



За три недели января 2022 года глобальный трафик бизнес-авиации превысил уровень января прошлого года на 17% и вырос на 10% по сравнению с январем 2019 года. Регулярные авиакомпании выполнили на 29% больше рейсов, чем в январе 2021 года, но на 30% меньше, чем в январе 2020 года. С тех пор как в середине 2021 года спрос на бизнес-авиацию восстановился, количество рейсов превысило аналогичный период до пандемии на 12%. В этом месяце трафик увеличился в связи с новогодними праздниками, количество рейсов выросло на 20% относительно новогодней недели 2019 года. С момента, когда мир опять вернулся к работе, ситуация пошла на спад, но даже последняя неделя была самой загруженной за всю историю середины января, рейсов на 31% больше, чем в прошлом году, на 9% больше, чем в 2020 году, и на 5% больше, чем в 2019 году.

По прогнозам, в 2024 году поставки Gulfstream Aerospace достигнут 170 самолетов, что превысит предыдущий рекорд компании в 156 поставок в 2008 году. Ожидается, что в текущем году поставки незначительно увеличатся, до 124 самолетов, по сравнению со 119 поставками в 2021 году. На это все еще влияют ограничения в цепочке поставок. Но в 2023 году поставки вырастут до 148 самолетов, а затем еще больше увеличатся в 2024 год.

Члены IADA ожидают, что в течение первых шести месяцев 2022 г. вторичный рынок частных самолетов будет оставаться «горячим», в то время как количество доступных самолетов останется низким. Отчет IADA о рыночной ситуации в четвертом квартале 2021 года включает в себя сводку анкет об восприятии рынка, разосланных почти 900 членам IADA.



В Давосе нет джетов, но их много на курортах

WINGX: Отсутствующий правительственный и корпоративный трафик в Давосе был в этом месяце более чем восполнен спросом на лыжный отдых, причем на рекордном уровне, как в США, так и в Европе **стр. 22**

«Внуково-3» существенно увеличил трафик

Центр Бизнес Авиации «Внуково-3» в 2021 году существенно увеличил трафик, обслужив 17340 рейсов и 105833 пассажиров **стр. 25**

Вторичный рынок сильно разогрет

Члены Международной ассоциации дилеров воздушных судов ожидают, что в течение первых шести месяцев 2022 г. вторичный рынок частных самолетов будет оставаться «горячим», в то время как количество доступных самолетов останется низким **стр. 26**

Советы от Jet Catering: безопасность на высоте

Ничто так не поднимает пассажиру настроение в полете, как сочные цвета и аппетитные запахи изысканных блюд. Элегантно поданные в точности, как в модных ресторанах, без потери фактуры и полезных свойств **стр. 28**


Gulfstream™



АСА объявляет 21 января «Днем легальных полетов»

Ассоциация чартерных перевозок (АСА) объявила 21 января «Днем легализации полетов», что стало еще одной попыткой привлечь внимание к незаконным чартерным перевозкам. Дата выбрана в честь аргентинского профессионального футболиста Эмилиано Сала, который 21 января 2019 года погиб в результате крушения незаконно зафрахтованного самолета.

«Незаконный чартер, хотя и не распространенный, остается постоянной проблемой в нашей отрасли, и годовщина гибели Салы подчеркивает трагические последствия этой незаконной деятельности, которую мы полны решимости свести к минимуму», - сказал исполнительный директор АСА Гленн Хогбен. «В память о Сале мы запускаем акцию «День легальных полетов» и просим всех наших членов и коллег по отрасли по всему миру объединиться в распространении информации и пролить свет на эту незаконную практику в надежде предотвратить любую трагедию в будущем».

Как поясняют в АСА, в незаконных чартерах участвуют операторы, у которых нет сертификата эксплуатанта, и которым по закону не разрешено принимать оплату за рейс. «Обеспечение того, чтобы путешественники всегда летали легально, является важной частью нашей миссии», — добавил Хогбен.

Хогбен определил пять «ключевых моментов», о которых следует знать клиентам, чтобы гарантировать, что любые забронированные чартерные рейсы будут выполняться на законных основаниях. «Используйте аккредитованного члена АСА или воспользуйтесь услугами аккредитованного брокера по чартерным рейсам. Те, кто бронирует чартер напрямую, должны попросить показать копию лицензии оператора. Спросите о квалификации пилота, чтобы убедиться, что он имеет право управлять типом самолета, используемого для чартера. Доверяйте своей интуиции и проявляйте должную осмотрительность — если цена чартера кажется «слишком хорошей, чтобы быть правдой», то необходимо задать вопросы».



FBO PULKOVO-3

Tel/Fax:+7(812)240-0288
Cell:+7(921)961-1820
E-mail : ops@jetport.ru

SITA: LEDJPXH
AFTN: ULLLPXH



Boeing инвестирует \$450 млн в беспилотные летающие такси

Аэрокосмическая корпорация Boeing инвестирует \$450 млн в разработчика беспилотного летающего такси Wisk. Это совместное предприятие Boeing с компанией Kitty Hawk сооснователя Google Ларри Пейджа, созданное в 2019 году.

В Wisk уже заявили, что такая инвестиция со стороны Boeing сделает стартап «одной из наиболее хорошо финансируемых» компаний такого типа.

Wisk, как и многие другие стартапы в этой сфере, работает над созданием электрического VTOL — электрического летательного аппарата вертикального взлета и посадки, то есть такого, который будет взлетать и садиться как вертолет. Отличие Wisk от многих других компаний такого рода в том, что она хочет разработать беспилотный VTOL. «На наш взгляд,

большое стратегическое преимущество Wisk в том, что она переходит сразу к беспилотному летательному аппарату, внедряя принципы этого на каждом этапе конструирования и разработки», — считает директор по стратегии Boeing Марк Аллен.

Как пишет Reuters со ссылкой на источники, Wisk планирует запустить свое летающее такси к 2028 году. Решение построить сразу беспилотный VTOL делает процесс разработки более долгим: многие конкуренты компании собираются представить свои летательные аппараты уже к 2024 году. В то же время летающие такси в целом создаются не так быстро, как ожидалось изначально: в середине 2010-х годов многие компании обещали вывести на рынок свои летательные аппараты уже к 2020 году.

Источник: Коммерсантъ



FBO MINSK

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

ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ ВАШЕ ВРЕМЯ

fbo-minsk.aero



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

Airbus Helicopters открыл новый логистический центр в Париже

Логистический центр Airbus Helicopters MRO начал работу в бизнес-парке AeroliansParis в Трамбле-ан-Франс, недалеко от аэропорта Руасси-Шарль-де-Голль. Здание площадью 13 400 м², спроектированное BARJANE, было задумано для размещения всех логистических операций, связанных с ремонтом компонентов вертолета, включая получение, проверку, контроль, хранение и распределение запчастей для технического обслуживания, в одном месте недалеко от европейского грузового узла в Париже.

Близость центра к парижскому аэропорту Шарль-де-Голль и к ресурсам находящимся поблизости ремонтных компаний позволяет Airbus Helicopters и ее партнеру по логистике Daher еще больше улучшить обслуживание международной клиентской базы.

«Завершение строительства этого современного логистического центра ТОиР поддерживает наше

долгосрочное стремление собрать все наши логистические решения по ТОиР под одной крышей, оптимизировать наши потоки и обеспечить уровень реагирования в соответствии с ожиданиями клиентов», — говорит Кристоф Цаммерт, исполнительный вице-президент по поддержке и обслуживанию клиентов Airbus Helicopters.

Логистический центр Airbus Helicopters MRO готов оптимизировать обслуживание, гарантируя минимальное время простоя вертолетов для клиентов и нахождения больше времени в воздухе для выполнения своих основных задач.

Площадь центра составляет 12 400 кв.м. и 1000 кв.м. офисных площадей, и здесь может храниться 30 000 единиц запчастей. Он будет укомплектован 200 сотрудниками Airbus и Daher.



НАМ ДОВЕРЯЮТ



SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Цифровая лицензия пилота — часть пятилетнего плана безопасности EASA

Последний пятилетний план безопасности EASA не только решает проблемы безопасности, возникающие в связи с Covid-19, но и ставит задачу разработки правил для возобновления работы по созданию европейской цифровой системы лицензий пилотов. План также поддерживает дальнейшую модернизацию авиационной системы в области безопасности, эффективности, равных условий и защиты окружающей среды.

В план включены девятнадцать новых исследовательских проектов, многие из которых касаются таких технологий, как дистанционное обучение полетам, оценка рисков сложных систем, использование машинного обучения при сертификации, электрические и гибридные силовые установки и цифровая трансформация.

Разработка правил по созданию европейской цифровой системы лицензий пилотов направлена на предоставление «безопасной и простой в исполь-

зовании услуги и предоставление летным экипажам возможности иметь свои лицензии, включая медицинские справки, в полностью оцифрованном формате, отображаемом на их персональных электронных устройствах». Финансирование начального этапа разработки и планирования было одобрено в середине 2018 года, но эта работа была приостановлена во время пандемии.

Согласно EASA, платформа должна позволять летным и авиационным медицинским экспертам обновлять, проверять и/или аутентифицировать лицензии в режиме реального времени. Кроме того, она должна обеспечивать предотвращение мошеннических или поддельных лицензий, а также включать надежные меры безопасности. Как только структура будет разработана, EASA намерено искать кандидатуры в своих государствах-членах для создания руководящего комитета, который будет контролировать разработку и развертывание системы цифровых лицензий.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Vista Global бьет рекорды в 2021 году

Vista Global, базирующаяся в Дубае материнская компания VistaJet и XO, сообщила, что два чартерных оператора вместе в прошлом году увеличили налет на 64% по сравнению с 2020 годом. В прошлом году также был превышен на 57% допандемийный уровень.

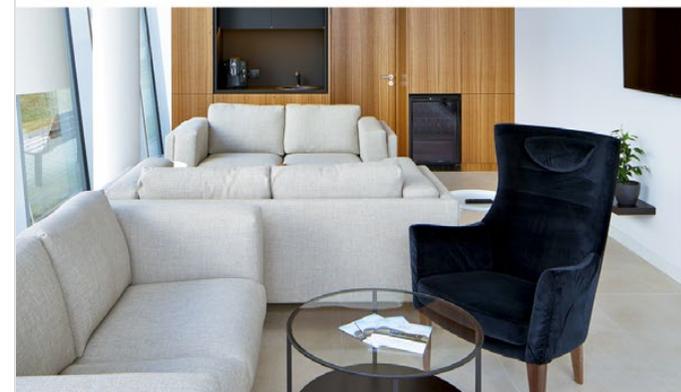
Кроме того, годовое количество часов по подписке в 2021 году превысило 22 000 часов, что на 90% больше, чем в 2020 году, а число участников программ компании во всем мире увеличилось на 26%. В 2021 году количество только депозитных клиентов XO выросло на 68% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В 2021 году к чартерному флоту Vista Global было добавлено более 30 самолетов, и он теперь насчитывает более 200 самолетов.

«2021 год был невероятно успешным для Vista, и мы добились рекордных показателей благодаря огромному спросу на наши предложения по подписке, член-

ству и по запросу»,— сказал председатель и основатель Vista Global Томас Флор. «Очевидно, что во взглядах глобальных клиентов на частную авиацию произошел сдвиг парадигмы».

В прошлом году компания увеличила свою ликвидность за счет предложения через две свои дочерние компании, VistaJet Malta и XO Management Holding, приоритетных необеспеченных облигаций на сумму \$1 млрд со сроком погашения в 2030 году, что более чем в пять раз превысило первоначальную сумму подписки.

Также в 2022 году Vista Global получит семь Bombardier Global 7500, флагманских самолетов VistaJet, в результате чего размер парка этой модели достигнет 14 воздушных судов. Кроме того, к концу этого года компания планирует завершить ремонт старых самолетов Global и Challenger.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Gulfstream прогнозирует к 2024 году установить исторический максимум по поставкам

По прогнозам, в 2024 году поставки Gulfstream Aerospace достигнут 170 самолетов, что превысит предыдущий рекорд компании в 156 поставок в 2008 году. Об этом заявила Феба Новакович, председатель и главный исполнительный директор материнской компании General Dynamics телефонной конференции по итогам работы в 2021 году.

Ожидается, что в текущем году поставки незначительно увеличатся, до 124 самолетов, по сравнению со 119 поставками в 2021 году. На это все еще влияют ограничения в цепочке поставок. Но в 2023 году поставки вырастут до 148 самолетов, а затем еще больше увеличатся в 2024 году, сказала она.

В прошлом году поставлено 119 бизнес-джетов Gulfstream — на восемь самолетов меньше по сравнению с 2020 годом, в основном из-за меньшего количества поставок суперсредних G280. В 2021 году поставлено 103 самолета с большим салоном и 16 G280

по сравнению со 105 самолетами с большим салоном и 22 самолетами G280 в 2020 году.

По словам Фебы Новакович, спрос на бизнес-джеты Gulfstream остается устойчивым, а срок поставок самолетов с большим салоном — G600, G650 и G500 — в настоящее время составляет от 18 до 24 месяцев. Она сказала, что в будущем будет наблюдаться устойчивый спрос на самолеты Gulfstream, и отметила, что соотношение заказов к поставкам, как ожидается, останется как минимум 1:1, даже несмотря на то, что в ближайшие годы производитель намерен нарастить производство. В прошлом году соотношение заказов к поставкам составило 1,7:1, а объем невыполненных заказов вырос на 40% по сравнению с прошлым годом.

Аэрокосмическое подразделение General Dynamics, в которое входят Gulfstream и Jet Aviation, «станет значительным двигателем роста для General Dynamics в 2023 и 2024 годах», — заключила Новакович.



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

Jet Edge создаст базу в Тетерборо

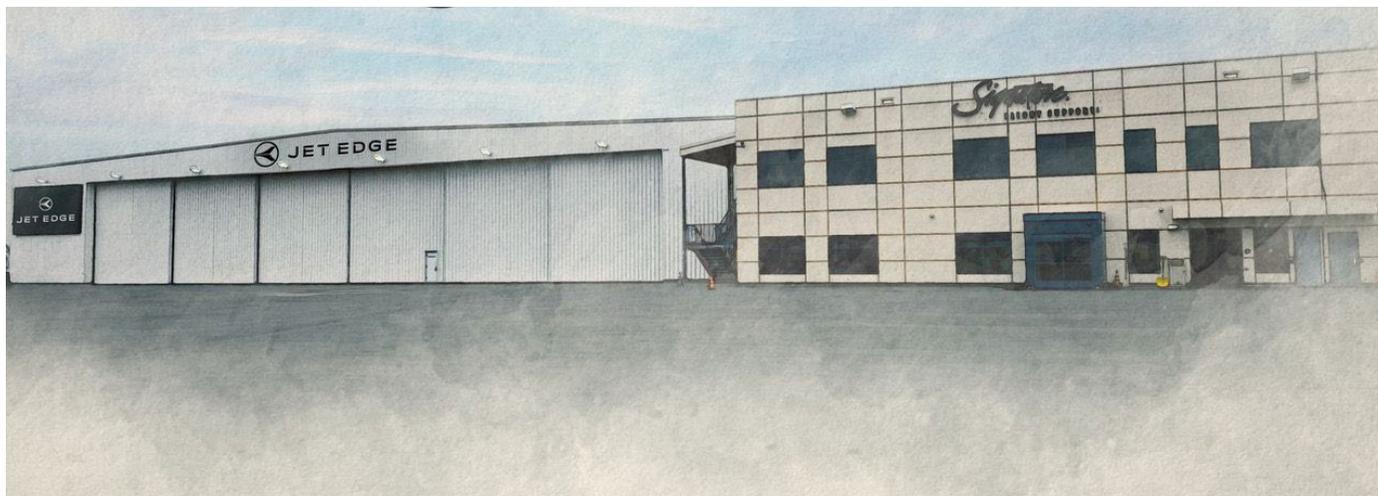
Signature Aviation и Jet Edge International подписали соглашение о создании новой базы оператора в аэропорту Тетерборо (ТЕВ) в Нью-Джерси. База в Нью-Йорке предоставит участникам чартерной программы Jet Edge, владельцам самолетов и флоту доступ к специальному ангару и помещениям для технического обслуживания в одном из самых загруженных аэропортов частной авиации в мире.

Обновленный интерьер FBO является частью долгосрочного соглашения на участок площадью 4100 кв.м. в ангаре 202 компании Signature Teterboro East, а также связанные с ним офисные и производственные помещения. Открытие базы в Нью-Йорке улучшит предложения Jet Edge на одном из самых значительных рынков деловой авиации в мире, гарантируя комфорт и конфиденциальность для пассажиров, вылетающих на самолетах оператора, а также предоставляя преимущества для владельцев Jet Edge AdvantEdge.

«Мы рады приветствовать Jet Edge в своем новом доме в Signature Teterboro East», — сказал Вирасб Вахиди,

директор по доходам Signature Aviation. «Signature ориентирована на предоставление исключительного опыта и необходимых услуг поддержки для клиентов деловой и частной авиации. Наша масштабная инфраструктура является ключевым фактором, способствующим путешествиям, а наш опыт в области обслуживания частных самолетов является катализатором для повышения взаимной ценности с нашими партнерами. Мы с нетерпением ждем возможности работать с Jet Edge на одном из наших ключевых географических рынков».

Билл Папаризелла, генеральный директор Jet Edge, добавляет: «Городская агломерация Нью-Йорка была крупнейшим рынком для Jet Edge за последние три года и дополняет уже существующее офисы Signature в Лос-Анджелесе. Нью-Йорк станет стратегическим центром Jet Edge в 2022 году и далее. Мы очень рады партнерству с Signature, чтобы от побережья до побережья предоставить нашим клиентам доступ к нашим специализированным объектам в Тетерборо и Ван-Найсе».




МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

Доверьте Ваш Джет в наши надёжные руки

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




Растет спрос на экипажи для больших бизнес-джетов

Рекрутинговая компания CrewBlast, которая в конце прошлого года запустила приложение для быстрого подбора операторами пилотов по контракту, обнаружила, что в декабре она получила наибольший запрос на экипажи для Gulfstream G500, Dassault Falcon 7X, Bombardier Challenger 605, Cessna Citation XLS и Gulfstream IV.

Компания сообщила, что запросы операторов на экипажи предлагали среднюю дневную ставку пилота в размере \$3500 для G500 и \$1200 для Citation XLS.

«Хотя мы работаем со всеми типами самолетов, мы

ожидаем, что многие из запросов будут продолжать поступать на эти более крупные и дальнемагистральные самолеты», — сказал президент CrewBlast Тимоти Гриффин. «Просто гораздо сложнее укомплектовать персоналом эти самолеты».

Когда операторам требуется персонал, приложение отправляет уведомление в свою базу данных квалифицированных членов экипажа. Информация поступает прямо на мобильные телефоны, что позволяет потенциальному пилоту или бортпроводнику немедленно отреагировать.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Greenpoint Technologies получил контракт на кастомизацию двух Boeing BBJ787-9

Американская компания Greenpoint Technologies сообщает о подписании контрактов на кастомизацию двух Boeing BBJ787-9 в интересах частных клиентов. Работы начались в январе, а первый самолет должен поступить в эксплуатацию через год.

Greenpoint спроектировала и установит пассажирский салон в сотрудничестве с представителями клиента, умело сочетая современные системы и технологии с тщательной проработкой деталей интерьера. Основная каюта удовлетворяет особые потребности клиента в отдельных VIP-зонах и обширном, многофункциональном жилом пространстве с применением деревянного шпона и замысловатых металлических деталей, дополненных мягким непрямым освещением. Результатом стал красивый, безупречно оснащенный Boeing 787, демонстрирующий индивидуальный стиль клиента, разработанный для вы-

сочайшего уровня и надежно спроектированный в соответствии с требованиями заказчика.

Таким образом, на сегодняшний день клиенты «доверили» Greenpoint кастомизацию семи Boeing BBJ787, включая поставку первых в мире VVIP Boeing 787-8 и Boeing 787-9.

«Опыт компании Greenpoint в области внутренней отделки широкофюзеляжных и узкофюзеляжных самолетов, а также ее технические знания сыграли жизненно важную роль в получении этого контракта. Почти 10 лет назад Greenpoint взяла на себя обязательство стать ведущим в мире центром комплектации Boeing 787, инвестируя в существенные исследования и разработки, чтобы освоить тонкости этой сложной авиационной платформы», - комментируют в компании.







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

Flexjet Europe получила IS-BAO Stage I

Европейская «дочка» Flexjet успешно прошла аудит Международного совета деловой авиации (IBAC) и получила сертификат IS-BAO Stage I.

«Безопасность полетов – главный приоритет нашей деятельности. Сегодня мы активно развиваемся. Благодаря сертификату EASA Part 145 у нас уже есть право на техническое обслуживание самолетов, зарегистрированных в Евросоюзе. Мы принимаем в эксплуатацию новые типы воздушных судов. В текущем году ожидается поставка двух воздушных судов с завода производителя. Стандарт IS-BAO – это не только подтверждение соответствия стандартам безопасности для наших пассажиров, но и уровень развития отрасли в целом. Мы поставили себе цель пройти все этапы совершенствования SMS, включая Stage III. Первый шаг сделан», - комментируют в Flexjet Europe.

IS-BAO (International Standard for Business Aircraft Operations) представляет собой добровольный

международный стандарт эксплуатации деловых воздушных судов и был впервые представлен на выставке EBACE еще в 2002 году. Цель внедрения стандарта – повышение уровня профессионализма и безопасности работы авиакомпании или корпоративного департамента авиационных перевозок.

В 2021 году количество рейсов Flexjet Europe увеличилось более чем на 400%, и она готовится к дальнейшему росту в этом году. «Наши амбициозные планы на 2022 год включают значительное увеличение нашего флота, экипажей и вспомогательной инфраструктуры», — сказала управляющий директор Flexjet European Марин Эжен.

Также в прошлом году Flexjet Europe получила от Transport Malta статус одобренной EASA учебной организации, что позволяет компании предлагать внутренние курсы по перепрофилированию и обучению. Это дает компании больший контроль над сроками подготовки своих европейских пилотов.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Airbus поставил последний AS365 N3 Dauphin

Airbus передал таможенной службе Испании последний вертолет Dauphin AS365 N3. Этот вертолет укрепит возможности Службы таможенного надзора по борьбе с незаконным оборотом наркотиков в Гибралтарском проливе и в Галисии.

Вертолет был настроен на заводе Airbus Helicopters в Мариньяне и оснащен специальным оборудованием – на нем установлена электрооптическая система, радар, система тактической связи и прожектор, поскольку большинство патрульных полетов выполняется ночью. Благодаря большому объему топливных баков Dauphin испанской таможни может находиться в воздухе до 3 часов 30 минут и развивать высокую крейсерскую скорость в 269 км/ч, что является важным преимуществом в борьбе с морскими судами наркоторговцев, сообщает в релизе компании.

Три аналогичных вертолета уже выполняют задачи морского патрулирования по отслеживанию, преследованию и перехвату быстроходных контрабандных судов, обычно перевозящих запрещенные вещества. В 2021 году вертолеты Dauphin способствовали изъятию более 200 тонн наркотиков в Испании, работая с 45 судами и наземными подразделениями Таможенной службы.

Это последний вертолет легендарного семейства Dauphin, произведенный в Мариньяне компанией Airbus Helicopters. За последние сорок лет было произведено более 1100 вертолетов, налетавших семь миллионов часов в 70 разных странах. Среди его многочисленных вех выделяется достижение мирового рекорда скорости в ноябре 1991 года, когда Dauphin разогнался до 372 км/ч на 3-километровой высоте.



**HELIRUSSIA
2022**

19-21 мая

XV ЮБИЛЕЙНАЯ
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

МОСКВА КРОКУС ЭКСПО

www.helirussia.ru

Royal Jet приобрел очередной BBJ

Базирующийся в Абу-Даби чартерный оператор Royal Jet сообщает о закрытии сделки по приобретению очередного бизнес-джета Boeing BBJ.

Новый лайнер был приобретен на вторичном рынке и в настоящее время находится на кастомизации в Базеле на производственной площадке AMAC Aerospace. Ожидается, что 23-местный джет будет доступен для чартерных перелетов в апреле текущего года.

Как ранее писал BizavNews, Royal Jet летом 2021 года ввел в эксплуатацию на правах управления два самолета BBJ, а суммарный парк BBJ в компании достиг 10 единиц, что делает его крупнейшим эксплуатантом данного типа в мире.

Среди двух новых самолетов один принадлежит российской компании, имя которой не разглашается. Как рассказал генеральный директор Роб Дикастри, российский самолет зарегистрирован Бермудских островах, и его владелец позволил Royal Jet реализовать давно задуманный план по получению второго АОС путем создания дочерней компании на Бермудских островах.

Восемь других самолетов BBJ Royal Jet представлены в различных конфигурациях: начиная с традиционной на 19 мест и заканчивая 52-местной. У компании есть несколько самолетов комбинированного типа, и при соответствующем запросе клиента специалисты буквально за три часа могут трансформировать представительский салон до уровня эконом или бизнес-класса. В парке Royal Jet также есть два бизнес-джета Bombardier Global 5000. Четыре BBJ можно скомпоновать для перевозки пострадавших или больных после оказания им первой медицинской помощи.

Владелец банка «Авангард» купил личный джет за \$45 млн

Кирилл Миновалов стал владельцем самолета Gulfstream G500, выяснил Forbes. Он способен перевозить пассажиров на расстояние до 9816 км с крейсерской скоростью более 900 км/ч/

Владельцу банка «Авангард» и холдинга «Авангард-Агро» Кириллу Миновалову Gulfstream G500 обошелся в \$45 млн. Об этом Forbes сообщил источник на авиационном рынке. Знакомый Миновалова подтвердил эту информацию и уточнил, что предприниматель приобрел это воздушное судно в марте 2020 года. По его словам, Gulfstream G500 был выбран потому, что в нем применены технологии самого нового поколения. Первый G500 был продан осенью 2018 года, с появлением этого самолета на рынке компания-производитель заявила, что «эра сверхсовременной авиации уже наступила».

Максимальная скорость полета джета составляет



0,925 Маха (982 км/ч), крейсерская скорость при выполнении перелетов на максимальные дистанции — 0,85 Маха (902 км/ч). G500 оснащен двигателями большой тяги Pratt & Whitney PW814GA и новым крылом аэродинамической формы, которые позволяют ему легко совершать взлет и посадку, в том числе на коротких взлетно-посадочных полосах и высотных аэродромах.

«G500 — один из последних представителей новой линейки Gulfstream, которую практически одинаково хорошо приняли во всех регионах мира», — рассказывает руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко. Летно-технические характеристики судна позволяют на хорошей скорости долететь практически до любой точки планеты.

Самолет может перевозить до 19 пассажиров, в конфигурациях есть возможность установки до восьми спальных мест, кухни в носовой или хвостовой частях, распределения салона на три пассажирские зоны и оборудования приватной каюты с четырьмя панорамными овальными иллюминаторами.

Судно оснащается спутниковой связью, высокоскоростным интернетом и системой управления, которая позволяет пассажирам самостоятельно регулировать освещение и температуру в салоне. «Наконец, G500 считается лучшим на рынке по звукоизоляционным характеристикам», — заключает Петроченко.

Кирилл Миновалов — член списка Forbes. В 2021 году его состояние было оценено в \$750 млн, за год оно выросло на \$150 млн. Основа его капитала — банк «Авангард», холдинг «Авангард-Агро» и солодовня Avangard Maltz в Германии.

Анастасия Ляликова, Forbes.ru

DRF Luftrettung завершает первое переоборудование в пятилопастный H145 своими силами

На прошлой неделе в эксплуатацию поступил первый вертолет, который техники DRF Luftrettung самостоятельно переоборудовали с четырехлопастной модификации в пятилопастную.

В будущем вертолет будет известен как Кристоф Нюрнберг (Christoph Nürnberg) и станет эксплуатироваться для срочной перевозки между клиниками и для экстренного спасения. Переоборудованная машина легче своего предшественника и, таким образом, предлагает более высокую полезную нагрузку при той же производительности. Кроме того, пятая лопасть винта делает полет еще тише, что приносит пользу пациентам и экипажу.

После переоборудования и технического одобрения в Операционном центре DRF Luftrettung пилоты техцентра опробовали его. Теперь все готово для его использования в районе Нюрнберга и по всей Баварии. Начальник станции и пилот Вилли Пфитцингер счастлив и очень взволнован: «Мы уже много слышали о том, как хорошо летает машина с пятилопастным винтом и как спокойно она ведет себя в воздухе. Мы рады, что пришло время здесь, в Нюрнберге, и что все преимущества новой модели принесут пользу людям этом в регионе. Благодаря хорошему сотрудничеству с Airbus все прошло гладко, и мы смогли завершить переоборудование в срок. Спасибо всем сотрудникам, которые сделали это достижение возможным с энтузиазмом и самоотверженностью!»

Марк Дегело, менеджер по техническому обслуживанию говорит: «С помощью машины, которая в будущем будет использоваться как Кристоф Нюрнберг, компания DRF Luftrettung впервые переоборудовала один из действующих вертолетов на своей станции в модификацию с пятью лопастями, а также независимо предоставила ей техническое одобрение – в качестве первого в мире клиента Airbus. Необходимый для этого процесс, включая все необходимые согласования, ранее был разработан в тесном сотрудничестве с Airbus. В течение примерно восьми недель группа технических специалистов по переоборудованию обработала в общей сложности 16 рабочих заданий, так называемых сервисных бюллетеней. Классическая втулка несущего винта была демонтирована, вал несущего винта теперь заканчивается втулкой, к которой непосредственно крепятся лопасти. Теперь втулка несущего винта без шарниров позволяет улучшить техническое обслуживание, для работы больше не требуются масла, смазки и подшипники. Среди прочего техники внесли дополнительные изменения в хвостовую балку и в части электропроводки».

Ввод в эксплуатацию первого самостоятельно переоборудованного H145 с пятилопастным несущим винтом представляет собой важную веху в спасательной авиации в Германии. Компания DRF Luftrettung приняла сознательное решение первой использовать эту систему, как только она стала доступна. В течение следующих трех лет DRF Luftrettung планирует перевести все свои вертолеты H145 с четырехлопастных на пятилопастную модификацию. В будущем DRF Luftrettung также сможет предложить такое переоборудование на рынке. Первый вертолет H145 с пятилопастным несущим винтом поступил в эксплуатацию на станции Штутгарт в марте прошлого года.



LunaJets отчитывается по итогам 2021 года и открывает офис в Москве

Швейцарский чартерный брокер LunaJets по итогам 2021 года получил годовой доход более \$100 млн, что стало абсолютным максимумом за 15-летнюю историю компании. В LunaJets сообщили, что количество рейсов увеличилось на 65% по сравнению с 2020 годом и на 40% по сравнению с 2019 годом. Общее количество рейсов превысило отметку 8000.

«Мы побили наш рекорд по новым клиентам: более 1100 в 2021 году, при этом, так называемые «новички» составили наибольшую часть прироста», - сказал директор по продажам LunaJets Гийом Лоне. «Большинство из них — клиенты, путешествующие на отдых, на которых приходилось почти 70% нашей активности по сравнению с примерно 50% в 2019 году, тогда как наши бизнес-клиенты резко сократили количество полетов. Учитывая высокую волатильность рынка с начала пандемии и медленное восстановление, эти цифры, которые значительно превышают показатели остального рынка, подтверждают нашу позицию лидера европейского рынка».

Начиная с апреля, на рынке деловой авиации произошел резкий переход от избытка к недостатку предложения, в основном вызванного резким улучшением к середине ноября санитарной ситуации, отсутствием коммерческих рейсов и огромным увеличением благосостояния в результате бычьего роста на фондовых рынках.

«Этот новый золотой век для нашей отрасли – возможность ускорить наше глобальное развитие», - отмечает Эймерик Сегард, генеральный директор LunaJets. «Мы также в значительной степени выиграли от сильного давления спроса на провайдеров 25-часовых карт и программ совместного использования самолетов, которые не могли расти достаточ-

но быстро, чтобы поглотить этот беспрецедентный уровень клиентов, летающих на их собственном флоте. Поэтому некоторые из этих клиентов перешли к нам, получив неограниченный прямой доступ к гораздо более широкому парку новейших самолетов по всему миру. Я в восторге от нашей работы, но не обманут этими исключительными обстоятельствами, которые ощущаются так же, как в 2007 году, когда была основана LunaJets, с признаками тревожного чрезмерного волнения. Например, мы наблюдаем рост часовых тарифов на самолеты с большими салонами и резкое снижение их доступности», - добавляет Сегард.

В прошлом году LunaJets начала принимать платежи в криптовалюте, предлагала программы компен-

сации выбросов углерода и четвертый год подряд была удостоена награды «Лучший работодатель малого и среднего бизнеса» в Швейцарии от швейцарского делового журнала Bilan.

Несмотря на явные признаки пузыря в отрасли, LunaJets по-прежнему уверена, что может продолжать завоевывать долю рынка, и снова нацелена на рост на 20-30% в 2022 году, если не будет геополитических, финансовых или санитарных потрясений.

После открытия новых офисов в Лондоне в 2019 году, Париже в 2020 году и Монако в 2021 году LunaJets расширит свое присутствие, открыв в 2022 году офисы в Риге, Москве и Дубай.



Bombardier объявляет о новых назначениях в отделе продаж

В Bombardier объявили о стратегических изменениях в своей международной команде по продажам. Как сообщается в релизе компании, изменения, вступающие в силу немедленно, призваны еще больше оптимизировать продажи Bombardier по всему миру и извлечь выгоду из устойчивого спроса на ее бизнес-джеты.

После своего решения покинуть компанию Кристоф Дегума, вице-президент по международным продажам, передал руководство нескольким членам отдела продаж.

«Опытный лидер продаж, Кристоф оставил после

себя прочный фундамент, на котором Bombardier построила свои ценности, ориентированные на клиента. Мы благодарны Кристофу за 17 лет самоотверженной работы в Bombardier, а также за созданную им команду, которая теперь готова взять на себя более широкие обязанности», — сказал Питер Ликорей, старший вице-президент по продажам. «Кристоф сыграл важную роль в создании положительного опыта для наших клиентов и привитии культуры продаж, в которой потребности клиентов занимают центральное место в том, что мы делаем. Мы благодарим его за блестящее руководство и желаем ему всего наилучшего в его новом предприятии».

Для обеспечения плавного перехода Эммануэль Борнан (Emmanuel Bognand) возьмет на себя роль вице-президента по продажам в Европе, России, странах СНГ, Ближнего Востока и Африки. С момента прихода в Bombardier в 2008 году, Эммануэль добился значительных успехов. Он продолжит использовать свой обширный опыт на различных руководящих должностях для дальнейшего укрепления отношений с клиентами и расширения деятельности Bombardier в регионе.

Стефан Лерой (Stéphane Leroy) возьмет на себя ответственность за продажи в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Китае в дополнение к своей нынешней должности вице-президента по продажам Specialized Aircraft. Опыт Стефана с 20-летним стажем работы в Bombardier, знания и отраслевой опыт позволят ему продолжать добиваться высоких результатов в рамках своего нового расширенного мандата. Стефан провел восемь лет в Азии и имеет более чем 30-летний опыт работы в сфере продаж, связанных с государственными органами.

Майкл Анкнер (Michael Anckner) будет отвечать за продажи в Латинской Америке в дополнение к своим текущим обязанностям по корпоративным продажам в своей новой должности вице-президента по продажам корпоративных парков США, специализированных самолетов и Латинской Америки. Майкл, проработавший в Bombardier 11 лет и ранее занимавший должность директора по продажам в Латинской Америке, продолжит использовать свой обширный опыт работы в автопарке и знание региона для дальнейшего роста продаж в Латинской Америке и расширения отношений с клиентами по всему миру.



Каталог VFS насчитывает 600 концепций eVTOL

Общество вертикального полета (VFS), ведущая в мире некоммерческая организация, работающая над продвижением вертикальных полетов, объявило, что количество концепций электрических воздушных судов с вертикальным взлетом и посадкой (eVTOL), отслеживаемых во всемирном каталоге eVTOL, в настоящее время достигло 600 проектов от почти 350 компаний по всему миру.

Каталог является частью веб-сайта VFS Electric VTOL News, www.eVTOL.news, старейшего и наиболее обширного в мире онлайн-ресурса, посвященного воздушным судам и технологиям eVTOL.

VFS запустило веб-сайт в апреле 2017 года, когда список известных программ eVTOL, находящихся в стадии разработки, достиг около дюжины. «Мы поняли, что обществу нужен какой-то способ отслеживать все изучаемые новые инновационные кон-

цепции», — сказал Майк Хиршберг, исполнительный директор VFS. «Поскольку некоторые инновационные проекты, которые в то время казались неправдоподобными, продолжали превращаться в реализуемые подходы, мы решили каталогизировать все известные проекты — от глупых до серьезных».

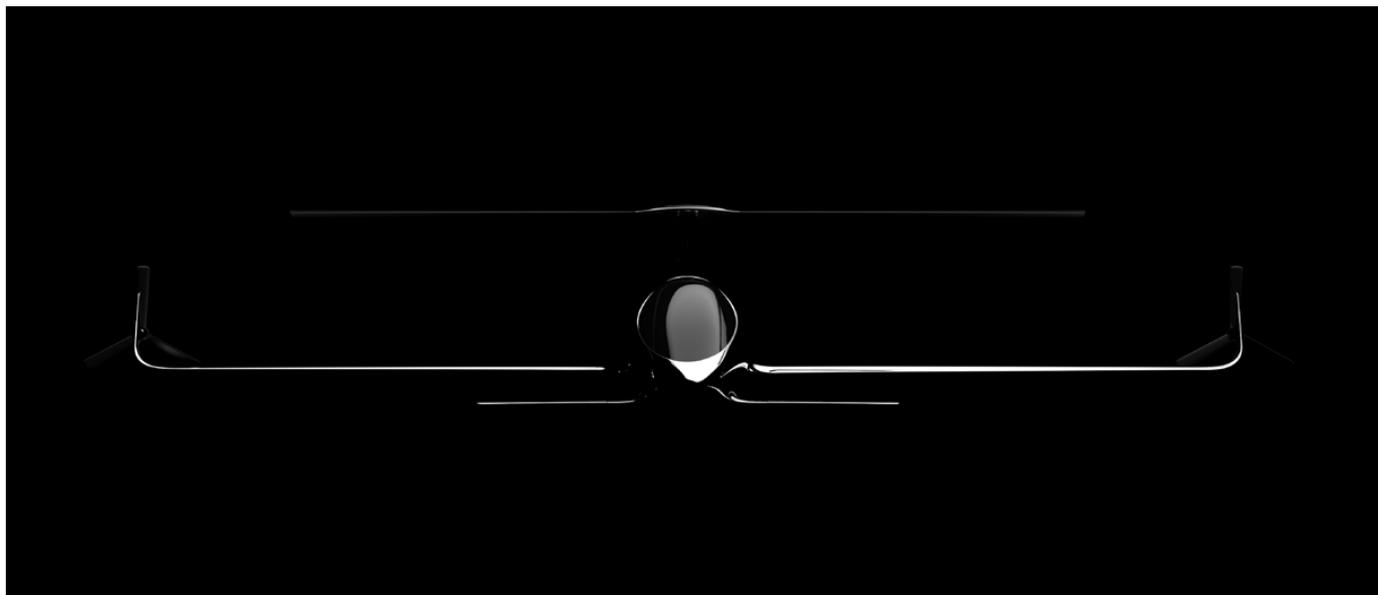
С тех пор разработки добавлялись все более быстрыми темпами: только в 2021 году было добавлено почти 200 новых проектов. На бесплатном сайте также размещено более 600 новостей о eVTOL, в том числе около 270 подробных статей из журнала Vertiflite, ведущего периодического издания, посвященного разработкам eVTOL и вертолетов.

Количество занесенных в каталог концепций дизайна (как действующих, так и проектов) за последние 18 месяцев удвоилось. В 2021 году также удвоился объем инвестиций в разработчиков eVTOL. VFS

оценила инвестиции в компании eVTOL в 2010–2020 годах в размере \$4,5 млрд. Однако в прошлом году несколько разработчиков стали публичными и/или привлекли значительные частные инвестиции, в результате чего на сегодняшний день общая сумма инвестиции превышает \$10 млрд.

VFS с 2014 года находится в авангарде того, что она называет «революцией электрического вертикального взлета и посадки», когда она провела первое в мире собрание сообщества разработчиков eVTOL. Теперь 9-й ежегодный симпозиум Общества электрических VTOL, который проводится 25–27 января как гибридное очное и виртуальное мероприятие в рамках технического совещания VFS Transformative Vertical Flight (TVF) в Сан-Хосе, Калифорния, продолжает оставаться крупнейшим в мире и самым продолжительным мероприятием, посвященным невероятным перспективам, прогрессу и проблемам eVTOL. В настоящее время распродано очное присутствие — ограничено 50% максимальной вместимости объекта в целях безопасности и комфорта — теперь возможна только виртуальная регистрация.

Как и в предыдущие годы, на ежегодном симпозиуме будут представлены последние идеи, тенденции и прогресс в разработках eVTOL. В этом месяце на симпозиуме будут представлены пленарные доклады руководителей из NASA, армии США, ВВС США и Федерального управления гражданской авиации, а также отраслевые доклады компаний Sikorsky, Hyundai Supernal, Lilium и Wisk. Более 50 дополнительных VIP-докладчиков и участников дискуссии затронут важные темы, касающиеся eVTOL, в также будет представлено более 50 технических документов по аэромеханике вертолетов, eVTOL, усовершенствованной воздушной мобильности (AAM).



Luxaviation Group приобретает Air Center One FBO в Новой Зеландии

Luxaviation Group, один из крупнейших мировых операторов деловых самолетов и вертолетов, объявила о том, что ExecuJet, входящая в состав Luxaviation Group, расширила свое присутствие в международном аэропорту Окленда, приобретя Air Center One, свой первый FBO в Новой Зеландии. В настоящее время в Азиатско-Тихоокеанском регионе Luxaviation Group управляет четырьмя FBO.

После расширения в Европе в 2021 году Luxaviation Group теперь предлагает сервис, гостеприимство и эксклюзивный опыт в Новой Зеландии, что позволит компании иметь хорошие возможности для предложения своих услуг с ожидаемым восстановлением в секторах бизнеса и туризма.

Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation Group, говорит: «Азиатско-Тихоокеанский регион

— один из самых динамичных регионов мира. Мы рады расширить нашу глобальную сеть FBO за счет этого приобретения и предложить наши услуги в другом крупном направлении в регионе. Air Center One долгое время был нашим предпочтительным агентом по обслуживанию в Окленде, который является основным пунктом назначения в Новой Зеландии и дополняет наше партнерство с FBO в Веллингтоне».

С приобретением Air Center One компания Luxaviation Group охватывает сеть из 128 FBO, из которых 24 находятся под непосредственным управлением ExecuJet — в Африке, Азии, Карибском бассейне, Европе, Латинской Америке и на Ближнем Востоке, и предоставляющих услуги по обслуживанию пассажиров и экипажей в аэропортах для бизнес-авиации.

Присутствие Luxaviation Group в Азиатско-Тихоокеанском регионе включает офисы и/или FBO в Австралии, Новой Зеландии, Сингапуре, Малайзии, Индонезии и Гонконге.

Робин Лич, основавший Air Center One в 1964 году как первый FBO и оператор корпоративных бизнес-джетов в Новой Зеландии, и нынешний генеральный директор, говорит: «Мы понимаем нужды и потребности путешественников и операторов корпоративных самолетов — это включает в себя превосходный уровень безопасности и конфиденциальности клиентов. Поскольку наши клиенты извлекают выгоду из нашего опыта и важной оперативной информации, мы добились завидной репутации благодаря нашей способности предоставлять дополнительные услуги, представляющие ценность для операторов корпоративных самолетов и пассажиров. Для нас было важно обеспечить то же самое».

Даррен МакГолдрик, вице-президент ExecuJet в Азиатско-Тихоокеанском регионе, говорит: «Команда Air Center One обладает большим опытом и известна тем, что предоставляет услуги высокого класса. Мы с нетерпением ждем возможности приветствовать наших новых коллег и продолжать предоставлять услуги FBO мирового класса всем существующим и новым клиентам. Основатель Air Center One Робин Лич останется в команде, чтобы обеспечить наилучший возможный переход».

VIP-зал Air Center One предлагает пассажирам панорамный вид на зону стоянки FBO и состоит из специального лаунджа для VIP гостей, удобств для пассажиров и частных переговорных комнат для транзитных гостей, помещений для таможенного и иммиграционного контроля, а также ряда VIP-услуг с удобным местом для отдыха перед посадкой.



Wheels Up планирует приобрести Air Partner

Wheels Up планирует приобрести британского брокера Air Partner в рамках сделки, которую аналитики рынка оценили в \$109 млн. Как ожидается, сделку закроют в первом квартале при условии получения разрешения регулирующих органов.

Новым владельцам достанутся 18 офисов Air Partner по всему миру. В Wheels Up заявили, что сделка обеспечит глобальную платформу для ускорения глобального роста компании и расширения ее технологического рынка.

Как отметил председатель и главный исполнительный директор Wheels Up Кенни Дихтер, управленческая команда Air Partner будет иметь хорошие возможности для «облегчения интеграции», стимулирования роста и выхода на новые рынки. «Это приобретение позволит нам предложить существующим и будущим клиентам еще более привлекательные и удобные варианты для частных поездок, расширить охват на ключевых рынках по всему миру и добавить важные операционные возможности в нашу сеть», — сказал Дихтер.

Генеральный директор Air Partner Марк Бриффа отметил, что продажа компании имеет убедительное стратегическое обоснование, объединяя два бизнеса с дополняющими друг друга предложениями и ценностями на благо их клиентов. «Менеджмент Air Partner считает, что объединение с Wheels Up предоставит нашим клиентам, коллегам и заинтересованным сторонам дополнительные ресурсы одной из крупнейших частных авиационных компаний в мире, что позволит нам значительно улучшить наши технологии и предложение для клиентов», — сказал Бриффа.

Сделка повысит ценность бренда Wheels Up и добавит опытную глобальную команду от компании с более чем 60-летним опытом работы в сфере частной авиации. Отношения Air Partner с международными операторами могут расширить распространение системы управления полетами Wheels Up как в Северной Америке, так и во всем мире. «Существующая структура Air Partner с легкими активами, без собственных самолетов или эксплуатационных сертификатов, обеспечивает гибкость для более быстрого масштабирования международного присутствия Wheels Up с ограниченными капиталовложениями», — говорится в сообщении.

Инвестиционный банк и компания по оказанию финансовых услуг Jefferies выступает в качестве эксклюзивного финансового консультанта Wheels Up.

Компания Air Partner, основанная в 1961 году, предоставляет частные, групповые и грузовые чартеры, а также решения в области авиационной безопасности для промышленности, торговли, правительств и частных лиц, гражданских и военных организаций. В ней работает около 450 сотрудников.



Airbus Helicopters вернулась к допандемийным показателям по результатам 2021 года

По итогам 2021 года компания Airbus Helicopters получила заказы на 419 вертолетов, включая «чистые» заказы на 414 машин. Такой результат свидетельствует о заметном восстановлении рынка по сравнению с 2020 годом, отмеченным экономическими последствиями пандемии COVID-19, когда компания получила 280 заказов (из них – 268 «чистых»).

Рост заказов на легкие вертолеты моделей H125 и H130 отражает восстановление коммерческого сектора и спроса на вертолеты для выполнения задач в интересах государственных служб. Значительная доля заказов пришлось на европейские страны:

Франция заказала 40 вертолетов H160 (гражданского и военного назначения), восемь H225M и два H145; Испания заказала 36 машин модели H135, а Германия закупила восемь H145 для баварской полиции. В 2021 году Airbus Helicopters поставила 338 вертолетов по сравнению с 300 в 2020 году. Таким образом, компания сохранила за собой лидерство на рынке вертолетов для гражданских перевозок и государственных целей с долей 52% (по предварительной оценке). Показатель book-to-bill (соотношение объема размещенных заказов к поставкам) превысил 1.

«В 2021 году Airbus Helicopters взяла на себя ряд важ-

ных обязательств. Компания продолжила развитие новых продуктов и услуг, отвечающих требованиям наших клиентов. В частности, мы начали разработку инновационного вертолета H160M в рамках совместной программы по легким вертолетам с вооруженными силами Франции. Также мы создали новый пакет услуг HCare Classics для операторов более ранних моделей вертолетов компании и поставили первый в истории вертолет H160 японскому оператору All Nippon Helicopter. Наша задача – возглавить процесс инновационного и устойчивого развития аэрокосмической отрасли. С этой целью мы занялись внедрением экологически чистого авиационного топлива (SAF), а также продолжили разработки в сфере городской воздушной мобильности, представив летающее такси нового поколения CityAirbus NextGen», – отмечает Бруно Эвен (Bruno Even), генеральный директор Airbus Helicopters.

«Я горжусь нашей командой, которая провела огромную работу для достижения всех поставленных целей. Командный дух, надежность и добросовестность позволяют нам обеспечить надежную цепь поставок, а также постоянно совершенствоваться и помогать нашим заказчикам решать поставленные задачи. Я особенно ценю доверие, которое клиенты оказывают сотрудникам, продуктам и услугам компании. Это помогает каждый день уверенно двигаться вперед», – добавил г-н Эвен.

В 2021 году компания нарастила объемы поставок пятилопастных вертолетов H145, а в конце мая поставила первую модернизированную пятилопастную версию H145 немецкому оператору вертолетной службы скорой медицинской помощи DRF Luftrettung. Среди ключевых поставок – первый H225M для Сингапура в марте, первый H225M в военно-морской конфигурации для ВМФ Бразилии и



первый NH90 ТТН для Катара, который был поставлен с опережением графика. Армия США получила первый УН-72В с завода Airbus Helicopters в Колумбусе, штат Миссисипи, а парк Лакоты преодолел важный рубеж в миллион летных часов.

Основными событиями 2021 года стали: поставка 93 Н145 и 52 Н160, включая первую партию вертолетов Н160М для вооруженных сил Франции, а также 10 Н160 для Национальной жандармерии – первого заказчика этой модели среди правоохранительных органов. Airbus Helicopters также расширила свое партнерство с компанией The Helicopter Company в Саудовской Аравии, которая пополнила свой растущий парк вертолетов Airbus 20 вертолетами Н145 и шестью АСН160. В марте береговая охрана Японии, давний партнер компании, заказала два вертолета Н225.

Airbus Helicopters продолжил активно развивать программу поддержки клиентов HCare и заключил контракты на обслуживание с новыми и существующими клиентами, в том числе с компанией Air Methods[1], которая в феврале подписала дополнительное соглашение на обслуживание 80 вертолетов ЕС135. В 2021 году компания расширила ассортимент предлагаемых услуг, включив в него Care Classics – персонализированный набор услуг для парка более ранних моделей, которые насчитывает более 2000 вертолетов Н120, Dauphin, Puma и Gazelle в эксплуатации по всему миру. Пакет услуг HDataPower позволит операторам вертолетов, оснащенных авионикой Helionix, оценить преимущества цифровых сервисов, работающих на базе данных, получаемых с вертолетных систем: они помогут сэкономить время, повысить доступность воздушного парка и оптимизировать затраты.



2021 год стал важной вехой с точки зрения внедрения инновационных решений и совершенствования продукции Airbus Helicopters. Вертолет Н125 с увеличенной мощностью получил сертификаты Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) и Федерального управления гражданской авиации США (FAA). Теперь операторы смогут в полной мере оценить преимущества двигателей Arriel 2D, мощность которых выросла на 10%. Модельный ряд военной техники компании был дополнен вертолетом Н175М. Airbus также расширила диапазон режимов полета беспилотного летательного аппарата VSR700 в преддверии морских испытаний модели в конце этого года.

В части реализации дорожной карты компании по декарбонизации 2021 год также был отмечен важными событиями. Компания начала летные испытания новых технологий на борту вертолета-лаборатории Flightlab, в том числе резервной силовой установки, которая не только повысит безопасность, но и станет важным шагом на пути к гибридации. Airbus Helicopters также создала SAF User Group, группу операторов вертолетов, использующих топливо SAF. Чтобы ускорить внедрение экологически чистого топлива, компания также начала применять SAF во время тренировочных и испытательных полетов на заводах Франции и Германии, а в конце года провела полет Н225, один двигатель которого был заправлен 100% смесью SAF. Одним из ключевых событий года стала презентация CityAirbus NextGen на саммите Airbus (Airbus Summit) в сентябре 2021 года. Компания представила новый прототип электрического аппарата вертикального взлета и посадки, который способен выполнять полеты с нулевым выбросом углерода в городских условиях. Разработка программы городской воздушной мобильности – одна из ряда причин, по которым Airbus Helicopters намерена привлечь в штат 500 новых сотрудников в 2022 году.

В Давосе нет джетов, но их много на горнолыжных курортах

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за три недели января 2022 года глобальный трафик бизнес-авиации превысил уровень января прошлого года на 17% и вырос на 10% по сравнению с январем 2019 года.

Регулярные авиакомпании выполнили на 29% больше рейсов, чем в январе 2021 года, но на 30% меньше, чем в январе 2020 года. С тех пор как в середине 2021 года спрос на бизнес-авиацию восстановился, количество рейсов превысило аналогичный период до пандемии на 12%. В этом месяце трафик увеличился в связи с новогодними праздниками, количество рейсов выросло на 20% относительно новогодней недели 2019 года. С момента, когда мир опять вернулся к работе, ситуация пошла на спад, но даже последняя неделя была самой загруженной за всю историю середины января, рейсов на 31% больше, чем в прошлом году, на 9% больше, чем в 2020 году, и на 5% больше, чем в 2019 году.

Европа

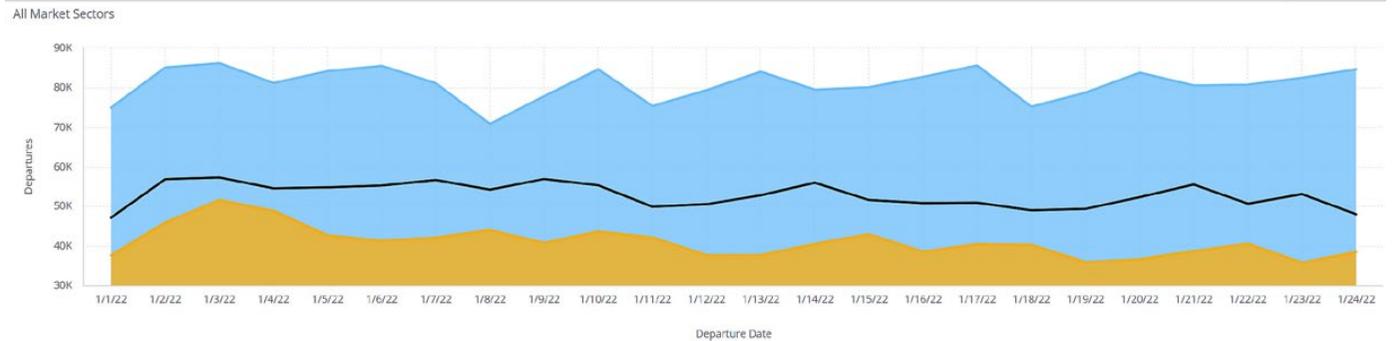
Обычно для деловой авиации январь означает Давос с несколькими аэропортами — Цюрих, Самедан, Дюбендорф, Фридрихсхафен, Базель и Женева — принимающими мировых лидеров и их полномочных представителей на Всемирном экономическом форуме.

По одному всплеску трафика бизнес-авиации мероприятие ВЭФ может соперничать с уик-эндом Гран-При Монако. В этом году ВЭФ был перенесен на начало лета, что сделало большую брешь в местной активности. В частности, за последнюю неделю в Цюрихе прибыло как минимум на 40% меньше бизнес-джетов, чем в январе 2019 или 2020 года. Мероприятие было отменено в 2021 году, и, в отличие от закрытых поездок января 2021 года, все эти аэропорты более загружены.

Sector View	PTD: Departures	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
Scheduled Operation	1,269,448	66%	29.0%	-34.7%	-32.9%
Business Aviation	401,921	21%	17.4%	11.1%	9.7%
Other	187,714	10%	14.1%	0.5%	12.8%
Cargo	70,136	4%	0.1%	3.3%	1.9%
Grand Total	1,929,219	100%	23.6%	-24.5%	-22.6%

Select time dimensions to adjust market sectors

QUARTERS | MONTHS | WEEKS | DAYS



Глобальная активность самолетов в январе 2022 года по сравнению с 2021 и 2020 годами.

Arrival Airport	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
LSGG,GVA,Geneva Cointrin Intl.,Geneva (CH)	333	250	69.0%	0.6%	-5.9%
LSZH,ZRH,Zurich,Zurich	264	192	74.8%	-40.1%	-30.5%
LFSB,BSL,Euro Basel-Mulhouse-Freiburg,Basel	86	74	115.0%	-4.4%	-5.5%
LSZS,SMV,Samedan,Samedan	70	60	233.3%	-51.4%	2.9%
EDNY,FDH,Friedrichshafen,Friedrichshafen	44	33	131.6%	-61.4%	-44.3%
LSMD,N/A,Dubendorf Air Base,Zurich	5	1	0.0%	-80.8%	-82.1%
Grand Total	802	517	85.2%	-30.0%	-19.8%

Активность бизнес-авиации в крупнейших аэропортах ВЭФ в 2022 г. по сравнению с 2019, 2020 и 2021 гг.

В то время как отсутствие ВЭФ означает, что частные самолеты используются корпорациями и государством гораздо меньше, сектор досуга все еще находится на подъеме. Особенно это заметно на горнолыжных курортах. В девяти самых популярных аэропортах лучших альпийских горнолыжных курортов трафик бизнес-авиации на 47% выше, чем в январе 2019 года. В Гренобле более чем в два раза больше частных рейсов, чем 3 года назад. В Самедан прибывает вдвое больше, чем в январе 2019 года, хотя рейсов немного меньше, чем в январе 2020 года.

Лондон является самым популярным городом вылета: количество рейсов в эти девять аэропортов выросло на 55% по сравнению с 2019 годом. Москва стала третьим по популярности городом вылета, трафик вырос на 17%.

Citation XLS — самый популярный бизнес-джет для лыжников в этом году: в эти аэропорты прибыло 222 самолета, что на 26% больше, чем в январе 2019 года.

Северная Америка

Спрос на частные самолеты для поездок на лыжный отдых в равной степени очевиден и в Северной Америке. В восьми аэропортах, где расположены одни из самых популярных курортов, количество прибытий увеличилось на 35% по сравнению с январем 2019 года. Львиная доля приходится на Солт-Лейк-Сити и Аспен, где трафик почти на 50% больше, чем до пандемии. Даже в Ванкувере, несмотря на продолжительный карантин в Канаде, этой зимой бизнес-джетов стало гораздо больше, чем в 2019 году.

Только в Рено и Монтроуз совершается меньше рейсов, чем три года назад. Наибольший спрос на лыжный отдых идет из аэропортов Лос-Анджелеса:

Arrival Airport	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
LFLB,CMF,Chambéry-Savoie,Chambéry/Aix-les-Bains	379	252	325.8%	10.5%	27.6%
LSGS,SIR,Sion,Sion	375	246	90.4%	25.0%	56.3%
LSZS,SMV,Samedan,Samedan	305	226	104.7%	-11.8%	96.8%
LOWS,SZG,Salzburg,Salzburg	290	169	184.3%	9.0%	28.3%
LOWI,INN,Innsbruck,Innsbruck	254	160	257.7%	2.8%	25.7%
LFLS,GNB,Grenoble-Isère,Grenoble/Saint-Geoirs	147	120	673.7%	50.0%	133.3%
LFLP,NCY,Annecy-Haute-Savoie-Mont Blanc,Annecy...	94	65	135.0%	0.0%	32.4%
LSGK,N/A,Saanen,Saanen	77	37	67.4%	30.5%	87.8%
LIPB,BZO,Bolzano,Bolzano	75	59	650.0%	11.9%	21.0%
Grand Total	1,996	904	176.1%	9.7%	47.1%

Активность деловой авиации в аэропортах ведущих европейских горнолыжных курортов в 2022 г. по сравнению с 2019, 2020 и 2021 гг.

Arrival Airport	Departures PTD	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
KSLC,SLC,Salt Lake City Intl.,Salt Lake City	2,084	1,128	34.2%	42.6%	39.4%
KASE,ASE,Aspen-Pitkin Co/Sardy Field,Aspen	1,554	1,039	45.6%	71.7%	53.0%
KEGE,EGE,Eagle County Regional,Eagle (US-CO)	1,388	972	36.7%	41.3%	42.9%
CYVR,YVR,Vancouver Intl.,Vancouver (CA-BC)	1,026	194	3.0%	13.0%	23.6%
KBZN,BZN,Gallatin Field,Bozeman	952	661	34.1%	43.6%	54.3%
KJAC,JAC,Jackson Hole,Jackson (US-WY)	834	537	22.5%	58.0%	67.1%
KRNO,RNO,Reno Tahoe Intl.,Reno	624	360	25.6%	23.3%	-14.6%
KMTJ,MTJ,Montrose Regional,Montrose (US-CO)	194	158	57.7%	-8.5%	-21.8%
Grand Total	8,656	3,578	30.3%	40.4%	35.1%

Активность бизнес-авиации в аэропортах ведущих горнолыжных курортов США в 2022 г. по сравнению с 2019, 2020 и 2021 гг.

количество вылетов увеличилось на 70% по сравнению с 2019 годом. Другими ключевыми городами являются Финикс, Нью-Йорк, Лас-Вегас и Даллас. По сравнению с январем 2019 года, типы самолетов бизнес-авиации с наибольшим ростом — это King Air 350 и Citation Latitude.

Остальной мир

За пределами Северной Америки и Европы трафик бизнес-авиации в этом году вырос на 10%, и почти на 50% по сравнению с 2019 годом.

Ближневосточный Аль-Мактум — самый загружен-

ный аэропорт, активность в котором выросла почти на 200% по сравнению с январем 2019 года. Большая часть роста за пределами США и Европы приходится на внутренние рейсы, особенно в Австралии, Бразилии, Колумбии, Китае и Нигерии. Помимо Аль-Мактума, самыми загруженными аэропортами в январе являются Сан-Паулу-Конгоньяс, Эр-Рияд-Король Халед, Мале, Бен-Гурион, Муртала Мухаммед.

Для прилетов в Европу наиболее загруженными аэропортами в январе являются Внуково, Ататюрк, Ле Бурже. Для прибытия в США самые загруженные

точки находятся во Флориде, хотя они еще не вернулись к уровню 2019 года. Прибытие бизнес-джетов в Хьюстон из-за пределов США выросло на 60%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «До пандемии активность бизнес-джетов в январе характеризовалась трафиком в аэропорты недалеко от Давоса, а отмена мероприятия в этом году ознаменовалось 30%-ным падением активности в Цюрихе. Отсутствующий правительственный и корпоративный трафик был в этом месяце более чем восполнен спросом на лыжный отдых, причем на рекордном уровне, как в США, так и в Европе».



«Внуково-3» существенно увеличил трафик

Центр Бизнес Авиации «Внуково-3» (оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации в аэропорту Внуково является компания ВИППОРТ) в 2021 году существенно увеличил трафик, обслужив 17340 рейсов и 105833 пассажира.

На долю международных направлений пришлось 11404 рейса, внутренних — 5936 рейсов. Пассажиропоток распределился следующим образом: 68305 пассажиров вылетали за рубеж, 37528 пассажиров путешествовали внутри РФ. В 2020 году аналогичные цифры составили 13492 рейса и 78101 пассажир.

Как ранее сообщал BizavNews, «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес-Авиации «Пулково-3») по итогам 2021 года обновила исторические максимумы по трафику. С 1 января 2021 по 31 декабря 2021 было обслужено 4328 воздушных судов и 25691 пассажир бизнес-авиации. По количеству обслуженных воздушных судов компания установила новый рекорд, побив показатели 2018 года, когда было обслужено рекордные 4292 самолета. По количеству обслуженных пассажиров ЦБА «Пулково-3» совсем немного не дотянул до нового рекорда, обслужив по итогам года 25691 пассажира, против 26746 в 2018 году.

«Внуково-3» является крупнейшим Центром бизнес-авиации в Европе и единственным в России FBO, обладающим сертификатом IS-BAH Stage 2. Располагает собственной развитой инфраструктурой и оказывает полный комплекс услуг по организации и обеспечению рейсов деловой авиации за счет собственных производственных мощностей (без привлечения спецтехники и оборудования сторонних компаний). В 2019 году FBO «Внуково-3» расширил сферу деятельности и теперь оказывает услуги по наземному обслуживанию регулярных грузовых рейсов во «Внуково-1» (грузовой терминал).

К услугам пассажиров предлагаются два современных уютных терминала, а для комфортного пребывания пассажиров из Китая здесь созданы все условия в соответствии с сертификацией China Friendly.

Кроме того, в рамках Центра бизнес-авиации создана инфраструктура для приема, обслуживания и базирования вертолетов. В настоящее время выполняются процедуры по оформлению разрешительной документации для ввода в эксплуатацию вертодрома «Внуково-3». Пассажирам будет предложен полный комплекс вертолетных услуг.

Компания ВИППОРТ осуществляет свою деятельность с декабря 2004 года и является оператором по организации наземного обслуживания для рейсов бизнес-авиации и регулярных рейсов в аэропорту Внуково. ЗАО «ВИППОРТ» соответствует наивысшим мировым стандартам, имеет все необходимые сертификаты соответствия, а также является действительным членом крупнейших мировых ассоциаций деловой авиации, таких как: EBAA, NBAA, RUBAA, NAI.



Вторичный рынок сильно разогрет

Члены Международной ассоциации дилеров воздушных судов (IADA) ожидают, что в течение первых шести месяцев 2022 г. вторичный рынок частных самолетов будет оставаться «горячим», в то время как количество доступных самолетов останется низким.

Отчет IADA о рыночной ситуации в четвертом квартале 2021 года включает в себя сводку анкет об восприятии рынка, разосланных почти 900 членам IADA, включая дилеров, брокеров и членов, которые предоставляют продукты и услуги, связанные со сделками с воздушными судами.

IADA является ведущей организацией авиационных профессионалов, специализирующихся на сделках с воздушными судами и чье мнение дает обоснованную точку зрения на состояние рынка подержанных бизнес-джетов. Дилеры, входящие в ассоциацию, в долларовом выражении покупают и продают больше, чем все мировые независимые дилеры вместе взятые, в среднем совершая более 700 сделок и получая годовой доход в размере \$6 млрд.

По любым меркам 2021 год был невероятно беспрецедентным, когда средний объем сделок с самолетами увеличился примерно вдвое. Дилеры частных

самолетов, аккредитованные IADA, заключили в 2021 году на 20% больше сделок, чем годом ранее: 1372 зарегистрированных сделки по сравнению с 1135 сделками в 2020 году. И это несмотря на сокращение запасов воздушных судов, поскольку многие самолеты так и не поступили на рынок, так как их перехватили покупатели, готовые заплатить более высокую цену.

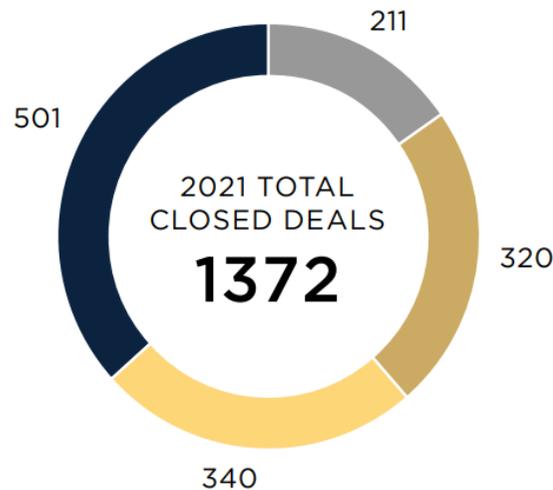
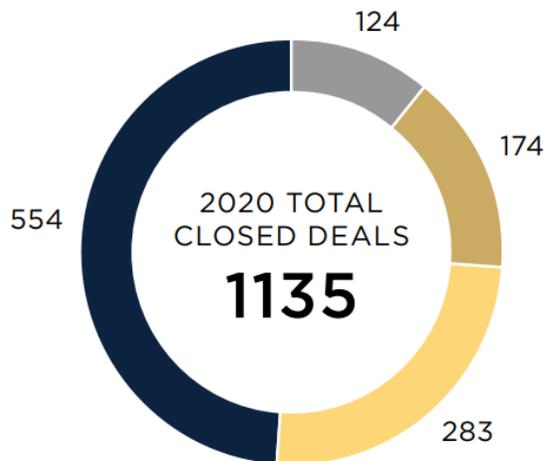
Сегодняшний рынок невероятно уникален, и хотя сделки осуществляются быстро, это результат факторов, которые не создали полностью благоприятных условий для перепродажи», — сказал Джонни Фостер, президент и главный исполнительный директор OGARAJETS, аккредитованного IADA дилера. «Мы наслаждались хорошим годом, возможно, лучшим, однако рынок создал среду, которая не была столь положительной для наших клиентов-покупателей. Ценность и стоимость не связаны полностью, предложение почти равно нулю, а комплексная проверка ограничена вместимостью ангаров и спросом», — добавил он.

В ответах членов IADA за четвертый квартал 2021 года прогнозируется, что в первые шесть месяцев наступающего года продолжится рост спроса во всех секторах рынка продаж подержанных самолетов, включая турбовинтовые, легкие, средние, тяжелые и ультрадальние самолеты, в то время как дефицит предложения, по прогнозам, продолжит повышать цены.

«В течение последних трех месяцев стоимость увеличивалась в среднем на 10% в месяц. Скорость изменения кажется неприемлемой. Однако при отсутствии увеличения предложения или резкого падения спроса, вероятно, рост продолжится и в 2022 году», — сказал почетный председатель IADA. Пол Кирби,

IADA DEALER ACTIVITY | YEAR OVER YEAR

● Q1 2021 ● Q2 2021 ● Q3 2021 ● Q4 2021



который также является исполнительным вице-президентом QS Partners, еще одного аккредитованного дилера.

«В моем бизнесе по оценке самолетов, для бизнес-джетов справедливой рыночной стоимости менее \$10 млн, я добавляю 20%, чтобы учесть нехватку предложения и экстремальный спрос», — сказал Джереми Кокс из JetValues-Jeremy, LLC. «Свыше \$20 млн я добавляю 10%, при этом все промежуточные точки пропорциональны. Рынок подержанных самолетов с третьего квартала 2020 года превратился в бычий рынок с минимальным временем экспозиции и в большинстве случаев происходит повышение цены выше запрашиваемой. Сумасшедшие цифры.»

Кайл Вагман, директор по сделкам с самолетами и консалтингу компании Leading Edge Aviation Services, сказал: «Я думаю, что у всех нас есть нетерпеливые и готовые покупатели, согласные платить деньги, но из-за ограниченного предложения подержанных самолетов цены достигли сумасшедших значений. Кто бы мог подумать, что самолет, приобретенный новым у производителя менее трех лет назад, может быть продан на сегодняшнем рынке с премией по сравнению с тем, что заплатил за него владелец?»

Рыночный отчет IADA — это информативное и надежное представление о состоянии авиационной отрасли. Он охватывает мнения дилеров, аккредитованных IADA, о рынке, взятые из опроса членов IADA, и фактические данные о продажах, ежемесячно сообщаемых дилерами IADA, даже когда товар трудно найти, и он может никогда не появиться на рынке. Но сюда не входят сделки с бывшими в эксплуатации самолетами, осуществляемые исключительно производителями-членами IADA.

Перспективы и прогнозы членов IADA в Отчета о рынке IADA основываются на ежемесячных отчетах о деятельности, представляемых аккредитованными IADA дилерами через AircraftExchange. В дополнение к данным о продажах из списков AircraftExchange отчет о рынке IADA включает данные обо всех действиях и сделках аккредитованных IADA дилеров в целом.

Тодд Спенглер, директор по продажам Jetcraft, ак-

кредитованного дилера IADA и работающего во Флориде, Центральной и Южной Америке, резюмировал мнение многих брокеров: «Покупательская активность отличная. Уровень запасов вызывает серьезную озабоченность. Производителям необходимо начать поставлять новые самолеты в больших объемах, чтобы вывести на рынок больше самолетов».

[Получить Отчет о рынке IADA](#)



Советы от Jet Catering: безопасность на высоте

Ничто так не поднимает пассажиру настроение в полете, как сочные цвета и аппетитные запахи изысканных блюд. Элегантно поданные в точности, как в модных ресторанах, без потери фактуры и полезных свойств.

При этом мало кто из пассажиров задумывается, что



сохранить качество блюд, предлагаемых в полете, возможно только благодаря особым технологиям авиакейтеринга. О том, почему заказ блюд высокой кухни у авиакейтеринговых предприятий – самый естественный выбор, рассказывает Катя Сучкова, коммерческий директор специализированного ресторана для бизнес-авиации Jet Catering.

Авиакейтеринг – это обособленная ниша ресторанного бизнеса, абсолютно уникальный вид питания. Его главная специфика – обеспечение безопасности продуктов на всех этапах приготовления, транспортировки и хранения.

Специалисты Jet Catering отлично знают, что технология приготовления блюд для полета – не тождественна блюдам в ресторане. Длительность рейса может достигать нескольких десятков часов и все это время готовые блюда должны оставаться свежими и безопасными для употребления. Именно в целях безопасности, запрещено использовать сырые мясные и рыбные продукты. Именно поэтому все блюда в авиакейтеринге готовятся непосредственно перед доставкой, что называется «из-под ножа». 24 часа в сутки. Этим не может похвастаться ни один другой ресторан.

Jet Catering тщательно следит за качеством поставляемых блюд – все продукты проходят несколько этапов контроля безопасности. На первом этапе продукты подвергаются строгому технологическому контролю со стороны су-шефа: любой бракованный товар сразу возвращается поставщику. Далее сырье поступает на контроль к специалистам по пищевым технологиям, которые отслеживают все стадии приготовления продуктов. Стандарты бизнес-авиации требуют идеального баланса формы и содержания, именно поэтому блюда Jet Catering относятся к ка-

тегории высокой кухни. В самом прямом значении этого слова.

По окончании всех этапов проверки, бортовое питание проезжает досмотровую машину в аэропорту, которая проверяет пищу на наличие запрещенных веществ и террористической угрозы. Только после этого коробки с питанием транспортируются на борт, где попадают к главному контролеру – пассажиру бизнес-джета.

Ежемесячно коммерческий директор Jet Catering лично устраивает так называемые «контрольные закупки». В обстановке полной анонимности оформляется обычный заказ, ни менеджеры, ни повара о нем не знают. При получении доставки руководитель лично взвешивает блюда, проверяет на соответствие технологий и органолептики, пробует. Если по технологии морковь надо резать кубиками, а она порезана соломкой, то это уже считается серьезным нарушением. Благодаря жесткому контролю, проверяется одновременно работа всех подразделений Jet Catering: от менеджеров и сборщиков до поваров.

Существуют и внешние проверки, многие из которых инициирует само производство Jet Catering. Так, компания ежегодно проходит многодневный аудит для сертификатов ISO и HACCP, которые подтверждают, что производство соблюдает все принципы безопасного процесса производства питания. Кроме того, каждые две недели Роспотребнадзор запрашивает на проверку продукцию, берет анализы смывов и рабочих поверхностей.

Безопасных и вкусных полетов! В следующей статье «Советы от Jet Catering» мы расскажем еще о двух важнейших спецификах авиакейтеринга – транспортировке и упаковке питания.

Вертолет недели

Оператор/владелец: *Gulf Helicopters*

Тип: *AgustaWestland AW-189*

Год выпуска: **2019 г.**

Место съемки: **июнь 2021 года, Malta Int'l – LMML, Malta**



Фото: Дмитрий Петроченко