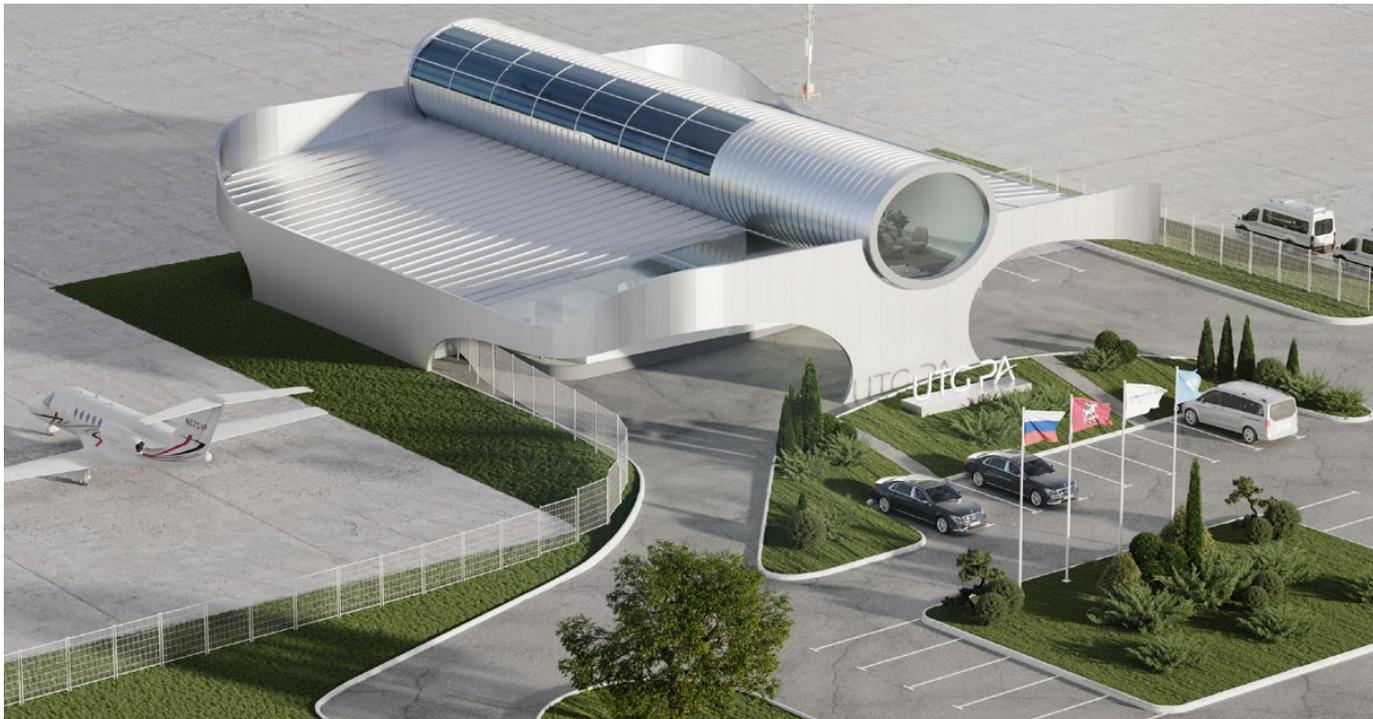
С самого первого дня работы компания UTG PA начала активную деятельность по преобразованию ЦДА Домодедово в принципиально новую структуру в соответствии с собственным видением и учетом пожеланий Клиентов. Компания активно вкладывает силы и ресурсы в реновацию, обучение персонала и запуск новых услуг.

В июне 2021 года успешно завершился первый этап

реконструкции. Он включал капитальный ремонт перрона ЦДА и полноценный ремонт первого этажа терминала. Теперь гостей встречает современный интерьер, наполненный светом. Пассажиропотоки разделены на зеленый и красный коридоры, отдельно для клиентов внутренних и международных направлений, а также вылетающих в страны ЕАЭС. Это позволило значительно сократить время прохождения предполетных процедур, сделав их удобнее для пассажиров. Для экипажей предусмотрена функциональная рабочая зона.

В сентябре 2021 года компания UTG PA и авиационный сервисный центр СКАЙПРО ТЕХНИКС подписали соглашение, нацеленное на создание авторизованного центра Pilatus с полным спектром линейного и периодического технического обслуживания. Уже в октябре в ЦДА начал базирование и обслуживание один из самолетов марки Pilatus: это символизировало начало реализации проекта. Кроме того, уже сейчас UTG PA совместно с UTG Aviation Services предлагает услуги по ТО: обслуживанию колес различных производителей, тормозов и аккумуляторных батарей воздушных судов – в том числе и бизнес-джетов.

Начиная с октября 2021 года, компания запустила услуги по организационному обеспечению полетов деловой авиации. Они включают организацию наземного обслуживания (вне аэропорта Домодедово) и получение разрешений на пролет и посадку в любой стране мира. Экипажи могут получить навигационные расчеты, метеосводки, НОТАМы, флайт-планы. Предоставляются дополнительные услуги: экспресс ПЦР-тест по прилету, визовая поддержка, организация борТПитания, трансфера и бронирование отелей, а также помощь в таможенном оформлении воздушных судов («Импорт-53»).



Эти новые услуги реализуют общую концепцию развития UTG PA, в соответствии с которой Центр деловой авиации может аккумулировать и предоставлять по конкурентной цене все необходимые клиентам виды услуг, вплоть до организации полета «под ключ».

Среди преимуществ нового Центра деловой авиации можно выделить привлекательные цены, развитую инфраструктуру аэропорта Домодедово, позволяющую выполнять рейсы оперативно и в любую погоду, а также уникальную синергию деловой и коммерче-

ской авиации. Она позволяет клиентам, например, прилететь из другого города или региона под регулярный рейс любой авиакомпании на собственном самолете или вертолете и оставить его в ангаре на хранение, или даже совместить с проведением ТО.

UTG PA успешно развивает сотрудничество со спортивными командами и брокерами, организующими полеты делегаций на чартерных рейсах. В этом помогает и интеграция с аэропортом Домодедово, и прямое сотрудничество с авиакомпаниями. За прошедшие месяцы ЦДА успешно освоил специфику

таких рейсов и улучшил процессы их обслуживания: делегации приезжают на закрытую территорию ЦДА и за считанные минуты попадают на борт, который ждет их на перроне прямо напротив терминала.

Новый год в ЦДА начинается с обновления интерьера бара и зоны ожидания: в феврале 2022 будет установлена стильная барная стойка, напоминающая крыло самолета, и установлена новая дизайнерская мебель. В марте планируется долгожданный запуск полноценного ресторана высокой кухни. Далее будет расширено пространство первого этажа терминала за счет выносных стеклянных панорамных круглогодичных веранд, а в одной из них будет расположена просторная переговорная. За этим последует реновация второго этажа, возведение новых фасадов здания и комплексное благоустройство территории. Реконструкция будет полностью завершена к концу 2022 года.

В этом году запланировано и открытие собственной вертолетной площадки на территории ЦДА в 50 метрах от Терминала (вне КЗА), что дополнит существующие возможности осуществления посадки вертолетов на летном поле аэропорта Домодедово и послужит прекрасной альтернативой автомобилю, решим таким образом вопрос транспортной доступности и сложной дорожной ситуации.

На данный момент UTG PA оперирует в Домодедово комплексом, состоящим из пассажирского VIP-терминала площадью 770 кв.м, трех ангаров для воздушных судов деловой авиации общей площадью 8000 кв.м, перрона площадью 17 000 кв.м., который также будет расширяться в ближайшем будущем, и предоставляет полный комплекс услуг по наземному обслуживанию пассажиров и воздушных судов.



Пять трендов 2022 года

«Лучший способ предсказать свое будущее — создать его». Шестнадцатый президент США Авраам Линкольн давал характерно объективные советы о неблагодарном деле предсказаний.

По мнению главного редактора Corporate Jet Investor Мака Стоуна пять ключевых факторов будут определять 2022 год. Это: высокий спрос, небольшие темпы производства, требования экологического и социального управления (ESG), усиление государственного контроля и рисков, и новая революция в области авиационных технологий.

Во-первых, стремительно растущий спрос на бизнес-рейсы, особенно в Северной Америке. В прошлом году бизнес-джеты совершили 3,3 млн рейсов по всему миру, говорится в последнем отчете WingX Global Market Tracker. Это на 7% выше предыдущего рекорда, установленного в 2019 году. Этот спрос сохранится, поскольку состоятельные люди и их семьи, а также корпоративные пассажиры ищут «убежище и удобство» в салонах частных самолетов. Столь высокий спрос связан с медленным восстановлением трафика линейных авиакомпаний, особенно обслуживающих региональные направления. Кроме того,

аналитики отмечают, что увеличивается и количество рейсов в интересах крупных корпораций, при этом летают не только руководители высшего звена, но и топ-менеджеры.

Во-вторых, с быстро растущим спросом на деловые самолеты усугубился дефицит предложения. Один лидер отрасли в США охарактеризовал вторичный рынок в США как «похожий на тушу после того, как ее растерзали стервятники». Данные AMSTAT показывают, что на вторичном рынке выставлено всего 3,78% всего парка. Но даже эта цифра высока. Из 3,25% продаваемых тяжелых самолетов около половины старше 20 лет (самый старый — 1966 года выпуска). То же самое относится и к категории джетов среднего размера с доступными 3,24%. В сегменте легких джетов доступно 4,6% парка, но их средний возраст составляет 30 лет.

Производители не спешат наращивать производство. JetNetIQ прогнозирует поставку в 2022 году 770 самолетов, что на 12% больше, чем в 2021 году. Все больше новых покупателей самолетов подписывают контракты с поставкой в 2023 году. Существует не только нехватка подержанных самолетов. Становится все труднее найти опытных пилотов, специалистов по обслуживанию планеров и силовых установок, а также других инженеров.

Третьей проблемой в этом году будет усиление давления по «зеленой» повестке. Хотя 2050 год кажется отдаленной датой для деловой авиации, чтобы достигнуть нулевого уровня выбросов углерода, как определил Международный совет деловой авиации (IBAC), с каждым годом давление усиливается. Экологичное авиационное топливо (SAF) плюс схемы компенсации выбросов углерода вселяют надежду. По оценкам Air BP, ее SAF может сократить выбро-



сы углерода в течение жизненного цикла топлива на 80% по сравнению со стандартным топливом. Техническое инновации разработчиков самолетов и двигателей также обещает многое. Но для достижения этих сложных целей необходим значительный прогресс.

В-четвертых, это более активное участие правоохранительных и государственных органов в бизнес-ави-

ации. Менее регулируемые части бизнес-авиации, особенно сделки, подвергаются гораздо большему контролю.

Это будет продолжаться. В прошлом году мы видели, как обвинительный акт в отношении Aircraft Guaranty Corporation привел к усилению внимания к экспорту самолетов из США. Другие расследования продолжаются. Управление по контролю за ино-

странными активами Министерства финансов США (OFAC) предупредило авиационную отрасль о нарушениях санкций в последние годы и, как известно, ведет расследование в отношении нескольких компаний бизнес-авиации. Отрасль также по-прежнему будет мишенью мошенников и киберпреступников. Мы так сильно чувствуем эту тенденцию, что запустили Semaphore Intel, чтобы помочь отрасли управлять этими рисками.

В-пятых, влияние новых и быстро развивающихся технологий на деловую авиацию. Они не ограничиваются планерами и двигателями. Наконец, существует перспектива городской воздушной мобильности (UAM), основанная на сотнях стартапов, которые продолжают привлекать огромные инвестиции от производителей (самолетов и автомобилей), Уолл-стрит и инвесторов со всего мира. Интеграция UAM в существующие транспортные системы обещает изменить все наше будущее. Как отмечают в компаниях, UAM сделает авиаперелеты 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. Но этого возможно добиться с помощью технических достижений, нормативной поддержки и доброй воли со стороны всех заинтересованных сторон.

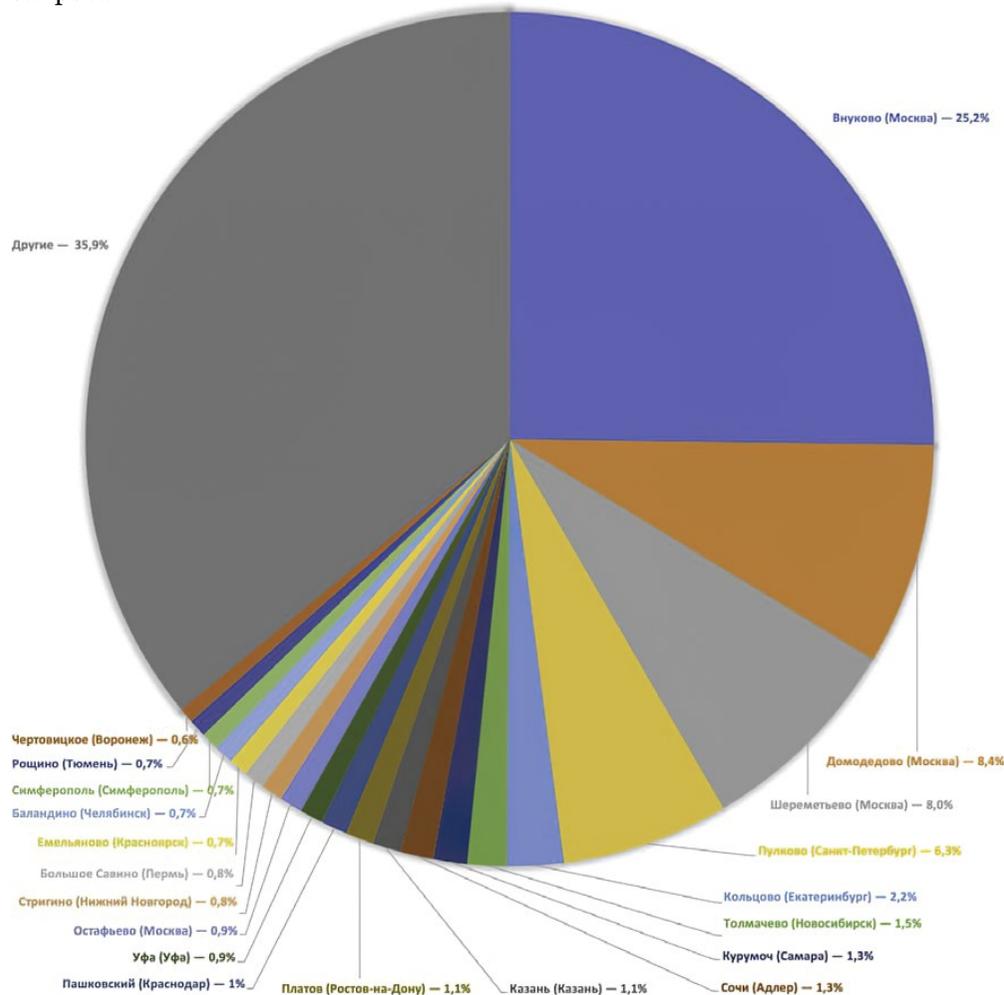
Бизнес-авиация должна прислушиваться к лучшим советам, которые она может найти, если она хочет добиться успеха в 2022 году. Даже если это руководство действительно исходит от президента США девятнадцатого века. Так что спасибо Вам, господин Президент, за Ваши мудрые слова и мудрые советы. Мы все еще нуждаемся в них, даже после стольких лет.



Внуково-Сочи – маршрут 2021 года

Российский сервис онлайн-бронирования NAJET опубликовал по итогам 2021 года список наиболее востребованных направлений среди пользователей.

Статистика ([Рейтинг маршрутов по запросам пользователей](#)) базируется на поисковых запросах пользователей сервиса, содержащих информацию об аэропорте вылета и аэропорте посадки. Всего за 2021 год было выполнено 93 883 запроса.



Самым популярным аэропортом вылета среди пользователей стал московский «Внуково-3» (25,2%), далее идут аэропорты «Домодедово» (8,4%), «Шереметьево» (8%), «Пулково» (6,3), «Кольцово» (2,2%), «Толмачево» (1,5%) и самарский «Курумоч» (1,3%).

По данным NAJET, количество запросов по рейсам «Внуково» - Сочи составило 5431 или 22,9% от общего количества обращений. Далее идут Пулково (Санкт-Петербург) 1938 (8,2%) и турецкая Анталья 831 (3,5%). В других московских аэропортах тройка лидеров не менялась за исключением процентных показателей. В Санкт-Петербургском «Пулково» наиболее востребованными маршрутами стали Сочи (Адлер) – 1037 (17,4%), Внуково (Москва) – 549 (9,2%) и Домодедово (Москва) – 265 (4,4%). В крупных региональных аэропортах в лидерах были исключительно отечественные авиагавани: Сочи, Москва и Санкт-Петербург.

Комментируя приведенные выше цифры, глава NAJET Михаил Титов отметил, что именно бизнес-авиация в момент самой жесткой изоляции стала тем средством транспорта, которая позволила сохранить коммуникации. Впрочем, по мнению г-на Титова, отечественный рынок имеет свою национальную специфику.

«Такая же она сегодня, российская бизнес-авиация? Десятки самолетов, эксплуатируемые российскими коммерческими авиакомпаниями против тысяч в Европе; Десятки тысяч рейсов на самолетах бизнес-авиации против более миллиона в Европе; российские коммерческие авиакомпании выполняют лишь около 20% международных полетов в/из России (остальные выполняются зарубежными авиакомпаниями); Практически полное отсутствие недорогих самолетов класса Light jet (не более 5% всех перевозок) против их доминирующего положения в Европе (свыше 50% всех перевозок); Полное отсутствие новых самолетов бизнес-авиации, ввезенных в целях именно коммерческой эксплуатации (исключения составляют несколько достаточно новых самолетов, которые собственники разрешают продавать на рейсы время от времени); Ни одного контракта на новые самолеты в будущем, то есть полное отсутствие инвестиций в развитие современного флота; Ни одного крупного международного игрока не пришло на внутренний рынок; Одна из самых высоких в мире стоимость наземного обслуживания для самолетов и пассажиров бизнес-авиации».

Но при этом, как отмечает спикер, создана огромная наземная сервисная инфраструктура (особенно в Москве и Санкт-Петербурге), для обслуживания бизнес-авиации. «Именно эти особенности и формируют те местные особенности

российского рынка, о которых мы говорили выше. И это: острая нехватка самолетов даже для внутренних перелетов; высокая чрезмерно стоимость перелетов даже на старых самолетах (за счет ограниченного предложения и высокой стоимости инфраструктуры обслуживания); отсутствие в принципе сегмента самолетов сегмента Light Jet не позволяет получить более низкую стоимость перелета по сравнению с более дорогими классами самолетов», - говорит Михаил Титов.

«Всё это соответственно препятствует появлению нового класса клиентов, не нуждающихся в использовании дорогой и престижной инфраструктуры и готовых заплатить за комфортный перелет на не самом дорогом самолете класса Light Jet. Другими

словами, представьте себе город, в котором класс такси в Вашем приложении начинается от «Бизнес». Чтобы было понятно, например перелет по маршруту на легком самолете класса Premier 1 Москва – Санкт-Петербург стоит порядка 10000 евро, а на самолете Hawker 800/850 около 20000 евро».

«Почему же мы имеем такой старый и немногочисленный флот и отсутствие контрактов на поставку на наш задыхающийся рынок новых самолетов? Ответ очевиден – неподъемные условия финансирования или лизинга в России (как правило 30% первоначальный взнос, полный выкуп за 5-7 лет, от 5% в валюте); отказ иностранных финансовых учреждений финансировать российский бизнес и отказ крупных иностранных игроков из отрасли бизнес-авиации

приходить на российский рынок вследствие боязни попадания под санкции».

Новые продукты и IT системы продаж

И вот, в таких рыночных условиях, да еще и «приправленных» пандемией рынок преподнес сюрприз.

«Целый ряд ведущих брокерских компаний вывели на рынок так называемые «шаттлы», то есть авиаперевозки, осуществляемые по принципу «регулярных» чартеров» с покресельной продажей. То есть, пассажир может приобрести авиабилет на одно место в бизнес-джете. Ранее я, ошибаясь, говорил, что это только пандемийный тренд, но оказалось, что такой продукт стал реально востребованным рынком. Ведь при стоимости полета в Ниццу или Лондон от 4500 евро за место пассажир получает дополнительный комфорт, связанный с отсутствием необходимости тратить часы на путешествия по пассажирским терминалам аэропортов и прохождения формальностей, напоминающих квест», - продолжает г-н Титов.

Другая новость рынка продаж — это появление онлайн сервисов, по сути агрегаторов, поиска, бронирования и продаж перелетов на самолетах бизнес-авиации. Это неоспоримый тренд всего бизнеса любых услуг – выход в онлайн. Это единственный и главный тренд развития систем продаж рейсов бизнес-авиации.

Принцип достижения «онлайнности» простой и сложный одновременно. Автоматическое формирования предложения для клиента по его запросу на сайте сервиса требует анализа огромного количества параметров. В автомобильном такси эти алгоритмы намного более простые. А массивом основной части



информации владеет авиакомпания. Это, например, соответствие запросу клиента технических характеристик того или иного самолета (дальность, пассажироместность) наличие свободного исправного самолета в запрашиваемое время, наличие «отдохнувшего» экипажа, отсутствие в запрашиваемое время тех или иных плановых технических работ, наличие необходимых лицензий у авиакомпании и многое другое. Таким образом, онлайн сервис может получать объективную информацию только из авиакомпании, что достигается либо синхронизацией с программным обеспечением авиакомпании, либо авиакомпания устанавливает специальный софт агрегатора.

«Именно по такому пути пошел и сервис NAJET», - продолжает Михаил Титов. «Часть компаний, представленных на сайте сервиса NAJET, используют разработанное нами специальное программное обеспечение, а часть работает в программах других брендов, с которыми мы можем синхронизироваться. Наблюдая развитие собственного IT сервиса продаж, мы наблюдаем некоторые весьма интересные тенденции и проблемы. Среди типичных: корректность ведения данных в программе специ-



алистами авиакомпании. Авиакомпания постоянно работает с огромным массивом заявок. Некоторые рейсы планируются в одно время. Но результаты переговоров еще не известны. То есть, планируется сразу несколько рейсов, но не один еще не вставлен в расписание, поэтому с точки зрения клиента, пользующимся онлайн сервисом заказа самолета, запрашиваемый самолет не занят. А когда он делает заказ, то может оказаться, что авиакомпания уже подтвердила это самолет на это время другому заказчику, но еще не внесла этот рейс в программу. Полагаю, что с учетом развития онлайн предпочтение скоро будет отдаваться клиенту онлайн сервиса».

Расчет (алгоритм формирования) стоимости рейса является также одной из серьезных проблем для онлайн сервиса. Об этой проблеме упоминал и один из руководителей крупнейшей компании AVINODE. Суть проблемы сводится к необходимости предоставления клиенту корректной стоимости рейса. Во многих же компаниях расчет производится разными менеджерами по продажам по-разному. То есть, вы можете получить одновременно несколько разных ценовых предложений от разных менеджеров по продажам одной и той же авиакомпании. Решение, использовать для расчетов единый «калькулятор», алгоритм. Мы создали такой калькулятор, который и предлагаем использовать авиакомпаниям.

«В целом мы наблюдаем стабильно высокий трафик и рост количества поисков рейсов. Ведь клиенту удобно получить мгновенно не одно, а много предложений с конкретными самолетами, с фотографиями кабины, всеми данными по году выпуска, модели, а также расписанием и стоимостью рейса», - отмечает г-н Титов.

При этом основной проблемой развития онлайн

сервисов с точки зрения клиента, в NAJET считают доверие к онлайн сервису, поскольку средняя стоимость покупки превышает 2500000 рублей. Клиент просто все равно хочет убедиться, что это действительно работает. То есть сегодня клиент пользуется онлайн сервисом, а потом, получив информацию идет в авиакомпанию, считая, что так надежнее. Еще одна проблема – большое количество дополнительных вопросов, которые традиционно решались через традиционных брокеров в телефонных переговорах. Это и особенности полета, связанные с пандемией, и питание, и многие другие моменты. Это, кстати тоже особенность нашей бизнес-авиации. В России полет на бизнес-джете это в первую очередь лакшери услуга, а не средство транспорта.

Несмотря на перечисленные проблемы, NAJET вместе с другими системами онлайн продаж активно движется в будущее. Так в феврале компания открывает аналогичный самолетному сервису, сервис онлайн продажи полетов на вертолетах.

При этом надо отдать должное брокерам, исторически заслужившим доверие клиентов. И все же их роль будет со временем изменяться. Уйдет необходимость формирования предложения для клиента, который тот легко получит в онлайн сервисе, а вот функция координации процесса, за брокером, как доверенным лицом сохранится.

«Мы считаем, что рост продаж через онлайн сервисы в бизнес-авиации является главным трендом ее развития. Именно в этом сегменте возможно появление крупных игроков, возможны слияния и поглощения, поскольку рынок онлайн сервисов в России развит намного больше рынка авиационного и представлен мощнейшими игроками, готовыми учувствовать в захвате рынка», - резюмирует Михаил Титов.

Самолет недели

Оператор/владелец: *PMI Global Services*

Тип: *Gulfstream G550*

Год выпуска: *2012 г.*

Место съемки: *октябрь 2021 года, Geneva Int'l - LSGG, Switzerland*



Фото: *Дмитрий Петроченко*