



Немного подсластим общий негативный информационный фон. Россия на этой неделе вошла в TOP 15 европейских стран по трафику деловой авиации, обогнав Португалию и вплотную приблизилась к Бельгии. С 1 по 26 сентября в РФ было выполнено 919 вылетов или 1,8% от общего трафика в Европе. По этому показателю Россия обошла Португалию (771 вылет) и Хорватию (736 вылетов). Понятно, что эти цифры совсем не отражают общую ситуацию на рынке, но тем не менее.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с 1 по 26 сентября 2022 года во всем мире эксплуатировалось более 400 000 бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 4% больше, чем за тот же период 2021 года, и на 14% больше, чем три года назад. Если говорить о бизнес-джетах, то в сентябре их трафик был на 3% выше, чем в прошлом году, и на 19% — чем три года назад. За последние четыре недели активность выросла на 4% относительно прошлого года. С начала сентября общий трафик регулярных авиакомпаний был на 21% ниже, чем три года назад, хотя на 13% выше, чем за тот же период в сентябре прошлого года. У ведущих мировых авиакомпаний (Southwest Airlines, American Airlines, Ryanair, Delta Airlines и United Airlines) количество рейсов в этом месяце на 16% больше, чем в прошлом году, и на 1% меньше, чем в сопоставимом 2019 году.

Как быстро летит время. Как будто это было вчера. Gulfstream Aerospace объявил о поставке 500-го самолета Gulfstream G650/G650ER. G650 был сертифицирован FAA в сентябре 2012 года и EASA тремя месяцами позже. G650ER был анонсирован и сертифицирован в 2014 году.



## Трафик в Европе замедляется, но США растут

WINGX: Ослабление европейского рынка частично связан с сезонным пиком в конце лета прошлого года, но ясно, что макроэкономические проблемы также съедают спрос

**стр. 21**

## Бизнес-джеты подорожали

Цены резко выросли как на отдельные кресла, так и на аренду всего самолета. Куда и за сколько можно улететь, насколько цены отличаются от регулярных рейсов и удастся ли избежать сверки с мобилизационными списками при посадке на VIP-борт?

**стр. 23**

## Насколько туризм зависит от бизнес-джетов?

Частные самолеты являются одним из ключевых элементов туристической индустрии, особенно в таких европейских странах, как Франция, Италия и Испания

**стр. 24**

## Prime Trip Support: амбиции во всем мире

Prime Trip Support — ведущий провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации в ОАЭ. Сегодня в гостях у BizavNews Аммар «Джей» Альхуссари, основатель и генеральный директор Prime Trip Support

**стр. 26**

  
Gulfstream™



## Россия в сентябре вновь вошла в TOP 15 по трафику деловой авиации в Европе

Россия на этой неделе вошла в TOP 15 европейских стран по трафику деловой авиации, обогнав Португалию и вплотную приблизилась к Бельгии.

Как стало известно BizavNews, с 1 по 26 сентября в РФ было выполнено 919 рейсов или 1,8% от общего трафика в Европе. По этому показателю Россия обошла Португалию (771 вылет) и Хорватию (736 вылетов).

Лидером сентября стала Франция, на долю которой пришлось почти 15% трафика или 7534 вылета. Далее идут Великобритания (7149), Италия (6401), Германия (6192), Испания (4097), Швейцария (3162), Турция

(2333), Греция (1723) и Австрия (1423). Ближайшая по трафику к РФ Бельгия имеет 947 вылетов.

В целом же по Европе за последние четыре недели активность упала на 9%, по сравнению с прошлым годом, а на этой неделе трафик упал еще на 3% по сравнению с предыдущей неделей. За последние четыре недели частные летные отделы летают на 28% больше, чем в прошлом году, а долевые операторы — на 5%. По сравнению с прошлым годом в стане управляющих компаний и чартерных операторов наблюдается значительный спад: активность за последние четыре недели снизилась на 18% и 13% соответственно.



## DreamJet продолжает расширять портфолио вертолетных услуг

Российская компания DreamJet продолжает расширять портфолио вертолетных услуг. На прошлой неделе оператор представил VIP-вертолет Eurocopter EC135 T2+ (Airbus H135), базирующийся в Перми.

Как пояснили BizavNews в компании, дальность полета около 600 км позволяет выполнять полеты по Пермскому краю, близлежащие регионы и города: Екатеринбург, Тюмень, Челябинск, Уфа, Казань.

«Просторный салон рассчитан на 5-6 пассажиров. Скорость полета свыше 250 км/ч позволяет максимально быстро добраться до пункта назначения, а два двигателя обеспечивают максимальную безопасность. Новый уровень мобильности, комфорта и без-

опасности теперь доступен и в Пермском Крае», - комментируют в DreamJet.

Как ранее сообщал BizavNews, DreamJet также заключил партнерское соглашение с компанией «Соларис» о совместном развитии вертолетных перевозок в Южном Федеральном округе с базированием вертолетов в Сочи. В рамках соглашения клиенты DreamJet получили возможность пользоваться вертолетами Robinson R44, Airbus H125, Airbus H130 и Leonardo Helicopters AW109sp Grand New, вмещающими от 3 до 6 пассажиров. Как отмечают в компании, вертолет – это очень удобно: пассажир может совершить пересадку с бизнес-джета на вертолет прямо в аэропорту.





# Global 7500

## The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

---

## Jeffries: запасы на вторичном рынке снизились на 27%

Согласно отчету Jeffries Equity Research, запасы подержанных бизнес-джетов сократились на 27% по сравнению с прошлым годом, при этом на рынке представлено всего 2,7% находящихся в эксплуатации самолетов.

Самое больше снижение доступности произошло в сегменте самолетов с большим салоном, на 34% по сравнению с сентябрем прошлого года, за ними следуют самолеты среднего размера (снижение на 27%) и легкие бизнес-джеты (снижение на 24%).

Что касается показателей по производителям, то компания Gulfstream возглавила сокращение запасов на вторичном рынке по сравнению с прошлым годом — зафиксировано снижение относительного уровня запасов с 3% в сентябре прошлого года до 1,8% в этом месяце, или 34 самолетов. Уровень запасов Dassault сократился

на 36%, и на рынке сейчас продается девять самолетов, или 1,7% парка самолетов Falcon.

Между тем, количество доступных на вторичном рынке самолетов Bombardier сократилось на 29%, до 48 джетов. Запасы бизнес-джетов Global и Learjet сократились, в то время как предложение Challenger выросло на 20% по сравнению с прошлым годом. Запасы Embraer упали до 28 самолетов, что на 13% меньше, чем год назад. На вторичном рынке также сейчас продается 76 самолетов Cessna Citation, что составляет всего 1,9% от действующего парка.

В целом анализ Jeffries показал, что средние цены на подержанные самолеты выросли на 22% по сравнению с прошлым годом. Больше всего подорожали бизнес-джеты Cessna Citation, средние цены на которые выросли на 36% по сравнению с прошлым годом.




КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ  
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА  
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ЛЮБОГО ТИПА.

welltall.aero  
8 800 500 2151  
+7 (495) 129 29 04  
charter@welltall.ru



BUSINESS AVIATION OPERATOR  
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

## «Алиса» полетела

Компания Eviation сообщила о первом успешном полете своего полностью электрического самолета Alice. Прототип самолета вылетел из международного аэропорта округа Грант в Мозес-Лейк, штат Вашингтон, и приземлился через восемь минут после двух кругов на высоте 3500 футов, сообщает производитель.

Первоначально запланированный на конец 2019 года первый испытательный полет самолета был отложен на некоторое время без объяснения причин. Тем не менее, в мае в рамках подготовки к первому полету в Мозес-Лейк компания завершила наземные испытания воздушного судна.

Электрический самолет Alice, способный взять на борт до девяти пассажиров, разрабатывается совместными усилиями израильских и американских специалистов. Недавно опубликованные конструкторские чертежи показывают значительные изменения по сравнению с более ранним прототипом, при этом хвостовое

оперение изменило конфигурацию с V-образного на T-образное. «Мы перешли от V-образного к T-образному оперению, чтобы оптимизировать характеристики и управляемость, а также сделать для пилотов переход к управлению самолетом проще и надежнее», - заявила представитель компании.

Также два электродвигателя MagniX Magni650 были перемещены с законцовок крыла на пилоны в хвостовой части фюзеляжа. В мае MagniX поставила Eviation первые двигатели Magni650. Обе компании принадлежат сингапурской Clermont Group.

Расчетная дальность полета Alice увеличена до 1046 км. Разработчики утверждают, что она достигнута с использованием аккумуляторов, выпускаемых по существующим технологиям. Бортовой аккумулятор емкостью 820 кВт·ч весит более чем половину взлетной массы самолета (3720 из 6669 кг).



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

## Luxaviation запускает новый клиентский портал

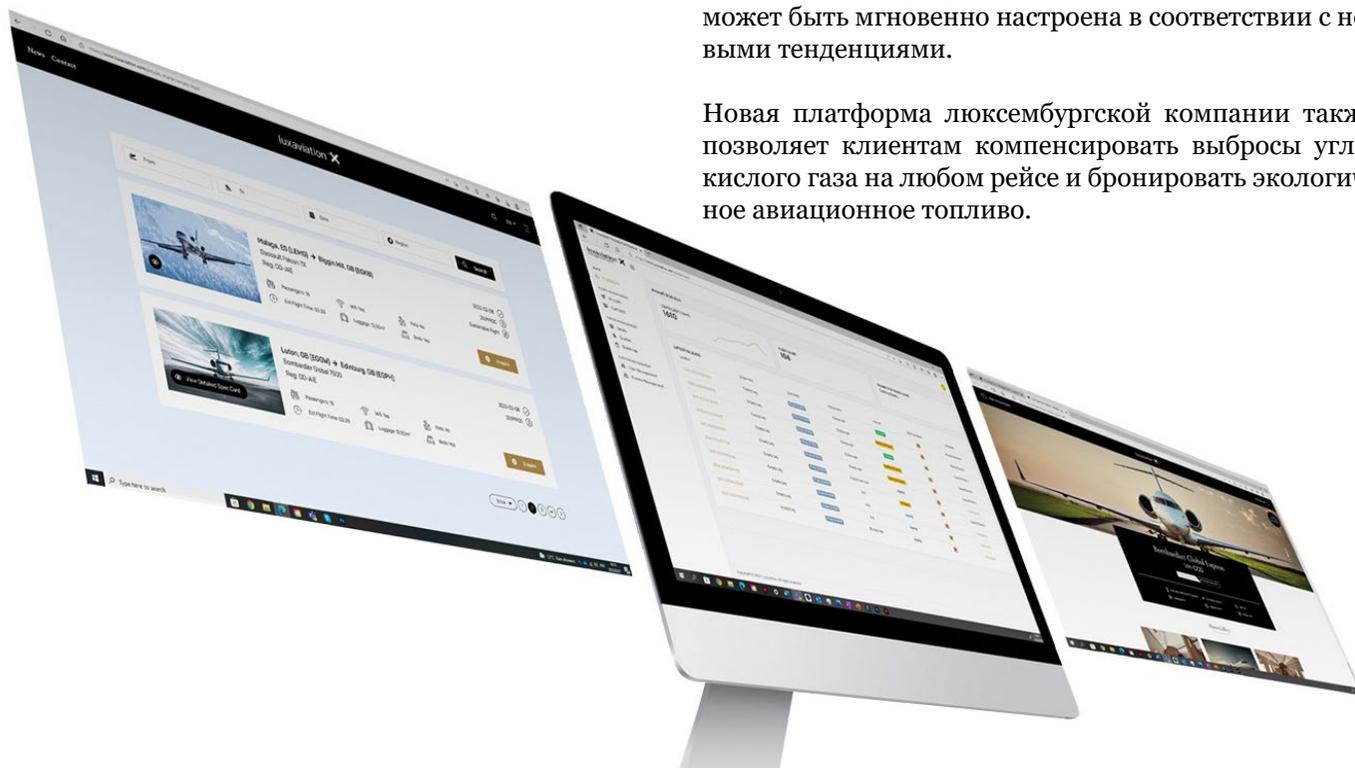
Luxaviation успешно внедрила новую, полностью интегрированную онлайн-систему управления, чтобы предоставить пользователям решение для управления полетами в режиме реального времени.

Как поясняют в компании, система была создана, чтобы обеспечить единое окно всем клиентам Luxaviation. Портал для клиентов Luxaviation объединяет приложение со спецификациями самолетов, управление empty leg с обменом данными в социальных сетях и инструмент бронирования. Все это в хабе, который позволяет клиентам просматривать и управлять запросами, котировками и бронированием в режиме реального времени.

Директор по информационным технологиям Luxaviation Питер Стейн отметил, что новая универсальная клиентская онлайн-платформа с широким спектром приложений является значительным достижением в постоянно меняющемся мире авиации. «Мы рады представить эту захватывающую и конкурентоспособную технологию нашим клиентам, чтобы обеспечить полный, интуитивно понятный и удобный интерфейс».

Система является результатом «обширных исследований» ряда ведущих платформ мировых авиакомпаний. По словам Luxaviation, масштабируемая система была частично разработана собственными силами и может быть мгновенно настроена в соответствии с новыми тенденциями.

Новая платформа люксембургской компании также позволяет клиентам компенсировать выбросы углекислого газа на любом рейсе и бронировать экологичное авиационное топливо.





**FCGOPS**  
A part of Flight Consulting Group



**Диспетчерский центр 24/7**  
Планирование полетов



**Наземное обслуживание**  
Полный спектр услуг

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

## Daher провел ключевое мероприятие для владельцев ТВМ

Ассоциация владельцев и пилотов ТВМ (ТВМОРА) собрала более 320 посетителей и 85 турбовинтовых самолетов ТВМ на свой ежегодный съезд 2022 года, который проходил с 21 по 25 сентября в Нэшвилле, штат Теннесси. На мероприятии, спонсируемом производителем Daher, в Smyrna/Rutherford Airport был представлен ряд самолетов семейства ТВМ, от ранних моделей 700 и 850 до новой серии 900 и новейшего ТВМ 960.

Ежегодная конференция ТВМОРА предоставила операторам, Daher и сообществу поставщиков возможность в течение четырех дней участвовать в информационных сессиях, брифингах по безопасности и общаться. Наряду с предоставлением брифингов и обновленной информации о программах самолетов ТВМ, Daher представила «цифровой уголок» и информационный стол, укомплектованный членами команды ТВМ Care.

«Конвенция этого года подчеркнула неизменную приверженность ТВМОРА и ее членов поддержке

безопасности полетов во всем парке ТВМ, собрав сообщество пилотов на одном из крупнейших мероприятий по типу самолетов с турбинным двигателем», — сказал Николая Чабберт, глава Daher.

Другие сессии касались ориентированной на производительность навигации, интерпретации погоды и советов по техническому обслуживанию. На мероприятии также была представлена интерактивная программа для друзей и родственников пилотов и владельцев ТВМ.

Поскольку Daher приобрела программу Kodiak, ТВМОРА открывает членство в ассоциации для владельцев/операторов этих моделей, предлагая первоначальное шестимесячное бесплатное членство. Ассоциация сообщила, что 15 владельцев и операторов Kodiak уже приняли это предложение.

Кроме того, на живом аукционе на съезде было собрано \$120 000 для фонда ТВМОРА, который предоставляет стипендии начинающим пилотам.



### 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

## Пузырь eVTOL начал сдуваться?

Стартап Kittyhawk, запущенный соучредителем Google Ларри Пейджем и старшим исполнительным директором Google Себастьяном Труно и работавший в сегменте eVTOL, закрывает свои двери.

Калифорнийская компания, которая с 2010 года работает над множеством новых электрических и автономных летательных аппаратов, объявила 21 сентября в Твиттере, что «приняла решение свернуть свою деятельность» и что она «все еще думает над тем, что будет дальше».

Самым последним проектом компании был автономный летательный аппарат Heaviside eVTOL, который в прошлом году получил одобрение летной годности

от ВВС США. В рамках программы Agility Prime самолет оценивался на предмет потенциального военного применения. Группа экстренной медицинской помощи Falck также изучала, как можно адаптировать Heaviside для использования в качестве средства экстренной помощи при лечении тяжелораненых пациентов.

Kittyhawk в партнерстве с Boeing также является со-владельцем компании-разработчика eVTOL Wisk Aero, которая была создана в 2019 году. Kittyhawk не ответила на запросы о том, будет ли она продолжать участвовать в планах Wisk по выводу на рынок четырехместного автономного транспортного средства eVTOL.



  
**FBO MINSK**



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

**ИСКУССТВО ЦЕНИТЬ  
 ВАШЕ ВРЕМЯ**

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

## Dassault расширяет возможности ТОиР на Ближнем Востоке

«Ни для кого не секрет, что Dassault Aviation стремится расширить свои мощности по техническому обслуживанию, ремонту и капитальному ремонту», - заявил исполнительный директор Эрик Траппье, когда рассказал о планах группы по созданию сервисных центров в Дубае и Куала-Лумпуре. Он также сказал, что объекты, являющиеся частью сети дочерней компании ExecuJet MRO Services, позволят группе поддерживать высокий уровень оперативности поддержки и наличия запасных частей.

Ожидается, что новая база в Дубае, которая станет новой региональной штаб-квартирой ExecuJet, откроется в международном аэропорту Аль-Мактум в последнем квартале 2022 года, чтобы эффективно удовлетворять потребности клиентов в регионе.

На объекте площадью 15 000 м2 одновременно сможет разместиться 18-24 бизнес-джетов. Он был разработан для обслуживания самых больших бизнес-джетов

всех типов, включая Falcon 6X, ввод в эксплуатацию которого намечен на конец 2022 года, и Falcon 10X, который выйдет на рынок в 2025 году.

«Дубай является центром для такого большого объема глобальных перевозок, что он заслуживает крупных инвестиций в возможности и опыт ТОиР», — сказал Ник Вебер, региональный вице-президент Ближнего Востока в ExecuJet MRO Services. ExecuJet работает в Дубае уже два десятилетия и имеет сертификаты на работу с целым рядом типов самолетов. Это заводской сервисный центр для всех самолетов Dassault Falcon, который также обеспечивает оперативное и базовое техническое обслуживание самолетов Bombardier, Embraer Executive Jets и большинства моделей бизнес-джетов Hawker.

Стратегия расширения Dassault отражает бум деловой авиации. Спрос в ОАЭ вырос на 73% в 2021 году по сравнению с 2019 годом.





# АВИАСЕРВИС

Деловая авиация для клиентов,  
ценящих свое время и  
первоклассный комфорт



РФ, Республика Татарстан,  
г. Казань, Аэропорт

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

## Safran готовится к электротяге

Французский двигателестроитель Safran открыл новый центр передового опыта в области электротехники в Кретей, Франция, в котором будут объединены знания в области проектирования электрических и силовых систем самолетов, а также инженерно-технический персонал, который до этого был распределен по нескольким предприятиям. В центре площадью 6400 кв.м. будут сосредоточены функции, сконцентрированные на электрических и гибридных силовых установках, силовой электронике, распределении и преобразовании электроэнергии.

На объекте будут проводиться исследовательские и технологические мероприятия, разработка и производственный инжиниринг, поддержка программ и клиентов, а также разместиться испытательный стенд электрических систем. Safran заявила, что в центре будет работать 430 сотрудников, и он предназначен для содействия сотрудничеству между различными командами и является «сердцем проектирования» электрических систем компании.

Линейка продуктов Safran ePower, разработанная на заводе в Кретей, предлагается для будущих электрических и гибридных самолетов. Продукция охватывает все компоненты электрической системы, включая батареи GeneusPack, электродвигатели EngineUS, первичные и вторичные распределительные системы GeneusGrid и системы управления питанием двигателей GeneusGrid.

«Мы с гордостью представляем этот новый центр экспертизы, где мы разрабатываем электрические силовые установки, которые вскоре будут использоваться на небольших самолетах для туризма и обучения пилотов, а затем могут распространиться на региональные коммерческие самолеты», — сказал генеральный директор Safran Electrical and Power Стефан Куэй.

## Rolls-Royce поставила заказчику тысячный двигатель BR725

Компания Rolls-Royce поставила Gulfstream тысячный двигатель BR725, разработанный и собранный на заводе в Германии. Этот двигатель используется исключительно на сверхдальнемагистральных бизнес-джетах Gulfstream G650 и G650ER.

Двигатель BR725 с тягой 16100 фунтов (7303 кг) является наиболее современным в семействе BR700 и шестым в числе двигателей, пополнивших портфель двигателей Rolls-Royce для гражданской авиации за последние шесть лет. По сравнению с успешным предшественником BR710, двигатель BR725 стал мощнее и тише более чем на 4 дБ. Его удельный расход топлива меньше на 4%, а количество выбросов уменьшилось на 21%.

Конструкция состоит из вентилятора диаметром 50 дюймов (127 см), который в свою очередь состоит из

24 стреловидных титановых лопаток, обеспечивающих лучшую аэродинамику и снижение шума. Новая полностью композитная мотогондола включает воздухозаборник, адаптированный для вентилятора большего размера, в то же время диаметр мотогондолы остался таким же, как для двигателя BR710.

«Новая силовая установка тягой в 16100 фунтов (7200 кг) обеспечивает расчетные характеристики G650: дальность полета 12950 км при скорости 0,85М или 9250 км при 0,9М. Кроме того, при разработке BR725 компания Rolls-Royce учла новый тренд на авиационном рынке — защиту окружающей среды. Установка BR725 позволит заказчикам G650 сократить удельный расход топлива на 3,5%, а выбросы оксидов азота — на 17% по сравнению с предыдущей моделью двигателя — BR710», — комментируют в компании.



## Акцент на безопасности

Во время выставки NBAA-BACE 2022 в следующем месяце в Орландо, штат Флорида, NBAA запланировала 18 докладов, связанных с безопасностью, поскольку ассоциация стремится помочь операторам создать культуру превентивной безопасности с помощью анализа данных и передового опыта.

Сессии, запланированные с 17 по 20 октября, будут посвящены стратегиям выявления и снижения рисков, связанных с обычными авариями, способам поддержки осведомленности о психическом здоровье и средствам адаптации систем управления безопасностью к различным типам операций.

Чтобы стимулировать более широкое участие, в течение недели будет проходить Национальный форум по безопасности NBAA в расширенном формате. Ряд правительственных лидеров, в том числе члены Национального совета по безопасности на транспорте и других регулирующих органов, обсудят цели безопасности, а в рамках выставки BACE пройдет саммит Министерства энергетики по авиационной безопасности. Кроме того, на 17 октября запланирована сессия Single-Pilot Safety Standdown.

«Стремление бизнес-авиации к постоянному совершенствованию передовых методов эксплуатации отражена в надежной программе безопасности NBAA-BACE, которая предоставит важные перспективы новейших стратегий и технологий для обеспечения превентивной безопасности», — сказал директор NBAA по безопасности полетов Марк Ларсен.

## XIII Вертолетный форум

9 ноября 2022 года в г. Москва состоится XIII Вертолетный форум. Формат мероприятия, сложившийся за годы проведения, позволяет консолидировать взгляды по различным вопросам развития отрасли, анализировать отечественный и международный опыт, определять направление и подходы к решению актуальных задач.

Пленарное заседание XIII Вертолетного форума посвящено «Стратегии развития вертолетной индустрии в новых реалиях».

Тематические сессии:

- Развитие промышленности. Импортзамещение и модернизация эксплуатируемых вертолетов, продление ресурсов и сроков годности летательных аппаратов – путь в новой реальности.
- «Безопасность полетов. Эксплуатация вертолетов иностранного производства».

Цель форума – опираясь на состояние дел компаний, проанализировать современную ситуацию в российской вертолетной индустрии и определить дальнейшее ее развитие, учитывая утвержденную комплексную Программу развития авиатранспортной отрасли Российской Федерации.

К участию в Форуме приглашены: представители

Правительства, Министерств и ведомств Российской Федерации, ключевые холдинги и концерны - производители, поставщики комплектующих, а также компании - эксплуатанты вертолетной техники, банки, страховые и лизинговые организации. Диалог и анализ взаимодействия государства, промышленности, финансового сектора и компаний-операторов покажет вектор дальнейшего движения отрасли.

На Форуме планируется обсудить, ряд ключевых вопросов: импортзамещение и модернизация вертолетной техники; возможность продления летной годности, увеличение ресурса и сертификация ЛА; безопасность полетов - поставка запчастей, ГСМ и дальнейшая эксплуатация вертолетов иностранного производства; финансово-экономические инструменты.

Вертолетный форум Ассоциации Вертолетной Индустрии, проходящий с 2008 года, является одной из главных коммуникационных площадок отрасли, которая позволяет идти в ногу со временем, решать возникающие противоречия, а также способствует приобретению новых деловых контактов.

В рамках форума будет организована выставочная экспозиция, заявку на участие можно скачать [здесь](#).



## XIII ВЕРТОЛЕТНЫЙ ФОРУМ

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ  
В НОВЫХ РЕАЛИЯХ**

9 ноября 2022, г. Москва

## Bombardier открывает новый сервисный центр в Австралии

Компания Bombardier объявила о торжественном открытии своего нового сервисного центра в Мельбурне в Essendon Fields Airport. Новый объект является свидетельством приверженности Bombardier австралийскому рынку и создает ключевой элемент в ее растущей глобальной сети поддержки клиентов.

При полной загрузке новый сервисный центр, управляемый производителем, добавит 65 рабочих мест в аэрокосмической отрасли, в том числе более 48 высококвалифицированных технических специалистов, и увеличит площадь обслуживания клиентов Bombardier в Азиатско-Тихоокеанском регионе, сообщает производитель своим пресс-релизе.

Австралия является ключевым рынком для Bombardier, австралийским владельцам и операторам принадлежат более 80 самолетов. На долю Bombardier приходится 31% рынка (47% для средних и больших бизнес-джетов), что является с наибольшей долей в Австралии среди производителей деловых самолетов. Новый сервисный центр послужит важными воротами в Азиатско-Тихоокеанский регион, выступая в качестве ключевого центра для клиентов в регионе и будущих перспектив роста флота Bombardier.

«Добавление сервисного центра в Мельбурне является последним в серии глобальных инвестиций в инфраструктуру, направленных на расширение возможностей обслуживания клиентов Bombardier в соответствии с нашим планом на 2025 год», — сказал Эрик Мартель, президент и главный исполнительный директор Bombardier. «В прошлом году мы добавили около одного миллиона квадратных футов служебных мощностей в нескольких ключевых точках, укрепив наш план по поддержке самолетов Bombardier, где бы они ни летали».

Ранее в этом году компания Bombardier расширила свое присутствие в Азиатско-Тихоокеанском регионе, открыв новый сервисный центр в Сингапуре. Вскоре Bombardier отметит открытие своего расширенного лондонского сервисного центра Biggin Hill в Великобритании, а позже в этом году откроет новый ультрасовременный техцентр в аэропорту Майами-Опа-Лока.

Клиенты нового сервисного центра в Мельбурне смогут воспользоваться различными вариантами обслуживания, включая плановое и внеплановое техническое обслуживание, модификации, установку авионики и поддержку AOG для всех самолетов Bombardier, включая недавно представленный само-

лет Global 8000. На объекте также будет склад запчастей площадью 4000 кв. футов.

«Новый сервисный центр в Мельбурне предоставляет необходимые специализированные услуги для наших клиентов, что позволяет нам продолжать предоставлять превосходный сервис, который они привыкли ожидать от Bombardier», — сказал Жан-Кристоф Галлахер, исполнительный вице-президент по услугам и поддержке и корпоративной стратегии. «Наш новый объект предоставит бесконечные преимущества, включая быстрое обслуживание самолетов, большее удобство и уверенность для растущей клиентской базы Bombardier в Австралии».



## Pilatus прикупил актив в США

В рамках предстоящего плана экспансии в США, Pilatus Aircraft приняла решение о приобретении компании Skytech, и весь персонал численностью около 120 человек будет сохранен и работать в интересах швейцарского производителя самолетов. Компания Skytech Inc., основанная в 1976 году, является специализированным поставщиком услуг и самолетов с дву-

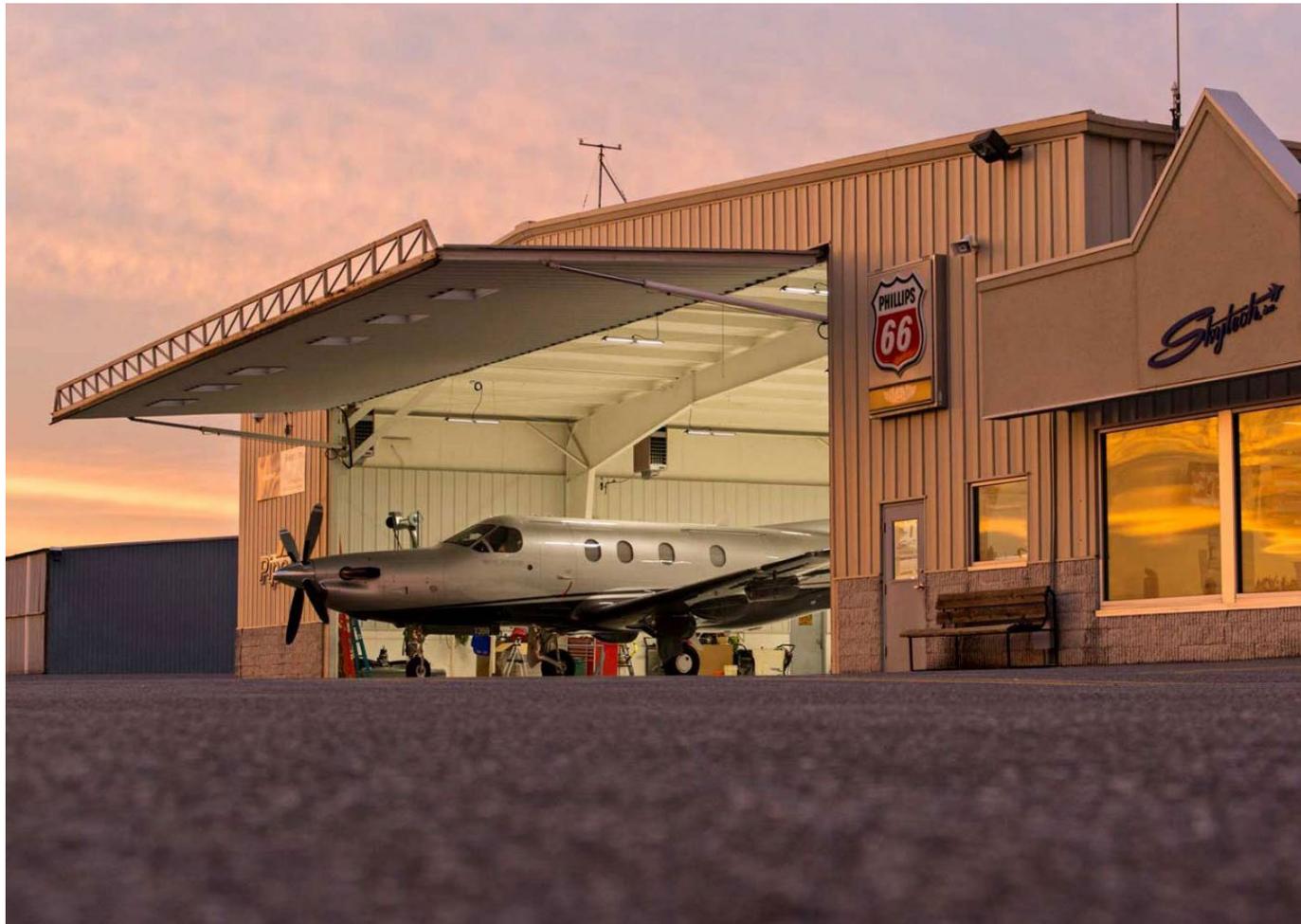
мя филиалами в штатах США, Мэриленде и Южной Каролине.

Skytech работает как независимый авторизованный центр продаж и обслуживания Pilatus с 1993 года. Сменив соучредителя и владельца Джона Фостера, компания Pilatus решила приобрести своего многолетнего

партнера. Бизнес будет продолжать работать как независимая компания, отвечающая за обслуживание и продажу самолетов PC-24 и PC-12 на Восточном побережье, а также самолетов других производителей. Бренд Skytech также сохранится. Нынешний генеральный директор Skytech Джастин Лаццери возглавит компанию в будущем вместе со своей командой, в которую входят многие сотрудники с большим стажем работы. Оба офиса в Рок-Хилле (Южная Каролина) и Балтиморе (Мэриленд) включены в покупку.

Это приобретение позволит Pilatus расширить свое прямое присутствие на рынке США, который имеет большое значение для компании. У Pilatus есть дочерняя компания Pilatus Business Aircraft Ltd в Колорадо, которая работает уже 26 лет. Выступая в качестве генерального импортера и комплектующего центра Pilatus в Северной и Южной Америке, дочерняя компания также отвечает за управление сетью авторизованных центров продаж и обслуживания Pilatus, маркетинг и окончательную сборку. Прямые продажи частным и государственным клиентам также осуществляются через компанию из Колорадо. При содействии других своих партнеров по продажам и обслуживанию Pilatus будет использовать приобретение Skytech для обеспечения и дальнейшего улучшения непрерывности и качества услуг по обслуживанию клиентов на восточном побережье США.

Маркус Бухер, генеральный директор Pilatus, прокомментировал новое приобретение следующим образом: «Рынок США очень важен для нас. Крайне важно, чтобы Pilatus продолжал расширять свое присутствие. Благодаря этому приобретению мы стремимся соответствовать нашему заявлению: «Мы создаем класс Pilatus!» Я рад, что компания и ее сотрудники находятся с нами — добро пожаловать в семью Pilatus!»



## Gulfstream поставляет 500-й самолет семейства G650

Gulfstream Aerospace объявила о поставке 500-го самолета Gulfstream G650/G650ER с завода производителя в Эпплтоне, штат Висконсин.

«Благодаря невероятным поставкам в 500 самолетов, постоянному спросу и множеству отраслевых наград модели G650 и G650ER, несомненно, являются культовыми», — сказал президент компании Gulfstream Марк Бернс. «Эта знаменательная поставка является

убедительным свидетельством огромной работы нашей целеустремленной команды Gulfstream. Как и во всех других программах, мы продолжаем инвестировать в G650 и G650ER, чтобы обеспечить постоянное совершенствование всего растущего парка самолетов наших клиентов».

Семейство G650 обеспечивает значительную экономию времени на некоторых самых длинных высоко-

скоростных маршрутах деловой авиации. В совокупности G650 и G650ER установили более 120 мировых рекордов скорости в парах городов, в том числе кругосветные рекорды как в полярном, так и в западном направлении. В 2014 году компания Gulfstream была удостоена престижной награды Robert J. Collier Trophy за программу G650, присуждаемой за величайшие достижения в области авиации и аэронавтики США. Компания Gulfstream была награждена премией за инновации в производительности, безопасности и эффективности, которые в отрасль деловой авиации привнес G650.

Бизнес-джеты G650 и G650ER, вмещающие до 19 пассажиров, отличаются ярким, гибким интерьером, дополненными технологическими достижениями фирменного салона Gulfstream, включая 100% свежий воздух, малый уровень высоты в кабине, 16 больших панорамных окон и высокоскоростное подключение к интернету.

Оснащенный двумя двигателями Rolls-Royce BR725, G650 может пролететь до 7000 морских миль/12964 км со скоростью 0,85 Маха и 6000 морских миль/11112 км при полете на более высокой скорости 0,90 Маха. G650ER может преодолеть расстояние до 7500 морских миль/13890 км при скорости 0,85 Маха и до 6400 морских миль/11853 км при скорости 0,90 Маха. Оба самолета способны развивать максимальную скорость 0,925 Маха, имеют максимальную крейсерскую высоту 51000 футов / 15545 метров и получили сертификаты FAA и EASA на выполнение крутых заходов на посадку.

G650 был сертифицирован FAA в сентябре 2012 года и EASA тремя месяцами позже. G650ER был анонсирован и сертифицирован в 2014 году.



## Vertical VX4 выполняет первый полет

Vertical Aerospace в прошлые выходные выполнила первый полет на привязи своего eVTOL VX4. Она стала первой британской компанией, начавшей летные испытания нового воздушного судна за более чем 20 лет.

В ходе испытаний прототип лишь слегка оторвался от земли, и потому компания не опубликовала видеозапись. Ожидается, что программа продолжится в течение нескольких месяцев, завершая различные этапы, которые будут включать достижение больших высот и скоростей и демонстрацию перехода от вертикального к горизонтальному полету.

Инженеры наблюдали за тем, как летчик-испытатель Джастин Пэйнс поднял летательный аппарат в режиме висения, в то время как VX4 был привязан страховочным тросом к земле для безопасности.

Компания, в отличие от многих своих конкурентов, решила провести свои первые летные испытания с пилотом на борту, чтобы доказать, что она может соответствовать самым строгим стандартам безопасности. Для этого Vertical Aerospace получила одобрение в виде «Разрешения на полет» от Управления гражданской авиации (CAA) после демонстрации возможности безопасного проведения испытаний.

Разрешение и положительные результаты этого первого испытания позволяют командам компании Vertical Aerospace уверенно продвигаться к своей миссии по сертификации VX4 к 2025 году. Предполагается, что воздушное судно будет перевозить пилота и четырех пассажиров и, как ожидается, будет иметь дальность полета до 100 миль со скоростью около 150 миль в час, и максимальную скорость 200 миль в час.

Компания уже получила более 1400 условных предварительных заказов от некоторых ведущих миро-

вых авиакомпаний, операторов, арендодателей и туристических групп, включая Virgin Atlantic, American Airlines, Japan Airlines и Air Asia, и недавно объявила, что American Airlines условно взяла на себя обязательство сделать предоплату за первые 50 поставок VX4, что является сильным вотумом доверия со стороны отрасли.

Стивен Фитцпатрик, основатель и генеральный директор Vertical, сказал: «Этот момент представляет собой небольшой шаг для Vertical Aerospace, но это гигантский скачок для британской авиации. На протяжении более 100 лет Великобритания была мировым лидером в области авиации, и сегодня, в 21 веке, Великобритания лидирует в мире по разработке воздушных судов с нулевым выбросом».

Ранее на саммите Honeywell Air Mobility Summit 2022 в Вашингтоне, округ Колумбия президент Vertical Aerospace Майкл Червенка предупредил, что если США и Европа не смогут согласовать политику, регулирования и глобальное сотрудничество, то ни одна из них не сможет взять на себя лидирующую роль в области передовой воздушной мобильности (ААМ), а вместо этого лидером станет Азия.

«Мегатренд, самые большие рыночные возможности будут в Азии, и именно здесь мы в конечном итоге сосредоточим свое внимание», — сказал он. Майкл Червенка адресовал свои слова к комментариям, сделанным в течение мероприятия, о том, что необходимо для реализации ААМ и как США могут взять на себя ведущую роль в этих усилиях.



## Mont Blanc Hélicoptères станет первым европейским оператором АСН16

Французский вертолетный оператор Mont Blanc Hélicoptères станет первым европейским оператором АСН160. Новый вертолет прибудет в распоряжение компании в январе 2023 года и будет эксплуатироваться в интересах частного владельца.

В компании уточнили, что в течении следующего года приступят к эксплуатации еще двух аналогичных вертолетов, не уточнив их конфигурацию. Сейчас парк оператора включает более 30-ти вертолетов: Airbus H125/H134/H145/AS355/AS365.

Mont Blanc Hélicoptères была основана в 1980 году и входит в HBG Group вместе с ее дочерними компаниями Hélicoptères de France, Fhato, Swiftcopters, Eagle Valais и Tahiti Nui Hélicoptères. Mont Blanc Hélicoptères охватывает широкий спектр деятельности: пассажирские перевозки, воздушные работы, спасение в горах, EMS, аэрофотосъемка, техническое обслуживание и обучение.

В августе 2022 года Airbus Helicopters поставила заказчику из Бразилии первый в мире вертолет АСН160. АСН160 — последний член семейства АСН и самый технологически совершенный вертолет в своем классе. Он обеспечивает на 20% больший объем на одного пассажира по сравнению со средними двухдвигательными вертолетами предыдущего поколения, иллюминаторы на 35% больше, чем у его конкурентов, что делает кабину самой светлой в своей категории, и расход топлива у него на 15% меньше, чем у ближайшего конкурента.

Семейство АСН160 разработано в трех версиях — Line, Line с пакетом Lounge и Exclusive — для удовлетворения различных потребностей этого требовательного рынка, с различными уровнями кастомизации и непревзойденной изысканностью, чтобы лучше соответ-

ствовать стилю жизни каждого клиента. Конструкция АСН160 претендует на шестьдесят восемь новых патентов. Этот вертолет обладает улучшенными функциями безопасности и устанавливает новый стандарт комфорта для пассажиров. Инновации включают на-

клоненный фенестрон для большей полезной нагрузки и небольшого угла тангажа в полете, а также звукопоглощающие лопасти несущего винта Blue Edge для более тихой работы.



## Ростех поставил шесть вертолетов для санитарной авиации

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех передал для Национальной службы санитарной авиации России (НССА) три «Ансата» и три Ми-8МТВ-1. Винтокрылые машины выпускаются на Казанском вертолетном заводе по контракту с компанией «ПСБ-Лизинг».

Поставленные воздушные суда уже выполняют санитарные задания в регионах: Ми-8МТВ-1 поможет врачам в Улан-Удэ, Сыктывкаре и Горно-Алтайске, а «Ансаты» заступят на дежурство в Липецке, Минеральных Водах и Ульяновске.

Вертолеты «Ансат» изготовлены в специально разработанном для НССА облике – со «стеклянной кабиной», которая значительно повышает удобство навигации и пилотирования. Салоны вертолетов подготовлены под установку медицинских модулей и оснащены современным оборудованием для оказания пациенту помощи на борту. Ми-8МТВ-1 прошли адаптацию для использования в регионах с большой площадью территорий – машины оснащены дополнительными топливными баками, что увеличило максимальную дальность полета.

«Передача очередной партии из шести машин для нужд НССА стало продолжением масштабной работы, в рамках которой заказчик уже получил 35 вертолетов для оказания экстренной медицинской помощи и спасения жизни людей. Всего по контракту Ростех должен передать 66 вертолетов – «Ансатов» и Ми-8МТВ-1. Все вертолеты по требованию заказчика адаптированы для выполнения медицинских рейсов, могут выполнять работу в любых климатических условиях и на любых, в том числе неподготовленных, площадках», – сказал индустриальный директор авиационного кластера Ростеха Анатолий Сердюков.

Легкий вертолет «Ансат» рассчитан для перевозки одного пациента в сопровождении двух медиков. Среди ключевых преимуществ винтокрылой машины – универсальность. Вертолет может совершать посадку на неподготовленные площадки, а также в условиях плотной городской застройки. Кроме того, «Ансат» сертифицирован для эксплуатации в высокогорье, что актуально для применения воздушного судна в горной местности.

«Казанский вертолетный завод регулярно поставляет вертолеты в интересах НССА. Сегодня наши машины помогают спасать жизни людей от Петрозаводска до Южно-Сахалинска, повышая качество медицинских услуг и скорость их предоставления. В рамках кон-

тракта с «ПСБ-Лизинг» в НССА будет передано еще 16 «Ансатов» и 15 Ми-8МТВ-1», – отметил генеральный директор КВЗ Владимир Гинсбург.

Многоцелевые вертолеты Ми-8МТВ-1, помимо подготовки для установки медицинских модулей, укомплектованы 22 десантными сиденьями. Их максимальная скорость достигает 250 км/ч, а дальность полета – 1150 километров. Машины имеют уникальные летно-технические и эксплуатационные характеристики и могут быть использованы практически во всех климатических условиях. Конструкция и оборудование вертолета Ми-8МТВ-1 позволяют эксплуатировать его при автономном базировании на необорудованных площадках.



## Саудовская Аравия стремится стать центром бизнес-авиации в регионе

Большая часть Ближнего Востока находится на подъеме. Высокие цены на энергоносители и страны, пытающиеся получить нефть и газ, помогают региону. По оценкам The Economist, Саудовская Аравия, Катар, ОАЭ, Бахрейн, Кувейт и Оман в течение следующих пяти лет получают от «энергетического процветания» около \$3,5 трлн.

Это настроение отразилось на аудитории конференции Corporate Jet Investor в Дубае, где 55% участников с оптимизмом смотрели на свой бизнес в следующие 12 месяцев. Остальные 45% настроены очень оптимистично.

Но Али Ахмед Алнакби, основатель и исполнительный председатель Ассоциации деловой авиации Ближнего Востока и Северной Африки (МЕВАА), начал конференцию с предупреждения. «Дела идут хорошо, но на самом деле нас атакуют», — сказал он. Алнакби обратил внимание на недавние проблемы во Франции, связанные с инициативами по полному запрету полетов бизнес-джетов. «Мы должны быть лидерами, а не последователями», — подчеркнул он. Около 63% делегатов считают, что отрасль находится под угрозой.

Одной из стран, стремящихся развивать бизнес-авиацию, является Королевство Саудовская Аравия. Программа Саудовской Аравии Vision 2030 наиболее известна своими запланированными мегапроектами, в том числе новой экономической зоной NEOM; «Линия» — прямолинейный город протяженностью 170 км (часть NEOM); и проект «Красное море», направленный на развитие туризма.

«Ни один человек в Саудовской Аравии не сомневается, что эти проекты будут реализованы», — сказал Мохаммед Бохари, генеральный директор бизнес-оператора Aviation Horizons.

Vision 2030 имеет три столпа: во-первых, статус страны как сердца арабского и исламского мира; во-вторых, превращение страны в глобальный инвестиционный центр; и в-третьих, превращение Саудовской Аравии в глобальный центр, соединяющий Африку, Азию и Европу.

Главное управление гражданской авиации Саудовской Аравии (GACA) хочет развивать деловую авиацию, чтобы помочь воплотить Vision 2030 в реальность. В стране планируется добавить четыре специализированных аэропорта бизнес-авиации, 11 терминалов для частных самолетов и более 400 вертолетных площадок. (NEOM строится с расчетом на ввод в эксплуатацию eVTOL).

«Саудовская Аравия очень открыта для деловой авиации», — сказал Йосеф Хафиз, вице-президент по продажам и маркетингу NASJET. «И будет очень сильный рост с возможностями как для местных, так и для международных компаний».

GACA стремится к 2030 году увеличить число рейсов

бизнес-джетов с 17 000 до 93 000 в год. «Мы определенно рассматриваем Саудовскую Аравию как один из самых интересных рынков», — сказал Джереми Кайе, старший вице-президент Jet Aviation по региональным операциям в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Jet Aviation работает в стране более 40 лет.

Несколько дубайских операторов откровенно скептически относились к тому, что Королевство превзойдет ОАЭ в качестве центра бизнес-авиации. «Дубаю потребовались годы работы, чтобы обогнать Саудовскую Аравию как центр деловой авиации в 2016 году, и было бы ошибкой недооценивать все это», — сказал один из операторов.

Ближневосточные операторы по-прежнему страдают от проблем с поставками — как из-за нехватки запасов самолетов, так и из-за нехватки запчастей для уже поставленных самолетов, — но они не сомневаются, что спрос сохранится. Катар и другие аэропорты региона также готовятся к предстоящему через восемь недель чемпионату мира по футболу. Вы можете понять, почему люди настроены оптимистично.



## Треть экспонентов МЕВАА 2022 участвуют в выставке впервые

Оргкомитет выставки МЕВАА 2022, которая пройдет с 6 по 8 декабря в аэропорту Dubai World Central (DWC), отмечает большой интерес новых экспонентов к предстоящему мероприятию.

Как отмечают организаторы выставки, мероприятие обещает стать самым впечатляющим на сегодняшний день, с обновленной программой, позволяющей вывести нетворкинг на новый уровень и продвигать отрасль бизнес-авиации вперед. Несколько региональных и глобальных игроков уже подтвердили свое участие, а список новых экспонентов включает Executive Lifestyle, Tahseen, Ecommpay, VOO, Mirai Flights, Liberty Aviation, Prime Trip Support, Flight Consulting Group, AAL AG (Altenrhein Aviation) и AAS AG (Atlas Air Service) и многих других. Компании из этого списка продемонстрируют новейшие цифровые платформы для деловой и частной авиации, активы на основе блокчейна, воздушные суда eVTOL и передовые технологии от ведущих производителей.

«Цифровизация, блокчейн, искусственный интеллект, платежи на основе криптовалюты, а также устойчивость являются ключевыми факторами. Это тенденции,двигающие отрасль вперед. За последние несколько лет произошло сильное изменение ценности бизнес-авиации, пассажиры ищут полный контроль над своим путешествием, удобный процесс бронирования и полностью «подключенный к сети самолет». Мало того, операторы также комплексно рассматривают новое поколение пассажиров, пересматривая бизнес-стратегии, чтобы управлять частным пассажиром завтрашнего дня», - комментируют в оргкомитете МЕВАА 2022.

VOO, один из многих новых участников выставки МЕВАА, является первой в мире цифровой B2B-площадкой для путешествий на частных самолетах,

где можно напрямую искать, бронировать, управлять и оплачивать полеты на частных самолетах.

Роберт Плак, партнер и генеральный директор VOO: «До VOO у бизнес-авиации была существенная проблема — не было цифрового решения для прямого бронирования и оплаты чартерных рейсов. Торговая площадка VOO, разработанная AVINOC, авиационным аналитическим центром с собственным токеном криптовалюты, решает очевидные структурные, операционные и связанные с бизнесом проблемы и тем самым приносит пользу всей отрасли. Наше сверхэффективное программное обеспечение предоставляет чартерным брокерам и операторам частных самолетов возможность заключать чартерные контракты за считанные секунды. С нашей универсальной платформой VOO мы помогаем сократить временные затраты и общие затраты, одновременно увеличивая размер прибыли, а также обеспечивая прозрачность всех аспектов всего чартерного процесса и безопасность финансовых транзакций. Именно так мы стремимся произвести революцию в бизнес-авиации и всей отрасли. Мы с нетерпением ждем возможности впервые принять участие в выставке МЕВАА 2022 вместе с AVINOC и представить VOO с его цифровыми возможностями международной аудитории на Ближнем Востоке».

Разван Стефан, генеральный директор Emperor Aviation, добавил: «Пандемия еще раз доказала всем нам, что в каждом кризисе есть возможность. Отчетливо наблюдается сдвиг в пуле пассажиров, выбравших бизнес-джетты в качестве основного решения для путешествий. В настоящее время компании любого размера используют бизнес-авиацию для перевозки руководителей, клиентов или специалистов, чтобы повысить свою конкурентоспособность. Деловая авиация неуклонно растет, и она продолжит расти. Мы с

нетерпением ждем успешной и продуктивной выставки МЕВАА 2022 в первый год нашего участия в ней».

На выставке у экспонентов будет ряд возможностей для налаживания деловых контактов. Специальная программа для операторов объединит региональных и международных операторов, а обновленный выставочный зал обеспечит плавный поток посетителей и расширенные сетевые возможности. Кроме того, функция МЕВАА Connect предоставит новое мобильное приложение на базе искусственного интеллекта, которое поможет участникам облегчить деловые связи и заранее планировать встречи.

В этом году на выставке МЕВАА Show также состоится запуск новой конференции. Biz Av Talks предоставит возможность перенять опыт у отраслевых экспертов, узнать о последних тенденциях в бизнес-авиации и принять участие в интерактивных дискуссиях с более чем 30 экспертами и спикерами со всего мира.



## Спрос на пилотов и бортпроводников в бизнес-авиации продолжает расти – как получить лучшие предложения?

Пилоты и бортпроводники в бизнес-авиации в последнее время пользуются большим спросом – в условиях постоянной нехватки кадров востребованные специалисты получают многочисленные предложения о работе. Но выбор из такого значительного количества предложений может стать непосильным. Как принять правильное решение?

Значительное количество предложений работы для пилотов и бортпроводников связано с продолжающейся проблемой нехватки кадров, которая началась с пандемией COVID-19. Поскольку некоторые авиакомпании дошли до того, что предложили досрочный выход на пенсию на пике пандемии, спрос на поездки, достигший невиданных ранее высот, привел к нехватке пилотов и бортпроводников, что помешало многим авиакомпаниям снова подняться на ноги.

Элисон Дсоуза, директор Aerviva Aviation Consultancy, международной консалтинговой компании, базирующейся в Дубае, специализирующейся на подборе персонала в авиации, отмечает, что при таком резюме пилоты и бортпроводники получают 3-4, а иногда и 5 и более различных предложений. «Основная проблема, с которой сталкиваются пилоты и бортпроводники при выборе из пула предложений работы, – это определение списка приоритетов. Это очень быстро может стать подавляющим, что затем, к сожалению, приводит к поспешным решениям. Например, иногда зарплата может быть хорошей, а местоположение – нет, поэтому кандидату нужно расставить приоритеты – что он на самом деле ищет».

Еще один совет, который предлагает Дсоуза, – составить список «за» и «против» для каждого предложения, взвешивая его в полном объеме, а не отвлекаясь на мелкие детали. Тщательное изучение предложений

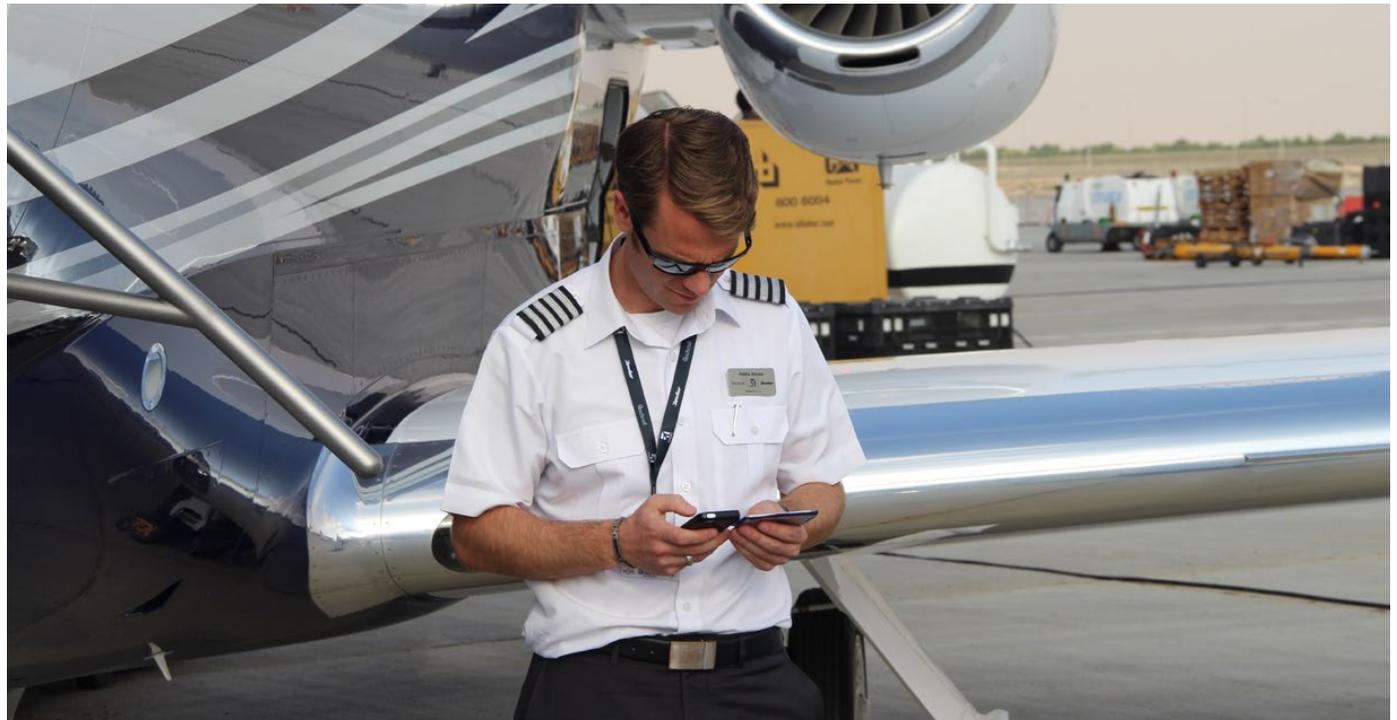
без спешки поможет принять наиболее подходящее решение без необходимости сомневаться в правильности выбора.

«Одна большая ошибка, которую иногда допускают пилоты и бортпроводники, заключается в том, что они бегло просматривают все условия предложения, чтобы убедиться, что оно охватывает все возможные красные флажки или проблемы в их опыте», – объясняет Дсоуза. «Именно здесь в дело вступают кадровые агентства. Они закладывают основу для того, чтобы контракты соответствовали основным требованиям того, что требуется в качестве отраслевой нормы».

Элисон Дсоуза подчеркивает, что, хотя пилоты и борт-

проводники могут сами просматривать предложения о работе и контракты, острый взгляд профессионалов, работающих в кадровом агентстве, добавляет дополнительный уровень безопасности и уверенности в том, что ни одна деталь не будет упущена.

Учитывая стремительный рост спроса на опытных пилотов и бортпроводников в условиях отчаянной гонки авиакомпаний, пилоты и бортпроводники получают больше предложений о работе, чем раньше. Чтобы не оказаться перегруженным и не попасть в невыгодную сделку, лучшим выбором, по-видимому, является передача работы кадровым агентствам, которые имеют солидный опыт в обеспечении наилучшего предложения для кандидатов.



## Трафик в Европе замедляется, но США по-прежнему растут

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с 1 по 26 сентября 2022 года во всем мире эксплуатировалось более 400 000 бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, что на 4% больше, чем за тот же период 2021 года, и на 14% больше, чем три года назад.

Если говорить о бизнес-джетах, то в сентябре их трафик был на 3% выше относительно прошлого года, и на 19% — чем три года назад. За последние четыре недели активность выросла на 4% по сравнению с прошлым годом. С начала сентября общий трафик регулярных авиакомпаний был на 21% ниже, чем три года назад, хотя на 13% выше, чем за тот же период в сентябре прошлого года. У ведущих мировых авиакомпаний (Southwest Airlines, American Airlines, Ryanair, Delta Airlines и United Airlines) количество рейсов в этом месяце на 16% больше, чем в прошлом году, и на 1% меньше, чем в сопоставимом 2019 году.

### Северная Америка

Активность бизнес-джетов в Северной Америке за первые 26 дней сентября была на 5% выше, чем в прошлом году, и на 17% больше, чем три года назад. За последние четыре недели трафик на 7% выше, чем в прошлом году, при этом на 38-й неделе увеличение составило 1% по сравнению с 37-й неделей и на 5% относительно той же недели в прошлом году.

В Соединенных Штатах активность бизнес-джетов в этом месяце на 5% выше относительно прошлого года, и на 21% больше, чем три года назад. За последние четыре недели трафик был на 7% выше, чем в прошлом году, при этом активность на 38-й неделе на 1% выше, чем на предыдущей неделе, на 5% выше, чем на 38-й неделе прошлого года. В течение последних четырех недель спрос на бизнес-джеты в США определялся

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	1,775,179	72%	12.7%	65.7%	-21.5%
Business Aviation	405,837	16%	3.9%	42.1%	14.5%
Other	222,422	9%	25.2%	87.7%	23.2%
Cargo	76,979	3%	-8.3%	-3.3%	0.2%
Grand Total	2,480,417	100%	11.4%	59.5%	-13.7%

Глобальная активность самолетов с 1 по 26 сентября 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

Operator Type	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)
Private Flight Department	54,904	27%	16.4%	72.5%	22.8%
Corporate Flight Department	38,876	19%	12.8%	51.1%	1.6%
Fractional Ownership	35,576	18%	4.5%	57.5%	34.8%
Aircraft Management	35,359	17%	-1.4%	51.2%	11.5%
Branded Charter	30,756	15%	-11.4%	37.9%	23.0%
Shuttle	1,864	1%	23.2%	212.2%	-9.2%
OEM	1,678	1%	21.9%	69.8%	8.0%
Ambulance / Medical	1,471	1%	4.0%	28.1%	-2.3%
Government / Military	1,021	1%	-9.0%	79.8%	23.8%
Cargo / Logistics	1,014	1%	17.4%	17.4%	-15.4%
Training	88	0%	-13.7%	-23.5%	2.3%
Grand Total	202,607	100%	5.2%	55.7%	16.9%

Типы операторов бизнес-джетов в Северной Америке — 1–26 сентября по сравнению с предыдущими годами

частными летными отделами, которые летали на 19% больше, чем в прошлом году, и на 34% больше, чем три года назад.

Активность корпоративных летных отделов на 16% выше относительно прошлого года, и на 6% больше, чем три года назад. Операторы по управлению воздушными судами летают на 1% больше, чем в прошлом году, на 15% больше, чем три года назад. Чартерные рейсы сокращаются по сравнению с прошлым годом: за последние четыре недели на 11% меньше по сравнению с прошлым годом, хотя налет сократился на 9% по сравнению с прошлым годом.

### Европа

Активность бизнес-джетов в Европе в текущем месяце снизилась на 9% по сравнению с сентябрем прошлого года, хотя все еще на 17% выше, чем три года назад. За последние четыре недели трафик упал на 9% относительно прошлого года, активность на 38-й неделе снизилась еще на 3% по сравнению с предыдущей неделей. За последние четыре недели частные летные отделы летают на 28% больше, чем в прошлом году, а долевыми операторы — на 5% больше относительно прошлого года. По сравнению с прошлым годом у операторов по управлению воздушными судами и у чартерных авиакомпаний наблюдается значительный

спад: активность за последние четыре недели снизилась на 18% и 13% соответственно.

Вопреки региональной тенденции в Европе, активность бизнес-джетов в Великобритании, Турции, Нидерландах и Швеции намного опережает прошлогодний уровень. Наибольший вклад в этом месяце в Великобритании внесли операторы по управлению воздушными судами, хотя этот трафик на 4% ниже, чем в сентябре прошлого года. В то время как количество чартерных рейсов в Великобритании сократилось на 10%, долевые и частные полеты показали двузначный рост по сравнению с прошлым годом, на 20% и 33% соответственно.

### Остальной мир

Operator Type (BizAv)	Hours PTD	PTD vs 1 yr ago (Hrs)	PTD vs 2 yrs ago (Hrs)	PTD vs 3 yrs ago (Hrs)
Private Flight Department	81,184	21.0%	85.2%	34.5%
Corporate Flight Department	60,104	19.8%	63.7%	7.2%
Aircraft Management	55,404	4.1%	61.6%	22.2%
Fractional Ownership	52,604	6.2%	52.8%	33.0%
Branded Charter	50,759	-9.0%	35.1%	24.4%
OEM	2,859	22.5%	70.9%	7.7%
Ambulance / Medical	2,092	9.5%	41.0%	9.3%
Shuttle	1,933	29.2%	193.0%	-4.5%
Cargo / Logistics	1,524	27.6%	21.1%	0.3%
Government / Military	1,360	21.7%	217.4%	172.8%
Training	105	-26.9%	1.1%	3.1%
Grand Total	309,929	9.2%	61.0%	23.6%

Налет бизнес-джетов в США по типам операторов за последние четыре недели (29 августа — 25 сентября) по сравнению с предыдущими годами

Активность бизнес-джетов за пределами Северной Америки и Европы продолжает расти. За последние четыре недели трафик на Ближнем Востоке вырос на 18% по сравнению с сентябрем прошлого года, в Африке — на 3%, в Азии — на 24%, а в Южной Америке — на 9%. Во всех регионах мира количество рейсов с начала сентября 2022 года на 19% больше, чем в прошлом году, и на 55% больше, чем три года назад.

Сан-Паулу остается в сентябре самым загруженным аэропортом, количество вылетов на 3% больше, чем в прошлом году. Seletar продолжает демонстрировать трехзначный рост по сравнению с прошлым годом, Ben Gurion — на 50%, а Al Maktoum — на 29% по сравнению с прошлым годом. Колумбия и Марокко переживают спад, количество вылетов сократилось на 8%

и 19% относительно прошлого года. Трафик в Китае вдвое меньше, чем в прошлом году, и на 45% меньше, чем три года назад.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В этом месяце мы наблюдаем заметное замедление активности европейской бизнес-авиации по сравнению с сентябрем 2021 года, хотя количество рейсов по-прежнему на 17% больше по сравнению с сентябрем 2019 года. Ослабление рынка частично связано с сезонным пиком в конце лета прошлого года, но ясно, что макроэкономические проблемы также съедают спрос. Рынок бизнес-джетов США все еще идет к новым пикам, а корпоративный и частный трафик набирает обороты».

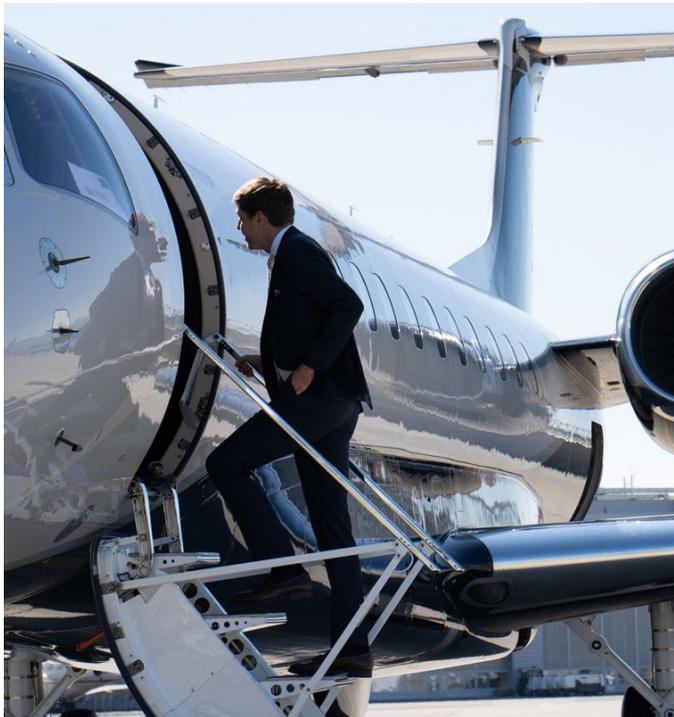
Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)
France	5,345	14.6%	-11.5%	34.6%	10.5%
United Kingdom	4,979	13.6%	4.5%	55.3%	17.6%
Italy	4,643	12.7%	2.7%	45.8%	43.8%
Germany	4,116	11.3%	-8.2%	9.7%	2.5%
Spain	2,852	7.8%	-6.7%	82.7%	30.9%
Switzerland	2,189	6.0%	-11.9%	27.1%	17.5%
Turkey	1,640	4.5%	16.2%	8.7%	59.1%
Greece	1,263	3.5%	-13.8%	42.2%	39.3%
Austria	984	2.7%	-13.6%	7.9%	18.6%
Sweden	869	2.4%	58.0%	97.1%	109.4%
Netherlands	848	2.3%	9.4%	66.6%	47.5%
Belgium	670	1.8%	2.4%	58.8%	36.7%
Russia	576	1.6%	-66.8%	-64.3%	-55.2%
Croatia	543	1.5%	-17.7%	58.3%	71.8%
Portugal	527	1.4%	-5.4%	25.5%	31.1%
Grand Total	36,511	100.0%	-7.7%	30.2%	19.2%

Основные европейские рынки бизнес-джетов с 1 по 26 сентября 2022 г. по сравнению с предыдущими годами

## Бизнес-джеты подорожали

*Цены резко выросли как на отдельные кресла, так и на аренду всего самолета, рассказали Business FM представители отрасли. Куда и за сколько можно улететь, насколько цены отличаются от регулярных рейсов и удастся ли избежать сверки с мобилизационными списками при посадке на VIP-борт?*

Повышение цен на авиабилеты в безвизовые для россиян страны и их дефицит после 21 сентября стали катализатором нового роста на рынке бизнес-джетов. Как говорят участники рынка, резко вырос пассажиропоток в первую очередь в Ереван и Стамбул, затем идут Минск, Баку и Дубай. Поскольку в Грузию прямых рейсов нет, туда граждане РФ попадают как раз через Стамбул и Минск.



Если до спецоперации число бортов российской бизнес-авиации в среднем было рассчитано на перевозку пяти тысяч персон и их семей, то после февраля количество самолетов сократилось. Сейчас рынок не допускает дефицита путем повышения цен. По сути, это рынок продавца, который ждет, кто из клиентов предложит больше за право сесть на самолет.

Бизнес-авиация делится на четыре сегмента. Это обычные большие лайнеры, часто арендованные у регулярной авиации под конкретные заказанные чартеры. Это большие лайнеры повышенной комфортности, которые обычно востребованы редко, поскольку возят участников на различные форумы. Но сейчас они постоянно летают по маршрутам безвизовых стран. Еще есть места в небольших самолетах, которые продают билеты клиентам по отдельности. И те же самолеты, но полностью оплаченные одним арендатором.

На все эти виды перевозок цены выросли. И если для компаний, выкупающих сразу весь большой самолет, они не слишком поднялись, то для отдельных шеринговых мест они подскочили в три раза, а для арендатора всего джета увеличение составило еще больше. Самая маленькая Cessna, куда без особого комфорта помещаются четверо пассажиров, раньше стоила в районе полутора-двух миллионов рублей, а сейчас дешевле 4,5-5,5 миллиона рублей такой борт не снять.

Если выкупить отдельное место, то на рейсе Москва — Стамбул оно будет стоить от 800 тысяч до 1,5 миллиона рублей. Комментирует директор по развитию компании «Ваш чартер» Евгений Быков: «Раньше у нас очень редко запрашивали те, кто обычно летает регулярной авиацией и даже бизнес-классом, это

было 15-20%, может, меньше. Они просто интересовались, можно ли арендовать борт, а вдруг будет дешевле, и изредка пробовали это делать. Сейчас же, поскольку в сознании людей осталось, что частная авиация — это миллионы, полтора-два миллиона, сейчас и билет может стоить от 1,2 миллиона рублей, они приходят и думают: «Нас четыре-пять человек, мы не готовы платить 350-450 тысяч рублей, давайте лучше мы сложимся и арендуем джет». Запрос от таких персон приходит к нам. Но, с другой стороны, сейчас самый дешевый джет, который можно найти, — супермаленький, где-то от 4,5-5,5 миллиона рублей. И то зависит от расстояния, от типа».

После объявления частичной мобилизации работа терминалов бизнес-авиации практически не изменилась, указывает руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко, который недавно летал бизнес-джетом. Правда, регистрация на рейс заняла чуть больше времени.

«Наверное, минуты две-три. Я так подозреваю, что списки [подлежащих мобилизации] действительно есть. Но без лишних вопросов, они задают стандартные вопросы: цель командировки, есть ли обратный билет и денежные средства. Было четыре рейса, человек 20, никого не развернули. Можно предположить, что уже какие-то списки есть, но мы же не видим, куда они смотрят в компьютеры. Раньше все-таки побыстрее было».

Эксперт подчеркнул, что для пассажиров бизнес-джетов обязательно прохождение тех же служб, что и для обычных авиапассажиров. Исключение — только обладатели диппаспорта, которые идут по «зеленому коридору».

Источник: *BFM.ru*

## Насколько туризм зависит от частных самолетов?

В последние пару месяцев частные самолеты оказались в центре внимания, и многие спорят о том, что должно стать с этим сегментом авиационной отрасли. Однако, хотя на первый взгляд это может показаться не таким уж важным, частные самолеты являются одним из ключевых элементов туристической индустрии, особенно в таких европейских странах, как Франция, Италия и Испания.

Как и коммерческая авиация, частные авиаперелеты служат связующим звеном и движущей силой глобальной туристической деятельности. Имеющиеся статистические данные показывают, что авиаперевозками, включая частную авиацию, пользуются более 58% иностранных туристов. Таким образом, путешествия на частных самолетах и индустрия туризма работают взаимосвязано, обеспечивая устойчивый рост в этих двух секторах.

Консультанты по путешествиям из Virtuoso подчеркнули, что ужесточение регулирования в индустрии туризма может нанести ущерб отрасли частных самолетов в таких странах, как Франция, среди прочих. Многие иностранные туристы считают страну и соседние государства, такие как Италия и Испания, главными направлениями, в основном для зимних и осенних путешествий. Тысячи иностранных туристов каждый год летают частными рейсами и приземляются в аэропортах этих стран.

Действия правительства Франции и других стран региона и всего мира по введению ограничений на частные полеты и индустрию частных самолетов вызвали несогласие и могут нанести ущерб всему туристическому сектору, повлияв на его экономическую стабильность и устойчивость. Например, ограничения, наложенные на частные поездки во время COVID-19,

снизили спрос на международные перелеты примерно с \$850 млн до \$1,1 млрд. Индуцированный эффект этой потери спроса составляет около 100-120 миллионов человек, потерявших работу среди лиц, ранее работавших в секторе туризма, и около \$1,2 трлн в виде потери экспортных доходов, полученных от деятельности, связанной с туризмом.

Кроме того, растущая неопределенность в отношении безопасности путешествий и хаос, наблюдаемый во многих аэропортах, подтолкнули все больше туристов к переходу на частные рейсы. Бизнес-операторы отмечают, что те, у кого есть финансовые возможности платить за частные рейсы, считают частные самолеты более удобными и более безопасной альтернативой коммерческой авиации. Полеты на частных самолетах не только предоставили богатым людям и семьям возможность путешествовать в менее хаотичной среде, но и дали более безопасный и устойчивый вариант, а это означает, что они могут беспрепятственно и эффективно перемещаться в различные пункты назначения.

Текущие оценки показывают, что из Лондона на Ибицу турист тратит в среднем 4550 евро на частный рейс в обе стороны. Тем не менее, рост спроса на частные самолеты со стороны туристов привел к увеличению использования частных самолетов, поскольку все больше и больше пассажиров ищут более безопасные и удобные варианты путешествий. Извлекая уроки из опыта частных авиационных компаний, переход туристов к частным полетам как на внутренних, так и на международных рейсах усилил стремление к решению, которое учитывает персонализированный и основанный на опыте характер их потребностей в авиаперелетах. В 2021 году европейский сектор частной авиации отметил увеличение клиентского спроса на 26%, в первую очередь со стороны отдыхающих,



которые ищут роскошные варианты во время путешествий по различным направлениям. На глобальном уровне сегмент деловой авиации сообщил о росте спроса на частные рейсы со стороны международных путешественников на 21%, что ниже, чем в Европе. Эти тенденции указывают на высокую взаимозависимость между глобальным туризмом и индустрией частных самолетов.

Внедрение новых моделей ценообразования поставщиками услуг частной авиации также может повлиять на поведение туристов в поездках. Например, компании, занимающиеся частными самолетами, наблюдают рост запросов на поездки от туристов, привлеченных новыми моделями ценообразования, такими как путешествие с совместным использованием во время полета в отпуск по различным направлениям. Концепция совместного использования основана на идее, что группа из 20-30 человек может использовать общий частный самолет во время путешествия к месту назначения. Некоторые операторы частных самолетов позволяют пассажирам бронировать несколько мест по субсидированной цене на человека в оба конца. Такие модели динамического ценообразования увеличили спрос на частные полеты, особенно среди туристов, которые предпочитают путешествовать группами по разным направлениям.

Растущее экологическое сознание среди международных путешественников усилило стремление авиационных игроков стать более внимательными к вопросам устойчивого развития. Поскольку сектор частных самолетов, по-видимому, обеспечивает более устойчивый вариант авиаперелетов, многие иностранные туристы изучают различные возможности уменьшить свое воздействие на окружающую среду, выбирая «более экологичные» варианты путешествий. С точки зрения уменьшения своего воз-

действия на окружающую среду, некоторые путешественники на частных самолетах в настоящее время отдают приоритет массовому туризму, а не полетам в одиночку на роскошных самолетах, которые могут перевозить их в группе.

Точно так же более экологические туристы используют удобные аэропорты, чтобы сократить выбросы при трансфере. Склонность поставщиков услуг частных самолетов к более экологичным решениям, вероятно, повлияет на их привлекательность и исполь-

зование среди экологически сознательных туристов.

Индустрия туризма и путешествия на частных самолетах существуют во взаимозависимой и органичной взаимосвязи. Частная авиация способствует интеграции, предлагая туристам жизненно важные возможности связи на национальном, региональном и глобальном уровнях. Безусловно, частная авиация предлагает удобный и безопасный вариант путешествия, поэтому она незаменима в частных поездках в страны назначения для туристов.



## Prime Trip Support: большие амбиции по всему миру

*Prime Trip Support — ведущий провайдер по обслуживанию рейсов деловой авиации в ОАЭ. В портфолио компании есть весь спектр услуг, которые понадобятся владельцу или оператору в странах Персидского залива и Северной Африки. Сегодня в гостях у BizavNews **Аммар «Джей» Альхуссари**, основатель и генеральный директор Prime Trip Support.*

**Г-н Альхуссари, каковы ваши основные прогнозы для рынка бизнес-авиации в регионе с точки зрения роста, проблем и возможностей?**

Все ключевые показатели показывают, что деловая авиация в странах Ближнего Востока и Северной Аф-

рики продолжит расти в течение следующих 10 лет. Согласно нескольким источникам, в том числе Mordor Intelligence, совокупный годовой темп роста (CAGR) деловой авиации в регионе ожидается на уровне 6% с 2022 по 2027 год; это означает, что в регион поставляется больше самолетов, больше воздушных судов летает и больше услуг им предоставляется. Кроме того, в недавнем отчете Avbuyer говорится о глобальном росте поставок бизнес-джетов на 27,3%, но при разделении на регионы наибольший рост приходится на Ближний Восток и Африку с поразительными темпами роста на 78%. Следует отметить, что эти цифры относятся только к бизнес-джетам и даже не учитывают самый быстрорастущий сегмент рынка турбовинтовых самолетов. Как и в остальном мире, большая часть этого роста связана с пандемией COVID-19, в частности с тем, как пассажиры массово переключаются на безопасность, комфорт и удобство бизнес-авиации.

Большая часть региона имеет хорошую инфраструктуру для того, чтобы справляться с возросшим трафиком деловой авиации. В большинстве крупных городов уже есть FBO и инфраструктура мирового класса, способные обеспечить высочайший уровень обслуживания требовательной клиентской базы. Как поставщик услуг, мы наблюдаем увеличение трафика: по всей видимости клиенты в Америке, Европе и Азии больше летают на Ближний Восток, и мы наблюдаем прирост даже относительно допандемийных показателей.

В дополнение к увеличению трафика в регионе мы отмечаем, что все больше операторов в регионе используют самолеты легкого класса с меньшим радиусом действия. На Ближнем Востоке традиционно преобладали большие широкофюзеляжные дальнемагистральные самолеты. Эти самолеты играют огромную роль в экосистеме, но приток легких самолетов с ограниченной дальностью полета является



положительной тенденцией. Это означает, что все больше людей летают на самолетах бизнес-класса, вместо того чтобы традиционно выбирать коммерческие авиалинии. С каждым из этих рейсов регион будет расти и продолжать наращивать свою мощь и позиции в отрасли.

**Что делает Ближний Восток и Северную Африку важным рынком роста для вашего бизнеса?**

Prime видит в этом две разные области роста. Во-первых, с каждым годом мы обслуживаем все больше рейсов в регионе. Мы не видим признаков замедления этой тенденции. На самом деле, границы, кажется, немного приоткрываются, определяются новые торговые и коммерческие маршруты, а количество поездок внутри региона находится на рекордно высоком уровне. Во-вторых, по мере того, как все больше бизнес-джетов делают регион своей базой, им также потребуется поддержка при поездках за границу. Мы поддерживаем оба типа таких клиентов уникальными

способами. Операторы, путешествующие на Ближний Восток эпизодически (или даже регулярно), имеют другие требования и потребности, чем те, кто базируется на Ближнем Востоке и летают за границу. Prime предлагает индивидуальные предложения услуг, которые удовлетворяют уникальные требования клиентов и мы будем продолжать развивать и расширять наш каталог решений по мере роста рынка.

**Где вы видите возможности в отрасли. Есть ли географический регион, отраслевой сектор или новая технология, которую вы изучаете?**

Есть несколько регионов, за которыми мы следим. Юго-Восточная Азия медленнее, чем большинство других, открывала свои границы для путешествий с начала пандемии COVID-19. Когда эти границы откроются, мы увидим приток трафика в регион. Однако, как мы видели в других регионах, качество обслуживания может с трудом найти свою опору, в то время как компании (такие как наземные операторы, транспортные компании и т. д.) начинают возвращать уволенных сотрудников, нанимать новых сотрудников и восстанавливать свои команды. Мы работаем в отрасли с абсолютной нетерпимостью к сбоям или ошибкам; международные поставщики услуг, такие как Prime, будут нести ответственность за то, чтобы услуги оказывались качественно, вовремя и безопасно.

**Устойчивое развитие кажется горячей темой отрасли в этом году. Как баланс между удовлетворением потребностей ваших клиентов и их стремлением к устойчивым вариантам влияет на ваш бизнес?**

Устойчивое развитие — это слово десятилетия, и оно еще долго будет оставаться основным фактором. Это



хорошая вещь. Мы видим, что несколько клиентов приближаются к устойчивому развитию несколькими способами. Одна из наиболее популярных вещей, которую мы заметили, это клиенты, которые добровольно приобретают кредиты на выбросы и кредиты на компенсацию выбросов углерода при покупке топлива. Это в дополнение к растущему числу инициатив по устойчивому авиационному топливу и другим программам, направленным на ответственное выполнение полетов и снижение воздействия на окружающую среду. Как ведущий поставщик услуг, мы поддер-

живаем более чистую и здоровую окружающую среду и будем продолжать адаптироваться к новым технологиям и программам по мере их появления на протяжении многих лет.

***Какие технологии, по вашему прогнозу, окажут наибольшее влияние на индустрию деловой авиации в ближайшие пять лет?***

Устойчивые варианты, по-видимому, являются одним из ключевых направлений в отрасли. Электродвига-

тели, экологичное авиационное топливо и сокращение отходов — все это горячие темы, которые будут доминировать в отрасли в течение следующих пяти лет и далее. Что касается других технологий, отрасль по-прежнему нуждается в новых и прогрессивных технологиях с точки зрения планирования экипажей, индексации затрат, планирования полетов, погоды и управления поездками. Клиентам нужны мощные аналитические системы, которые просты в использовании, внедрении и объединении в сеть с другими системами за счет более широкого использования интерфейсов прикладного программирования и совместных усилий между предприятиями. Это долгий путь, потому что мы все хотим «систему, которая делает всё» и которую легко включить в наши рабочие процессы. Но многие из нас также являются людьми с привычками; потребуется несколько смелых первопроходцев, чтобы отказаться от некоторых старых, более укоренившихся технологий в пользу новых, более расширяемых технологий, появляющихся на рынке.

***Наконец, какие у вас планы на будущее в регионе?***

Prime имеет большие амбиции по всему миру, но у нас есть особая повестка дня на Ближнем Востоке и в Северной Африке. Прежде всего, нам необходимо оказать образцовую поддержку притоку бизнес-авиации в регион. Больше трафика — больше возможностей, и не только для сервисных компаний. Каждый самолет, который летает в регион и внутри него, приравнивается к рабочим местам, промышленности и торговле. Кроме того, существует совершенно новый рынок людей, которые начали летать на бизнес-джетах вместо того, чтобы выбирать коммерческие авиалинии. Это в дополнение ко всем новым самолетам различных размеров, базирующимся в регионе. Этот новый сегмент рынка нуждается в поддержке и теплом приеме в нашей отрасли.



## Самолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Gulfstream G650**

Год выпуска: **2016 г.**

Место съемки: **май 2022 года, Moscow Sheremetyevo - UUEE, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко