



На следующей неделе свои двери откроет традиционная московская выставка HeliRussia. Первое крупное офлайн мероприятие за последний год. Вряд ли стоит надеяться на огромное количество подписанных контрактов и премьеры, однако встречи со старинными партнерами и друзьями точно обеспечены. Что скрывать, мы давно соскучились по живому общению и предстоящая выставка представит нам такую прекрасную возможность.

И еще одна хорошая новость. NBAA также готовится к своему первому очному событию с начала пандемии – NBAA-BACE 2021. Как сообщает оргкомитет выставки, 90% выставочных площадей NBAA-BACE 2021 уже продано. Лас-Вегас жди!

Ну и немного цифр. Первая половина мая показала самый значительный отскок активности мировой авиации. Регулярные перевозки начали восстанавливаться более быстрыми темпами: количество рейсов в мае 2021 года увеличилось почти в три раза по сравнению с маем 2020 года. Трафик деловой авиации в мае вырос на 121%, при этом грузовые перевозки по-прежнему демонстрирует сильный рост относительно прошлого года, на 15%. С начала года трафик деловой авиации увеличился на 34% по сравнению с прошлым годом, что заметно контрастирует с полетами регулярных авиакомпаний, которые все еще снижаются на 19%. Объединив регулярную, грузовую и деловую авиацию, Азия является единственным регионом, опережающим тенденции 2020 года. Если взять только бизнес-джеты: все регионы более загружены, чем в прошлом году, при этом на Северную Америку приходится 75% рейсов.



Внутренний трафик восстанавливается быстро

WINGX: С начала года трафик деловой авиации увеличился на 34% по сравнению с прошлым годом, что заметно контрастирует с полетами регулярных авиакомпаний, которые все еще снижаются на 19%

стр. 21



Angel Sky - создали нечто поистине достойное

Angel Sky – это кейтеринговая компания, специализирующаяся на услугах бортового питания для бизнес-авиации Premium и VIP-класса

стр. 23



Рынок оживает

Генеральный директор Jet Transfer Александр Евдокимов: во время пандемии у многих наших клиентов появились новые возможности в бизнесе

стр. 25



Продажа бизнес-джета. Как продать дорого?

В какой-то момент, даже самый любимый самолет выставляется на продажу. Новые модели, повышение уровня комфорта, снижение эксплуатационных расходов – все это накапливает критическую массу и подталкивает к решению о смене борта

стр. 27

Gulfstream

G280



Мишустин выступил против закрытия выезда из РФ в связи с коронавирусом

Премьер-министр РФ Михаил Мишустин против закрытия выезда россиян из страны в связи с коронавирусом, поскольку это будет ограничением свободы передвижения.

«Я хочу сказать, что ограничение свободы передвижения наших граждан – это, наверное, не совсем правильный путь. Мало ли по каким причинам человек захочет, в том числе, и отдохнуть где-то», – сказал Мишустин в ходе отчета правительства в Госдуме, отвечая на вопросы депутатов.

Так премьер отреагировал на предложение парламентария закрыть выезд россиян за границу на

отдых в связи с пандемией коронавируса, и таким образом решить вопрос их отдыха внутри страны.

По словам Мишустина, такая мера может снизить конкуренцию. «Все-таки мы должны делать в первую очередь хорошие, качественные инфраструктурные объекты, гостиницы, объекты туризма, чтобы нам захотелось туда поехать», – сказал он.

В России много замечательных мест, отметил премьер, где люди проводят время с удовольствием не в связи с ограничениями, а потому, что там хорошо.

Источник: Интерфакс



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

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPXH
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Китайцы стали почти вдвое чаще летать бизнес-джетами

Китайские бизнесмены и компании все чаще выбирают перелеты частными самолетами. На фоне восстановления экономики после пандемии и действующих ограничений для перевозчиков использование бизнес-джетов выросло почти на 90%. По данным WingX Advance, в первом квартале 2021 года использование бизнес-джетов для перелетов внутри Китая выросло на 87% в сравнении с аналогичным периодом 2019 года, пишет Financial Times.

Росту популярности частных перелетов способствует восстановление китайской экономики после пандемии коронавируса. Как отмечает издание, властям КНР удалось относительно быстро взять ситуацию с распространением вируса под контроль, закрыв границы, введя локдаун и массовое тестирование. С тех пор темпы роста китайской экономики превзошли даже допандемийные уровни, а ограничения на перелеты внутри страны были ослаблены.

Для сравнения, использование частных самолетов

по всему миру, по данным WingX Advance, выросло на 18% в сравнении с прошлым годом, но все еще не догнало показатели 2019-го.

Операторы бизнес-джетов отмечают, что рост спроса объясняется и все еще действующими в Китае ограничениями для авиакомпаний. «Частные самолеты могут летать в места, которые полностью закрыты для коммерческих авиалиний», - поясняет президент Sino Jet Дженни Лау. Кроме того, многие бизнесмены пока не готовы лететь в одном самолете с большим количеством других пассажиров. Самые популярные направления частных перевозок — Пекин, Шанхай и Шэньчжэнь. В то же время использование бизнес-джетов для международных перелетов упало больше чем на 90% по сравнению с показателями до пандемии. Это объясняется введенными властями Китая ограничениями на въезд в страну на фоне волны репатриационных рейсов, пишет FT.




МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ РАБОТЫ В
УПРАВЛЕНИИ САМОЛЕТАМИ

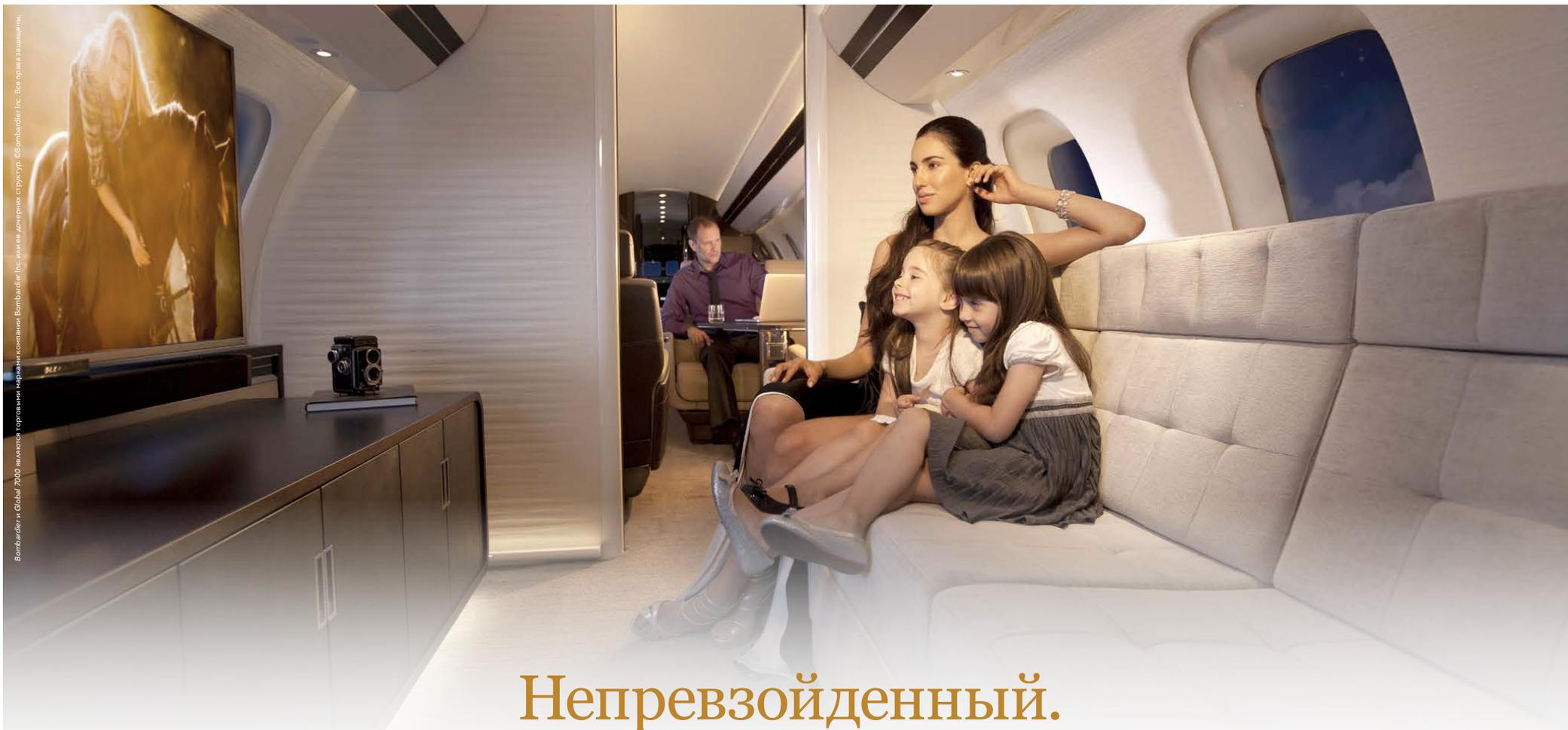
*Доверьте Ваш Джет
в наши надёжные
руки*

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

JETFLITE



Волваздел и Сбл 2007 ялякост горсавни маремикомпани Волваздел лс. киме десерни струкур. ©Волваздел лс. Все права защищены.



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

Bombardier и Airshare подписали крупный контракт на поставку Challenger 350

Американский долеговой оператор Airshare заказал три суперсредних бизнес-джета Challenger 350 с опционом на 17 аналогичных машин. Это позволит компании из Канзас-Сити в ближайшем будущем увеличить свой парк вдвое.

«Мы ценим доверие Airshare к Challenger 350. Этот бизнес-джет – универсальный исполнитель. Ни один другой самолет в этой категории не может сравниться с его превосходной надежностью, дальностью полета, скоростью, характеристиками, удобством салона и эксплуатационными расходами», - сказал Эрик Мартель, президент и генеральный директор Bombardier. «Airshare – один из самых успешных долеговых операторов в стране. Мы гордимся тем, что он выбрал Challenger 350 в качестве основы для своего

флота, и мы чрезвычайно воодушевлены потенциалом этого долгосрочного партнерства».

«Добавление суперсредних самолетов в наш флот представляет собой важную веху в нашем видении грамотного расширения бренда Airshare на национальном уровне», - сказал Джон Оуэн, президент и генеральный директор Airshare. «При выборе бизнес-джета Challenger 350 была проведена серьезная комплексная работа при участии наших нынешних клиентов и всех отделов компании. Партнерство с Bombardier дает нам отличные возможности для привлечения будущих клиентов, которые хотели присоединиться к нашей программе, но предпочитают иметь более крупный самолет с большей дальностью полета».



НАМ ДОВЕРЯЮТ

 SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

Embraer впервые поставит Praetor 600 для летной инспекции

Компания Embraer подписала контракт с немецкой Aerodata AG на переоборудование первого Praetor 600 в самолет для летной инспекции. Воздушное судно планируется поставить Aerodata в 2022 году, после чего немецкие специалисты начнут устанавливать системы и оборудование, необходимые для выполнения намеченных миссий.

Конечным заказчиком выступает Сеульский региональный авиационный центр (Южная Корея), который провел международный открытый тендер на самолет и установку оборудования.

Самолет Praetor 600 полностью соответствует высоким требованиям конечного пользователя и подготовлен к установке самой современной системы летного контроля Aerodata AeroFIS, которая позволяет проверять радионавигационное оборудование аэродромов в автоматическом режиме и выполнять множество дополнительных операций, отмечают в Embraer.

Впервые Embraer продает самолет для такого рода миссии за пределами Бразилии, открывая новые рыночные возможности для инновационных решений с использованием существующих продуктов.

Контракт с Aerodata включает обучение пилотов и механиков, а также первоначальный пакет поддержки для конечного пользователя. Самолет будет оснащен самым современным оборудованием, таким как проекционные дисплеи (HUD), высокотехнологичными системами связи и дополнительными индивидуализированными элементами интерьера.

«Полностью сконфигурированный самолет для летной инспекции Praetor 600 станет современной платформой, способной выполнять широкий спектр задач летной инспекции в режимах обследования ВПП, наблюдения, проверки при вводе в эксплуатацию, периодической проверки, любой специальной проверки, проверки процедур и бортовые проверки ADS-B», - резюмируют в Embraer.



MEET THE WORLD'S
MOST-DELIVERED
BUSINESS JET

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

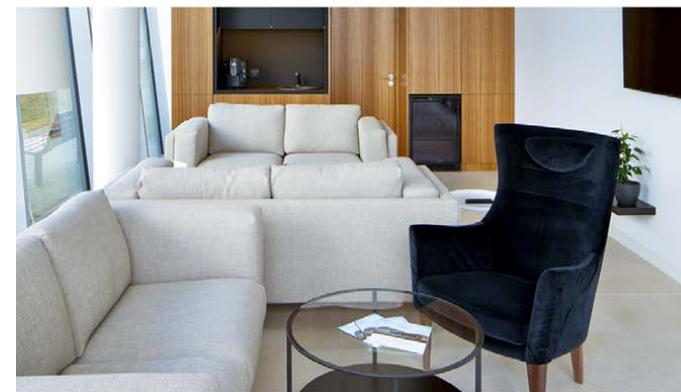
SPARFELL увеличивает парк

SPARFELL Aviation Group (ранее LaudaMotion Executive) ввела в эксплуатацию очередной бизнес-джет – девятиместный Bombardier Challenger 300, доведя общее количество воздушных судов этого типа до шести.

Сейчас в парке оператора эксплуатируются Gulfstream G650, Bombardier Global 7500/6000/XRS, Bombardier Challenger 605/300, Bombardier Learjet 60XR, Embraer Praetor 600, Embraer Phenom 100/300, Cessna Citation Excel/CJ2+/Bravo/Ultra и вертолеты

Leonardo AW109E/AW109S. Часть парка эксплуатируется на правах управления.

В декабре прошлого года LaudaMotion Executive официально начала работу под новым именем и стала называться SPARFELL Luftfahrt GmbH. Новое название отражает заключительный этап интеграции дочерней компании в SPARFELL Aviation Group. Наряду с этим изменением SPARFELL Luftfahrt GmbH будет использовать бренд SPARFELL. Его нынешние владельцы и команда экспертов не изменились.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Six West и Technical Flight Solutions создали партнерство

Six West и ирландская компания Technical Flight Solutions (TFS) подписали эксклюзивное соглашение о партнерстве для соответствия нормативным положениям Агентства по авиационной безопасности Европейского Союза (EASA), касающимся выполнения полетов операторами по правилам Part NCC и для технических проверок.

Таким образом партнеры создали первую полностью организационную структуру в Европе, соответствующую требованиям EASA, для использования лизингодателями воздушных судов.

Правила обеспечивают надежную основу для эксплуатации воздушных судов, выполняющих технические полеты, такие как полеты при поставке, демонстрационные полеты и полеты для проверки технического обслуживания, и теперь соответствуют правилам, уже применимым к полетам, выполняемым коммерческими авиакомпаниями или под АОС.

Это влечет за собой внесение измененного заявления в местный регулирующий орган, Ирландское авиационное управление, подтверждающее, что

каждое движение воздушного судна осуществляется в соответствии с конкретными правилами NCC, и что все полеты на хранение, технические или демонстрационные полеты на воздушных судах, зарегистрированных в EASA, выполняются в соответствии с правилами Part NCC и/или полетов для проверки технического обслуживания (MCF).

Ранее эти проверки могли выполняться независимыми и не одобренными операторами. Однако теперь это не так, и они могут выполняться только оператором, который может продемонстрировать полное соблюдение правил и является одобренным оператором в соответствии с Регламентом EASA Part SPO.

Мэтью Джи, главный операционный директор Six West, сказал: «Six West рада расширить свое сотрудничество с TFS, основываясь на доказанной способности выполнять технические полеты в соответствии с правилами EASA. Эксклюзивное соглашение, которое мы подписали с TFS, позволит нам оставаться гибкими и продолжать предлагать нашим лизингодателям воздушных судов, банкам, авиакомпаниям и владельцам безопасные и законные решения».

Донал Янг, ответственный менеджер TFS, сказал: «Мы очень позитивно настроены и взволнованы этими новыми отношениями, которые позволят использовать навыки и возможности, которые мы создали в TFS специально для выполнения требований EASA нашими партнерами и клиентами».

TFS поддерживает операции Six West, требуя соблюдения правил NCC и Part SPO от имени лизингодателей и авиакомпаний в отношении широкого спектра коммерческих самолетов, включая широкофюзеляжные и узкофюзеляжные, региональные и турбовинтовые.



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**

ОАЭ ввели новые правила для бизнес-авиации из Индии

Генеральное управление гражданской авиации ОАЭ (GCAA) разрешило перевозить на частных авиарейсах, следующих из Индии в Объединенные Арабские Эмираты, не более восьми пассажиров одновременно. Новые правила распространяются на все чартерные рейсы, вне зависимости от класса воздушных судов.

Как отмечают туристические агентства, через несколько дней после приостановки регулярных рейсов из Индии в ОАЭ спрос на частную авиацию

резко вырос. Так, один билет сегодня может обойтись пассажиру в сумму от 22 до 25 тысяч дирхамов (ранее он стоил 13-16 тысяч дирхамов).

Для получения разрешения на выполнение полетов операторы должны будут предоставить в управление план полета и данные о количестве пассажиров на борту. Решение предотвратит попытки превращения частных бортов в авиатранспорт для коммерческих перевозок в условиях действующих ограничений.

В начале мая 2021 года Объединенные Арабские Эмираты продлили запрет на авиасообщение с Индией до особого уведомления. Запрет направлен на сдерживание пандемии коронавируса COVID-19. Между тем, перевозка пассажиров из ОАЭ в города Индии по-прежнему разрешена.

Запрет на выполнение рейсов касается как эмиратских авиакомпаний, так и авиаперевозчиков, базирующихся в Индии. Грузовые авиаперевозки осуществляются в обычном режиме.

Продолжить путешествия могут граждане ОАЭ и дипломатические работники двух стран, наравне с официальными делегациями и обладателями «золотых» резидентских виз ОАЭ. Перед отправлением и по прибытии в ОАЭ они сдают ПЦР-тесты и проходят обязательный 10-дневный карантин. Еще два ПЦР-теста они должны сдать на четвертый и восьмой дни пребывания. Срок годности тестов, необходимых для посадки на борт, составляет 48 часов.

Власти ОАЭ принимают лабораторные результаты ПЦР-тестов из любой лаборатории, аккредитованной правительством Индии. Результаты должны содержать QR-код, ведущий к первоначальному лабораторному отчету.



*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











Бельгийский EAPC стал новым оператором Pilatus PC-12 NGX

Бельгийский EAPC стал новым оператором Pilatus PC-12 NGX. Второй по величине гражданский оператор PC-12 в Европе, EAPC, начал свою деятельность в 2012 году с одного небольшого самолета, обеспечивающего транспортировку нескольких бельгийских клиентов.

Сегодня восемь самолетов Pilatus доставляют пассажиров EAPC к месту назначения с «экономичным комфортом». В парке компании также эксплуатируются и два флагмана PC-24.

EAPC предлагает своим членам программу долевого владения: членство приобретается путем покупки доли самолета, которая может быть больше или меньше в зависимости от потребностей клиента. Генеральный директор EAPC Дени Петитфрер объясняет: «Долевое владение идеально для тех владельцев, которые заботятся обо всем: организации, эксплуатации, техническом обслуживании и доступности. Кроме того, расходы на покупку и эксплуатацию распределяются между всеми участниками, что делает эту бизнес-модель очень привлекательной».



**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России
www.nesterovavia.aero

GlobeAir объявляет о партнерстве с Sea Cloud

Австрийский бизнес-оператор GlobeAir в сотрудничестве с гамбургской судоходной компанией Sea Cloud будет предлагать прямые рейсы на три парусных судна Sea Cloud, в том числе Sea Cloud II и Sea Cloud Spirit. GlobeAir будет предлагать рейсы к кораблям по всей Европе с лета 2021 года.

Согласно подписанному партнерскому договору, GlobeAir будет доставлять пассажиров из выбранного аэропорта в региональный или коммерческий аэропорт, ближайший к отправной точке их путешествия в Sea Cloud.

Процесс бронирования прост. Запрос на рейс пересылается партнерами-дистрибьюторами Sea Cloud Cruises в GlobeAir, и GlobeAir обрабатывает его напрямую. Достаточно указать запрос на рейс при бронировании в туристическом агентстве, чтобы обеспечить заказ частного самолета. Затем Sea Cloud Cruises и GlobeAir позаботятся об организации стыковки и других запросах пассажиров.

Сотрудничество между двумя компаниями было основано на стратегических соображениях и должно стимулировать начало оптимального сезона для морских путешествий.




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

Nordic Jet Charter инвестировал в Cessna Citation Bravo

Финский оператор Nordic Jet Charter инвестировал в Cessna Citation Bravo. Компания рассматривает этот тип как очень практичную «рабочую лошадку», обеспечивающую достаточную производительность и дальность полета.

«Пока что наш Cessna Citation Bravo доказал свою надежность, и после наших инвестиций в модернизацию авионики он стал современным самолетом для европейского региона», - говорит генеральный директор и ответственный менеджер Харри Кекконен. «Мы выполняем чартерные рейсы и полеты скорой помощи под сертификатом эксплуатанта Nordic Jet Charter. Мы стремимся предоставлять безопасные, рентабельные и надежные услуги для наших клиентов, которым нужен надежный партнер».

Nordic Jet Charter – это портфельная компания частного акционерного капитала Scanfert Group, которая управляет двумя бизнес-джетами в Малаге через iJet. Самолет Citation Bravo базируется в Финляндии и будет использоваться в основном для авиамедицинских услуг, расширяя портфель услуг компании в Северной Европе.

Кекконен продолжает: «COVID-19 очень усложняет планирование. Как и в случае со всеми операторами деловой авиации в настоящее время, в ближайшие несколько месяцев мы будем бороться с ограничениями на поездки. Давайте пройдем следующие несколько месяцев, и я верю, что осенью мы узнаем, как будет развиваться рынок».



20-25 ИЮЛЯ
ЖУКОВСКИЙ

MAKS 2021

www.aviasalon.com

Abu Dhabi Aviation делает ставку на внутренний рынок

Крупнейшая вертолетная компания ОАЭ Abu Dhabi Aviation в условиях пандемии активно ищет новые ниши и делает ставку на «домашних клиентах». Как комментирует коммерческий директор компании д-р Марк Пьеротти, бизнес Abu Dhabi Aviation по-прежнему процветает, поскольку она остается крупнейшим центром эксплуатации вертолетов и компаний по техническому обслуживанию, ремонту и капитальному ремонту (MRO) в регионе MENA.

Значительная часть бизнеса компании – офшорные перевозки в регионе и по всему миру. «Мы активно мониторим работу большинства месторождений нефти и газа, принимаем участие во всех тендерах и стараемся установить тесные отношения с крупны-

ми нефтегазовыми компаниями и странами, которые нуждаются в надежных и безопасных вертолетных услугах по доставке персонала к буровым вышкам и на другие объекты. Это часть будущего нашей компании, но мы по-прежнему понимаем, что ОАЭ – наш дом, и местный клиент остается для нас очень важным. Поэтому мы стараемся, чтобы любое расширение сопровождалось постоянным уровнем обслуживания, которого заслуживает наш клиент из Абу-Даби».

Abu Dhabi Aviation также предоставляет услуги пассажирских перевозок в сегменте VVIP, услуги неотложной медицинской помощи, поисково-спасательные работы в ОАЭ и множество других миссий, а также техническую поддержку.





**EUROPEAN
ROTORS** | THE VTOL
SHOW AND
SAFETY
CONFERENCE

IF YOU ARE
ROTORS
WE GOT IT!

Nov 16 - 18

Cologne | Germany

www.europeanrotors.eu

BE PART OF IT

Airbus поставит Uzbekistan Helicopters четыре вертолета H125 и H130

Вертолетный оператор Uzbekistan Helicopters, дочерняя компания национального перевозчика Uzbekistan Airways, оформил заказ на поставку четырех однодвигательных вертолетов Airbus: двух H125 и двух H130.

Старт поставок вертолетов запланирован на ближайший месяц. «В настоящее время пилоты совместно с инженерами и техниками Uzbekistan Helicopters приобретают опыт эксплуатации этих моделей. Ожидается, что Airbus H125 и H130 повысят мобильность населения благодаря доступности и качеству летных услуг», – отметил глава Uzbekistan Helicopters Азиз Сафиуллин.



«Это новая веха в партнерстве Airbus с узбекскими властями», – сказал директор по продажам Airbus Helicopters в Узбекистане Ромен Лана (Romain Lana). «Многофункциональные и надежные вертолеты семейства Ecureuil идеально отвечают климатическим условиям страны».

Многоцелевой H125 (прежнее название: AS350 B3e) сочетает высокую производительность, универсальность, низкие эксплуатационные расходы и может совершать полеты в условиях высокогорья и жаркого климата. Вертолет – часть семейства Ecureuil (от франц. – «белка») с налетом более 33 млн часов по всему миру. Модель рассчитана на шесть пассажиров, а также одного или двух пилотов. H125 – обладатель мировых рекордов: в 2005 году вертолет совершил посадку на вершине Эвереста на высоте 8848 метров, этот рекорд до сих пор не был побит. В 2013 году H125 провел спасательную операцию на Лхоцзе, четвертой по высоте горе в мире, расположенной в Гималаях на высоте 7800 метров.

Другой представитель семейства Ecureuil, H130 – легкий однодвигательный вертолет для пассажирских и VIP-перевозок, экскурсионных полетов, санитарной авиации и наблюдательных операций. Просторный салон многоцелевого H130 рассчитан на одного пилота и, в зависимости от конфигурации, вмещает до семи пассажиров. В медицинской конфигурации модель вмещает до двух пилотов, носилки и трех-четыре медицинских работников. Среди преимуществ H130 – система гашения вибраций, усовершенствованная система кондиционирования салона и система контроля внутренней среды, а также новый дизайн салона с одноуровневым полом.

Организатор: МИНПРОМТОРГ РОССИИ
 При поддержке: АВА
 Устроитель: HELIRUSSIA
 Титульный партнер: ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ


HELIRUSSIA
2021

20-22 МАЯ 2021 г.
www.helirusia.ru

XIV Москва, Крокус Экспо, павильон
 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
 ВЕРТОЛЕТНОЙ ИНДУСТРИИ

Universal Aviation UK продлила часы работы Northolt Airport

Universal Aviation UK, провайдер лондонского Northolt Airport, успешно закончил работы с Королевскими военно-воздушными силами по продлению рабочего времени аэропорта на три часа в день, что значительно повысило гибкость использования ближайшего аэропорта к центру Лондона (RAF / EGWU).

С 17 мая часы работы Northolt с понедельника по пятницу будут увеличены на три часа в день с 9:00-17:00 до 08:00-20:00 по местному времени. Это лучше подходит для деловых путешественников, которым необходимо попасть в центральный Лондон и обратно в тот же день, а также для членов экипажей и пассажиров, которым необходимо пересечь на коммерческие рейсы в лондонском аэропорту Хитроу, который находится всего в восьми милях от Northolt Airport.

Кроме того, аэропорт будет выборочно работать в некоторые выходные дни, чтобы принимать участие

в мероприятиях с высокой посещаемостью. Два уже назначены – 13 июня и 11 июля – на предстоящие игры чемпионата Европы по футболу.

«Universal Aviation UK официально открыла второй пункт наземного обслуживания в Лондоне в январе 2021 года. С тех пор компания тесно сотрудничает с командованием аэропорта, чтобы продемонстрировать ценность продления часов работы», - сказал Шон Рэфтери, управляющий директор Universal Aviation UK. «Находясь всего в 35 минутах от Гайд-парка, Northolt Airport всегда был идеальным вариантом для компаний, ведущих бизнес в центре Лондона. Это также отличный вариант для обмена экипажами из-за близости к Хитроу. Увеличенные часы теперь делают его еще лучшим выбором. Мы гордимся тем, что сыграли свою роль в увеличении времени работы аэропорта до прежнего уровня и даже дольше».




FBOEXPERIENCE.COM
 PROMOTING FBO EXCELLENCE

Еще один Citation M2

Air Charter Scotland добавляет второй самолет Cessna Citation M525 (G-CMTO) в свой британский АОС. Шестиместный легкий бизнес-джет находится под управлением Jet Agent, специалиста по продажам и управлению самолетами.

Самолет будет базироваться в аэропорту London Biggin Hill и вскоре станет доступным для чартерных перевозок. В Jet Agent не исключают, что в течение года в парк Air Charter Scotland будут добавлены новые самолеты.

«Регулярные рейсы постепенно восстанавливаются, но не с той же скоростью, как хотелось бы, что делает коммерческие авиаперелеты гораздо менее удобными для деловых поездок, которые часто требуют посещения двух городов в день», - сказал главный операционный директор Air Charter Scotland Дерек Томсон. «Наш второй M2 соединяет 1400 пар городов (на 500 стыковок больше, чем предоставляют регулярные авиалинии), причем все рейсы отправляются из тихих частных терминалов».

В феврале текущего года Air Charter Scotland получил мальтийский сертификат эксплуатанта. Компания Air Charter Scotland Europe уже зарегистрировала два самолета на Мальте и увеличила численность персонала до 10 человек. Как комментируют в компании, мальтийский АОС позволит Air Charter Scotland выполнять полеты по пятой свободе в пределах ЕС.

Сейчас самолеты компании базируются в Лондоне, Глазго и Ньюкасле. Парк оператор состоит из самолетов Cessna Citation XL и XLS+, Cessna Citation Latitude, Embraer Legacy 500, Embraer Legacy 650 и Dassault Falcon 7X.

Jet Aviation получила STC EASA для работ на Boeing 787

Компания Jet Aviation объявила о получении дополнительного сертификата типа (STC) от EASA на методологию и анализ, используемых центром комплектации при сертификации интерьера на самолетах Boeing 787. Это первый STC такого типа в мире, который был предоставлен центру кастомизации.

Дополнительный сертификат типа EASA выдается тогда, когда центр комплектации получил разрешение на изменение или дополнение исходной конструкции планера, например, путем установки нестандартного VVIP интерьера. Имея этот STC, Jet Aviation теперь может применять методологии и анализ, которые предварительно одобрены EASA, для упрощения процесса сертификации интерьера пассажирского салона.

«Планер Boeing 787 из композитных материалов и углеродного волокна требует особого внимания со стороны центров комплектации и сертифицирующих органов, чтобы гарантировать, что внутренние конструкции установлены в соответствии с требованиями производителя», - сказал Флоран Клингер, технический директор Jet Aviation. «Этот STC позволит нам повысить эффективность и предсказуемость всех текущих и будущих программ кастомизации Boeing 787».

В рамках процесса сертификации центр кастомизации разработал специальное оборудование, сертифицировал все процессы, наборы данных и методы, которые стандартизируют подход к оценке и работам с интерьерами.



Безопасность через гарнитуру

Недавние обновления бортовых инструментов и аудиосистем позволили Robinson Helicopter включить улучшенные звуковые оповещения во всю модельную линейку.

Все новые вертолеты Robinson теперь выдают звуковой сигнал при низких оборотах в качестве звукового оповещения через гарнитуры экипажа, а не через динамики, установленные на приборной панели. Кроме того, добавлено звуковое оповещение гарнитуры о высоких оборотах.

Новые R66 также имеют звуковое оповещение через гарнитуру о высоких оборотах или высокой температуре газов. Это предупреждение эквивалентно индикатору первого предела, установленному на некоторых более крупных вертолетах с турбинным двигателем. Оно предупреждает пилота при приближении к любому рабочему пределу без необходимости постоянного наблюдения за несколькими приборами двигателя.

Президент компании Курт Робинсон отметил: «Предоставление предупреждения в виде звукового оповещения, а не визуального индикатора, повышает безопасность, позволяя выполнять полет с максимальной эффективностью».

Напомним, что в конце марта Robinson Helicopter поставила 13000-й вертолет. По словам Курта Робинсона, за всю историю компании было поставлено более 1000 флагманских самолетов R66 с турбинным двигателем, почти 5000 двухместных R22 и более 7000 четырехместных R44 (версии Raven I и Raven II).

Юбилейная поставка Bell 505 Jet Ranger X

Компания Bell Textron Inc. объявила о поставке своего трехсотого вертолета Bell 505 Jet Ranger X Силам обороны Ямайки (JDF). Первая поставка вертолета Bell 505 была осуществлена в 2017 г., и на сегодняшний день в эксплуатации находятся 300 машин на шести континентах с суммарным налетом в 70 000 часов.

«На данный момент Bell 505 — одна из наиболее активно развивающихся коммерческих программ компании Bell, преодолевшая несколько значимых этапов с момента своего запуска», — рассказывает Майкл Тэкер, исполнительный вице-президент Департамента инноваций и коммерции. «Поскольку мы наблюдаем непрерывающийся интерес к вер-

толету в сферах обеспечения общественной безопасности, общего назначения и корпоративных полетов, компания Bell инвестировала в новые продукты и технологии, чтобы расширить возможности вертолета Bell 505».

Новейшие разработки платформы Bell 505 включают в себя комплекс бортового оборудования Garmin G1000H NXi, приложение Flight Stream, автопилот, легкую компоновку медицинского модуля, конфигурацию Bell для обеспечения общественной безопасности, систему предупреждения столкновения с птицами Pulselite, поперечные подножки шасси FliteStep, дверь багажного отсека с левой стороны и съемный балласт.



Al Maktoum бьет рекорды по трафику

Согласно официальным данным, в первом квартале трафик бизнес-авиации в дубайском Al Maktoum International Airport/World Central вырос на 236% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Количество рейсов за квартал достигло 4904, против 1460 и 1676 рейсов за первые три месяца 2020 и 2019 годов соответственно.

Представители Аэрокосмического центра имени Мохаммеда бин Рашида (MBRAN), владельца комплекса, отметили, что рейсы выполнялись через четыре FBO, работающих в Al Maktoum International Airport: Jetex Executive Aviation, Jet Aviation, DC Aviation и ExecuJet Middle East. Jetex и Jet Aviation расположены в VIP-терминале объекта, в то время как две другие компании управляют автономными FBO в аэропорту.

«С июля прошлого года количество частных самолетов в VIP-терминале MBRAN неуклонно растет, что является свидетельством успешной национальной кампании вакцинации и статуса Эмирата, как предпочтительного направления для туристов со всего мира», - сказал генеральный директор MBRAN Тахнун Саиф. «Мы надеемся сохранить этот тренд, поскольку в октябре Дубай готовится приветствовать мир на Экспо-2020. После того, как ОАЭ ослабили ограничения на поездки, в этом секторе увеличилось количество медицинских и деловых поездок состоятельных пассажиров и рейсов на отдых. Анализируя цифры, обнадеживает возвращение частных самолетов, учитывая обстоятельства, с которыми мы все сталкиваемся. Дубай всегда был местом бизнеса и отдыха, и меры, принимаемые правительством ОАЭ в целом, и VIP-терминалом, в частности, позволили быстро восстановить показатели прошлого года, и дать возможность нашим клиентам комфортно путешествовать и продуктивно работать».

Bombardier празднует 15-летие своего завода в Мексике

Канадский авиапроизводитель Bombardier празднует 15-летие своего завода в Керетаро, Мексика. К своему юбилею завод изготовил сотую заднюю секцию фюзеляжа для Global 7500.

С момента основания производственного предприятия в Мексике в 2006 году, Bombardier продемонстрировала свою приверженность стране, помогая развивать аэрокосмическую промышленность. Сегодня авторитетный аэрокосмический кластер Мексики делает ее важным игроком на международном уровне. На современном предприятии Bombardier в Керетаро работают высококвалифицированные команды, которые производят ключевые структурные компоненты для ведущих бизнес-джетов компании, включая заднюю часть фюзеляжа для всех самолетов Global. Этот важный мандат вызывает большую гордость у талантливых местных сотрудников.

«Мы очень гордимся тем, что отмечаем эту важную годовщину. Bombardier сыграла значительную роль в развитии и росте аэрокосмической промышленности Мексики», - сказал Пол Сислиан, исполнительный вице-президент Bombardier. «Я хотел бы поблагодарить наши команды в Керетаро за все, чего они достигли за последние 15 лет. Благодаря своему упорному труду, целеустремленности и изобретательности они внесли свой вклад в создание ведущих в мире бизнес-джетов».

На заводе Bombardier в Мексике работает около 1200 высококвалифицированных сотрудников, которые играют ключевую роль в производстве компонентов самолетов мирового класса и сложных систем для бизнес-джетов Bombardier Challenger и Global, включая заднюю часть фюзеляжа Global 7500.



90% выставочных площадей NBAA-BACE 2021 уже продано

NBAA продвигается в подготовке к своему первому очному с начала пандемии событию – NBAA-BACE 2021 года. Как сообщает оргкомитет выставки, 90% выставочных площадей NBAA-BACE 2021 уже продано.

В оргкомитете отмечают, что недавний опрос участников NBAA-BACE демонстрирует сильный интерес к возвращению личного общения: 88% ожидают посещения живых мероприятий в осенний период, что значительно больше, чем в аналогичном опросе участников, проведенном ранее в этом году.

Хотя Лас-Вегас стал местом проведения знаковых ме-

роприятий ассоциации, проходящих раз в два года, в этом году он будет иметь новый облик, потому что выставка будет размещена в расширенном Вест-Холле, который получил дополнительно 1,4 млн кв. футов обычных площадей, в том числе 600 000 кв. футов выставочных площадей, которые позволят разместить всю выставку в одном зале.

Ранее экспоненты NBAA были разделены между Северным и Центральным залами в Лас-Вегасе. В этом году здесь будет проходить другой съезд, организованный Национальной ассоциацией вещателей.

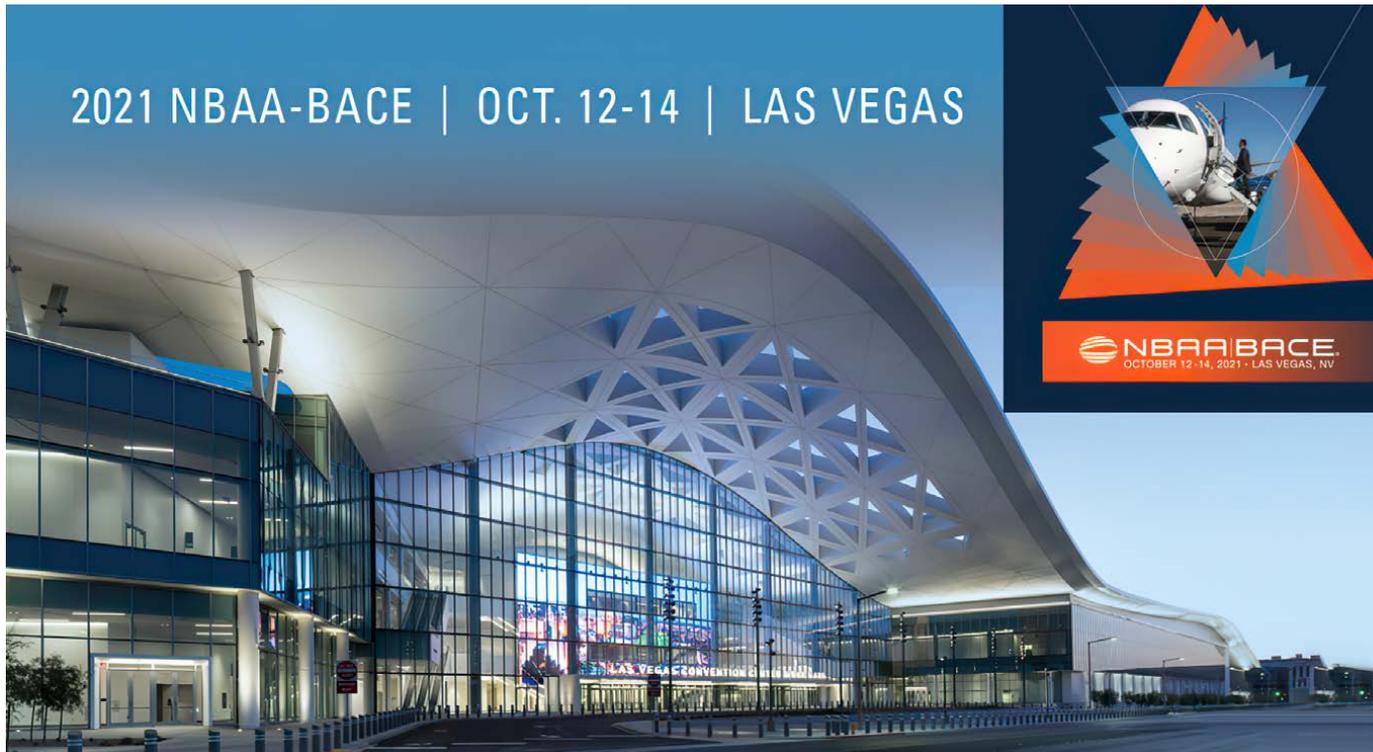
«NBAA-BACE 2021 станет особым событием», - ска-

зал президент и главный исполнительный директор ассоциации Эд Болен. Он добавил: «Хотя небольшое количество компаний не участвует в выставках в этом году, мы очень рады, что почти все ведущие компании бизнес-авиации будут участвовать в NBAA-BACE, а некоторые - очень широко».

Как и в прошлые годы, статическая экспозиция запланирована в аэропорту Henderson Executive примерно в 21 км к югу от Лас-Вегаса.

Также новинкой этого года станет обязательство проведения шоу в экологичном формате, который находится в разработке. Стронг отметил, что торговые выставки «заведомо неэкологичны», но NBAA надеется стать ведущей в этом процессе, взяв на себя обязательство достичь определенных экологических целей у участников. Некоторые инициативы, связанные с этим, все еще находятся в стадии разработки, но могут включать сокращение использования бумаги, использование материалов вторичной переработки или управление пищевыми продуктами для устранения отходов. В NBAA отметили, что такая программа не будет обязательной, и она ожидает, что экспоненты могут достичь некоторых целей на начальном этапе и будут развивать их в будущем.

NBAA планирует мероприятие в соответствии с действующими принципами охраны здоровья и безопасности и ожидает выпустить более подробную информацию о них по мере приближения выставки. Учитывая, что «на данный момент это немного подвижная цель», оргкомитет ожидает, что некоторые из этих рекомендаций будут опубликованы примерно за 100 дней до выставки. По его словам, самая большая проблема заключается в международных участниках и работе над вопросами помощи экспонентам за пределами США.



Вторичный рынок на африканском континенте оживает

Вторичный рынок на африканском континенте в период пандемии существенно растет, считают эксперты отрасли. Дани Жубер, вице-президент по продажам Jetcraft в Африке, сказал, что на континенте представлены большинство производителей, причем наиболее распространенными типами бизнес-джетов являются Bombardier и Dassault.

«Кроме того, Embraer остается популярным, а инте-

рес к Gulfstream, скорее всего, проявится в Западной Африке, чем в Южной», - сказал он.

«До Covid-19 интерес к продажам на вторичном рынке был сосредоточен в определенных регионах, но теперь он распространился по всему континенту. Прямо сейчас мы наблюдаем серьезную активность со стороны покупателей в Анголе, Нигерии, Южной Африке, Гане, Уганде, Конго-Браззавиле, Кении и Намибии».



После некоторого затишья к четвертому кварталу прошлого года Жубер заметил улучшение активности в регионе. «За последние 12 месяцев мы в Jetcraft увидели примерно вдвое больше новых покупателей самолетов на вторичном рынке, чем в предыдущие годы, что является чрезвычайно позитивным индикатором будущего роста нашей отрасли», - сказал он.

Covid-19 также вызвал новую волну интереса со стороны новых участников рынка. Спад деятельности авиакомпаний и сокращение маршрутов привели к значительному увеличению интереса к приобретению самолетов.

«В частности, мы видели запросы от тех, кто раньше полагался в деловых поездках на регулярные авиакомпании, но теперь хочет получить гибкость, контроль и безопасность, которые обеспечивает деловая авиация», - сказал он. «Поскольку ситуация в Африке неуклонно меняется, мы видим, что в 2021 году ожидается рост активности и увеличение числа транзакций».

По словам Давита Леммы, генерального директора компании Krimson Aviation, расположенной в Аддис-Абебе, Эфиопия, восточная часть Африки к югу от Сахары все еще не освоена. «В Восточной Африке и на восточном побережье Африки не хватает самолетов. У нас не так много корпоративных самолетов, летающих по региону. Рынок турбовинтовых самолетов феноменален, также как и рынок вертолетов, и конечно же здесь лидирует Кения. Учитывая стратегическое расположение, особенно с коридором Красного моря и инициативой «Один пояс – один путь» Китая, а также с портами на Красном море, в долгосрочной перспективе мы увидим рост деловой авиации».

Sino Jet второй раз подряд стал самым крупным оператором Азии по количеству джетов

Китайский оператор стал лидером в Азии по количеству деловых самолетов в парке, следует из отчета Asian Sky Group. Согласно данным агентства, Sino Jet эксплуатирует 47 самолетов.

Оператор второй год подряд лидирует в отрасли по

темпам роста и является единственным оператором в регионе, демонстрирующим такую динамику. Вторую строчку в рейтинге занимает TAG Aviation (43 самолета), далее идут BAA (41 самолет) Deer Jet (40 самолетов), Jet Aviation (38 самолетов). Замыкает символическую двадцатку ACAM (17 самолетов).



«В 2019-20 годах мы получили новые самолеты и клиентов по управлению ВС по всему региону, и спрос на чартер был чрезвычайно высок. Проблемы, связанные с COVID-19, сейчас ощущаются во всей отрасли деловой авиации. Тем не менее, рост все еще может быть достигнут, если все мы запасаемся терпением и будем открывать для себя новые возможности в бизнесе. Мы наняли специалистов из банковского, технологического и маркетингового секторов, и внимательно изучаем различные передовые практики, чтобы в будущем применить их в нашей работе», - комментируют в Sino Jet.

Базирующийся в Гонконге и с офисами по всему Китаю (Макао, Шэньчжэне, Чжухай, Гуанчжоу, Шанхае, Чэнду, Сямьне и Ханчжоу), Sino Jet эксплуатирует различные типы воздушных судов. Парк компании на 70% состоит из бизнес-джетов повышенной дальности, включая Boeing Business Jet (BBJ) и Gulfstream G650. 42% самолетов зарегистрированы в Китае, остальные 58% – в различных международных регистрах (США, Бермуды, Каймановы острова, остров Мэн и Аруба).

Sino Jet в прошлом году также активно инвестировал в новый проект Центра деловой авиации в Гонконге, где компания активно развивает сегмент ТОиР.

«Экономия времени, которую мы теперь можем предоставить нашим клиентам, представляет собой значительное конкурентное преимущество. С увеличением инвестиций в офис обслуживания в НКВАС (гонконгский Центр деловой авиации), Sino Jet может предоставить нашим заказчикам самые эффективные услуги в Гонконге», - резюмирует Джим Маркел, главный операционный директор Sino Jet.

Внутренний трафик растет быстро, международный – отстает

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, первая половина мая показала самый значительный отскок активности мировой авиации. Регулярные перевозки начали восстанавливаться более быстрыми темпами: количество рейсов в мае 2021 года увеличилось почти в три раза по сравнению с маем 2020 года. Трафик деловой авиации в мае вырос на 121%, при этом грузовые пере-

возки по-прежнему демонстрирует сильный рост относительно прошлого года, на 15%.

С начала года трафик деловой авиации увеличился на 34% по сравнению с прошлым годом, что заметно контрастирует с полетами регулярных авиакомпаний, которые все еще снижаются на 19%.

Объединив регулярную, грузовую и деловую авиацию, Азия является единственным регионом, опережающим тенденции 2020 года. Если взять только бизнес-джеты: все регионы более загружены, чем в прошлом году, при этом на Северную Америку приходится 75% рейсов.

Северная Америка

Соединенные Штаты вносят наибольший вклад в восстановление мировой деловой авиации. За прошедший месяц трафик бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов вырос на 196%, а с начала года – на 32%. По сравнению с аналогичными периодами 2019 года рынок США отстает с начала года на 8%, а с начала апреля – всего на 5%.

Флорида по-прежнему является хабом бизнес-авиации, и ее раннее открытие привело к новым рекордам активности; по сравнению с 2019 годом количество рейсов в этом году выросло на 18%, и на 25% – с начала апреля. Самые популярные маршруты начинаются из Миама-Опа-Лока, Палм-Бич Интернэшнл, Форт-Лодердейла по большей части в направлении северо-востока. Также возвращается активность в Террборо. В Техасе наблюдался устойчивый рост с тех пор, как в конце февраля он вышел из больших заморозков, при этом с начала года активность выросла на 36% по сравнению с прошлым годом, снизившись на 9% по сравнению с 2019 годом.

Международный трафик из США в этом году по-прежнему сильно отстает: рейсов на 36% меньше, чем за тот же период прошлого года, и на 55% меньше, чем в 2019 году. Тем не менее, в последние несколько недель наблюдался значительный отскок, с начала апреля международный трафик вырос на 57% в годовом исчислении. Самые популярным направ-

Traffic Flow Trends

Country Flows (to - from)	Flights	PTD: growth (Flights)
United States - United States	1,015,383	35.2%
Canada - Canada	80,482	16.4%
Australia - Australia	42,097	39.1%
France - France	17,097	43.9%
United States - Mexico	16,521	107.3%
Mexico - Mexico	16,199	-1.4%
Brazil - Brazil	15,841	99.3%
Mexico - United States	13,969	99.2%
Germany - Germany	12,518	15.8%
New Zealand - New Zealand	11,942	53.2%
United States - Bahamas	11,301	90.5%
Bahamas - United States	10,968	80.2%
United Kingdom - United Kingdom	7,660	-15.6%
Italy - Italy	6,111	55.8%
Norway - Norway	5,766	8.9%
Grand Total	1,523,364	31.8%

лением является Южная Америка – Колумбия, Бразилия, Эквадор. Рейсы в Великобританию в этом году по-прежнему на 50% ниже, чем в прошлом.

В Карибском бассейне наблюдается рост активности: наиболее популярными направлениями для полетов бизнес-джетов являются острова Теркс и Кайкос, Багамы, Доминиканская Республика, Виргинские острова США. Путешествия на Каймановы острова и Синт-Мартен по-прежнему ограничено, а количество рейсов значительно ниже прошлогоднего.

Европа

В Европе трафик бизнес-джетов и винтовых самолетов опережает тренд 2020 года, полеты выросли на 14%, но все еще на 19% отстают от тенденций 2019 года. При этом сокращение отставания до 14% за последние шесть недель указывает на постепенное восстановление. По-прежнему сохраняется региональное неравенство, причем Западная Европа восстанавливается медленнее всего.

По сравнению с аналогичным периодом 2019 года летная активность во Франции и Германии в этом году снижается как минимум на 20%, а полеты деловой авиации в Великобритании на 54% ниже нормального уровня. В Великобритании, по крайней мере, наблюдается удвоение активности с начала апреля по сравнению с прошлым годом, при этом наибольший годовой рост отмечен в Фарнборо, Джерси и Оксфорде. На фоне снятия некоторых ограничений международные рейсы в этом месяце занимают чуть более половины трафика, причем Франция является самым популярным направлением.

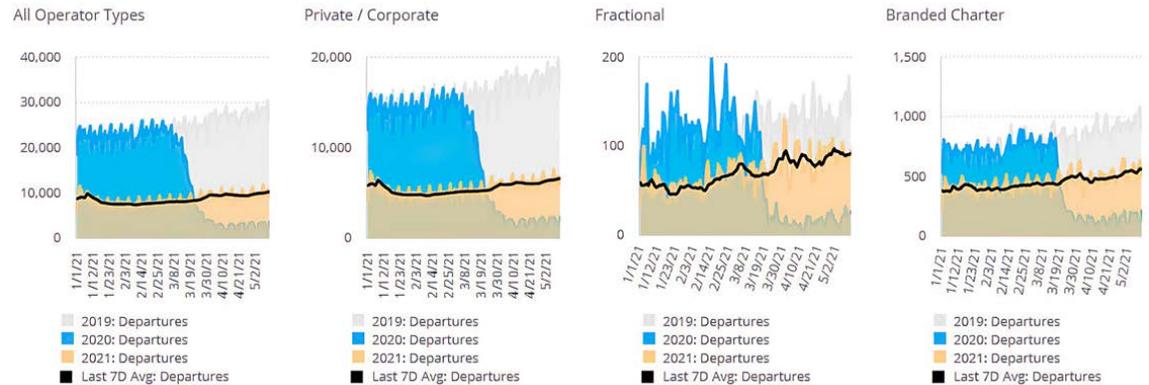
Значительное отставание восстановления Великобритании в этом году контрастирует с показателями периферийных стран Европы: количество рейсов бизнес-джетов в России и Турции в этом году увеличилось на две трети. В реальности активность бизнес-джетов в России сейчас на 22% превышает аналогичный показатель 2019 года. 40% рейсов в России были внутренними. Наиболее популярным международным направлением является Ближний Восток, при этом количество рейсов в годовом исчислении выросло почти на 500%. В то время как полеты во Францию, Великобританию и Австрию все еще сильно отстают от 2020 года, трафик в Латвию, Турцию и Кипр увеличился в 2-3 раза.

Остальной мир

В Бразилии, Австралии, ОАЭ, Китае и Индии наблюдается более высокий уровень активности бизнес-джетов, чем в 2019 году. Мексика опережает 2020 год, все еще отстает от 2019 года, а Канада по-прежнему отстает от тенденций 2020 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Деловая авиация в этом году выросла на треть, сокращая разрыв с тенденциями 2019 года. Восстановле-

ние деловой авиации по-прежнему значительно опережает активность регулярных авиакомпаний, трафик которых теперь, наконец, опережает 2020 год, но до сих пор на 40% отстает от допандемийных уровней. По мере приближения лета и ослабления международных ограничений спрос на бизнес-авиацию, вероятно, увеличится прежде, чем авиакомпании отреагируют на отложенный спрос на отдых и возвращение корпоративных путешественников».



Business Aviation Operator Type

Operator Type	Departures 2021 YTD	% of total	2021 vs 2020: growth (Departures)	2021 vs 2019: growth (Departures)
Private	721,215	63.9%	-40.9%	-65.4%
Aircraft Management	317,152	28.1%	-46.9%	-68.3%
Branded Charter	59,290	5.3%	-8.8%	-44.1%
Government	18,130	1.6%	-1.0%	-26.1%
Fractional	9,293	0.8%	-5.8%	-39.2%
Ambulance	3,285	0.3%	-11.5%	-17.2%
Cargo	170	0.0%	126.7%	80.9%
Hybrid / Shuttle	13	0.0%	-23.5%	116.7%
Grand Total	1,128,548	100.0%	-41.1%	-65.1%

Angel Sky создали нечто поистине достойное и удивительное

Angel Sky – это кейтеринговая компания, специализирующаяся на услугах бортового питания для бизнес-авиации Premium и VIP-класса!

Для создания сервиса высочайшего уровня потребовалось более 3-х лет работы непосредственно над проектом и более 15 лет опыта в сфере бизнес-авиации для понимания всех нужд и внутренних процессов!

Неизменно высокие стандарты, слаженная работа команды профессионалов, внимание к деталям и тщательный контроль на всех этапах позволяют



нам завоевывать безупречную репутацию у наших партнеров – лидеров в отрасли бизнес-авиации, которые доверяют нам своих самых важных и требовательных клиентов.

*Более подробно о компании нам расскажет Исполнительный директор Angel Sky – **Наталья Пашкова**.*

Наталья, как давно на рынке существует компания Angel Sky?

Компания существует на рынке с июля 2020 года, но несмотря на это, мы обеспечили питанием Premium-уровня более 7000 рейсов, учитывая нюансы и интересы всех участников полета.

На сегодняшний день плотно сотрудничаем с компаниями бизнес-авиации: JETVIP, AMC, Weltall, EuroasiaAir и другими, а также являемся официальными поставщиками питания в Виппорт (Внуково-3) и Шереметьево (Терминал А).

Нашими партнерами являются только лучшие профессионалы своего дела.

Бортовое питание – это наша основная специализация. Мы каждый день стараемся повышать стандарты качества, чтобы любой наш заказчик остался нашим постоянным клиентом и другом.

Чтобы соответствовать стандартам самых важных и требовательных клиентов, производственная линия наших официальных партнеров «Capital Business» оснащена самым передовым оборудованием, с использованием новейшей технологии приготовления и упаковки, чтобы сохранить первозданный вкус блюд. Закупаемые продукты, проходят особую трех-

ступенчатую проверку качества, а технологическая линия прошла сертификацию, лицензирование и полностью соответствуем мировым стандартам безопасности пищевого производства НАССР.

Авторское меню, состоит из известнейших блюд различных национальных кухонь мира.

Наталья, а как вы решаете вопрос с теми предпочтениями и пожеланиями по блюдам, которых нет в вашем меню?

В таком случае прорабатывается индивидуальное меню под клиента. Богатый опыт и современные технологии приготовления, упаковки и хранения блюд, позволяют нам соперничать с лучшими ресторанами мира!

Так, чем же может удивить Angel Sky?

Высочайшим качеством ресторанных блюд Premium-класса, индивидуальным сервисом и эксклюзивным подходом.

А что может предложить Angel Sky?

Тут мы подготовлены основательно!

- Полноценное круглосуточное производство, работающее в режиме 24/7/365, специально созданное для бортового питания Premium и VIP-класса.
- Лицензии и Сертификаты мировых стандартов безопасности пищевого производства НАССР.
- Эксклюзивно разработанное Бренд-шефами и лучшими сомелье Меню, максимально гибкое, в том числе и по бюджету, что позволит заказчику оптимизировать любые расходы на кейтеринг.
- Например, для экипажей шефами разработа-

ны специальные сеты, в которых обязательным элементом является «комплимент» для бортперсонала.

- Отдельное меню завтраков – это одна из наших сильных сторон.
- Ежедневную поставку продуктов от лучших, проверенных поставщиков.
- Специальную технологию шоковой заморозки и вакуумизации готовых блюд на короткий обратный рейс или для длительного перелета.
- Повара и повара-кондитеры, которые досконально знают специфику разных кухонь мира и учитывают аллергенность, сезонность, диетическое, постное и детское меню.
- Не используем заготовки и замороженные продукты. Первокласные блюда готовятся исключительно перед рейсом, из-под ножа.

Какую вы используете упаковку для отдачи блюд?



Используем качественную и удобную упаковку, маркируем заказ термоэтикеткой с руководством для бортпроводников на двух языках. Для постоянных пассажиров делаются персональные специальные карты по предпочтениям в еде. Бортпроводников обеспечиваем технологическими картами и инструкциями по сервировке и разогреванию блюд.

А в целом какие есть преимущества и плюсы при выборе Angel Sky?

Мы обеспечиваем круглосуточный сервис 24/7 и осуществляем контроль подготовки заказов, таким образом, качество исполнения на высшем уровне и днем и ночью! Даем мгновенную обратную связь, живое общение с клиентской стороной, высокую скорость обработки и выдачи заказов. Фиксируем на видео и фотографируем каждую позицию перед отправкой клиенту, соблюдаем все требования по упаковке и доставке. Еще работаем со срочными



заказами (от 4 часов) и предоставляем возможность персональных закупок любого вида.

А Вы представлены только в Москве?

Не только, у нас есть представительство в Сочи, Санкт-Петербурге и других крупных регионах России, а также в Минске.

Как осуществляется доставка питания до авиаузлов?

Доставляем продукцию собственной службой логистики на специальных, сертифицированных автомобилях-холодильниках в аэропорты Московского авиационного узла: Внуково, Шереметьево, Домодедово.

А может ли потенциальный клиент попробовать блюда прежде, чем делать заказ?

Конечно, с этой целью мы проводим для новых клиентов и бортпроводников мастер-классы и тестовую дегустацию с участием нашего технолога или доставим тестовый набор питания на ближайший рейс.

Ну и в заключении в нескольких словах опишите свой настрой на дальнейшую работу в данной сфере.

Мы динамично развиваемся и уже сегодня Angel Sky – это нечто поистине достойное и удивительное!

С каждым Вашим заказом мы получаем дополнительный опыт и новые знания, погружаемся в специфику и с удовольствием продолжаем радовать Вас своим профессиональным подходом.

Рынок оживает

Генеральный директор Jet Transfer, представитель Cessna Aircraft, Beechcraft и Bell Helicopter в России, **Александр Евдокимов** в преддверии российской выставки HeliRussia 2021 любезно согласился ответить на вопросы BizavNews.

Александр, на фоне достаточно скучного контента на отечественном вертолетном рынке, выставка HeliRussia 2021 станет оптимальной онлайн площадкой для диалога и

презентаций. Что привезете, что покажете и о чем расскажете?

Традиционно возем самое новое и самое востребованное. Сейчас большой интерес вызывает наш новый вертолет Bell 505. Он и будет представлен на выставке.

А планируется ли в период проведения выставки подписание каких-либо контрактов?

Возможно. Не все зависит от нас. Часто клиенты сами не готовы или просто не хотят «публичных» подписаний. Но, конечно, нам есть что объявить. Как минимум это подписание контрактов на поставку двух вертолетов Bell 429 и одного Bell 505.

Александр, насколько скорректировался спрос за последний год в сегменте легких однодвигательных машин и двухдвигательных вертолетов?

По моему мнению рынок оживает. Во всяком случае по сравнению с 2-3 летним периодом до прошлого года наблюдаем повышение интереса к любым вертолетам.

Если проводить параллели с бизнес-авиацией, можно ли утверждать, что потенциальные российские владельцы на фоне пандемии все чаще рассматривают вертолет, в качестве оптимального и безопасного средства передвижения. Иными словами, увидели ли вы рост числа запросов на вертолеты в последние месяцы?

Сейчас я не готов связывать рост числа запросов на вертолеты как на безопасный транспорт в следствие именно пандемии. Скорее всего, пандемия просто создала такие условия, в которых у людей появилось время для принятия решения о покупке вертолета как обычного средства транспорта. Парадокс в том, что именно во время пандемии у многих наших клиентов появились новые возможности в бизнесе.

В каком сегменте этот спрос наиболее высок?

Частные и корпоративные. Примерно поровну.



Вторичный рынок бизнес-джетов сейчас переживает настоящий бум. А насколько российским клиентам интересны вертолеты «со вторички»? Много ли обращений в ваш адрес?

«Вторичка» всегда была и будет интересна. Она просто дает возможность приобрести вертолет дешевле, чем он стоит на заводе. Нет клиентов, которые специально ищут для себя б/у вертолет. Это вопрос только экономики.

Александр, как вы считаете, почему в нашей стране не появляются сильные вертолетные операторы, специализирующиеся на вы-

полнении классических чартерных рейсов на вертолетах разных типов?

Мне кажется, что экономическая эффективность вертолета в чартере не очень высока. Конечно, если поток желающих постоянно летать в каком-то направлении мог бы обеспечить нормальный налет для вертолета, то любой из существующих операторов сделал бы это незамедлительно. Но, видимо, нет таких направлений. А разовые чартеры не особо интересны.

Как клиенты реагируют на Bell 505 и ваша оценка новой машины?

Этот вертолет крайне интересен. И чем больше их летает в России, тем больший интерес он вызывает. Отзывы о нем самые хорошие. За пару лет нам удалось создать всю необходимую инфраструктуру для комфортной эксплуатации Bell 505. От обучения до технического обслуживания. Вертолет действительно занял свою уникальную нишу среди всех вертолетов и конкурентов у него нет.

Как Jet Transfer развивает сегмент технического обслуживания вертолетов Bell в России?

У нас есть очень хороший партнер – Казанское Авиапредприятие, которое находится в Казани. Уже почти двадцать лет они обслуживают вертолеты Bell в России и авторизованы производителем. Думаю, что это один из лучших сервисов по обслуживанию вертолетов в нашей стране.

Какова доля VIP машин в суммарном парке российских владельцев и какая модель сейчас «лидирует»?

Доля таких вертолетов иностранного производства в России превышает 80%. Среди VIP вертолетов безусловный лидер — это двухдвигательный Bell 429.

Как компания решает логистические проблемы, связанные с пандемией? Были ли в вашей практике поставки, которыми бы вы «гордились особенно»?

Особых проблем не было. Были вопросы, но они решаемы. Ни одна поставка не была задержана из-за пандемии. Мы гордимся каждой поставкой, вне зависимости был это Bell 505, Bell 407 или Bell 429. Ценим каждую.



Продажа бизнес-джета. Как продать дорого?

В какой-то момент, даже самый любимый самолет, бизнес-джет, выставляется собственником на продажу. Новые модели, более современные технологии и материалы, повышение уровня комфорта, снижение эксплуатационных расходов — все это в какой-то момент накапливает критическую массу и подталкивает собственника к решению о смене борта. Но



Партнер Global Jet в России и СНГ
Евгений Ключков, специально для BizavNews

тут возникает новая задача — максимально выгодно реализовать имеющийся борт. Все-таки с ним, зачастую, имеется эмоциональная связь и могут возникать некоторые когнитивные искажения, которые заставляют оценивать стоимость существенно выше реальной. Это нормальная ситуация, потому что продаешь свое, родное. Но при этом в желании продать по максимально высокой цене, естественно есть не только рациональное зерно, но и реальная возможность.

Давайте для начала порассуждаем какие условия возможно создать, чтобы покупатель, имея выбор и обладая свободной волей, предпочел бы весьма конкретный борт. Для него ведь это чужой самолет, за который он платит свои деньги.

Во-первых, сложно спорить с тем, что ограничение предложения и создание ощущения недоступности может стать причиной возникновения более пристального внимания со стороны клиента. Это правило известно с библейских времен и сейчас активно используется компаниями премиум сегмента. И напротив, то, что доступно и продается всеми, да еще и со скидкой — не кажется столь привлекательным.

Во-вторых, в современном информационном мире репутация — это те же деньги. Этот капитал нарабатывается годами. Сейчас широко известны случаи, когда заявления влиятельных людей обрушивало акции компаний и наоборот, простой твит Илона Маска резко поднимал стоимость криптовалют. Репутация — это основа для долгосрочной работы на рынке товаров роскоши.

И если вы скажете: «Я заплатил 5 миллионов долларов за статуэтку», — друзья посоветуют вам обратиться к психиатру. Но если добавите: «Я приобрел

ее на «Sotheby's» или «я откопал ее у Гагосяна», — проникнутся к вам уважением.

При продаже бизнес-джетов стоит учитывать репутацию брокера, работающего в ваших интересах. Теперь если к этому вы добавите создание ценности, через ограничение предложения, а именно работу через один канал продаж, то вероятность закрытия по правильной цене возрастает кратно. Иначе какой смысл создавать искусственную конкуренцию на свой же товар и сбивать на него цену? Вероятно, есть ощущение, что чем больше продавцов, тем выше охват рынка. Однако, в современном мире закономерности существенно изменились.

В современном мире нет проблем с распространением информации, обеспечить охват большей части рынка под силу даже небольшой компании и даже частному брокеру. Современные он-лайн площадки создают все необходимые возможности по беспрепятственному распространению информации. Однако в таких условиях появилось другое ограничение — это кризис доверия. Информации слишком много, ее сложно обработать, охватить, осознать и принять верное решение. Люди очень скептически относятся к тому, что видят и слышат, им нужны ключевые якорные точки, которые помогут сориентироваться в бесконечном информационном потоке. Значит нужно обеспечить не только усиленную «выдачу» информации, но и учесть специфику «приемника» этой информации. Необходимо учитывать не только существенные различия в психотипах людей, их фильтров внимания, но и учитывать разницу культур, потому что продавец может быть в России, а покупатель в Китае, либо в Южной Америке. Это международный бизнес.

Немного мультикультурализма, щепотку нейромар-

кетинга в представлении информации и вам удастся очень корректно упаковать, а затем донести информацию до потенциального клиента, с минимальными потерями смысла.

Таким образом потенциальный брокер должен обладать достойным уровнем компетенций в области международной торговли, а не только быть специалистом по локальным рынкам, а также быть знако-

мым с современными инструментами маркетинга. Плюс, сама репутация брокера будет активно играть на руку собственники самолета, создавая дополнительную ценность для потенциального покупателя.

Интересно, но статистика рынка это подтверждает. Более 2/3 самолетов представлены на рынке эксклюзивно одним брокером. Плюс продажи ресурсных самолетов от производителя. Доля частных

сделок и продаж через разные каналы минимальна, а результаты такой стратегии очень спорные. На рынке купли-продажи самолетов как нигде работают долгосрочные стратегии и разумный выбор партнеров. Удачных продаж!

Партнер Global Jet в России и СНГ
Евгений Клочков



Самолет недели

Оператор/владелец: **VistaJet (Ferrariraces Livery)**

Тип: **Bombardier Global 6000**

Год выпуска: **2015 г.**

Место съемки: **май 2021 года, Moscow Sheremetyevo – UUEE, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко