



Пока весь мир продолжает беспощадную борьбу с пандемией, некоторые отрасли экономики показывают весьма впечатляющие темпы восстановления. Вот наглядный пример. Глобальная активность бизнес-авиации в апреле выросла на 221% по сравнению с апрелем 2020 года и всего на 5% ниже по сравнению с апрелем 2019 года. С начала года трафик бизнес-джетов и винтовых самолетов вырос на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, и на 9% ниже, чем в аналогичном периоде 2019 года. Трафик регулярных авиакомпаний снизился на 33% по сравнению с прошлым годом, а грузовые перевозки сейчас на 11% выше, чем в прошлом году.

Направления трендов активности регулярных авиакомпаний расходятся: в Европе с начала года снижение на 62%, в Северной Америке – на 32%, а в Азии – всего на 2%. А каковы показатели деловой авиации с начала 2021 по регионам? В США в этом году количество рейсов увеличилось на 13%, в то время как в Европе этот показатель все еще ниже прошлого года на 5%, в то время как в других регионах, вместе взятых, сейчас рост составляет 10%. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года эти тенденции составляют соответственно -9%, -22% и -4%.

На этой неделе стало известно, что наш старинный партнер – казахстанский оператор бизнес-авиации Comlux KZ – успешно прошел аудит Международного совета деловой авиации (IBAC) и в начале апреля 2021 года получил сертификат IS-BAO Stage I. Поздравляем и желаем достижения новых высот.



США приближаются к 2019, а Европа оттаивает

WINGX: В долгосрочной перспективе ослабление ограничений на поездки в Европе медленно восстанавливает спрос, тогда как быстрое открытие в некоторых штатах США уже привело к превышению активности общего показателя 2020

стр. 21

Прототип HondaJet стал музейным экспонатом

20 апреля Музей авиации и науки Мисава в префектуре Аомори в Японии вновь открывается с уникальной экспозицией – оригинальным прототипом HondaJet. В Аомори родился президент и гендиректор Honda Aircraft Мичимаса Фуджино

стр. 23

PC-24 или самый быстрый доступ к Венеции

Городской аэропорт Venice-Lido расположен примерно в трех километрах к востоку от центра города на Лидо-ди-Венеция. PC-24 благополучно приземлился на травяной взлетно-посадочной полосе длиной чуть менее 1000 метров

стр. 24

Российские бизнес-джеты. Первые шаги.

Что будет, если авиапром «решит» пойти в гражданский сектор, а потом еще и захочет выйти в сектор VVIP? В итоге получилось то, что получилось

стр. 25

Gulfstream

G280



Россиянам ужесточили правила возвращения из-за границы

Все граждане России, которые возвращаются в страну любым видом транспорта, теперь обязаны в течение трех дней сдать тест на коронавирус COVID-19. Об этом сообщает пресс-служба Роспотребнадзора.

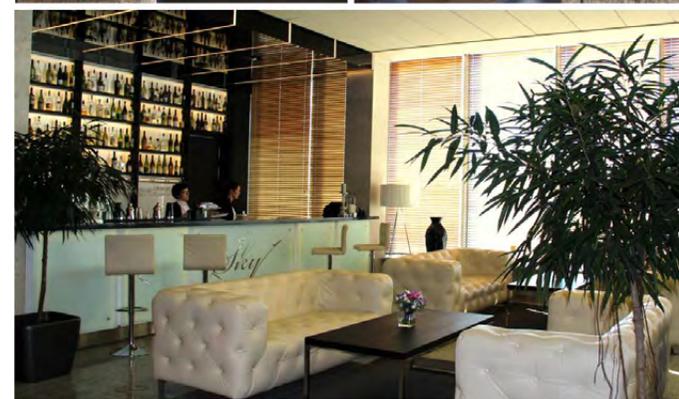
Ранее такое требование действовало только для тех, кто возвращался на родину самолетом.

Нововведение вступает в силу с 15 апреля. Теперь возвращающиеся в Россию граждане должны заполнить анкеты прибывающего еще до приезда в страну в целях обеспечения санитарно-карантинного контроля в пунктах пропуска через госграницу.

Анкеты должны быть заполнены на Едином портале государственных и муниципальных услуг (ЕПГУ).

Кроме того, в течение трех дней с момента прибытия на территорию страны россияне должны пройти лабораторное исследование на COVID-19 методом ПЦР, а после этого — разместить информацию о результатах на ЕПГУ.

«До получения результатов лабораторного исследования на COVID-19 методом ПЦР [россияне должны] соблюдать режим изоляции по месту жительства (пребывания)», — говорится в сообщении.



Тел./Факс: +7 (812) 240-0288
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPHX; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

ЕВАА запустила программу Ambassadors

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) запустила программу партнерских сетей, получившую название ЕВАА Ambassadors, которая объединяет лидеров отрасли на закрытых семинарах и форумах для решения самых серьезных проблем, стоящих перед отраслью деловой авиации. По данным ЕВАА, лидеры будут встречаться несколько раз в год, чтобы обсудить самые насущные проблемы отрасли.

«В качестве лидеров отрасли они повышают стандарты в постоянно меняющемся и развивающемся мире, в котором они работают», - заявили в ЕВАА. «Послы будут проинформированы об изменениях в политической и государственной политике, которые влияют на отрасль. Они гарантируют привнести свой вклад в сфере устойчивости, инноваций и ответственной деловой практики».

«Компании разделяют общее стремление создать более устойчивую, разнообразную, инновационную и ответственную отрасль деловой авиации», - добавил главный операционный директор ЕВАА Роберт Балтус. «Они знают о проблемах, с которыми мы сталкиваемся ежедневно, и стремятся ускорить позитивные изменения, чтобы их преодолеть».

Дополняя эту инициативу, ЕВАА также создала виртуальную платформу, чтобы делиться историями об амбассадорах ЕВАА, отмечать их достижения и давать возможность обсудить изменения к лучшему. На данный момент к программе присоединились 15 компаний: Air BP, Bombardier, CAT Aviation, Dassault Aviation, DC Aviation, Duncan Aviation, FlyingGroup, Jetcraft, Jet Maintenance Solutions, JSSI, MedAire, NetJets Europe, Primus Aero, UAS International Trip Support и VistaJet.




МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE





Волваздел и Сблв 2009 лалалелл горувалл марлелл компалл Волваздел лс. лл лел десерлелл структул лБолваздел лс. Вол лрал лл лл лл лл.

Непревзойденный. От замысла до воплощения.

Это не простая случайность. Это тщательно продуманное решение. Исключительное сочетание летных характеристик и плавности хода - плод непрерывного стремления Bombardier к инновациям. Сочетание совершенства инженерной мысли и мастерства. Спокойный, плавный полет - уверенность, которую дают только самолеты Bombardier.

businessaircraft.bombardier.com

BOMBARDIER

В первом квартале улучшилась статистика аварийности

Согласно статистике, собранной AIN, несмотря на увеличение налета бизнес-джетов в первые три месяца 2021 года, количество погибших в результате авиакатастроф во всем мире снизилось по сравнению с тем же периодом прошлого года. Хотя в каждом из сопоставимых первых кварталов произошло по одной аварии со смертельным исходом – обе в полетах по Part 91 – количество погибших снизилось с четырех в прошлом году до одного в этом году (единственный пилот на борту). Количество аварий без смертельного исхода с участием американских бизнес-джетов также снизилось с шести за первые три месяца 2020 года до трех за тот же период этого года.

В течение первых трех месяцев 2021 года с зарегистрированными в США турбовинтовыми самолетами произошло четыре авиационных происшествия без смертельных исходов по сравнению с пятью в прошлом году. В обоих первых кварталах произошло

по одной аварии турбовинтовых самолетов со смертельным исходом – обе в полете по Part 91, но число погибших снизилось с трех в прошлом году до двух в текущем.

В первом квартале не было аварий со смертельным исходом на бизнес-джетах, зарегистрированных за пределами США. Для сравнения: в прошлом году произошло две катастрофы, в результате которых погибло 11 человек: восемь во время чартерного рейса и три во время калибровки навигационных средств.

Однако тенденция к снижению аварийности в первом квартале резко изменилась из-за происшествий с турбовинтовыми самолетами, зарегистрированными за пределами США. В первом квартале прошлого года этом сегменте произошла всего одна авария без смертельного исхода, но в первом квартале текущего в результате трех катастроф погибло 17 человек.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

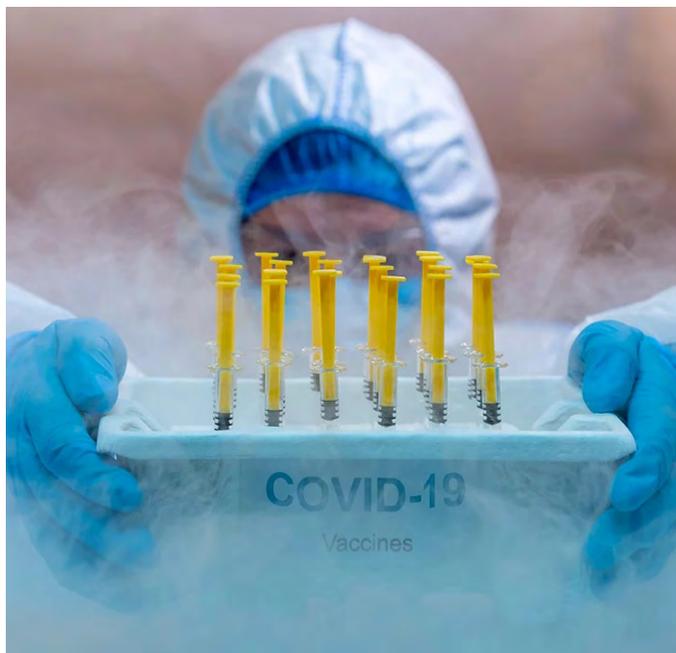
SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

В Embraer рассказали владельцам о правилах транспортировки вакцины от COVID-19

Поскольку спрос на транспортировку вакцины от COVID-19 во всем мире увеличивается, Embraer опубликовала техническую информацию, чтобы проинформировать клиентов о том, как бизнес-джеты компании можно оптимизировать для перевозки препаратов. В настоящее время в эксплуатации находится более 1400 бизнес-джетов Embraer в более чем 70 странах мира.

Embraer провела испытания и моделирование, чтобы должным образом определить характеристики и требования к полезной нагрузке в соответствии с техническими особенностями перевозки вакцины, учитывая различия между самолетами. Транспортировка этих вакцин требует низких температур, которые достигаются с помощью сухого льда.



Документы включают руководство для всех моделей бизнес-джетов Embraer: Phenom 100 и Phenom 100EV, Phenom 300 и Phenom 300E, Legacy 450 и Legacy 500, Praetor 500 и Praetor 600, Legacy 600, Legacy 650 и Legacy 650E, Lineage 1000 и Lineage 1000E.

В декабре 2020 года Embraer выпустила техническое руководство, чтобы помочь клиентам коммерческих самолетов правильно определить транспортные характеристики и требования к полезной нагрузке для вакцин против COVID-19. Совсем недавно Embraer выпустила руководство по применению УФ-света для санитарной обработки кабины, а также дезинфицирующих средств и покрытий для салонов самолетов. Также Embraer одобрила использование MicroShield360 и Vasoban, долговечных систем профилактического покрытия, которые при нанесении на поверхности салона самолета непрерывно подавляют рост микроорганизмов, вирусов и бактерий.

«В дополнение к вышеперечисленным мерам, компания выпустила Сервисный бюллетень, который позволяет операторам ERJ 145 устанавливать высокоэффективные воздушные фильтры для твердых частиц (HEPA), которые входят в стандартную комплектацию всех версий семейств Embraer E-Jets и E-Jets E2. HEPA-фильтры чрезвычайно эффективны и улавливают 99,97% взвешенных в воздухе частиц и других биологических загрязнителей, таких как бактерии, вирусы и грибки. Эта технология также доступна на самолетах бизнес-класса Embraer, а фильтры HEPA также входят в стандартную комплектацию всех самолетов Praetor. Сочетание этих новых функций с существующими технологиями обеспечивает более высокий уровень защиты пассажиров», - комментируют в компании.

MEET THE WORLD'S MOST-DELIVERED BUSINESS JET

Rethink Convention. **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Comlux KZ первая в Казахстане и Центральной Азии получила IS-BAO Stage I

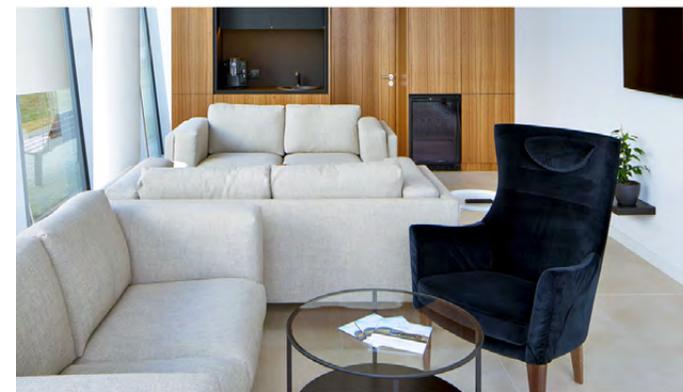
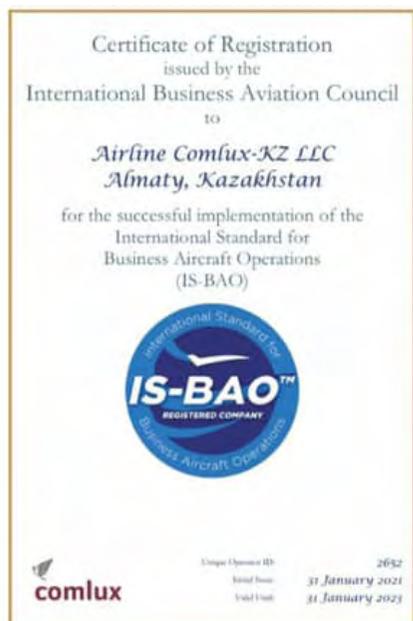
Казахстанский оператор бизнес-авиации Comlux KZ успешно прошел аудит Международного совета деловой авиации (IBAC) и в начале апреля 2021 года получил сертификат IS-BAO Stage I.

«Безопасность полетов – главный приоритет нашей деятельности. Сегодня мы активно развиваемся. Благодаря сертификату EASA P-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

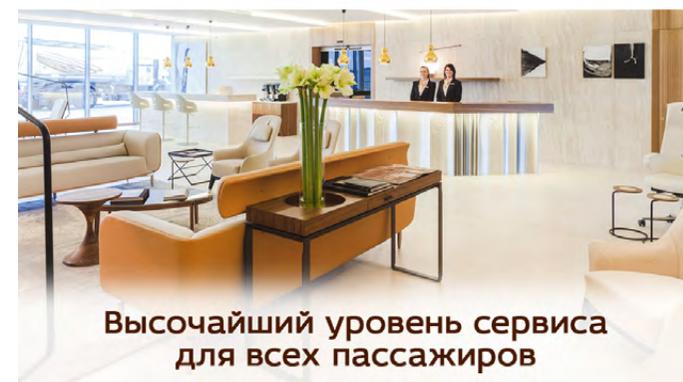
Stage III. Первый шаг сделан», - комментирует генеральный директор «Comlux KZ» Денис Иванов.

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.

IS-BAO предусматривает три уровня проведения аудитов, которые определяют степень внедрения и эффективности работы SMS (системы управления безопасностью полетов).



Пассажирский лаунж в транзитной зоне



Высочайший уровень сервиса для всех пассажиров

Опрос JSfirm: найм в авиации будет расти

Исследование тенденций найма в авиации в 2021 году от компании JSfirm показало, что половина респондентов прогнозируют в текущем году рост, а две трети работодателей не сокращали рабочие места, несмотря на воздействие пандемии Covid-19. Опрос был проведен среди специалистов по найму, руководителей и владельцев бизнеса 200 авиационных компаний из различных сегментов отрасли.

51% ответивших заявили, что ожидают в 2021 году умеренного роста, а 33% во втором квартале планируют прием на работу новых сотрудников. По заявлению JSfirm, наибольший спрос был на пилотов и техников по обслуживанию, а также специалистов по авионике.

35% респондентов заявили, что в 2020 году наняли от одного до пяти человек, а еще 18% наняли от

шести до 10 человек. Между тем, 38% сказали, что государственная помощь помогла их компаниям сохранить бизнес, а 47% – что их бизнес сейчас находится на доковидном уровне.

«Результаты нашего недавнего опроса обнадеживают отрасль», - сказал управляющий партнер JSfirm Сэм Скэнлон. «Интересно видеть, сколько компаний не слишком сильно пострадали от пандемии. В заголовки новостей попадают крупные регулярные авиакомпании, но факт в том, что небольшие и средние компании, составляющие большую часть нашей инфраструктуры, пережили прошлый год и теперь готовятся к росту».

Сканлон добавил, что посещаемость сайта JSfirm по трудоустройству продолжает расти как со стороны соискателей, так и со стороны нанимающих компаний.



ABS JETS

Ваш **единственный Embraer авторизованный сервисный центр (EASC)** по плановому ТО между Москвой и Прагой.

Ваш единственный EASC с опытом работы уже **500000 человеко-часов** именно на Легаси 600/650

Ваш **предпочтительный партнер** для любого вида ТО Вашего самолета



www.absjets.ru

pavel.hrdlicka@absjets.com

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

Первый чартерный Global 7500 в Великобритании

Luxaviation Group вводит в эксплуатацию на правах управления два новых самолета: Bombardier Global 7500 и Embraer Legacy 650.

Global 7500 станет первым бизнес-джетом данного типа доступным для чартеров из Великобритании. Новый самолет внесен в Luxaviation UK с базированием в лондонском аэропорту Лутон.

Embraer Legacy 650 присоединяется к парку ExecuJet Africa, входящему в Luxaviation Group, и будет эксплуатироваться в рамках Part 91. Этот самолет не предназначен для коммерческого использования.

Никлас фон Планта, вице-президент ExecuJet Europe, отметил: «На самом деле существует огра-

ниченное количество Global 7500, доступных для чартера в Европе, но спрос на них есть, и появление этого нового самолета будет отвечать потребностям нашего бизнеса долгое время. В условиях нынешней пандемии владельцы самолетов ищут опытные компании по управлению воздушными судами, таких как мы, чтобы обеспечить управление своими самолетами с соблюдением самых строгих правил безопасности, особенно когда самолет используется для чартера».

Global 7500 вмещает до 17 пассажиров и способен преодолевать расстояния до 7700 морских миль, что эквивалентно перелету из Лондона в Гонконг, а его максимальная скорость составляет 0,925 Маха.



*Когда выбирают,
выбирают нас*



меридиан
АВИАКОМПАНИЯ

- Коммерческая эксплуатация воздушных судов
- Эксплуатация воздушных судов в частных интересах
- Менеджмент воздушных судов
- Поддержание летной годности воздушных судов
- Организационное обеспечение полетов воздушных судов
- Организация наземного обслуживания воздушных судов и пассажиров
- Авиационный консалтинг

comm@meridian-avia.com
+7(495) 500 3221
www.meridian-avia.com










Wheels Up начинает сотрудничество с Bell

Wheels Up и Bell заключили партнерское соглашение, чтобы сделать, по заявлениям компаний, первый шаг на пути к развитию городской воздушной мобильности (UAM). «Это следующая эволюция развития частных воздушных судов», - сказал генеральный директор Wheels Up Кенни Дихтер. «Мы находимся на первом этапе вертикального взлета».

Партнерство будет использовать большую клиентскую базу и программное обеспечение Avianis для планирования полетов на воздушных судах Wheels Up и Bell для обеспечения внутригородских поездок из/в центров городов с использованием существующих аэропортов и вертолетных площадок, вероятно, в ближайшем будущем вертолетах Bell 429, а в более долгосрочной перспективе – на eVTOL Bell Nexus. В настоящее время готовится первоначальный перечень рынков с высоким спросом, а запуск сервиса

ожидается в конце этого года. Wheels Up также планирует предоставить эту возможность на поездки «последней мили» клиентам Delta Air Lines, своего нынешнего партнера.

«Внедрение вертикального взлета и посадки на определенных рынках добавит для клиентов Wheels Up беспрепятственности на протяжении всего путешествия», - сказал Wheels Up. «Эта инициатива также повысит гибкость авиаперевозок и уменьшит загрузку транспортных средств».

Сотрудничество между Wheels Up и Bell будет основываться на партнерстве первого с HeliFlite, которое началось в 2013 году. В рамках этой сделки HeliFlite предоставляет клиентам Wheels Up трансфер между Манхэттеном и местными аэропортами, такими как Тетерборо, Уайт-Плейнс и Фармингдейл.



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

FAI возобновляет партнерство с McLaren Racing

FAI Aviation Group, один из ведущих мировых провайдеров бизнес-авиации, возобновил сотрудничество со всемирно известной гоночной командой McLaren Racing. Совсем недавно FAI организовал поездку из аэропорта Фарнборо в Хэмпшире, первого в Великобритании углеродно-нейтрального аэропорта, в Международный аэропорт Бахрейна на первую гонку сезона – Гран-При Бахрейна.

Партнерство объединяет два всемирно известных и признанных бренда, лидеров в своих областях, которые оба стремятся к совершенству, и оно позволит FAI повысить авторитет в сообществе Формулы-1.

В рамках партнерства логотип FAI Aviation Group будет представлен на верхней части заднего диффузора гоночного болида McLaren MCL35M.

Зигфрид Экстманн, председатель и основатель группы FAI Aviation Group, сказал: «Мы очень рады возобновить партнерство с McLaren Racing, поддерживая команду и позволяя ей летать по всему миру по своим маршрутам на самолетах, защищенных от Covid. Мы с нетерпением ожидаем дальнейшего продвижения наших услуг в сообществе Формулы-1 и еще раз в течение сезона выступим в качестве официального авиационного провайдера команды McLaren».

Зак Браун, генеральный директор McLaren Racing, добавил: «McLaren Racing и FAI разделяют стремление к совершенству, и мы очень рады возобновить это партнерство с ведущим провайдером авиационных услуг. Это партнерство с FAI продолжит помогать нам и позволит безопасно летать нашей команде по всему миру в сезоне Формулы-1 2021 года».




JET CATERING
 Искусство вкусных полётов

Организация бортового питания премиум-класса для бизнес-авиации
 Приём заказов 24/7
 Круглосуточная доставка в любой аэропорт Москвы и Подмосковья
 Полный спектр дополнительных услуг
 Наличие сертификатов стандарта менеджмента ISO 22000:2005, HACCP

+7 495 991 55 11
 info@jet-catering.ru
 www.jet-catering.ru

Airbus готовится к вводу в эксплуатацию H160

Airbus Helicopters в ближайшее время ожидает одобрения от Федерального авиационного управления США (FAA) своего флагмана H160, рассказал Vertical Бернар Фужарски (Bernard Fujarski), руководитель программы H160. Первая поставка нового вертолета как раз запланирована клиенту из США. «Однако ограничения на поездки из-за пандемии Covid-19 не позволили персоналу FAA посетить штаб-квартиру Airbus в Мариньяне. А пилоты не могут в настоящий момент приехать в Мариньян, где установлен симулятор H160. Поэтому Airbus разработал программу дистанционного обучения, впрочем она также должна быть сертифицирована».

Напомним, что летом 2020 года производитель получил сертификат типа EASA.

На 2021 год запланировано семь поставок клиентам

в Бразилии, Франции, Японии, Великобритании и США. Вертолеты будут переданы в различных конфигурациях, которые включают версии SAR, VIP и для авиационных работ. Вскоре ожидается первый заказ от французского правительства. Предполагается, что он будет включать 12 H160 для жандармерии. Еще один правительственный контракт готовится для военной версии в рамках французской программы Joint Light Helicopter.

Для производства H160 внедряется новая производственная схема, основанная на так называемых сборках основных компонентов (MCA). MCA изготавливается и тестируется перед тем, как попасть на линию окончательной сборки (FAL) в Мариньяне. Например, центральный отсек фюзеляжа, включая кабину пилота, производится на заводе Airbus в Донаувёрте, Германия.



**BUSINESS
AND
PRIVATE
JETS**

www.bpjets.ru

С надеждой на Филиппины

Компания NeBeSci назначена дилером Kodiak 100 на Филиппинах, что обеспечит для этого многоцелевого самолета с турбовинтовым двигателем присутствие внутри страны, сообщается в релизе производителя. NeBeSci – это многопрофильная корпорация, специализирующаяся на авиационном консалтинге.

«Филиппины – очень многообещающий рынок, особенно с учетом многофункциональных возможностей Kodiak 100 на коротких взлетно-посадочных полосах», - сказал Пол Г. Бранхам, директор по продажам Daher Kodiak в Европе, Африке, Австралии и Азии. «Самолет многофункционален и может быть поставлен заказчику в различных версиях. Он оптимален для частного владения, сможет быть отличным решением для туристических фирм, а также выполнять и другие миссии: картографирование, наблюдение и пограничное патрулирование».

Бранхам добавил, что региональные и деловые перевозки являются еще одним рынком для Kodiak 100 на островах Филиппин, особенно с учетом сегодняшних осложнений, связанных с существенным ограничением полетов коммерческих авиакомпаний, вызванными пандемией COVID-19.

Свен Шуберт, главный исполнительный директор NeBeSci, добавил: «Благодаря современной авионике, подтвержденной надежностью и универсальностью, Kodiak 100 хорошо подходит для выполнения разнообразных задач с учетом условий эксплуатации на Филиппинском архипелаге. Этот самолет идеально соответствует нашему лозунгу «Позвольте нам пригласить вас летать по-другому»».

Менее месяца назад Daher представил Kodiak 100 Series III – новую версию семейства турбовинтовых самолетов Kodiak.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

У Solairus Aviation утекли данные

Недавно компания Solairus Aviation, которая предоставляет услуги частной авиации, сообщила, что данные некоторых сотрудников и клиентов были скомпрометированы в результате инцидента у стороннего поставщика.



23 марта Solairus сообщила, что поставщик платформы для управления авиационным бизнесом Avianis в декабре уведомил о вторжении в его облачную платформу Microsoft Azure, на которой размещалась система планирования и отслеживания полетов Solairus.

Расследование показало, что в ходе инцидента неизвестные совершили несанкционированный доступ к некоторым данным Solairus. Среди данных, которые хранились на платформе, были имена клиентов, даты рождения, номера социального страхования, номера водительских прав, номера паспортов, номера счетов.

Компания сообщила, что уже уведомила некоторых клиентов, однако у нее нет адресов всех клиентов.

NAJET привлекла первого иностранного оператора

Немецкая авиакомпания «Baden Aircraft Operations» стала первой иностранной авиакомпанией, согласовавшей продажи своих международных чартерных рейсов с использованием платформы NAJET.

Baden Aircraft Operations эксплуатирует бизнес-джеты типа Cessna Citation X и Embraer Legacy 600.

Платформа NAJET позволяет клиентам (заказчикам) чартерных рейсов получать предложения на запрашиваемые перелеты в режиме онлайн. Информация, которую получает клиент максимально детализована и содержит, в том числе, стоимость рейса. Клиент также может ознакомиться с правилами авиакомпании и информацией об ответственности сторон при заказе перелета на самолете авиакомпании.

Компании ООО «НАДЖЕТ» и «Baden Aircraft

Operations» считают, что использование современных технологий, реализованных на платформе NAJET, позволит увеличить продажи авиакомпании в России. «Baden Aircraft Operations» сообщила, что в соответствии с запросами клиентов платформы NAJET может выполнять международные рейсы в любые российские аэропорты, а для рейсов в Москву авиакомпания будет преимущественно использовать аэропорт Внуково-3.

Таким образом, партнерами NAJET стали уже 6 (шесть) авиакомпаний: 5 российских и 1 иностранная. В ближайшее время разместить свои самолеты на платформе NAJET планируют авиакомпании из Турции и Чехии. Для обеспечения потребностей международных перелетов с Дальнего Востока, к платформе планируют подключиться авиакомпании из Китая и Таиланда.



Стратегическая сделка

Крупнейшая вертолетная компания ОАЭ Abu Dhabi Aviation выразила намерение полностью приобрести Falcon Aviation Services, сообщает агентство Zawya.

Намерение соответствует стратегическому плану Abu Dhabi Aviation по расширению и увеличению активов и доходов, отмечают СМИ со ссылкой на сообщение компании на бирже ценных бумаг Абу-Даби (ADX) в четверг.

«Финансовые последствия» потенциального приобретения будут определены после завершения переговоров. Переговоры о сделке уже начались, но находятся на начальной стадии.

В 2020 году Falcon Aviation Services сообщила о снижении годовой прибыли на 28,2% по сравнению с 2019 годом.

Напомним, что Falcon Aviation базируется в аэропорту Al Bateen Executive Airport, который располагается в 10 км от Абу-Даби. Оператор имеет собственный VIP терминал, собственный хелипорт и предлагает полный спектр услуг: чартерные рейсы, менеджмент воздушных судов, ТОиР, САМО, аренда коммерческих самолетов и поддержка «нефтегазовой авиации». Для чартерных рейсов компания предлагает два Embraer Legacy 600, один Lineage 1000 и три Gulfstream G450 / G550 и шесть турбовинтовых двигателей Bombardier Q400. Оператор также управляет различными вертолетами – десятью Bell 412EP, тремя вертолета Airbus EC130B4s, четырьмя AW109S/SP, двумя AW189 и двумя AW169.

Мастер по винглетам

Американский провайдер ТОиР Duncan Aviation установил на Dassault Falcon сотую пару вертикальных законцовок крыла с плавным сопряжением (blended winglets), разработанных компанией Aviation Partners (API). Самолет Falcon 900EX получила компания Two Bear Management.

Тринадцать лет назад Duncan Aviation в партнерстве с API и Dassault Aviation получил дополнительный сертификат типа на новые винглеты и оборудовал первый Falcon 2000EX. Год спустя API назначила Duncan Aviation первым авторизованным провайдером по установке blended winglets. В центре ТОиР в

Линкольне Duncan Aviation устанавливает винглеты на все серии Falcon 50, 900 и 2000.

«В любой момент вы можете повысить производительность и характеристики существующих активов, делая их более экологичными, что является разумными инвестициями. И мы нашли свое место в меняющемся мире», - комментирует Президент API Гэри Данн. Он отметил, что Duncan Aviation установил винглеты API на несколько самолетов Gulfstream II и «на десятки» Hawker серии 800, для которых компания также является авторизованным провайдером.



Парк H175 налетал 100 000 часов

Airbus Helicopters отмечает важную веху в истории программы вертолета H175. Общий парк вертолетов преодолел отметку в 100 000 летных часов. По состоянию на апрель текущего года в 11 странах эксплуатируется 45 H175 (13 операторов). Крупнейшим оператором вертолета является NHV Group (13 машин), которая начала эксплуатацию в 2014 году.



7-тонный H175 был разработан компанией Airbus Helicopters в качестве вертолета среднего класса нового поколения, сертифицированного в соответствии с самыми строгими требованиями отрасли. В ходе работы над моделью был повышен уровень безопасности и комфорта пассажиров, расширен спектр применения, упрощена процедура технического обслуживания и увеличена экономичность машины для соответствия ожиданиям клиентов, сообщает в релизе производитель.

Пассажиры H175 ценят комфорт кабины с системой кондиционирования и лучший показатель пространства на одного человека в своем классе. В одном ряду могут расположиться максимум четыре пассажира. Даже на высокой крейсерской скорости уровень вибрации и шума остается низким.

Leonardo летом 2021 года приступит к летной сертификации AW609

Итальянский производитель Leonardo летом 2021 года приступит к летной сертификации первого в мире пассажирского конвертоплана AW609. В настоящее время компания занимается сборкой двух первых серийных образцов, которые и будут проходить сертификацию. Кроме того, в Филадельфии в Пенсильвании до конца апреля текущего года работает демонстрационный центр Leonardo с тренажером AW609.

Сейчас в программе летных испытаний задействовано четыре прототипа. Последний (АС4), оборудован девятиместным салоном и увеличенной дверью: после обсуждений с операторами EMS и SAR компания увеличила входную дверь по правому борту и изменила ее с конфигурации бокового открывания на вертикальное, с раскладными дверцами и электрическим подъемом, установленным в верхней

части. Увеличенная ширина позволяет переносить носилки в кабину с помощью лебедки, а затем вращать в продольном направлении. Планируется, что лебедка будет способна поднять груз весом 272 кг. Чтобы обеспечить больше места в салоне, производитель опустил уровень пола. АС4 также получил новую авионику Rockwell Collins Pro Line 21, которая совместима с TCAS II, ADS-B и метеорологическим радиолокатором Rockwell Collins Multi-scan Detection, который предлагается в качестве опции.

По словам производителя, в настоящее время компания имеет текущие обязательства от клиентов на почти 60 конвертопланов AW609, в том числе три от Объединенного авиационного командования ОАЭ, а также соглашения с Bristow и Era на офшорные и EMS версии. Но пока Leonardo Helicopters не раскрывает стоимость AW609 Tiltrotor.



Первый Ансат

Казанский вертолетный завод холдинга «Вертолеты России» (входит в Госкорпорацию Ростех) поставил в Республику Туркменистан первый вертолет Ансат, а также тяжелый многоцелевой Ми-17-1В. Обе машины будут использоваться в новом Международном ожоговом центре для медэвакуации пострадавших и тяжелообольных пациентов.

Договор на поставку вертолета Ансат и Ми-17-1В был подписан между Казанским вертолетным заводом и агентством «Туркменховаеллары» 31 марта 2020 года. В соответствии с контрактом оба вертолета поставляются в Туркменистан в универсальном варианте исполнения с медмодулями и медицинским оборудованием на борту, дополнительно предусмотрены противоожоговые наборы. Салоны машин оборудованы кондиционерами.

На вертолете Ми-17-1В установлены дополнительные топливные баки для увеличения дальности полетов. Также он оснащен бортовой стрелой СЛГ-300, посадочно-поисковой фарой и внешней подвеской на 4 тонны для перевозки крупногабаритного груза.

«Поставка первого Ансата в Туркменистан — важная веха в развитии экспортного потенциала Казанского вертолетного завода. Надеемся, что высокие летно-технические характеристики вертолета Ансат будут оценены по достоинству, и эта поставка послужит отправной точкой для нашего дальнейшего сотрудничества. Как Ансаты, так и вертолеты серии Ми-8/17 отлично зарекомендовали себя при выполнении санитарных авиарбот в России. Мы рады поделиться накопленным опытом с нашими коллегами из Туркменистана и поставить им самую современную технику», — отметил управляющий директор Казанского вертолетного завода Алексей Белых.

Derazona станет первым оператором H160 для нефтегазовой отрасли в Азии

Airbus Helicopters получил заказ на H160 от индонезийской Derazona Helicopters в Индонезии, которая будет эксплуатировать его в нефтегазовой отрасли страны.

Многоцелевой H160 будет играть важную роль в планах расширения индонезийского оператора нефтегазовых, морских, коммунальных и коммерческих пассажирских перевозок.

«Этот заказ является своевременным шагом, поскольку Derazona Helicopters начинает путь трансформации для развития бизнеса. Мы очень впечатлены характеристиками H160 и рады тем возможностям, которые предоставит нам этот современный верто-

лет», — сказал Рамади Видьярдиано, менеджер по развитию бизнеса Derazona Helicopters.

«Для нас большая честь получить вотум доверия, поскольку Derazona Helicopters стал не только первым оператором H160 в стране, но и нашим стартовым заказчиком вертолета для нефтегазового сегмента нефти в Азиатско-Тихоокеанском регионе», — сказал Винсент Дубрул, глава подразделения Airbus Helicopters в Азиатско-Тихоокеанском регионе. «H160 кардинально меняет правила игры, устанавливая новые стандарты безопасности, производительности, комфорта и дизайна. Мы верим, что это будет ценным активом для наших клиентов, поскольку они расширят свою деятельность с помощью этой универсальной рабочей лошади», — добавил он.



Два Bell 407GX_i поставлены в Японию

Bell Textron Inc. поставила компании Shin-Nihon Helicopters, Япония, два вертолета Bell 407GX_i. Благодаря этой поставке, Shin-Nihon Helicopters становится первой японской компанией, купившей и эксплуатирующей вертолеты 407GX_i.

Компания Shin-Nihon Helicopters, заказчик Bell с момента своего основания в 1960 году, будет использовать оба вертолета для патрулирования линий электропередач в интересах электроэнергетических компаний.

Помимо новых Bell 407GX_i, Shin-Nihon Helicopters эксплуатирует Bell 206, Bell 412 и Bell 427.

Модернизированный вертолет американский производитель анонсировал осенью 2018 года. Bell 407GX_i получил новую авионику, модернизированный двигатель и новые эксклюзивные варианты интерьера. Интегрированное приборное оборудование Garmin G1000H NX_i с дисплеями высокой четкости и более быстрыми процессорами обеспечивает повышенную яркость и четкость, более быстрый запуск и отображение карт, а также возможность подключения планшетов и смартфонов. Модернизация до Bell 407GX_i также включает двигатель с двухканальной FADEC с полностью автоматическим перезапуском и улучшенную ситуационную осведомленность с помощью G1000H NX_i.

Bell 407GX_i оснащается новым газотурбинным двигателем Rolls-Royce M250-C47E/4 с двухканальной системой FADEC, который обеспечивает исключительную производительность при высоких температурах воздуха и на большой высоте, улучшенную топливную экономичность и возможность крейсерского полета со скоростью 133 узлов/246 км/ч.

Greenpoint Technologies начинает работы на BBJ MAX 8

Американская компания Greenpoint Technologies начинает работы по кастомизации своего первого BBJ MAX 8 для частного клиента. В начале апреля самолет прибыл с завода Boeing, и вскоре американский провайдер ТОиР начнет работы по установке дополнительных топливных баков и интерьера.

«Мы гордимся тем доверием, которое VVIP клиенты оказывают Greenpoint. Поставка BBJ MAX от имени нашего клиента означает уверенность в беспрецедентных возможностях Greenpoint. Мы создаем красивые интерьеры самолетов и параллельно выстраиваем прочные отношения. Так Greenpoint поставила

первые в мире самолеты BBJ3 (вариант 737-900), 787-8 и 747-8 VVIP, и также мы смотрим в будущее с нашими клиентами BBJ MAX», - заявляет Чад Торн, старший директор Greenpoint по продажам.

В конце 2020 года Greenpoint Technologies завершила кастомизацию очередного BBJ787-8 Dreamliner. Это четвертый завершенный проект компании, а всего с момента начал работ с BBJ787 Greenpoint Technologies заключила шесть контрактов на дооборудование знаменитых «Дримлайнеров». Это подчеркивает, что Greenpoint является ведущим центром комплектации Boeing 787.



Cirrus Aircraft: впечатляющий 2020 год

На прошлой неделе Cirrus Aircraft объявила «о впечатляющем количестве поставок новых самолетов в 2020 году». Vision Jet второй год подряд остается самым продаваемым самолетом в авиации общего назначения. В дополнение к поставке 73 самолетов Vision в 2020 году, Cirrus сертифицировала и начала поставки системы аварийной автоматической посадки Safe Return для самолетов Vision Jet, а также представила комплексное решение VisionAir для владения самолетами новичками в сфере личной авиации.

«Прошедший год стал выдающейся демонстрацией способности нашей команды выдерживать беспрецедентные испытания», - говорит Зин Нильсен, генеральный директор Cirrus Aircraft. «Помимо реализации наших планов, мы продолжаем знакомить новых людей с авиацией по всему миру, поскольку в течение года возрастал спрос на наши продукты и услуги. Мы стремимся и дальше предоставлять авиационные

услуги мирового класса более чем 8000 владельцам самолетов семейства SR и более чем 245 операторам Vision Jet по всему миру».

В прошлом году компания Cirrus Aircraft уже седьмой год подряд поставила более 300 самолетов серии SR. Кроме того, производитель продолжает поставлять на мировые рынки свой новый джет, и на данный момент количество Vision Jet превысило 245 единиц, эксплуатируемых по всему миру. Более 450 пилотов получили квалификационный рейтинг FAA на Vision Jet. Расширение услуг Cirrus Services также способствовало росту компании, включая введение новых сертифицированных предложений Cirrus от Cirrus Direct и выход Cirrus Finance на международные рынки.

Vision Jet претерпел дальнейшее развитие с сертификацией FAA для аварийной автоматической

посадки Safe Return, революционной системы, основанной на технологии Garmin Autoland, которая позволяет пассажирам садиться самолетом одним нажатием кнопки в аварийных ситуациях. Благодаря системе безопасного возврата и удостоенной награды Collier парашютной системы Cirrus Airframe (CAPS), Vision Jet представляет собой новейшее решение для обеспечения безопасности в авиации общего назначения.

Компания также анонсировала в 2020 году VisionAir, революционную программу владения Vision Jet. VisionAir, разработанная как программа полностью под ключ, включает в себя все необходимое для владения, эксплуатации и управления Vision Jet, что делает реальность владения первым в мире Personal Jet более доступной, чем когда-либо. Новая программа – это смелый новый шаг после стремительного роста Vision Jet.



«В 2020 году сервисы Cirrus продолжили расти, предлагая клиентам новые предложения для дальнейшего повышения качества владения. Особенно этими новыми предложениями стало расширение услуг для международных владельцев за счет доступности международных финансовых возможностей через Cirrus Finance и запуск одобренной EASA программы обучения Vision Jet в Европе. Кроме того, Cirrus Direct расширил предложение сертифицированных Cirrus запчастей и обновлений для клиентов по всему миру, что делает владение и обслуживание вашего самолета Cirrus более удобным, чем когда-либо. Компания также запустила недавно улучшенный веб-сайт, чтобы еще больше активизировать опыт для клиентов по всему миру с помощью дополнительных цифровых инструментов и подключений», - комментируют в компании.

Консалтинговый проект «Larchenkov.ru» и АОПА-Россия заключили соглашение о сотрудничестве

В апреле 2021 года консалтинговый проект «Larchenkov.ru» и Межрегиональная общественная организация пилотов и граждан-владельцев воздушных судов (АОПА-Россия) заключили партнерское соглашение. В рамках сотрудничества консалтинговый проект «Larchenkov.ru» будет предоставлять особые условия членам и партнерам АОПА-Россия на весь спектр оказываемых услуг.

На встрече руководитель проекта «Larchenkov.ru» Юрий Ларченков подробно рассказал нам о плюсах и отрывающихся преимуществах данного сотрудничества:

«При выстраивании взаимоотношений со своими партнерами мы всегда придерживаемся концепции «Win-Win», позволяющей участникам взаимно усиливать друг друга, расширять свои возможности и наиболее эффективно использовать накопленный опыт. Исходя из целей и задач, решаемых АОПА-Россия, мы выделили те приоритетные услуги, которые будут наиболее интересны сообществу авиации общего назначения России.

В первую очередь это подготовка авиационного и административного персонала авиапредприятий по вопросам функционирования систем управления

безопасностью полетов. В настоящее время ИКАО сделало ряд серьезных шагов по изменению своих требований к вопросам управления безопасностью полетов, — это и обновленные требования к структуре РУБП, и новые подходы к работе с показателями в области безопасности и существенные изменения системы управления рисками. Все эти аспекты мы учли при разработке наших курсов обучения. Стоит отметить, что наши программы подготовки по управлению рисками и безопасностью производственных процессов прошли экспертизу Государственного бюджетного учреждения «Агентство инноваций города Москвы» и были включены в «Карту инновационных решений г. Москвы», а сам проект «Larchenkov.ru» признан технологической компанией. При проведении обучения мы предоставляем возможность индивидуального обучения работников, ответственных за обеспечение СУБП, по графикам, учитывающим их текущую загруженность и «комфортность» освоения материала. В рамках партнерских отношений стоимость обучения для членов АОПА-Россия снижена более чем на треть от стандартного уровня.

Отдельного внимания заслуживает услуга по разработке локальных нормативных документов для организаций авиационной отрасли. Разработка Руководства по производству полетов, документации по безопасности полетов, Руководства по качеству, технологий, должностных инструкций, положений о подразделениях, инструкций по охране труда — все это лежит в «орбите» наших компетенций. Данная услуга доступна как организациям, так и отдельным членам АОПА-Россия и является составной частью нашей комплексной программы поддержки бизнеса «Нелишние руки», в рамках которой мы берем на аутсорсинг сопровождение систем управления качеством на авиационных предприятиях.



Другой важной услугой для авиации общего назначения является построение и сопровождение систем управления безопасностью полетов, менеджмента качества и охраны труда в соответствии с требованиями международного и национального законодательства.

Хотел бы отметить, что мы динамично развиваем это направление деятельности и в мае этого года анонсируем наш новый продукт «Lean Production для организаций авиационной отрасли». Если коротко – это концепция, позволяющая сделать следующий шаг в эволюционном развитии систем менеджмента качества на основе тех систем управ-

ления, что уже разработаны на авиационных предприятиях. Данный продукт позволяет существенно минимизировать как прямые, так и скрытые потери, сделать так, чтобы служба качества начала приносить реальную прибыль организации, перестав играть роль только лишь генератора «бумажных процедур» в компании.

Отдельно бы хотел остановиться на вопросах, связанных с охраной труда. Взяв на себя функции провайдера, мы на безвозмездной основе распространяем «Антивирусный пакет» документов, сформированный Правительством города Москвы для подтверждения соответствия деятельности

организаций «антиковидным» законодательным требованиям. «Антивирусный пакет» содержит необходимые шаблоны документов, бланков журналов, приказов и инструкций по заполнению и согласован с Роспотребнадзором и органами исполнительной власти города Москвы. Его внедрение позволит существенно «упростить жизнь» руководителям при прохождении проверок со стороны Роспотребнадзора и иных уполномоченных органов.

Также, благодаря партнерству с Клинским институтом охраны и условий труда, мы организуем обучение работников и руководителей предприятий по охране труда, пожарной безопасности, обеспечиваем проведение специальной оценки условий труда в организациях авиационной отрасли.

Спектр наших услуг довольно широк, это и независимые аудиты поставщиков услуг и продукции в интересах Заказчика, и подготовка организаций к сертификации по требованиям ISO & IBAC, обеспечение участия в национальном конкурсе на премию Правительства Российской Федерации в области качества.

Мы постоянно развиваемся, ищем возможности выводить на рынок эксклюзивные, интересные продукты, и мне приятно осознавать, что благодаря нашему сотрудничеству с АОПА-Россия мы имеем возможность предлагать ее членам и партнерам всю нашу линейку услуг на особых, эксклюзивных условиях». АОПА-Россия (Межрегиональная общественная организация пилотов и граждан-владельцев воздушных судов, РАОПА, АОПА-Russia) — российская общественная организация, созданная в 1998 году и занимающаяся совершенствованием авиационного законодательства России, а также популяризацией авиации общего назначения.



США приближаются к 2019, а Европа оттаивает

По данным еженедельного обзора WINGX Global Market Tracker, глобальная активность бизнес-авиации в апреле выросла на 221% по сравнению с апрелем 2020 года и всего на 5% ниже по сравнению с апрелем 2019 года. С начала года трафик бизнес-джетов и винтовых самолетов вырос на 10% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, и на 9% ниже, чем в аналогичном периоде 2019 года.

Трафик регулярных авиакомпаний снизился на 33% по сравнению с прошлым годом, а грузовые перевозки сейчас на 11% выше, чем в прошлом году. Направления трендов активности авиакомпаний расходятся: в Европе с начала года снижение на 62%, в Северной Америке – на 32%, а в Азии – всего на 2%.

Что касается деловой авиации, то в США в этом году количество рейсов увеличилось на 13%, в то время как в Европе этот показатель все еще ниже прошлого

года на 5%, а в других регионах, вместе взятых, сейчас рост составляет 10%. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года эти тенденции составляют соответственно -9%, -22% и -4%.

Европа

Постепенное ослабление ограничений на мобильность в Европе проявляется в значительном скачке активности: в первые две недели апреля 2021 года количество рейсов увеличилось на 189% по сравнению с апрелем 2020 года. За год полеты в европейском регионе, включая Турцию и Россию, сократились на 2%, а налет – на 5%.

Больше всего восстановился трафик некоммерческой деловой авиации, частные рейсы в этом году выросли на 12% по сравнению с прошлым годом. В 2021 году чартерная активность резко упала, по-

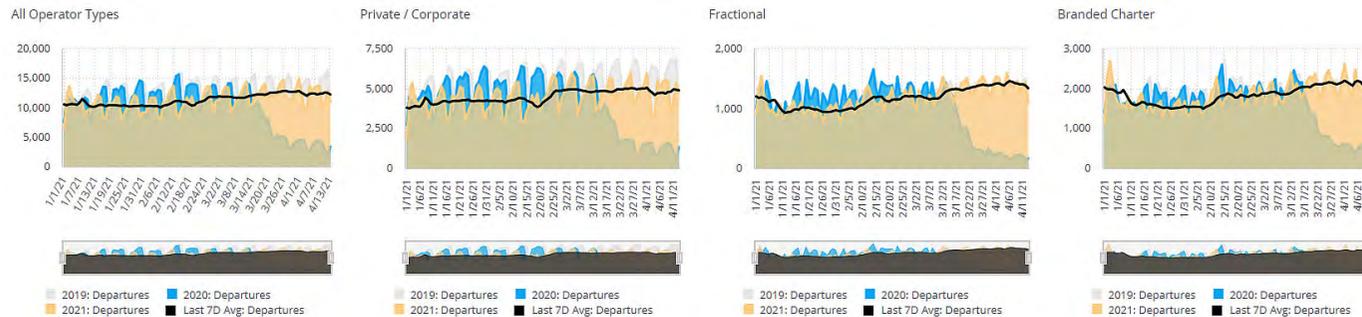
прежнему на 2% ниже по сравнению с 2020 годом. Франция является крупнейшим рынком деловой авиации в этом году: выполнено 21,8 тысячи рейсов, что на 2% больше, чем в 2020 году. Германия по-прежнему немного отстает от тенденций 2020 года, Швейцария снижается еще больше, количество рейсов сократилось на 16%, а Великобритания продолжает оставаться аутсайдером: в этом году на 44% меньше рейсов по сравнению с 2020 годом.

В других странах Европы в текущем году наблюдается более сильное восстановление. По сравнению с январем-апрелем 2020 года активность бизнес-джетов и винтовых самолетов выросла на 13% в Испании, на 22% – в Италии, на 29% – в России. Рейсы в Польше увеличились на 12%, в Греции – на 40%, в Турции – на 63%. Активность бизнес-джетов в Турции на 10% выше, чем за тот же период 2019 года. Внутренний трафик в стране в этом году вырос на 57%, а количество международных рейсов с Россией, Албанией, Ираком, ОАЭ и Израилем увеличилось более чем вдвое, хотя, напротив, количество рейсов из Турции в Германию все еще почти на 20% ниже прошлого года.

Спрос на бизнес-авиацию в Великобритании в этом году находится на другом конце спектра: выполнено на 53% меньше рейсов во Францию и на 70% меньше рейсов в США. Количество чартерных рейсов из Великобритании в этом месяце увеличилось на 175%, но с начала года такой трафик все еще на 43% ниже по сравнению с прошлым годом.

Соединенные Штаты

Рынок США продолжает процветать: активность в апреле в два с половиной раза выше, чем в первые две недели заблокированного апреля 2020 года.



Business Aviation Operator Type

Operator Type	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Private	466,013	39.8%	12.7%	-15.6%
Aircraft Management	239,663	20.5%	16.0%	-11.7%
Branded Charter	189,581	16.2%	18.6%	-2.1%
Fractional	121,460	10.4%	19.4%	-2.0%
Hybrid / Shuttle	54,791	4.7%	0.5%	-4.7%
Ambulance	45,567	3.9%	12.4%	2.9%
Cargo	35,777	3.1%	6.5%	-15.3%
Government	18,999	1.5%	46.2%	19.3%
Grand Total	1,169,851	100.0%	14.5%	-10.0%

При отскоке особенно сильной была активность операторов долевого владения, более чем в 5 раз выше, чем в апреле прошлого года. С начала года в большинстве штатов было зафиксировано больше рейсов, чем в сопоставимом периоде 2020 года, за исключением Нью-Джерси, где количество вылетов деловой авиации по-прежнему на 9% ниже прошлого года.

На Флориду приходится более 50% трафика из следующего по загруженности штата, Техаса, при этом количество рейсов из аэропортов Флориды, выросло на 40% по сравнению с 2020 годом. В этом месяце зафиксирован пик в 1388 рейсов в день по сравнению с максимальным значением в 2020 году 1185 рейсов и 1257 полетов – в 2019 году. Количество чартерных рейсов во Флориде на 20% выше, чем пиковый уровень весной 2019 года.

Что касается чартерной активности, то в ведущих аэропортах Уэст-Палм, Майами-Опа и Неаполе в этом году рост составил более чем 50% по сравнению с тем же периодом прошлого года.

В этом году снижение чартерных рейсов деловой авиации по сравнению с 2020 годом было зафиксировано только в Неваде. Чартеры из Калифорнии выросли на 16%, а из штата Нью-Йорк – на 40%. В целом по стране рост чартерных рейсов на 25% в 2021 году намного превышает восстановление некоммерческих рейсов, хотя они тоже увеличились на 13% по сравнению с 2020 годом. Тетерборо и Маккаран – два из немногих крупных аэропортов деловой авиации, которые все еще отстают от тенденций 2020 года.

Среди категорий бизнес-джетов самый медленный рост наблюдается у самолетов с большими салонами: рейсы сверхдальних джетов выросли на 3%, трафик

тяжелых самолетов на 6% больше, в отличие от легких и средних бизнес-джетов, которые в этом году летают как минимум на 25% больше. Challenger 300/350 – самая загруженная платформа бизнес-джетов, налет вырос на 21%. У Phenom 300 также наблюдается существенный отскок: в этом году налет на 40% больше, чем в 2020 году.

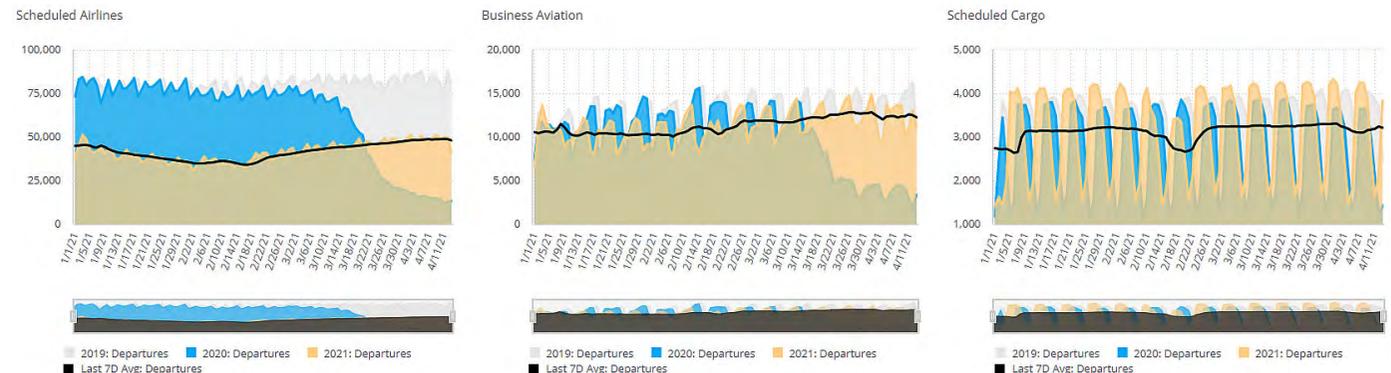
Остальной мир

За пределами Европы и США активность бизнес-джетов и винтовых самолетов опережает тенденции 2020 года. Если учитывать турбовинтовые самолеты, то Канада является самой загруженной страной, но к середине апреля все еще отстает от тенденций 2020 года. В Австралии активность винтовых самолетов примерно на 30% выше, чем в прошлом году.

По трафику бизнес-джетов Мексика является ведущим рынком, к середине апреля на 7% больше, чем в 2020 году. Количество рейсов бизнес-джетов в

Бразилии в этом году выросло на 36% по сравнению с 2020 годом, активность на Багамах увеличилась на 50%, в ОАЭ – на 95%. Нигерия – самая загруженная страна в Африке, количество рейсов бизнес-джетов удвоилось в годовом исчислении, хотя следующая по загруженности Марокко все еще отстает от тенденций 2020 года. В этом году популярны такие направления, как Теркс и Кайкос, число прибытий выросло на 59%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Неудивительно, что первая половина апреля 2020 года была в несколько раз более загруженной, чем заблокированный апрель 2020 года. В долгосрочной перспективе постепенное ослабление ограничений на поездки в Европе медленно восстанавливает спрос на полеты, тогда как быстрое открытие в некоторых штатах США уже привело к тому, что отложенная активность превысила общий показатель 2020 года, причем рекордный спрос был зафиксирован во Флориде и Техасе, особенно на чартеры».



Market Sector	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Business Aviation	1,169,851	20.2%	14.5%	-10.0%
Cargo	319,661	5.5%	12.3%	6.0%
Scheduled Operation	4,287,539	74.2%	-33.2%	-48.2%

Все сегменты авиационного рынка в мире с начала 2021

Прототип HondaJet стал музейным экспонатом

20 апреля Музей авиации и науки Мисава в префектуре Аомори в Японии вновь открывается с уникальной новой экспозицией – оригинальным прототипом HondaJet. Аомори – это место, где родился президент и генеральный директор Honda Aircraft Мичимаса Фуджино.

Два года назад, когда музей проходил реконструкцию, администрация обратилась к Honda Aircraft с просьбой помочь с планом по проектированию ангара, предназначенного для HondaJet. По словам Honda Aircraft, возможность рассказать посетителям о Honda Aircraft и HondaJet была прекрасной идеей. «В результате мы решили пожертвовать первый прототип и разместить его на постоянной основе в музее».

Первый полет прототипа состоялся 3 декабря 2003 года. Он был оснащен двигателями HF118, разработанными и изготовленными компанией Honda (с собственной системой Fadec компании Honda), установленными в необычной конфигурации – над крыльями, а не на хвостовой части фюзеляжа. Конструкция опоры двигателя над крылом (OTWEM) не предназначалась для придания HondaJet необычного вида, что она, безусловно, и делала, но использовала преимущества аэродинамической оптимизации, которая уменьшает сопротивление на высоких скоростях. Хотя это было подтверждено в аэродинамической трубе Boeing, летные испытания прототипа подтвердили, что концепция работает. Еще одно ключевое преимущество OTWEM — это большее пространство, доступное в кабине, благодаря перемещению конструкции двигателя и систем из фюзеляжа.

«Совершенно секретный HondaJet, построенный в ангаре аэропорта Гринсборо в Северной Каролине,

стал бешено популярным во время дебюта самолета в Ошкоше, штат Висконсин. Фуджино и команда Honda Aircraft прибыли на EAA AirVenture в Ошкоше 28 июля 2005 года, а в начале следующего года Honda Aircraft объявила, что HondaJet станет коммерческой программой». Объединившись с GE для создания совместного предприятия по разработке и производству более мощной версии двигателя, HondaJet с двигателем HF120 получил сертификат FAA 9 декабря 2015 года. Honda Aircraft также работала с Garmin над разработкой комплекта авионики G3000. В настоящее время по всему миру летают более 170 самолетов HondaJet, из которых 31 был поставлен в течение 2020 года, поэтому HondaJet «четвертый год подряд является самым поставляемым самолетом в своем классе», – заявили в компании.

Первый прототип был выведен из эксплуатации в 2013 году, но теперь у него новый дом в Музее авиа-

ции и науки Мисава. Внутри ангара самолет окружен тремя стенами с историческими документами, компонентами и пояснениями на японском и английском языках. Компоненты включают обшивку крыла, авионику, композитный фюзеляж, а также костюм пилота и парашют, которые использовались во время летных испытаний.

«Нам очень приятно, что экспериментальный образец HondaJet находится на постоянной экспозиции в Музее авиации и науки Мисава в Японии», – сказал Фуджино. «С этим самолетом мы доказали инновационную конфигурацию OTWEM и другие передовые технологии, уникальные для HondaJet, и достигли лучших характеристик, топливной экономичности и комфорта в салоне в нашем классе. Мы надеемся, что многие люди посетят музей и лично увидят HondaJet, и желаем, чтобы история HondaJet вдохновляла следующее поколение авиаконструкторов».



PC-24 или самый быстрый доступ к Венеции

Городской аэропорт Venice-Lido расположен примерно в трех километрах к востоку от центра города на Лидо-ди-Венеция. И на травяной взлетно-посадочной полосе длиной чуть менее 1000 метров благополучно приземлился Pilatus PC-24. Центр города находится всего в нескольких минутах от аэропорта. PC-24 – единственный в мире бизнес-джет, который может летать на такие аэродромы. Сочетание высокой крейсерской скорости и возможности использовать короткие полосы, и даже взлетно-посадочные полосы без твердого покрытия, обеспечивает совершенно новый уровень мобильности и экономии времени.

Вдвое больше аэродромов – только с PC-24

Выдающиеся характеристики PC-24 на коротких и

грунтовых взлетно-посадочных полосах открывают невероятный спектр гибкости и новые возможности. Это означает, что PC-24 дает доступ к почти вдвое большому количеству аэродромов по всему миру по сравнению с другими бизнес-джетами, представленными в настоящее время на рынке. С PC-24, который может работать на небольших аэродромах, вы можете прилететь ближе к конечному пункту назначения, тем самым избегая обычных формальностей в крупных аэропортах и сокращая количество пересадок на земле до абсолютного минимума, экономя драгоценное время.

С самого начала PC-24 был разработан для использования на аэродромах без твердого покрытия. Это означает, что PC-24 – первый бизнес-джет, способный взлетать и приземляться на сухом песке и гравии, а

также на траве, влажной земле и снегу. Все это делает PC-24 самым гибким самолетом бизнес-класса в мире.

Более 100 PC-24 уже в эксплуатации

Помимо уникальных возможностей взлета и посадки, PC-24 может похвастаться исключительно просторной кабиной, интерьер которой можно изменить в соответствии с личными требованиями. Текущий парк из более чем 100 самолетов PC-24 ежедневно выполняет многочисленные миссии на всех континентах. PC-24 получил сертификаты FAA и EASA практически одновременно еще в начале декабря 2017 года. Это событие стало кульминацией почти двенадцати лет работы по созданию самолета с уникальными характеристиками, сочетающими универсальность популярнейшего турбопропа PC-12 (в мире летает свыше 1700 машин) с качествами реактивного самолета среднего класса. PC-24 не попадает ни в одну из существующих категорий бизнес-джетов, поэтому для него придумали новую – супер-универсальный бизнес-джет (SVJ). Для взлета PC-24 нужна полоса длиной всего 856 м при максимальной взлетной массе 8300 кг. Эти цифры означают, что PC-24 может эксплуатироваться в более чем в 21000 аэропортов мира, включая 8383 аэропорта в Северной Америке и 2928 – в Европе, это на 91% и 79%, соответственно, больше, чем у ближайшего конкурента.

Пассажирская кабина самолета с плоским полом доступна в семи различных компоновках, которые включают в себя конфигурации «VIP», «авиатакси», «комби» и «быстрая смена», а также опции для туалета с внешним обслуживанием, расположенного впереди. Салон вмещает от 6 до 8 пассажиров или до 10 человек в авиатакси, при этом объем салона у PC-24 равен 14,20 м³, что намного больше, чем у ближайших конкурентов: Citation XLS+ и Phenom 300E.



Российские бизнес-джеты. Первые шаги.

*«Стратегические просчеты невозможно компенсировать тактическими успехами». (с)
Карл Филипп Готтлиб Фон Клаузевиц*

Обсуждение продукции российского автопрома, зачастую вызывает улыбку, а вот боевые самолеты, как продукция нашего авиапрома – в основном уважение. Но что будет, если авиапром «решит» пойти в гражданский сектор, а потом еще и захочет выйти в сектор VVIP? В итоге получилось то, что получилось, и автопром на этом фоне может вполне заслуженно похвастаться своими достижениями и лояльностью клиентов, так как некоторые модели стали действительно массовыми. Но что не так с проектом Sukhoi Business Jet, и есть ли у него шанс на выживание?

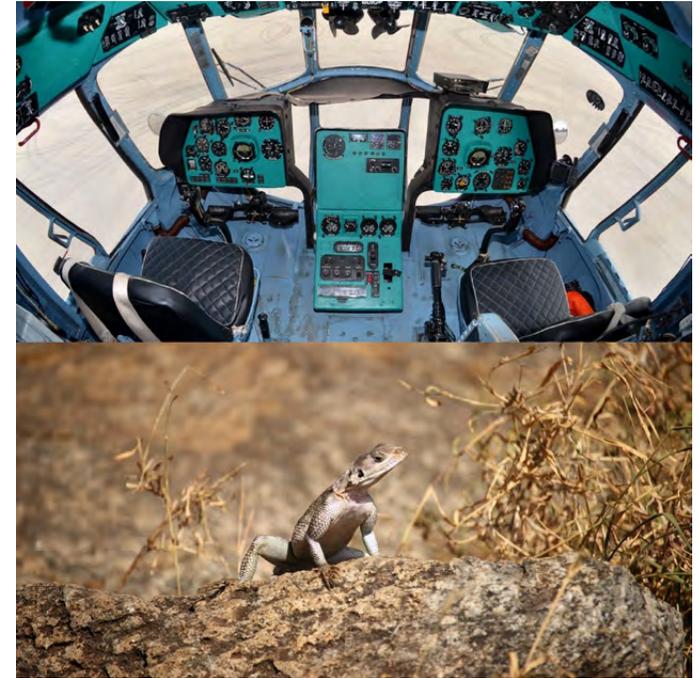
История создания самолета Sukhoi Super Jet широко известна. В начале 2000-х годов Госкорпорация «Сухой» решила диверсифицировать свою линейку



и выпустить гражданский самолет. Ставка была сделана на разработку ближне- и среднемагистрального узкофюзеляжного самолета. В 2008 году первый летный экземпляр Sukhoi Super Jet совершил первый полет. По итогам 12 лет работы репутация модели очень сильно хромает и многочисленные попытки хоть как-то ее выправить существенного результата не дают. Лояльность к продукту невысокая, наличие административного ресурса производителя играет с продуктом злую шутку – те кто может выбирать, выбирает других производителей, что создает самораскручивающийся механизм негатива, слухов и домыслов.

Удивительно, но не имея базы, менеджмент компании решил пойти дальше и выйти на рынок бизнес-авиации. В итоге был запущен проект Sukhoi Business Jet. И если при создании коммерческого самолета Sukhoi Super Jet компания столкнулась с целым рядом более-менее решаемых трудностей, то полноценный выход на рынок товаров роскоши для госкорпорации «Сухой» оказался невыполнимой задачей. Госкорпорации до сих пор так и не удалось выйти за пределы ниши производителя товаров для госсектора и дружественных правительств. При этом стоит учесть, что компания имеет существенный финансовый и административный ресурс, а также очень качественную инженерную школу авиастроения, заложенную еще в СССР, которая позволяет держать очень высокую планку на мировом рынке вооружений. С технической точки зрения некоторые современные боевые самолеты ГК «Сухой» являются непревзойденными по своим летным качествам и техническим решениям. Таким образом, источник проблем проекта Sukhoi Business Jet кроется не в финансовой или технической составляющей.

Для понимания возникшей парадоксальной ситуа-



ции и поиска решений необходимо изменить масштаб и посмотреть на проект с точки зрения всего рынка, оценить роль и модель поведения ГК «Сухой». Для облегчения задачи можно провести параллели с животным миром, так как это самая простая для широкого восприятия модель. В ГК «Сухой» финансирование идет из бюджета, а потребителем продукции являются также бюджетники – Вооруженные Силы РФ, либо других стран. Предпочтения заказчиков могут быть описаны в стандартном техзадании, а приемка готовой продукции проходит по согласованному алгоритму. Если провести параллели с природой, то компанию можно ассоциировать с представителями засушливой пустыни, где ресурсы редки, выбор стратегий весьма ограничен, инструментарий прямолинеен.

Рынок же товаров роскоши управляется совершенно другими законами. Игроки рынка бизнес-авиации, компании Bombardier, Gulfstream, Embraer, а также обособленные подразделения Boeing Business Jets и Airbus Corporate Jets, понимают, что базовая модель самолета должна быть готова к кастомизации и отвечать минимальным требованиям клиента, которые, зачастую очень противоречивы. Но клиент платит, а значит и выбирает он. Каждый новый самолет – это отдельный проект, реализованный для конкретного заказчика, исходя из его личных предпочтений и пожеланий. Требования к продукции более комплексные, стратегии сложные, продукт нестандартный. Проводя параллели с животным миром, это яркие представители высших хищников, со сложной моделью поведения.



В итоге ГК «Сухой», привычно используя очень простые стратегии и прямолинейную модель поведения пытается войти в эко-систему, где царят сложные правила. Корпорация не осознает сложность этой новой для нее среды обитания и начинает, по привычке, просто наращивать давление, создать бурную деятельность, привлекать избыточные ресурсы, а попросту тратить силы. В итоге результат остается недостижимым.

Есть ли все же шанс для нашего авиастроения выйти на рынок товаров роскоши? Да, есть. Но нужно полностью менять подход в работе, создавать отдельную структуру, которая будет заниматься исключительно VVIP направлением и руководствоваться правилами рынка. Если этот проект будет внутри и под контролем менеджмента, работающего с военной продукцией – проект обречен. Это не позволит создать совершенно новую природу компании и корпоративную культуру, разработать и усвоить особенный набор сложных стратегий. Залог успеха – автономное

предприятие, ориентированное на рынок, с уникальным, высокопрофессиональным международным коллективом и действующее вне правил, и контроля, характерного для государственных структур.

Именно эта стратегия позволит полноценно реализовать задумку по созданию сверхзвукового бизнес-джета. Появление такой технологии может существенно изменить правила игры на рынке производителей бизнес-авиации и скорректировать доли участников. Многие авиационные производители уже ведут разработки и явно их не афишируют. Нашим производителям придется пройти двойной путь – кроме отработки технологий по созданию безопасного, надежного и разумного в эксплуатации сверхзвукового самолета, также придется нарабатывать опыт создания комфортных и высококлассных бортов, некоторые из которых должны иметь перспективу стать настоящими произведениями искусства.

Партнёр Global Jet в России и СНГ Евгений Клочков

Самолет недели

Оператор/владелец: **Private**

Тип: **Cessna 337F Super Skymaster**

Год выпуска: **1969 г.**

Место съемки: **апрель 2021 года, Novinki – UUDN, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко