



То, что многие предполагали, похоже свершилось. По словам отраслевого аналитика Брайана Фоули, основателя Brian Foley Associates, после более чем десятилетия, в течение которого у производителей не было рычагов для повышения цен на бизнес-джеты, рынок, наконец, начинает разворачиваться, и цены находятся на начальной стадии роста. Это знаменует собой поворот тренда, возникшего после того, как мировые поставки деловых самолетов достигли пика в 2008 году и составили 1300 машин. С тех пор поставки резко упали, составляя в среднем около 700 воздушных судов в год, и в результате «пять основных производителей – Bombardier, Embraer, Textron Aviation, Dassault Falcon и Gulfstream борются за продажи из-за сокращения числа покупателей».

А какие прогнозы по поставкам? Согласно отчету аналитиков Baird, поставки новых бизнес-джетов в этом году вырастут на 10%, до 578 самолетов, и еще на 15% в следующем году, до более чем 660 воздушных судов. Прогнозируется, что в ближайшие четыре года поставки бизнес-джетов будут расти со средним годовым темпом 8%, говорится в отчете, при этом большая часть роста будет приходиться на легкие и средние бизнес-джеты. В этом году аналитики Baird прогнозируют поставку 208 легких джетов, что на 16% больше, чем год назад, и, по их словам, они будут вызваны «значительным ростом со стороны Textron Aviation». В категории среднеразмерных самолетов ожидается 186 поставок, что на 12% больше, чем в 2020 году, благодаря Citation Latitude и Longitude, а также Bombardier Challenger 350. Предполагается, что поставки самолетов с большим салоном вырастут до 187 машин, что всего на 3% больше по сравнению с прошлым годом.



Август становится рекордным

WINGX: Август дал прогнозируемый рекордный рост спроса на бизнес-авиацию. Даже более медленное, чем ожидалось, восстановление активности коммерческих авиакомпаний подчеркивает преимущества полетов по требованию **стр. 23**



Цены на бизнес-джеты начали расти

Это знаменует собой поворот тренда, возникшего после того, как мировые поставки деловых самолетов достигли пика в 2008 году и составили 1300 машин. С тех пор поставки резко упали, составляя в среднем около 700 воздушных судов в год **стр. 25**



Ванные в бизнес-джетах - чего ожидать?

У подавляющего большинства пассажиров бизнес-джетов интерес вызывают ванные комнаты в частном самолете. И иногда это может стать ключевым фактором принятия решения, когда дело доходит до выбора категории самолета **стр. 26**



«Мы не забираем ваши самолеты»

Как захватить и удержаться в своей нише на рынке, зачем нужен брокер при покупке и продаже бизнес-джета, как можно поговорить на юридических и технических сложностях рассказал Михаил Аленкин, глава и основатель компании ArcosJet **стр. 28**


Gulfstream™



Aim of Emperog и Ситикоптер начали коммерческие полеты из Домбая

Российская авиакомпания «СкайЛайт», входящая в международную группу Aim of Emperog, начала коммерческую эксплуатацию вертолета Airbus Helicopters EC130 B4 в Карачаево-Черкесской Республике в интересах «Ситикоптер».

Легкий вертолет EC130 B4 базируется на вертолетной площадке в поселке Домбай и доступен для чартерных полетов на территории Северо-Кавказского федерального округа. Рассчитанный на перевозку до 6 пассажиров вертолет используется как для обзорных экскурсий, так и для заброски горнолыжников и сноубордистов (heliski).

«Домбай – одно из живописнейших мест на северном склоне Главного Кавказского Хребта, почувствовать всю красоту которого лучше всего с высоты птичьего полета. Уверен, что возможность совершить вертолетную экскурсию по заповедным местам станет дополнительным стимулом к развитию внутреннего туризма на юге России», – поделился Ираклий

Литанишвили, собственник группы компаний Aim of Emperog.

«Мы выбрали для этого проекта EC130 B4 – эта модель стала отраслевым стандартом для обзорных экскурсий, большая площадь остекления и удачная компоновка салона позволяют всем шести пассажирам получить незабываемые впечатления от полета. Зимой мы планируем задействовать вертолет для heliski, видим большой потенциал у этой услуги на Северном Кавказе», – рассказывает Кирилл Слышенков, генеральный директор ООО «Ситикоптер».

Eurocopter EC130 B4 – не первый вертолет под управлением авиакомпании «СкайЛайт» в Северо-Кавказском федеральном округе. В августе 2019 года из аэропорта Махачкалы начали выполнять чартерные полеты 2 вертолета Airbus Helicopters H130. На сегодняшний день они успешно выполняют деловые и туристические коммерческие перевозки, внося вклад в развитие туризма в Республике Дагестан.



Аналитики Baird рассчитывают на рост поставок бизнес-джетов в ближайшие пять лет

Согласно отчету аналитиков Baird, поставки новых бизнес-джетов в этом году вырастут на 10%, до 578 самолетов, и еще на 15% в следующем году, до более чем 660 воздушных судов. Прогнозируется, что в ближайшие четыре года поставки бизнес-джетов будут расти со средним годовым темпом 8%, говорится в отчете, при этом большая часть роста будет приходиться на легкие и средние бизнес-джеты.

В этом году аналитики Baird прогнозируют поставку 208 легких джетов, что на 16% больше, чем год назад, и, по их словам, они будут вызваны «значительным ростом со стороны Textron Aviation». В категории среднеразмерных самолетов ожидается 186 поставок, что на 12% больше, чем в 2020 году, благо-

даря Citation Latitude и Longitude, а также Bombardier Challenger 350. Прогнозируется, что поставки самолетов с большим салоном вырастут до 187 машин, что всего на 3% больше по сравнению с прошлым годом.

Однако аналитики Baird ожидают, что рост в категории бизнес-джетов с большим салоном ускорится в 2022 и 2023 годах за счет ввода в эксплуатацию Gulfstream G700 и Dassault Falcon 6X, а также увеличения поставок Bombardier Global 7500.

Эксперты Baird также отметили рекордно низкий уровень на вторичном рынке и рекордный трафик, как движущие силы увеличения поставок.



**ВАШ
ПЕРСОНАЛЬНЫЙ
ЧАРТЕР**

Pilatus PC-12NG
до 8 пассажиров

BySky

24/7 +375 29 122 99 33

BySky.by



Global 7500

The Industry Flagship

Longest range | Largest cabin | Smoothest ride

Qatar Executive возвращается на RUBAE

Qatar Executive (входит в Qatar Airways Group) примет участие в работе пятнадцатой юбилейной выставке деловой авиации RUBAE 2021. Мероприятие пройдет традиционно во Внуково-3 в период с 8 по 10 сентября 2021 года.

Бизнес-оператор продемонстрирует на статической площадке выставки свой флагман Gulfstream G650ER. Ожидается, что в рамках RUBAE представители Qatar Executive презентуют свою новую программу Diamond Agreement, которая позволяет клиентам предварительно покупать время полета по фиксированным почасовым ставкам.

«Чтобы присоединиться к этой программе, клиенты

приобретают минимум 50 часов полета без каких-либо дополнительных членских взносов. Купленные часы по программе Diamond Agreement не имеют минимального годового использования и не имеют максимального переноса по срокам, что делает программу непревзойденной по своей гибкости. Клиентам Qatar Executive также предоставляется гарантированная доступность для бронирований за 72 часа», - комментируют в компании.

В настоящее время парк оператора состоит из тринадцати самолетов американского производителя – шесть G650 и уже семь G500, что делает компанию крупнейшим эксплуатантом Gulfstream в регионе.



НАМ ДОВЕРЯЮТ

SkyClean

ДЕТЕЙЛИНГ · КЛИНИНГ · КОНСАЛТИНГ

НБАА опубликовала график проведения ВАСЕ 2021 года

НБАА опубликовала [график проведения](#) выставки ВАСЕ 2021 года, которая состоится с 12 по 14 октября в Лас-Вегасе.

Как и в прошлом, в рамках работы НБАА-ВАСЕ будет проведена конференция по налоговым, нормативным требованиям и управлению рисками, а также Национальный форум по безопасности. Также в рамках работы выставки запланированы многочисленные сессии, посвященные различным аспектам деловой авиации, включая новые технологии, бизнес-модели и новые кейсы.

Сессии будут варьироваться от панелей по воздушной мобильности, будущему беспилотных летательных аппаратах и устойчивости, до дискуссий по

безопасности, профессионализму, отношениям с арендаторами аэропортов, SMS и многому другому. Запланированы доклады первого и второго дня, а также ежегодный коктейльный прием в рамках корпоративной сети ангелов.

Также в последний день состоится День коллегиального общения, поскольку НБАА стремится создать будущую рабочую силу отрасли. Также будет проведен двухдневный курс PDP по лидерству в авиации.

Старший вице-президент НБАА по конвенциям и членству Крис Стронг сказал, что отзывы, которые НБАА получает по мероприятию, – это «правильный выбор времени», и что «мы надеемся, что сможем провести очень безопасное шоу».



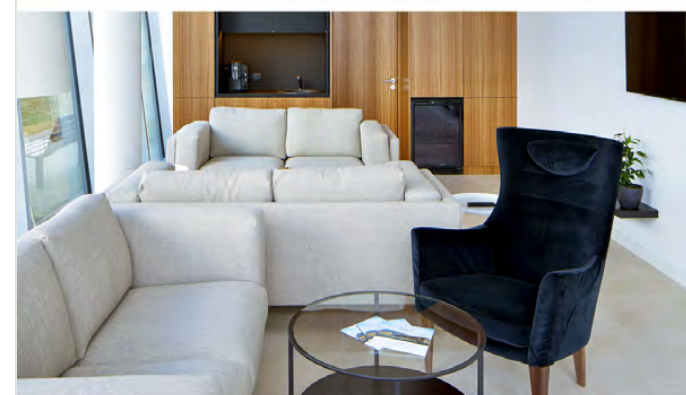
EASA одобрило G1000 NXi для Cessna Citation Mustang

Агентство по авиационной безопасности Европейского союза (EASA) одобрило дополнительный сертификат типа (STC) для установки авионики G1000 NXi на бизнес-джеты Cessna Citation Mustang. Все работы будут производиться в сертифицированных сервисных центрах американского производителя.

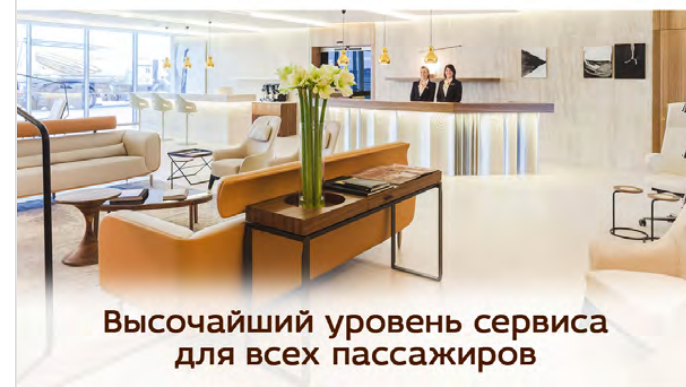
«Доступность обновления до G1000 NXi для Cessna Citation Mustang – прекрасная возможность для наших владельцев и операторов обновить свои самолеты до новейших технологий Garmin. Мы ценим наше постоянное партнерство с Garmin и поддержку наших владельцев, а также их приверженность раз-

работке новых технологий, которые продолжают способствовать развитию авиации общего назначения и безопасности», - комментируют в Textron.

Интегрированная приборная панель следующего поколения G1000 NXi позволяет использовать беспроводную связь в кабине, в том числе и для обновления баз данных с использованием приложения Garmin Flight Stream. G1000 NXi, повышает ситуационную осведомленность пилотов благодаря приложению SurfaceWatch, обеспечивает выполнение визуальных заходов на посадку и использование многослойных карт на индикаторе навигационной обстановки.



**Пассажирский лаунж
в транзитной зоне**



**Высочайший уровень сервиса
для всех пассажиров**

Jetex начал заправлять экологически чистым топливом в FBO Le Bourget

Крупнейший провайдер услуг по обслуживанию рейсов деловой авиации Jetex продолжает предлагать новые способы сокращения выбросов углерода во время путешествий. С июня 2021 года компания начала предлагать в FBO Jetex Le Bourget в Париже экологически чистое авиационное топливо (SAF), производимое TotalEnergies во Франции из отработанного масла для жарки и отходов животного жира.

«Мы гордимся тем, что являемся частью авиационного сообщества, которое в очередной раз доказало свою ответственность, сделав позитивный шаг в направлении сокращения выбросов углерода. Jetex подтвердила свою позицию в отношении этой цели, упростив для клиентов использование SAF на одной из своих баз FBO в Париж-Ле-Бурже. Как универ-

сальный поставщик авиационных услуг, мы рады, что можем включить заправку SAF в наши услуги для клиентов, которые хотят внести свой вклад в проблему углеродной нейтральности», - комментируют в Jetex.

Как поясняют в компании, SAF помогает сократить выбросы парниковых газов в течение жизненного цикла до 80% по сравнению с использованием классического реактивного топлива. «Максимально возможное сокращение выбросов парниковых газов в авиации – и ключ к достижению целей по их сокращению – произойдет за счет широкого внедрения SAF, как описано в Обязательстве деловой авиации по изменению климата, которое уже сегодня готово к масштабированию».



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**

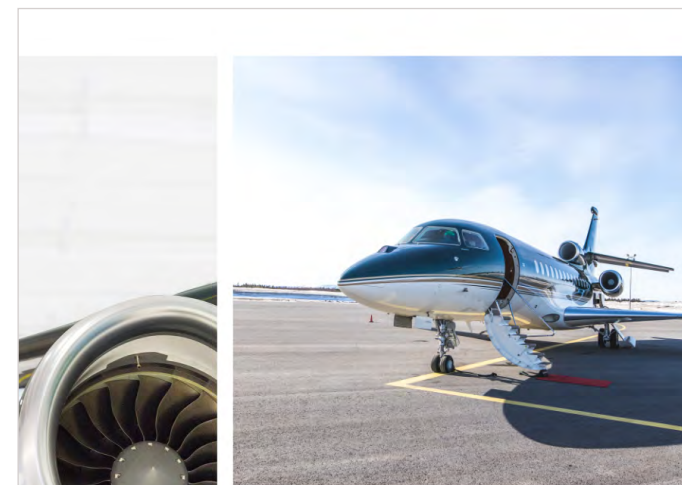
LAVACE пройдет в августе 2022 года

Крупнейшая латиноамериканская выставка деловой авиации LAVACE, которую организаторы отложили до ноября в надежде на преодоление пандемии, теперь состоится только в следующем году по традиционному расписанию, с 9 по 11 августа, сообщила бразильская ассоциация деловой авиации ABAG. Ассоциация отменила выставку в Сан-Паулу в 2021 году, «из-за глобальной пандемии и быстрого распространению новых штаммов вируса в странах Латинской Америки».

В ABAG сообщили, что продажи LAVACE 2021 идут хорошо, несмотря на поздний старт: 50 новых экспонентов выразили интерес и подписано более 20

контрактов. Ассоциация запланировала повышенные меры безопасности: замена стендов в помещениях на открытые площадки, отмена личных встреч, ограничение доступа публики (вход только по приглашениям). Повышение уровня вакцинации в Бразилии вселяет оптимизм, но обнадеживающих признаков на данный момент пока еще недостаточно.

По поводу наличия места в аэропорту Конгоньяс также пока неясно, но с конца 2018 года ABAG тихо работала над сертификацией ВПП и процедур захода на посадку по приборам для другого аэропорта Сан-Паулу, Кампо-де-Марте, чтобы он также мог принимать LAVACE.



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



Nesterov Aviation подписала договор на поставку Pilatus PC-12 NGX заказчику из СНГ

Компания Nesterov Aviation, единственный авторизованный центр продаж и обслуживания самолетов Pilatus в России и СНГ, подписала очередной договор на поставку нового турбовинтового самолета Pilatus PC-12 NGX. Самолет будет поставлен заказчику в июле 2022 года. Детали сделки не раскрываются.

Легендарный однодвигательный турбовинтовой самолет PC-12 обладает рядом уникальных характеристик, делающих его лидером в своем классе. Сегодня в 57 странах мира эксплуатируется свыше 1800 таких самолетов, растет и количество самолетов данного типа в России и других странах СНГ.

«Сегодня спрос на эти универсальные самолеты высок, это уже вторая наша продажа с начала 2021 года», – прокомментировал BizavNews директор по продажам Nesterov Aviation Алексей Мордвинцев. «И мы ожидаем дальнейшее увеличение темпов продаж в ближайшем будущем».



PC-12 NGX – это третий и новейший этап эволюции PC-12. Впервые на турбовинтовом самолете устанавливается электронная система управления воздушным винтом и двигателем (FADEC). Кроме того, новый режим работы двигателя Low Speed Prop позволяет за счет небольшого снижения оборотов на эшелоне значительно уменьшить шум в салоне. Обновленная топливная система обеспечивает обогрев топлива маслом от двигателя, что позволяет отказаться от специальных присадок.

Двигатель Pratt & Whitney PT6E-67XP оснащается полностью интегрированным автоматом тяги, который позволяет значительно снизить нагрузку на пилота, одновременно повышая эффективность и увеличивая время между капитальными ремонтами на 43%. Перечень улучшений в PC-12 NGX также включает увеличенные иллюминаторы, полностью модернизированный интерьер салона и сниженный уровень шума за счет новой системы распределения воздуха в салоне.

Напомним, что компания Nesterov Aviation основана в 2014 году и является единственным авторизованным центром продаж и обслуживания самолетов Pilatus в России и СНГ. Основная деятельность компании – поставка новых и поддержанных самолетов Pilatus моделей: PC-12, PC-24, PC-6 Porter и обеспечение полного цикла постпродажного обслуживания в сервисном центре Pilatus, расположенном в Доброграде (Ковров, Владимирская обл.).

Наличие сертифицированного центра Pilatus позволяют оказывать полный комплекс услуг от подбора и покупки ВС до услуг по летно-технической эксплуатации, техническому обслуживанию и ремонту, а также обеспечивать поставкой запчастей всей линейки самолетов Pilatus на территории России и стран СНГ.

**СЕРТИФИЦИРОВАН
В РОССИИ!**

**PILATUS
PC-24**

NESTEROV
AVIATION

Авторизованный центр
Pilatus в России

www.nesterovavia.aero

Обратная связь для провайдеров ТОиР

MRO Insider, разработчик программного обеспечения для технического обслуживания, выпустил обновление, которое позволит любому эксплуатанту воздушных судов, имеющему «конструктивную обратную связь», публиковать публичные обзоры о поставщиках услуг, перечисленных на его платформе.

По заявлению компании, новая функция доступна для всех операторов и в настоящее время не привязана к каким-либо запросам на обслуживание, сделанным через сеть MRO Insider.

По словам соучредителя и президента MRO Insider Энди Никсона, количество людей, ищущих отзывы перед покупкой продукта или услуги у компании, продолжает расти, и это является причиной добавления публичных обзоров. Провайдерам, указанным в

MRO Insider, будут выданы уникальные QR-коды для запроса отзывов.

Никсон добавил, что компания будет рассматривать, проверять и одобрять все обзоры, представленные через систему, на предмет «прозрачности и справедливости». «Мы не заинтересованы в том, чтобы агрессивные клиенты или конкуренты использовали нашу платформу в мстительных или злобных целях», - сказал Никсон. «Мы хотим поддерживать честную и прозрачную сеть и делать это, публикуя точные, справедливые и информативные обзоры для пользователей, впервые желающих воспользоваться услугами провайдера».

Будущее обновление позволит поставщикам отвечать на отзывы.




**GET
JET**

**BUSINESS
AVIATION
MARKETPLACE**

ПОКРЕСЕЛЬНАЯ АРЕНДА БИЗНЕС-ДЖЕТА
JET SHARING, SHUTTLES, DEALS

А ТАКЖЕ
ПОИСК EMPTY LEGS
И ЛУЧШИХ ЦЕН НА ЧАРТЕР

GETJET.COM ☎ +7 (495) 120 04 47

Оператору бизнес-авиации из аэропорта Воронежа грозят банкротством

Арбитражный суд Воронежской области принял к производству заявление СДМ-банка о банкротстве ООО «Авиакомпания «Эйр экспресс»». Она занималась чартерными перевозками на бизнес-джетах и была зарегистрирована на территории международного аэропорта Воронежа имени Петра I, сообщает Коммерсантъ.

В аэропорту Воронежа с конца 2019 года базировался бизнес-джет авиакомпании Bombardier Challenger 850 — единственный в России в полностью черной ливрее.

Как сообщается в картотеке арбитража, предварительное заседание по делу запланировано на 28 сентября. Размер долга авиакомпании перед банком в материалах суда пока не раскрывается. Там сказа-

но лишь, что «основания для принятия заявления о банкротстве достаточно».

По данным Kartoteka.ru, ООО «Авиакомпания «Эйр экспресс»» зарегистрировано в Воронежской области в 2018 году. Уставный капитал — 20 тыс. руб. Основной вид деятельности перевозка воздушным грузовым транспортом, не подчиняющимся расписанию. Бенефициарами ООО выступают соучредитель общественной организации «Местная еврейская национально-культурная автономия города Воронежа» Юрий Сегал (49,5%) и Нина Жарких (50,5%). Гендиректор — Мансур Великеев. В 2020-м авиакомпания сработала с выручкой в 37,17 млн руб. и получила 632 тыс. руб. убытков. На сайте «Эйр-экспресса» сообщается, что он теперь работает в структуре группы компаний «Вэртас», занимающейся организацией деловых поездок.



Operate smoothly in
Corsica and French
Riviera with




GROUND SERVICE SUPPORT


executive@g-ops.com


+33 1 34 04 80 00

Запасы на вторичном рынке продолжают сокращаться

Согласно новому отчету Jefferies, имеющиеся запасы бизнес-джетов на вторичном рынке продолжают сокращаться: с августа 2020 года количество бывших в употреблении деловых самолетов, выставленных на продажу, упало на 43% и на 7% по сравнению с прошлым месяцем. Примечательно, что относительно свежие самолеты еще менее доступны: запасы бизнес-джетов, находящихся в производстве и тех, которые были сняты с производства менее семи лет назад, упали на 51%, «что равняется 3% от эксплуатируемого парка», - сообщают аналитики Jefferies.

Всего в этом месяце было выставлено на продажу 1008 бизнес-джетов, сообщает Jefferies со ссылкой на данные Amstat. Для сравнения, в июле было доступно 1089 самолетов, и 1767 – в августе 2020 года. Включая все старые и свежие модели, количество самолетов, выставленных на продажу в этом месяце,

упало до 4,1% от активного парка, по сравнению со средним годовым показателем 5,8%.

Запасы тяжелых джетов снизились на 36% по сравнению с прошлым годом, а доступность легких/средних самолетов снизилась на 45%.

Доступные запасы Cessna Citation продемонстрировали одно из самых значительных сокращений – на 61% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 93 самолетов, что составляет 2,4% от действующего парка. На вторичном рынке не было зафиксировано моделей Longitude или Latitude, а количество доступных CJ3 сократилось на 27 самолетов.

Доступные запасы джетов Embraer упали на 59% по сравнению с прошлым годом, до 35 воздушных судов, в то время как уровень запасов Dassault снизился на 43%, до 32 джетов. В то время как в августе 2020 года было выставлено на продажу 95 бывших в употреблении самолетов Gulfstream, в этом месяце это число упало на 39%, до 58 самолетов.

Запасы Bombardier также снизились на 39% по сравнению с прошлым годом, до 78 бизнес-джетов. Из 103 самолетов Global 7500 в эксплуатируемом парке ни один не был выставлен на продажу.

Несмотря на сокращение запасов, средние цены по-прежнему снижаются на 2% с августа 2020 года, что, вероятно, отражает наличие более старых самолетов. Цены Bombardier выросли на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года благодаря укреплению линейки Global. В целом цены на бизнес-джеты Gulfstream выросли на 2%, а на G450 – на 42%. Цены на самолеты Cessna, Dassault и Embraer упали на 4%, 5% и 8% соответственно.



+7 495 500 32 21
 comm@meridian-avia.com
 www.meridian-avia.com

В Норвегию поставлен первый Falcon 8X

Норвежский бизнес-оператор Sundt Air стал первым эксплуатантом бизнес-джета Dassault Falcon 8X в стране. Воздушное судно LN-XAX будет эксплуатироваться исключительно в интересах владельца. Для чартерных рейсов компания предлагает бизнес-джеты Bombardier Challenger 350 и Challenger 604.

Сейчас больше всего «восьмерок» поставлено в США. За лидером по поставкам следуют Дания, Швейцария и Бельгия. Последними самолеты 8X получили клиенты из Мальты и Португалии. Также джеты поставлены в Россию, Индию, Бразилию, Германию, Турцию, Великобританию, Люксембург, Китай, ОАЭ и Грецию. Еще несколько бортов зарегистрированы на острове Мэн, в Сан-Марино и на Бермудах. Напомним, что первый 8X был поставлен в октябре 2016.

Сверхдальнемагистральный Falcon 8X – флагман линейки бизнес-джетов компании Dassault Falcon. Как комментируют в компании, это удивительно

быстрый самолет, способный летать со скоростью 0,9 Маха на расстояние до 11945 км без дозаправки. При этом усовершенствованная конструкция крыла, и новая силовая установка делает бизнес-джет до 35% более экономичным, чем любой другой сверхдальний самолет этого типа. Бизнес-джет оснащен инновационной системой EASy третьего поколения, трехмерным метеолокатором и пилотажным индикатором Falcon Eye Head-Up Display, совмещающим реальную картину и синтезированное изображение. Уникальная трехдвигательная схема самолета Falcon повышает безопасность полета, особенно над водными пространствами и при взлете в горных условиях. Благодаря самой длинной кабине в семействе Falcon модель 8X предлагает большой выбор конфигураций салона. Более 30 опций компоновки салона включают три зоны отдыха, три варианта кухни в зависимости от размера, два вида отделений для экипажа. Некоторые конфигурации предполагают наличие душевой кабины.



Фото Inger Bjørndal Foss



ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка
срочных заказов
24 / 7 / 365



Продукция
исключительно
высокого качества



Индивидуальный
подход к каждому
клиенту

Hill Helicopters представляет вариант ползкового шасси для NH50/HC50

На этой неделе Hill Helicopters представил вариант дизайна шасси с фиксированным ползьями для нового NH50/HC50, которые обеспечивает надежную работу в любом месте, сохраняя при этом стиль и элегантность, являющиеся синонимами Hill. В компании добавляют, что Hill NH50/HC50 становится единственным однодвигательным вертолетом, предлагающим покупателям выбор колес или ползьев.

«Компания Hill Helicopters была основана на принципе предоставления клиенту идеального вертолета, и каждый аспект конструкции NH50 основан на этой философии», - говорит Джейсон Хилл, основатель и генеральный директор Hill Helicopters. «В то время как стандартная конструкция NH50 включает в себя убирающееся колесное шасси, ряд клиентов запросили вариант шасси с фиксированным ползьями, чтобы обеспечить максимальную гибкость и надежность их вертолетов за пределами аэродрома. Мы также по-

нимаем, что многим нашим будущим коммерческим эксплуатантам HC50 потребуется прочное фиксированное шасси для работы. Поскольку оба вертолета во всех отношениях идентичны по конструкции и характеристикам, Hill Helicopters разработал новое шасси с фиксированным ползьями в рамках совместной программы разработки NH50/HC50, которая включает множество других технических и опций».

В июле текущего года в Hill Helicopters сообщили, что продали более 200 своих пятиместных однодвигательных газотурбинных вертолетов NH50, что превзошло собственные цели компании и хорошо настроив ее в рамках программы разработки и удовлетворения спроса. При точной цифре в 218 невозвратных депозитов – числе, которое продолжает расти, – программа развития хорошо финансируется. В соответствии с графиком, первый из трех прототипов полетит в следующем году.



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

Jet Aviation расширила техподдержку турецких Gulfstream

Компания Jet Aviation объявила о дальнейшей технической поддержке бизнес-джетов Gulfstream, зарегистрированных в Турции. Компания получила одобрение Генерального директората гражданской авиации Турции на поддержку самолетов серий G450, G550 и G650, имеющих регистрацию «ТС», в своем центре технического обслуживания в Женеве.

Получив новое разрешение, женевский центр ТОиР компании уполномочен осуществлять линейное и базовое техническое обслуживание самолетов серий G450, G550 и G650, зарегистрированных в Турции.

Ранее аналогичное одобрение было получено и для центра ТОиР в Базеле.

«Мы запросили это разрешение в ответ на спрос клиентов и с нетерпением ждем возможности начать работать с самолетами Gulfstream на нашем предприятии в Женеве», - сказал Эдгар Геррейро, старший директор по операциям MRO и FBO Jet Aviation в Женеве и генеральный директор женевского офиса. «Турция имеет значительный парк частных самолетов, и наша команда по техническому обслуживанию в Женеве рада расширить свои услуги для владельцев и операторов самолетов с префиксом «ТС»».



АВИАУСПЕХ

Авиационное кадровое агентство
№1 в России

Услуги по поиску и подбору
летных экипажей и
авиационных специалистов



+7 (495) 507 30 98 www.avia-uspeh.ru

В Lily Jet уверены, что их новый Global 7500 очарует клиентов

Гонконгский бизнес-оператор Lily Jet получил свой первый Bombardier Global 7500. Воздушное судно будет эксплуатироваться на правах управления и станет доступным для выполнения чартерных рейсов во втором квартале 2022 года. Пока же самолет выполняет перелеты исключительно в интересах владельца.

«Lily Jet стремится предоставлять широкий спектр типов самолетов и высококачественные услуги чартерных рейсов в рамках своего долгосрочного развития. Компания получила признание и доверие за свои услуги на борту, наземные услуги и техническое обслуживание. Имея постоянно растущую клиентскую базу и ежегодно увеличивая объемы чартерных рейсов, компания сформировала глобальную сеть своего присутствия, которая отвечает на потребности

клиентов в чартерных рейсах, одновременно принося прибыль клиентам, предпочитающим сдавать свои воздушные суда в управление», - комментируют в компании.

По словам оператора, нынешние клиенты предпочитают широкофюзеляжные дальнемагистральные самолеты. Global 7500 предлагает превосходные характеристики и комфорт, которые гарантируют клиентам чартерных рейсов более быстрый, просторный и комфортный полет. 14-местный бизнес-джет оснащен восьмью полноценными спальными местами и разделен на четыре зоны, включая полноценную кухню и спальню. Он способен выполнять беспосадочные перелеты на дальность до 14260 км на максимальной высоте 15500 метров.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Embraer расширяет сервисную сеть в США

Embraer расширяет свою сеть провайдеров техобслуживания в Северо-восточном регионе США, предлагая новые услуги в авторизованных сервисных центрах (EASC). Компания предоставила трем сервисным центрам возможность расширить возможности обслуживания большего количества моделей бизнес-джетов Embraer. Первой из этих компаний стала Hawthorne Global Aviation Services.

«С растущим парком бизнес-джетов Embraer в США мы укрепляем нашу сервисную сеть, чтобы лучше обслуживать наших клиентов в регионе», - сказал Фрэнк Стивенс, вице-президент глобальных центров ТОиР, Embraer Services & Support.

«Hawthorne Global Aviation Services предложит клиентам отличные возможности для планового и внепланового обслуживания, замены компонентов и деталей, а также проверок различного уровня сложности».

Компания Hawthorne Global Aviation Services, LLC, расположенная в аэропорту Лонг-Айленд Макартур в Лонг-Айленде, штат Нью-Йорк, теперь имеет возможность расширить возможности технического обслуживания самолетов, включая Phenom 100, Phenom 300, Legacy 450 и Legacy 500, а также Praetor 500 и Praetor 600. Ранее компания обслуживала Legacy 600 и Legacy 650.



ALL-AROUND LUXURY,
POWER-PACKED
PERFORMANCE

Rethink Convention.  **EMBRAER**
Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

Air Hamburg получает Lineage 1000E

Немецкий оператор Air Hamburg начинает подготовку к эксплуатации самого большого самолета в своем парке – Embraer Lineage 1000E. Ввод в строй намечен на начало осени 2021 года. Сейчас общий парк Air Hamburg состоит из 40 самолетов: двадцать один Legacy 600/650, восемь Citation XLS+, один Citation CJ3, пять Phenom 300/300E, один Embraer Praetor 600, один Legacy 500, один Legacy 450 и два Falcon 7X.

Напомним, что в 2013 году бразильский авиапроизводитель решил немного освежить лайнер Lineage. Обновленный Lineage 1000E в первую очередь характеризуется большей дальностью полета, а также усовершенствованным интерьером пассажирского салона и обновленным кокпитом. Внесенные изменения также повлияли на внешний вид самолета. Рост дальности полета на 200 миль (с 4400 до 4600) стал возможен после работы по снижению веса самолета. Производитель смог снизить массу более чем на 500 фунтов путем переработки носовой части фюзеляжа и удаления неиспользуемых дверей и 12-13 неиспользуемых иллюминаторов, которые раньше закрывались шкафами, а также оптимизации силового набора фюзеляжа.

В интерьер салона внесены изменения в отделку поверхностей – деревянные элементы заменены шпоном, что также внесло вклад в весовую оптимизацию. В пассажирском салоне новой модели применена цифровая система управления салоном Honeywell Ovation Select. Более легкий Lineage 1000E может нести больше полезной нагрузки при «старой» дальности или при той же полезной нагрузке меньше потреблять топлива. Увеличение дальности делает доступными маршруты, ранее считавшиеся предельными или недоступными (при определенных ветровых условиях), например, из Сан-Паулу в Нью-Йорк.

Jet Edge приобрела 27 бизнес-джетов

Компания Jet Edge International из Лос-Анджелеса приобрела 27 частных самолетов суперсреднего и большого размера. Объявление было сделано чуть более чем через два месяца после того, как чартерный оператор объявил, что получил кредитную линию в размере \$150 млн от KKR.

«После рекордной первой половины 2021 года Jet Edge рада объявить о добавлении 27 современных самолетов в свой парк AdvantEdge. Все самолеты Bombardier Challenger 300/350 (16) и Gulfstream G450 (11) начнут совершать полеты к концу года, в результате чего общее количество доступных для чартера самолетов в парке AdvantEdge составит 74 самолета (38 Bombardier и 36 Gulfstream). Новые джеты будут иметь средний возраст менее 10 лет и получают новую ливрею, интерьер и модернизированные современные технологические системы кабины пилотов. Пассажирский салон оборудуют Wi-Fi Gogo 4G, новыми

аудиосистемами с управлением по Bluetooth, обновленными USB-портами для зарядки, HD Airshow, и многим другим. Новые поставки начались в июле этого года и будут продолжаться до декабря», - комментируют в компании.

В течение 2020 года компания Jet Edge заключила множество соглашений по управлению самолетами Gulfstream, Bombardier, Embraer и Dassault. Среди пополнений флота – два самолета Gulfstream GV, а также GIV-SP, G450 и Dassault Falcon 2000. Сейчас компания находится в процессе добавления в парк двух самолетов GIV, G200, двух BBJ (Boeing Business Jets) в конфигурации VIP и Bombardier Global Express, которые будут базироваться в Нью-Йорке. Текущий парк компании вырос, но он по-прежнему ориентирован на самолеты суперсреднего класса, большой пассажироместимости и сверхбольшой дальности.



Piper M600/SLS стал чартерным

Американский оператор Skytech впервые в истории выполнил чартерный рейс на турбовинтовом самолете Piper M600/SLS, открыв тем самым новые возможности для популярного однодвигательного самолета.

Как комментируют в компании, Piper M600/SLS – экономичный вариант для небольших пассажирских групп.



«Текущий парк Skytech состоит из самолетов Pilatus PC-12 и PC-24. Piper M600/SLS станет экономичным вариантом для поездок с меньшим количеством пассажиров и багажа. Piper M600/SLS является фантастическим дополнением к нашему чартерному парку и дает путешественникам выбор, который наилучшим образом соответствует требованиям к самолету для их конкретной задачи, как по размеру, так и по цене. Впечатляющая скорость и дальность полета сочетаются с технологией безопасности Garmin Halo Autoland, обеспечивая пассажирам душевное спокойствие, что действительно отличает его от других. Мы с нетерпением ждем возможности познакомиться клиентов с этим самолетом и надеемся, что он быстро станет популярным», - отметил Джастин Лазери, президент Skytech.

Ampaire начинает тесты гибридно-электрического самолета в Британии

Компания Ampaire начала демонстрационные полеты своего гибридно-электрического самолета EEL между аэропортами Эксетера и Корнуолла в Великобритании в рамках серии поддерживаемых правительством испытаний по продвижению экологически безопасных авиационных технологий.

EEL – это модифицированная Cessna 337 Skymaster с передним электродвигателем и обычным поршневым двигателем сзади, конфигурация, которая, по словам разработчиков, снижает выбросы и эксплуатационные расходы до 30%.

Самолет будет летать между этими двумя региональными аэропортами, которые находятся на расстоянии 85 миль друг от друга, используя комбинацию электрической и поршневой тяги. Ampaire будет собирать данные в полете для отслеживания экономии топлива, эффективности и шума. Компания также возглавляет британский консорциум, созданный для

изучения решений регионального электрического авиатранспорта.

Ampaire используется EEL в качестве платформы для исследований и разработок пока идет разработка гибридно-электрические системы для региональных самолетов вместимостью от 9 до 19 мест, в том числе для гибридных электрических конвертаций Cessna Grand Caravan и Twin Otters. Ampaire рассматривает модификацию существующих турбовинтовых самолетов с помощью гибридно-электрических систем как первый шаг к полностью электрическим воздушным судам.

«Мы рады видеть испытания инновационных авиационных технологий, которые могут улучшить экологическую устойчивость авиационного сектора», - сказал Тим Джонсон, директор Управления гражданской авиации (CAA) Великобритании. «Испытания позволяют CAA продвигать безопасное и эффективное регулирование инновационных услуг и продуктов».



Flying Colors Corp стала членом IADA

Канадская компания Flying Colors, провайдер ТОиР и работ по комплектации самолетов, стала сертифицированным членом IADA, Международной ассоциации дилеров самолетов.

Присоединение к престижной ассоциации подкрепляет бизнес-стратегию компании по поддержке владельцев самолетов, операторов и брокеров на протяжении всего процесса сделки и владения, комментируют в Flying Colors.

Flying Colors Corp., ведущая международная компания по ТОиР, предоставляет полный комплекс услуг по техническому обслуживанию, комплектации, выполнению специальных задач, ремонту, покраске и другим услугам. Компания также поддерживает растущее число сделок с самолетами, приобретая воздушные суда, проводя инспекции перед покупкой, а затем по мере необходимости выполняя технические модификации и ремонтные работы. Оптимизированный процесс приобретения повышает эффективность и сокращает время простоя самолетов, что позволяет владельцам как можно скорее начать эксплуатацию нового актива.

«Возможность укреплять существующие отношения, налаживать новые контакты с партнерами и встречаться с новыми клиентами повлияла на наше решение стать членом IADA», - объясняет Кевин Клиетермес, директор по продажам Flying Colors Corp. «Мы также с нетерпением ждем возможности участвовать в крупных мероприятиях, которые планирует IADA, размещать обучающие материалы на веб-сайте и, конечно же, оптимизировать весь спектр возможностей, предоставляемых членством в IADA».

Hawker 4000 и Citation Sovereign получают авионику Honeywell Primus Epic

Textron Aviation и Honeywell Aerospace разрабатывают эксклюзивную программу для самолетов Hawker 4000 и Cessna Citation Sovereign по оснащению интегрированной кабиной Honeywell Primus Epic.

Этот последний стандарт повышает ситуационную осведомленность экипажа и снижает рабочую нагрузку ночью или в непогоду. Усовершенствованная система синтетического видения помогает при заходах на посадку и навигации при работе над сложным рельефом местности, что достигается посредством трехмерного представления внешнего сценария, включая окружающую местность, препятствия, взлетно-посадочные полосы в фоновом режиме на основном полетном дисплее. Функция

интерактивной 2D-навигации (INAV) отображает положение самолета и план полета на карте на многофункциональном дисплее. Epic также имеет встроенную беспроводную связь, обеспечивающую высокоскоростной доступ к данным для передачи планов полета и сбора данных технического обслуживания с самолета. Кроме того, настраиваемые функции захода на посадку предоставляют возможность спланировать, настроить и управлять автоматическим заходом в любое определенное пользователем место.

Ожидается, что модернизация самолетов будет доступна в середине 2022 года во всех сервисных центрах Textron Aviation.



Gama Aviation развивает базу в Джерси | Не только бизнес-джеты

Британский оператор Gama Aviation приступил к эксплуатации нового бизнес-джета Gulfstream G280, который был поставлен с завода производителя летом текущего года. Новый самолет будет базироваться в FBO компании в Джерси.

Ставка на Джерси не случайна – филиал на острове не только предлагает чартеры на бизнес-джетах, услуги FBO, управление самолетами и конференц-залы, но и является важным центром для европейских деловых путешественников и туристов. В Джерси наблюдался всплеск спроса в последние 12 месяцев, даже при нынешних ограничениях. И эта тенденция, похоже, сохранится.

Именно по этой причине Gama Aviation также здесь базирует Bombardier Challenger 650, Bombardier Global 6000 и Global XRS. В Gama Aviation считают, что Gulfstream G280 оптимальный джет с учетом географического положения Джерси.

В компании отмечают, что увеличение парка этим летом является демонстрацией силы оператора, а развитие филиала на Джерси – важной частью бизнеса.

«После ввода в эксплуатацию нового G280, мы существенно увеличили охват нашей чартерной сети. Теперь в нашем парке самолеты, способные выполнить любую миссию, и мы ожидаем захватывающие времена для чартерной команды Gama. G280 оптимален для полетов в Европу и Африку, а Global способны соединить, практически, любые пункты назначения», – комментирует глава отдела по работе с клиентами Тим Педли.

Bombardier поставил пятый самолет Global шведской компании Saab, который вскоре будет дооборудован в самолет ДРЛО с системой GlobalEye. Воздушное судно было поставлено Saab с производственной площадки Bombardier в Торонто и перед прибытием в Швецию прошло внутренние отделочные работы на предприятии Flying Colors Corp. в Питерборо, Онтарио.

По словам разработчиков, РЛС Egieye ER имеет дальность обнаружения большую на 70%, чем предыдущий образец, и способна обнаруживать такие сложные цели как крылатые ракеты, небольшие БЛА и зависающие вертолеты. Концепция сосредоточена вокруг новой многорежимной РЛС Egieye ER (extended range) S-диапазона с активной ФАР с увеличенной на 70% дальностью обнаружения, чем это было на существующих радарах (450 км, то есть достигнет 775 км). Такая дальность будет достигнута

за счет удвоения выходной мощности, совершенствования приемника, а также радиолокационной обработки сигналов. Компания сообщает, что столь большая дальность обнаружения заставит разработчиков потерять интерес к созданию стелс-самолетов. Новый радар сможет функционировать в условиях сильных помех, имеет высокую скорость обновления картинки и управления энергопотреблением, способна обнаруживать и вертолеты на режиме висения с использованием метода доплеровской обработки сигнала. В режиме наблюдения за водной поверхностью радар способен обнаруживать корабли на загоризонтной дальности 400 км, малые цели типа катеров – за пределами 100 морских миль.

Самолет GlobalEye совершил свой первый полет в начале 2018 года, и с тех пор три самолета Saab были поставлены заказчику.



F/LIST получил две награды International Yacht and Aviation Awards

Австрийская компания F/LIST GMBH, эксперт в области интерьеров для деловых и частных самолетов, яхт и эксклюзивных домов, была названа победителем в двух номинациях продуктового дизайна в рамках International Yacht and Aviation Awards.

Универсальность концепции винилового напольного покрытия F/LIST оценили в жюри за обеспечение долговечности, упрощение доступа к фюзеляжу, устойчивость к царапинам и пятнам, а также простоту в уходе и обслуживании. Благодаря множеству вариантов отделки виниловое покрытие также предоставляют дизайнерам, центрам комплектации и производителям возможность создавать множество индивидуальных дизайнов. Новая альтернатива ковру состоит из предварительно изготовленной индивидуальной плитки с индивидуальным рисунком,

которая крепится к полу самолета с помощью специально разработанной системы крепления. Каждый набор плиток, изготавливаемых по индивидуальному заказу, производится компанией F/LIST и доставляется на самолет в виде полного набора, готового к установке. Индивидуально составленное руководство с подробным описанием последовательности установки и сборки сопровождает каждый комплект, чтобы гарантировать правильную последовательность укладки плитки.

Жюри оценило еще один продукт – новую систему освещения кабины Illuminated Surface System. В основе ее лежит специально сконфигурированная светодиодная световая панель, которую можно разместить непосредственно под декоративной поверхностью. Светодиодная панель монтируется к форме каждого отдельного предмета мебели интерьера, будь то прямая или изогнутая форма, что позволяет тщательно подобранному освещению распределять однородный свет через прозрачную индивидуальную каменную облицовку. Демонстрируются естественные, замысловатые детали облицовки, что придает дополнительную четкость краям, например, кухни, бара, туалета или столешницы. Настоящая инновация для бизнес-авиации, эффект многослойного освещения тонко дополняет существующие схемы освещения салона и привлекает владельцев и дизайнеров, стремящихся создать множество исключительных эффектов.

«F/LIST ориентирован на предоставление нашим клиентам продуктов, которые улучшают эстетику интерьера кабины и вдохновляют воображение, но при этом являются функциональными, долговечными и неприхотливыми в обслуживании. Получение этих наград демонстрирует, что мы выполняем нашу задачу по предоставлению ценных решений,

отвечающих потребностям дизайнеров и клиентов, поскольку мы продолжаем стремиться создавать концепции, основанные на оригинальности и инновациях, которые выделяют интерьеры самолетов», – говорит Катарина Лист-Нагл, генеральный директор F/LIST. «Мы польщены и гордимся тем, что наши коллеги проголосовали за концепции, и благодарим их, а также оргкомитет за их поддержку».

Первые две установки системы напольных покрытий F/LIST SYNTEC были выполнены в начале 2021 года на двух серийных самолетах Pilatus PC-24 Super Versatile Jets. А система Illuminated Surface System установлена в Boeing Business Jet, где полностью освещенная барная стойка из настоящего оловянного камня придает дополнительное измерение и красоту интерьеру салона авиалайнера представительского класса.



Август становится рекордным для летнего сезона

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, глобальная активность бизнес-джетов с начала года находится на пути к тому, чтобы затмить трафик, зафиксированный в 2019 году, когда рынок, наконец, превысил рекордные уровни 2008 года.

Сначала года бизнес-джеты выполнили чуть менее 2,9 млн рейсов, что на 3% больше, чем за аналогичный период 2019 года, и на 70% больше по сравнению с прошлым годом. Восходящий тренд в августе немного ослаб, поскольку сохраняются опасения по поводу распространения штамма Дельта.

Грузовой «бум» продолжается, устойчивость прошлого года теперь превзойдена, и к настоящему времени выполнено на 7% больше рейсов чем в 2019 году. Эти тенденции в деловой авиации и грузовых перевозках контрастируют с рейсами регулярных

авиакомпаний, которые в течение последних нескольких недель топчутся на месте, примерно на 40% ниже уровня 2019 года.

Европа

В этом месяце трафик бизнес-джетов в Европе вырос более чем на 25% по сравнению с августом 2019 года. Даже в Великобритании, где в этом месяце был выполнен 4741 рейс, загруженность почти на 10% выше, чем в августе 2019 года. Во Франции, Германии, Испании все рекорды были побиты более чем на 20%. Прибытие бизнес-джетов в Грецию выросло на 28%, что на удивление ниже, чем рост активности с начала года на 33% по сравнению с 2019 годом. Испания, Россия и Турция также входят в число стран, где в этом году наблюдается рост трафика по сравнению с 2019 годом. Наиболее заметными рынками в этом месяце являются Бельгия и Швейцария, где полеты

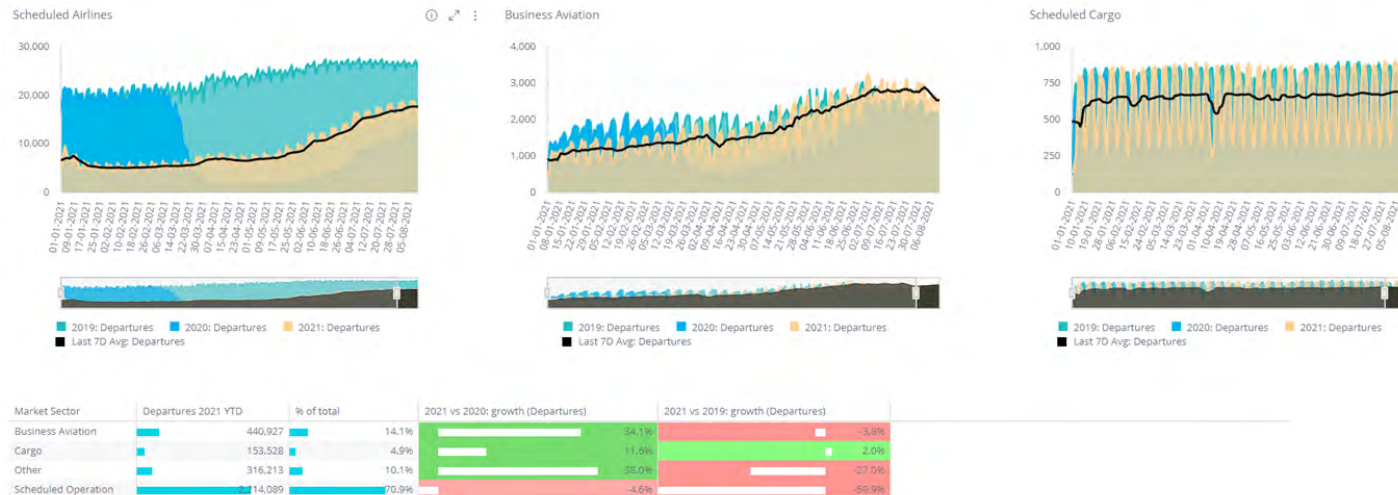
выросли на 40%, и Хорватия с ростом почти на 70%. Количество рейсов бизнес-джетов между Швейцарией и ОАЭ в этом месяце увеличилось в пять раз.

Северная Америка

По всей видимости этим летом в Северной Америке рекордный рост деловой авиации сдерживают опасения по поводу распространения штамма Дельта. К 24 августа количество рейсов увеличилось на 16%, тогда как в первой половине месяца рост составил 20%. С начала года активность бизнес-джетов опережает показатель 2019 года на 3%, хотя количество полетов на турбовинтовых самолетах в этом году снизилось на 10% по сравнению с периодом до пандемии, в результате чего общий тренд деловой авиации снизился на 1% по сравнению с 2019 годом. В августе текущего года акцент сделан на более крупных и дальних воздушных судах: трафик Challenger 600 вырос на 15% и на 20% – по налету. Во Флориде по-прежнему наблюдаются очень высокие темпы роста: количество вылетов бизнес-джетов в этом месяце увеличилось на 34%. Количество рейсов в Аризону и Неваду увеличилось на 30%. Самым загруженным направлением является Ван-Найс – Лас-Вегас, при этом активность бизнес-джетов между этими двумя аэропортами выросла на 48% по сравнению с августом 2019 года.

Остальной мир

За пределами США и Европы самым загруженным рынком является Канада, где растущая активность возвращается к уровням 2019 года. В Мексике же, напротив, в августе по-прежнему наблюдается только 70% от активности бизнес-джетов два года назад. Во всех других регионах мира августовская тенденция показывает на 28% больше рейсов, чем в августе 2019 года, хотя налет больше только на 8%. Япония,



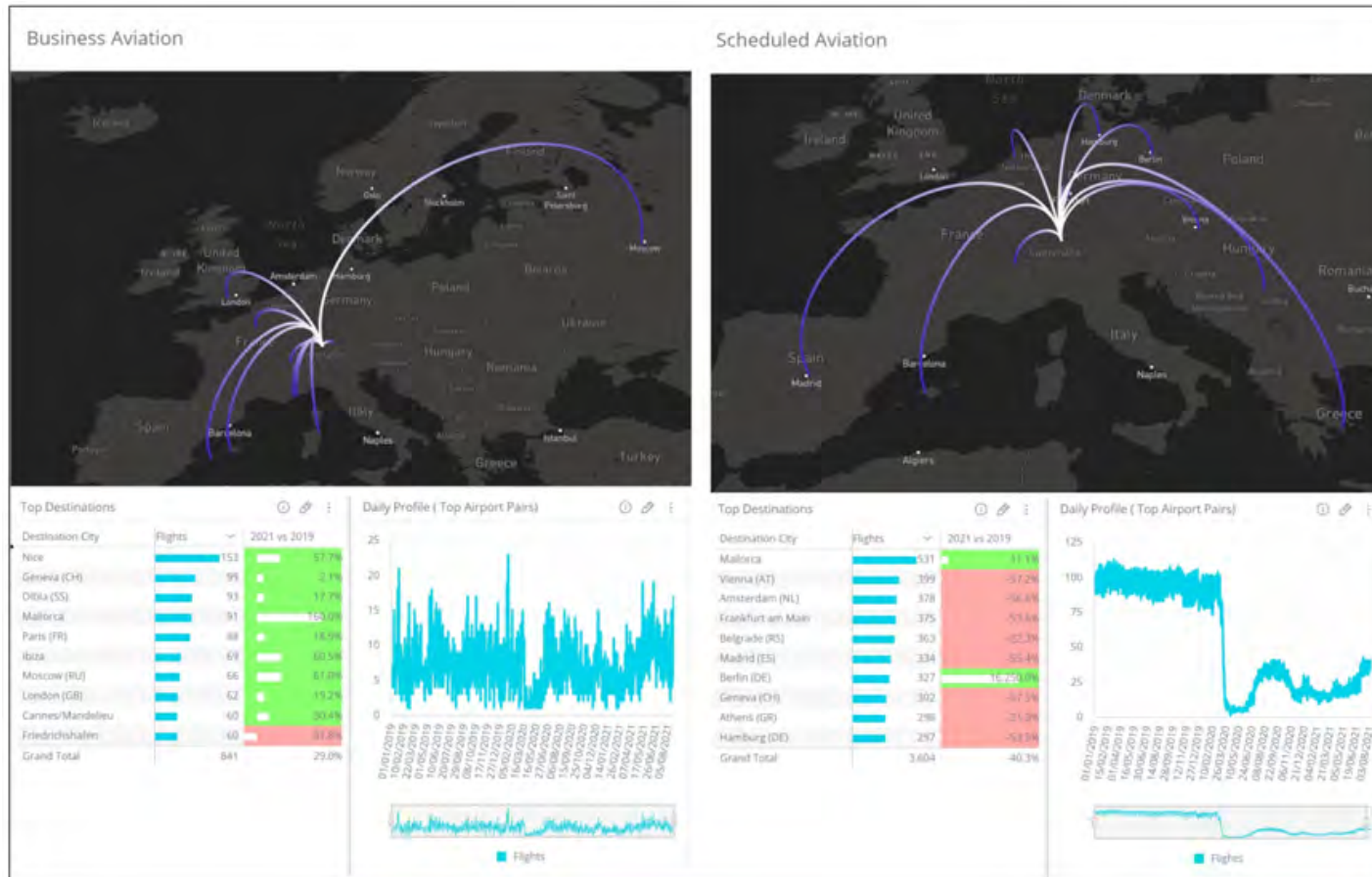
Количество рейсов бизнес-джетов в мире с 1 января по 24 августа 2021 г.

Марокко и Саудовская Аравия – три из немногих рынков в этих регионах, которые не догнали предпандемийный трафик. В таких странах, как Бразилия, Китай, Нигерия, Южная Африка, несмотря на различный опыт борьбы с пандемией, в этом году наблюдается более высокая активность бизнес-джетов, чем когда-либо прежде. Самым загруженным международным направлением является Россия

– ОАЭ, на котором более чем в два раза превышены объемы 2019 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Август дал прогнозируемый рекордный рост спроса на бизнес-авиацию. Даже более медленное, чем ожидалось, восстановление активности

коммерческих авиакомпаний подчеркивает преимущества полетов по требованию. По-прежнему существуют некоторые препятствия с точки зрения ограничений на поездки и штаммов вирусов, но более жестким барьером для роста активности деловой авиации в краткосрочной перспективе может стать нехватка доступных самолетов».



Рейсы бизнес-джетов и регулярных авиакомпаний из Цюриха, Швейцария.



Цены на бизнес-джеты начали расти

По словам отраслевого аналитика Брайана Фоули, основателя Brian Foley Associates, после более чем десятилетия, в течение которого у производителей не было рычагов для повышения цен на бизнес-джеты, рынок, наконец, начинает разворачиваться, и цены, похоже, находятся на начальной стадии роста. «Добавьте еще один пункт к списку товаров с растущими ценами – частные самолеты», - сказал Фоули, отметив, что даже небольшое процентное повышение цен на бизнес-джеты может поднять стоимость приобретения на миллионы.

Эта знаменует собой поворот тренда, возникшего после того, как мировые поставки деловых самолетов достигли пика в 2008 году и составили 1300 машин. С тех пор поставки резко упали, составляя в среднем около 700 воздушных судов в год, и в результате «пять основных производителей – Bombardier, Embraer, Textron Aviation (Cessna и Beechcraft), Dassault Falcon и Gulfstream борются за продажи из-за сокращения числа покупателей», - сказал он.

В 2019 году рынок, похоже, укрепился, но эти успехи были подорваны пандемией, которая привела к сокращению поставок на 20%. Но, по словам Фоули, «все меняется».

Он назвал «2020 год взрыва продаж» на вторичном рынке бизнес-джетов ранним предвестником для рынка новых бизнес-джетов в этом году. «Количество сделок с поддержанными самолетами в последнее время стало рекордным, а запасы сократились до трети от типичного уровня. Поскольку осталось всего несколько «сладких предложений», покупателям некуда идти, кроме как в демонстрационный зал новых самолетов», - сказал он.

Эта тенденция была продемонстрирована в послед-

нем раунде квартальных отчетов производителей, в которых было опубликовано соотношение заказов к поставкам примерно 2:1, что означает, что было продано в два раза больше самолетов, чем поставлено. Соответственно увеличились и объемы невыполненных заказов.

«Хотя некоторое ценовое давление все еще сохраняется, это имеет все признаки превращения в рынок продавца», - сказал он. Ожидается, что вдобавок к более

низким доступным запасам и более длительному сроку выполнения заказов инфляционное давление приведет к росту цен.

«Прежде чем повышать преискурантные цены, производители сначала сделают меньшую скидку, размер которой зависит от марки, модели и клиента, но обычно выражается в однозначных процентах», - отметил Фоули. Несмотря на это, по его словам, цены на некоторые модели, похоже, выросли.



Ванные комнаты в бизнес-джетах - чего ожидать?

У подавляющего большинства пассажиров бизнес-джетов интерес вызывают ванные комнаты в частном самолете. И иногда это может стать ключевым фактором принятия решения, когда дело доходит до выбора категории самолета. Большинство клиентов стремятся понять детали того, какие услуги они получают, и их перечень может сильно варьироваться от самолета к самолету. От более простых удобств на легких джетах до нескольких ванных комнат и роскошно оборудованных душевых на дальнемагистральных самолетах и переоборудованных авиалайнерах. Требования клиентов также сильно различаются, и часто без консультации специали-

стов обойтись сложно. Ванные комнаты и туалеты являются истинным предметом роскоши и гордости для частной авиации. Подумайте о том, как приятно будет оказаться в душе после «знойной обстановки» тропических стран, снять стресс и напряжение, забыть о проблемах, посвятить несколько минут себе и с комфортом вернуться домой.

Ванные комнаты на легких бизнес-джетах

На большинстве самолетов этой категории, таких как Embraer Phenom 100, Nextant 400XTi, Citation M2 или HondaJet, имеются простые туалеты, которые

обычно устанавливаются в хвостовой части салона. Туалет на таких самолетах представляет собой довольно узкую комнату, которая отделена от остального пространства поворотной, складывающейся или раздвижной деревянной дверью или иногда жесткой пластиковой перегородкой. Как правило, такая, даже очень небольшая комната, оборудована туалетом, умывальником, зеркалом и небольшим шкафчиком для необходимых предметов. Пространство при этом небольшое, но очень хорошо спроектированное и функциональное для полетов продолжительностью от одного до двух часов, которые выполняют такие типы реактивных самолетов. Просто туалет с раковиной встречается на бизнес-джетах довольно редко, так как такое обустройство пространства – это самая базовая версия, которая встречается на старых моделях самолетов, таких как Cessna Citation Mustang. Данные бизнес-джеты оснащены простыми так называемыми «аварийными» туалетами, расположенными между кабиной пилота и салоном. В данном случае у туалета даже нет двери, как таковой, а от салонного пространства помещение отделяет лишь шторка. А на джетах-ветеранах, например, Cessna Citation Mustang, условная ванная комната имеет «аварийный» туалет, расположенный между кабиной и пассажирским салоном. У него нет сплошной двери, а просто есть съемная занавеска. В некоторых моделях туалет может быть использован в качестве сидения, снабженного ремнями безопасности, для дополнительного пассажира.

Ванные комнаты на самолетах среднего и суперсреднего размера

Чем больше размер джета, тем ванные комнаты становятся просторнее - для обслуживания больших групп пассажиров и рейсов длительностью полетов до 4-5 часов, нужны более комфортные условия.



8-местный Citation XLS + — это популярный бизнес-джет среднего размера, который предоставляет пассажирам хорошо спроектированный туалет в кормовой части. Самолеты суперсреднего размера, такие как Legacy 500, предлагают дополнительные удобства и пространство для ванной комнаты, с хорошо продуманной зоной для умывальника, местом для хранения вещей и большим пространством для передвижения, что позволяет использовать ванную комнату как отдельную гардеробную. Ванная комната здесь обладает схожими элементами, что и на бизнес-джетах более высокого класса, и включает в себя туалет, умывальник, зеркало и шкаф, но большее пространства данного помещения обеспечивает возможность менять расстановку предметов или даже что-то добавить по собственному усмотрению и вкусу. Хорошим решением как раз может стать небольшая гардеробная, в которую можно поместить ванные халаты или комфортные вещи — в них приятно переодеться при перелете, чтобы чувствовать себя в самолете почти как дома, куда вы возвращаетесь.

Дальние джеты

Для более длительных полетов (до 9–12 часов) самолеты большой дальности предложат пассажирам дополнительное пространство и удобства в ванной комнате. Embraer Legacy 600 — настоящий бестселлер, вмещающий до 13 пассажиров. Его ванная комната в кормовой части хорошо оборудована и предлагает отличное место для пассажиров, чтобы переодеться и освежиться, со стильной сантехникой, освещением, зеркалом и вещами.

Лидерами этой категории являются модели Bombardier Global, семейство Dassault Falcon и G650/G650ER компании Gulfstream. Поскольку эти сверх-

дальние самолеты могут летать более 12 часов, их ванные комнаты впечатляют и хорошо оборудованы. Тот же Gulfstream G650 включает в себя опцию душа в ванной комнате, которая обеспечивает подачу горячей воды с цифровой панелью, показывающей оставшуюся горячую воду.

Эти модели предлагают очень стильные и хорошо оборудованные ванные комнаты с туалетом, раковиной, естественным освещением и дополнительными шкафами. А некоторые самолеты даже могут быть оборудованы душем.

Dassault также включил в свой Falcon 8X душевую кабину, где пассажир может стоять или сидеть, а также использовать ручную лейку душа или потолочную дождевую насадку. Для уединения окно

внутри душевой кабины тонируется по электрохимической технологии.

VIP авиалайнеры

Когда дело доходит до «серьезных джетов», то здесь нет предела полета дизайнерской мысли, который, конечно же основан на пожеланиях заказчика. Роскошный большой салон BBJ (Boeing Business Jet), ACJ (Airbus Corporate Jet) и Embraer Lineage 1000E — это настоящие флагманы. Конфигурация кают может отличаться, и некоторые частные владельцы включают несколько ванных комнат со спа-салонном и даже турецкой баней. Но чаще есть туалет и душ, доступные в середине салона, а для большей конфиденциальности — еще одна душевая, примыкающая к VIP-спальне в кормовой части самолета.



Михаил Аленкин: «Мы не забираем ваши самолеты»

Как захватить и удержаться в своей нише на рынке, зачем нужен брокер при покупке и продаже бизнес-джета, как можно погореть на юридических и технических сложностях и в каких случаях можно доверять посредникам рассказал глава и основатель компании ArcosJet Михаил Аленкин.

Михаил, люди из мира авиации часто рассказывают о том, как они с детства любили самолеты и как с летательными аппара-

тами были связаны все их предки чуть ли не до седьмого колена. Про вас я слышал, что вы попали в авиацию совершенно случайно. Как это произошло?

Ну, как совершенно случайно. Это только с одной стороны так выглядит. Случайные люди здесь не задерживаются. Случайно я узнал о том, что бизнес-авиация вообще существует. А вот начал свою карьеру в ней уже вполне осознанно. Первое зна-

комство было таким. Я учился в МАИ и подрабатывал, как многие студенты. В самом начале 2000-х я работал на МАКС. Тогда французы привезли в Москву Dassault Falcon 2000, и когда я впервые увидел бизнес-джет, мое сознание переключилось. Меня поразила красота самого самолета и вместе с тем стало очень интересно, что это вообще такое и зачем нужно. И я начал погружаться в бизнес-авиацию – несколько лет работал на рынке бизнес-чартеров. Со временем я стал относиться к этому сегменту авиации как к необходимости, как к средству передвижения для бизнеса. Бизнес-авиацию часто воспринимают с шампанским и черной икрой, но не это в ней главное, а прежде всего это – эффективное средство передвижения.

Мне всегда хотелось досконально разобраться во всем, чем бы я ни занимался. Работа на этом рынке показала, где на нем есть открытые возможности и незаполненные ниши.

Где же вы ее отыскивали, ведь все прибыльные сегменты давно уже освоены? Пришлось сражаться с конкурентами?

На самом деле все не так просто с сегментами рынка. Рынок бизнес-авиации в России – это в основном чартерный рынок. И очень много сопутствующих работ отдано на аутсорсинг европейским и американским компаниям, хотя и здесь потенциал у российских специалистов очень большой. В последние пять-семь лет ситуация стала меняться в лучшую сторону. Но до этого на российском рынке приобретения и продажи бизнес-самолетов было очень много иностранных игроков и получалось, что весь бизнес фактически уходил к ним. Это стало той самой интересной нишей, которую мы решили занять с созданием ArcosJet.



Ну вот, а говорите не пришлось сражаться. А как же с иностранными компаниями?

Их пришлось потеснить.



Как же смог новичок-стартап потеснить матерых профессионалов с опытом в десятилетиях?

На любом региональном рынке тот, кто лучше знаком с языком и ментальностью, всегда в выигрышном положении. Иностранные игроки так или иначе работали с помощью немногих российских посредников. Мы поняли, что в России не хватает именно квалифицированных и профессиональных брокеров по продажам самолетов со знанием рынка и местных реалий, и в 2014 году решили сконцентрироваться на этом.

Но ведь еще в 2000-х десятки отечественных компаний заявляли, что предоставляют полный пакет услуг по покупке и продаже частного самолета. Помнится, даже семинары такие проводили...

Да, было и такое. Но от первого опыта до настоящего профессионализма очень далеко. На самом деле к моменту создания ArcosJet на рынке, конечно, работали отдельные российские посредники в индивидуальном порядке, скажем так, в полупрофессиональном режиме. Они зарабатывали свою комиссию, но реальный процесс продажи и покупки вместе с клиентом проходили единицы. Хотя многие компании декларировали работу по покупке и продаже воздушных судов как часть своего бизнеса, реальный процесс знали немногие. С созданием ArcosJet мы вывели на рынок именно профессионального игрока, который специализируется на сделках по приобретению и продаже самолетов.

Как долго вы продержались в одной нише, вам же пришлось в итоге расширить профиль компании?

Не совсем. Мы все так же работаем в той же нише и не стараемся распространиться на смежные сегменты рынка. Мы считаем, что важно не только зарабатывать, но и поддерживать репутацию. Обычно на рынке та часть бизнеса, которая приходится на покупку-продажу, связана либо с операторами, либо с чартерными брокерами. И если ты занимаешься чартерным бизнесом, тебе сложно провести сделку со сторонними компаниями, потому что партнер будет опасаться, что ты заберешь его клиентов. Мы уходим от такой конкуренции и говорим: ребята, мы не забираем ваши самолеты, если мы делаем с вами сделку, то ваши клиенты остаются с вами. ArcosJet сознательно остается продавцом самолетов в чистом виде. Мы не переходим дорогу операторам и чартерным брокерам, мы всегда выполняем наши обязательства.

И часто вам удается помогать «заклятым друзьям» по рынку?

Мы, авиационные брокеры, очень часто и конкуренты, и партнеры. Например, в том случае, когда один брокер представляет продавца, а другой – покупателя. Мы играем на одном поле и партнерство, конечно же, бывает.

Вот есть продавец и есть покупатель, есть рынок, есть электронные площадки. Зачем тогда нужен брокер с его комиссионными, ведь он только увеличивает расходы?

Ну, это односторонний подход. Брокер сокращает другие издержки – например, затраты времени, а в итоге и финансов. Банально звучит, но самолет – это очень сложное техническое устройство и, кроме того, это имущество, которое требует оформления прав на него, а это связано с многочисленными юридически-

ми и налоговыми нюансами и рисками. Продавец и покупатель – это те, кто самолет использует, но они не являются профессионалами на рынке. Они не могут и не должны знать все детали и нюансы, ни с точки зрения техники, ни с точки зрения юридических процедур. Ни сам покупатель или продавец, ни их помощники, юристы и экономисты. Такие знания нарабатываются годами, а на практике для продавца и покупателя требуются всего лишь раз в несколько лет.

Профессиональный брокер занимается этим постоянно, это его ежедневная работа. Годами нарабатывается имя, репутация на рынке, выстраивается система профессиональных связей, устанавливаются партнер-



ства. Брокеру с именем гораздо проще работать на рынке, у него в разы больше возможностей подобрать нужный самолет, предложить оптимальную структуру сделки, успешно провести ее. Мы с ребятами в ArcosJet остаемся максимально открытыми, мы честно и прямо говорим с клиентом, нам очень важны отношения, взаимное доверие и уважение.

Но при этом все риски остаются за клиентом?

Далеко не все. Задача покупки-продажи воздушного судна требует инфраструктуры и финансовых затрат – это мы берем на себя. Кроме того, чтобы найти самого покупателя и самолет для покупателя, нужны сопровождение сделки, юридическая и техническая поддержка. Специалисты без опыта не смогут обеспечить полноценный контроль сделки. У нас собственные юридическая и инженерная служба, которые оценивают физическое и техническое состояние самолета. Вопросы структуры и закрытия сделки сами по себе не дешевы, и для нас это не просто дополнительный сервис, а часть сделки. На рынке не так много игроков, которые все это делают, у которых есть возможность привлекать финансирование, приобретать воздушные суда и что самое главное, готовых брать риски на себя.

Вас считают очень дорогими.

Да, пожалуй, мы берем не самую низкую комиссию на рынке. Но я уже объяснил, почему. Наша комиссия помогает клиенту сократить множество скрытых расходов, которые он понес бы при работе самостоятельно или с менее квалифицированным посредником. Мы снимаем часть рисков, предлагаем те компетенции, которых у клиента нет и не должно быть.

Что сейчас происходит на рынке, говорят, предложение упало и цены пошли вверх?

Сейчас, как говорят, время продавца, но... С одной стороны, количество предложений на рынке достаточно небольшое в процентном отношении, с другой стороны, цены еще не так сильно растут. Поэтому сейчас более-менее сбалансированный рынок, за хорошие деньги можно купить хороший актив, хотя хороших самолетов никогда не бывает много. Вначале мы ожидали, что к концу 2020 года – началу 2021-го больше самолетов должно быть выставлено на продажу – это связано с закрытием финансового года, финансовой отчетности. Оказалось, нет. Более того, мы видим, как многие производители именно сейчас активно продают, хотя уже прошлый год был рекордным за последние десять лет по объемам продаж. Но 2021 год идет еще более активно, это заметно и на вторичном рынке. Сработал отложенный спрос, потому что в прошлом году многие клиенты не могли принять окончательного решения.

Российский рынок – главный для вас?

Скажем так, Россия и СНГ – ключевой рынок для нас, но я бы не стал разделять рынки на главные и неглавные. Этот бизнес невозможно выстроить исключительно локально, ведь сам рынок глобален. Сегодня самолет принадлежит российскому владельцу, а завтра он уже летает на Ближнем Востоке или в Китае. Поэтому у нас есть офисы в России, ОАЭ, Австрии и на Кипре. Во время коронавируса стало понятно, что Дубай – это хаб, который стал связующим звеном между Ближним Востоком, Африкой и азиатскими странами.

Недавно мы пополнили нашу команду сильными игроками – например, к нам присоединился Мерзад

Сепаси. Это уникальный профессионал, который уже более 30 лет в бизнес-авиации. Он многие годы проработал в Bombardier и выстраивал отношения с клиентами по всему миру. Мерзад займется продажами воздушных судов и развитием рынка на Ближнем Востоке. Мы видим в этом большие перспективы для развития. Ближний Восток, Дубай – это также выход на Африку и Азию, Пакистан, Индию, где у нас также есть клиенты.

Кроме того, еще один наш новый коллега – Юрий Дзун – усилит присутствие компании в европейских странах, у него большой опыт в налаживании связей и выстраивании отношений в профессиональном

сообществе. В ArcosJet он займется продажами и маркетингом в Европе.

Вы настолько уверены чувствуете себя в России и СНГ, что готовы реализовать глобальные амбиции?

Конечно, и на российском рынке мы не одни, и здесь есть куда расти. Но этот рост завязан на глобальные возможности, а они необходимы для успешной конкуренции. Сегодня мы видим себя глобальным игроком и налаживаем сеть собственных представителей и партнеров по всему миру. На мой взгляд, это единственно верный вектор развития для ArcosJet.

Однако ведь пандемия должна была заставить пересмотреть взгляд на глобализацию?

Скорее, она заставила нас перестроиться. Естественно, пандемия повлияла на наш бизнес. Мы поняли, что очень много работы можно делать удаленно. В то же время ограничение полетов и закрытие границ не останавливает бизнес и потребность людей летать. Мы сделали вывод, что нужно более интенсивно и активно выходить в другие регионы – чем в большем количестве стран ты присутствуешь, тем лучше. Именно пандемия заставила задуматься о масштабировании бизнеса, о возможности его расширить.



Самолет недели

Оператор/владелец: *Atlantic Bridge Aviation*

Тип: *Beechcraft B200 Super King Air*

Год выпуска: *1980 г.*

Место съемки: *август 2021 года, Nice Cote d'Azur - LFMN, France*



Фото: *Дмитрий Петроченко*