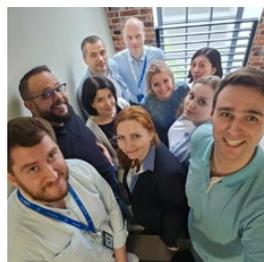




Помните у «Гамлета»: «не всё в порядке в Датском королевстве, но – послушанья требует король». На этой неделе на нас буквально обрушился шквал сообщений о лидерах отрасли, которые едва сводят концы с концами. На этом фоне пресс-службы этих же компаний рассылали пресс-релизы о «непотопляемости своих позиций на рынке», и с пеной у рта указывали на недопустимость негативного контента. Но рынок есть рынок, и даже обладая «скромным» экономическим образованием, можно провести параллели между отчетностью компании, мнением аналитиков и текущей ситуацией, чтобы понять реальную ситуацию и попробовать спрогнозировать обозримое будущее. А на бесполовый медиапоток, который на три четверти состоит из прямой речи менеджмента компаний уже можно не обращать внимание. Только факты и аналитика. И когда копнешь чуть глубже, понимаешь, что далеко не все так однозначно. Безусловно, рынок восстанавливается, но некоторые сегменты, включая вторичный рынок, уже вскоре дадут нам новую пищу для размышлений. А банкротства крупных игроков изменят рынок и вовсе, причем раз и навсегда. Интересные времена нас ждут.

Нынешнему лету пророчат хороший трафик, и этому есть несколько причин – отложенный спрос на путешествия и «ликвидация всех ковидных ограничений». Ожидается, что авиаперевозки вырастут на 2-3%, что составит почти 70% к доковидным показателям. Среди путешественников, которые хотят отдохнуть от своего напряженного графика, также появляется определенный оптимизм, да и метеорологи предсказывают благоприятные погодные условия на предстоящее лето, по крайней мере в Европе. Но вновь над рынком сгущаются тучи, при чем «грозовые и со шквалистым ветром». Оглядываясь назад, можно сказать, что все эти захватывающие новости рискуют быть нереализованными, если увеличится количество протестов, направленных против HNWI (очень состоятельных людей) и VIP-персон. В то время как тенденции к росту авиаперевозок летом улучшаются, разговоры об изменении климата неизбежно достигают пика, привлекая больше внимания к «ненасытному состоянию авиации».



Трафик стабилизируется относительно 2022 года, но значительно выше 2019

WINGX: Со снижением на 7% в годовом исчислении и ростом на 18% по сравнению с июнем 2019 года ключевой рынок США соответствует последним тенденциям, что указывает на стабилизацию после пандемии

стр. 22

Когда лопнет мыльный пузырь Томаса Флора?

Для многих Томас Флор – гений, который, взглянув на отрасль частных самолетов, решил, что может добиться большего. Но вопрос, нависший над стратегией швейцарского предпринимателя, заключается в том, сможет ли Vista принести прибыль и покрыть долг, который он использовал для ее создания.

стр. 24

«Зеленая повестка» — всё это политика

Армия различных экологических групп была втянута в безумие и засыпана информацией, изображающей авиаперелеты и, тем более, путешествия на частных самолетах, как настолько расточительные и ненужные, что они способствуют огромному углеродному следу

стр. 28

Александра Шумаева: три года – зрелый возраст

И июне российской компании «ДримДжет» исполнилось три года. Путь от небольшого брокера до крупного игрока российского рынка бизнес-авиации был достаточно сложен. Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор «ДримДжет» Александра Шумаева

стр. 30

Социальная сеть частной авиации набирает обороты

Fly C2LEAN, подразделение лизинговой компании UAV, активно разрабатывает решения для более экологически чистой частной авиации и отмечает рост спроса со стороны операторов на использование своего приложения для социальной сети empty legs.

Ежедневно по всему миру совершаются десятки пустых рейсов деловой авиации. Эти рейсы обычно предлагаются по сниженной цене, поскольку их оплачивает основной клиент, которому не нужен обратный полет, и они могут способствовать общему ухудшению имиджа деловой авиации, и без того уже находящейся в центре внимания.

Компания Fly C2LEAN решила устранить эту проблему и создала для empty legs приложение «Locator», чтобы упростить использование пустых рейсов. Приложение под названием «My Private Jet Locator» разработано как социальная сеть, в которой пользователи находят частные самолеты на

карте и могут легко взаимодействовать с сообществом, оставляя комментарии, что очень похоже на Instagram.

Цель состоит в том, чтобы позволить пользователям находить попутчиков и делиться стоимостью полета; но это также может помочь операторам взаимодействовать с конечными пользователями и адаптировать маршруты/цены в режиме реального времени. Целевым рынком являются коммерческие клиенты бизнес/первого класса, которых может соблазнить дополнительная гибкость, предлагаемая частным самолетом с точки зрения расписания и пунктов назначения.

В настоящее время приложение доступно только для Android, версия для iOS планируется этим летом. Версия 2.0 также предложит возможность покупать виртуальные рекламные площади рядом с аэропортами и достопримечательностями и станет рынком роскошных путешествий.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

Под ударом еще один американский оператор

Будущее частного авиационного клуба AeroVanti остается неопределенным на фоне сообщений о том, что компания в значительной степени сократила свою деятельность.

Различные источники утверждают, что компания не выплачивала заработную плату с 6 июня, «оставила длинный след неоплаченных счетов», в результате чего по крайней мере один самолет был конфискован, и стал объектом расследования FAA, которое может привести к уголовному преследованию. Также AeroVanti стала предметом гражданского судебного разбирательства по факту мошенничества. Считается, что расследование FAA было сосредоточено на том факте, что AeroVanti действовала в соответствии с Part 91F, хотя должна была летать в соответствии с более строгими правилами Part 135.

В гражданском иске, поданном 22 мая от имени клиентов AeroVanti, адвокаты утверждают, что компания занималась широкомасштабным мошенничеством, в том числе управляла сетью «фиктивных» компаний, предназначенных для преднамеренного обмана клиентов и «преувеличения быстрого роста числа новых членов, количества самолетов в ее «парке» и значительный объем средств, полученных от инвесторов для поддержки расширения бизнеса».

По данным FAA, годными к полетам были не более трех самолетов AeroVanti. \$3 млн, полученных от 20 клиентов программы «Top Gun» для приобретения и ремонта пяти Piaggio Avanti P.180, были направлены на нецелевые расходы. В итоге пять самолетов «с тех пор либо были конфискованы, либо признаны непригодными к полетам, либо находятся в полной негодности».



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Приложение CrewBlast теперь предлагает учет расходов и выставление счетов

Рекрутинговая компания CrewBlast добавила в свое приложение специальную программу учета авиационных расходов и выставления счетов, предназначенную для бортпроводников, пилотов и летных отделов.

Новая функция CrewBlast Wallet дает пользователям возможность отслеживать свои расходы во время путешествий через удобный интерфейс, который позволяет загружать квитанции непосредственно в приложение. Кроме того, программа может генерировать счета с учетом авиационных требований и преобразовывать их в такие форматы, как CSV или PDF. CrewBlast также включил в приложение конвертер валют в режиме реального времени для международных поездок.

«Мы понимаем проблемы, с которыми сталкиваются авиационные профессионалы, когда дело доходит до управления расходами и счетами в дороге», — сказал основатель и генеральный директор CrewBlast Тимоти Гриффин. «С этим новым дополнением мы стремимся предоставить комплексное решение, которое упрощает весь процесс, повышает эффективность и, в конечном счете, способствует успеху наших пользователей».

CrewBlast Wallet продолжает расширять возможности своего приложения, которое было запущено в 2021 году, чтобы быстро и легко связать членов экипажа с операторами, у которых есть потребности в персонале. Другие функции варьируются от планирования работы экипажа до связи.



 The advertisement features the Welltall avia logo at the top, which consists of a stylized white and gold wing icon next to the text 'Welltall avia'. Below the logo, the text reads: 'КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ' and 'ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ ЛЮБОГО ТИПА.' At the bottom, contact information is provided: 'welltall.aero', '8 800 500 2151', '+7 (495) 129 29 04', and 'charter@welltall.ru'. The background of the advertisement shows a private jet on a tarmac at sunset.

Welltall
avia

КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ЛЮБОГО ТИПА.

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

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

В Японию поставлен первый Pilatus PC-12NGX

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft передал первый PC-12 NGX клиенту из Японии. Им стал бизнес-оператор OpenSky Inc. В этом году японский оператор также получил первый PC-24, который будет использоваться для выполнения деловых рейсов. Кроме того, компания разместила заказ на второй PC-24, который будет поставлен осенью 2024 года.

Вице-президент Pilatus по авиации общего назначения Игнац Гретенер доволен тем, что PC-12 NGX теперь работает в Японии: «Бизнес-клиенты во всем мире ценят уникальные возможности PC-12 NGX и PC-24. Динамичная команда OpenSky Inc. понимает, как предоставлять услуги премиум-класса. Большое спасибо этой выдающейся японской компании за оказанное доверие к Pilatus, и мы гордимся тем, что у наших самолетов теперь есть

возможность зарекомендовать себя на этом важном рынке».

В феврале Pilatus Aircraft отметил важную веху в программе PC-12NGX – 100000 летных часов. Pilatus Aircraft поставил первые турбовинтовые PC-12 NGX в мае 2020 года. В настоящее время клиентам передано более 200 самолетов. Напомним, что в рамках NBAA 2019 состоялась официальная премьера абсолютно нового Pilatus PC-12 NGX. В первую очередь на самолете модернизировали двигатель: установили систему FADEC с автоматом тяги, а сам двигатель стал мощнее на 5%, что увеличило максимальную скорость и скороподъемность самолета, а также сократило взлетную дистанцию. Двигатель получил новый режим работы – Low Speed Prop, который позволяет за счет небольшого снижения оборотов на эшелоне значительно уменьшить шум двигателя в салоне.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Ставки летного часа поползли вверх

По данным маркетплейса частных чартерных авиаперевозок JetASAP, общая средняя почасовая стоимость чартеров в мае выросла на 7%. Данные по ценам основаны на 2830 предложениях операторов, использующих приложение JetASAP. Рост зафиксирован во всех категориях самолетов.

По данным JetASAP, стоимость летного часа на турбовинтовых самолетах увеличилась в среднем на 12%, до \$4110. Диапазон цен имеет разброс от \$2500 до \$5955 в час, при этом 52% предложений превышают средний показатель.

Средняя ставка на легкие бизнес-джеты увеличилась на 9%: от минимальной \$6691 до максимума в \$9688 в час. Рейс из Чикаго в Лас-Вегас в мае на



Cessna Citation CJ3 стоил \$19000, а запрос на перелет из Тетерборо в Форт-Лодердейл на Phenom 300 оценен в \$12508.

Цены на чартер самолетов среднего размера выросли в среднем на 4%, до \$7 669 в час, при максимальном показателе \$11000, а цены на суперсредние джеты выросли на 6%, до \$10376 в час, при максимуме в \$15177. Поездка из Майами в Аспен, штат Колорадо, стоила \$30100 за Citation XLS+ и \$35573 за Citation X.

Между тем, летные ставки тяжелых самолетов выросли на 3%, до \$12411 за оплачиваемый летный час, при максимальном уровне \$18020. Полет на Bombardier Challenger 604 из Ван-Найса, штат Калифорния, в Уайт-Плейнс, штат Нью-Йорк, обошелся в \$43000.

По словам генерального директора и основателя JetASAP Лизы Сэйер, лучшие цены обычно бывают примерно за 30 дней до вылета. «Однако поскольку доступность увеличилась, теперь мы видим, что операторы выставляют более агрессивные цены за пределами этого окна и отправляют предложения на несколько самолетов для одного рейса», - сказала она. Кроме того, клиенты могут увидеть более низкие затраты в тех случаях, когда перебазирование самолета не требуется.

Что касается увеличения стоимости летного часа, она сказала: «Более высокие цены, как правило, включают в себя затраты на более дальнее перебазирование, международные поездки, операторов, которые не используют свой флот, или срочные поездки с вылетом в тот же или на следующий день».

Представляем Як-40Д VIP

- Доказанная надежность
- Роскошный салон 2022 года на 13 пассажиров
- Базировка: Внуково-3
- Эксклюзивные полеты в труднодоступные аэропорты РФ



Борис: +7 999 710 91 00

Дмитрий: +7 926 865 62 65

Владимир: +7 963 676 97 86

E-mail: flight@mydreamjet.ru

Dream Jet

Verijet расширяет географию присутствия

Verijet, крупнейший в мире оператор самолетов Cirrus Vision Jets, расширил зону обслуживания до Канады. Работая в США с 2019 года, оператор авиатакси в прошлом году начал предлагать услуги на Карибах и в некоторых частях Центральной и Южной Америки.

Флоридская компания Verijet имеет в своем парке 23 Cirrus Vision Jets. В компании заявили, что бизнес в Канаде позволит удовлетворить растущую потребность в персонализированных и высококлассных авиаперелетах. Основатель и генеральный директор компании Ричард Кейн отметил глубокие экономические связи между двумя соседними странами, которые ежедневно обмениваются товарами и услугами на сумму более \$2,6 млрд.

Между тем после провала соглашения о выходе на

биржу через специальную компанию по приобретениям (SPAC) Verijet обратилась к рынку прямых инвестиций. Оператор подписал не имеющее обязательной силы письмо о намерениях по объединению бизнеса с SPAC New Vista Acquisition, чтобы стать публичной компанией. Но через несколько недель после объявления об этом соглашении New Vista Capital решила ликвидировать SPAC.

«Мы определили, что ликвидация New Vista Acquisition и возврат капитала инвестора плюс проценты отвечает интересам наших акционеров», — говорится в сообщении New Vista. «Частично из-за быстрого изменения условий на рынке капитала, а именно быстрого роста ставок, переоценки растущих компаний и постоянно сложной среды для выхода на биржу, команда решила, что в интересах наших акционеров вернуть свой капитал».



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

ГТЛК проавансировала поставку 35 вертолетов за счет средств ФНБ

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) получило первые средства из Фонда национального благосостояния (ФНБ) на реализацию инвестиционных проектов по поставке 39 воздушных судов Дальневосточной авиакомпании в объеме 6,622 млрд рублей и по поставке российским перевозчикам 86 вертолетов в объеме 15,45 млрд рублей. За счет них ГТЛК проавансировала производство 35 вертолетов типов Ми-8 и Ми-171.

Напомним, в начале 2023 года Правительство Российской Федерации утвердило 4 разработанных ГТЛК инвестиционных проекта с использованием средств ФНБ в сегментах городского пассажирского, водного и воздушного транспорта.

В рамках авиационных проектов ГТЛК поставит Дальневосточной авиакомпании 39 воздушных

судов отечественного производства, в том числе 8 SSJ-NEW, 10 ЛМС-901 «Байкал», 10 вертолетов Ми-171А2 и 11 вертолетов Ми-171А3. Передача техники запланирована на 2024-2026 гг. Также ГТЛК в период 2023-2025 гг. поставит российским авиакомпаниям 86 вертолетов.

«Наконец, после успешного прохождения всех необходимых для выделения средств ФНБ процедур ГТЛК получила и уже направила поставщикам авансы на производство техники. Совокупно за счет полученных траншей мы проавансируем строительство первых 35 из 107 современных гражданских вертолетов, которые пополнят флот Дальневосточной и других российских авиакомпаний и будут способствовать обеспечению связанности регионов нашей страны», – прокомментировал генеральный директор ГТЛК Евгений Дитрих.



WORLDJET

ПРОДАЖА /
ПОКУПКА
БИЗНЕС-ДЖЕТОВ

ПЕРЕЛЁТЫ НА
БИЗНЕС-ДЖЕТАХ
ПО ВСЕМУ МИРУ

МЕНЕДЖМЕНТ
ВОЗДУШНЫХ
СУДОВ

worldjet.ru
+ 7 (495) 968 50 47 +386 (0) 30 731 909
gbworldjet@gmail.com

Израиль провел первые испытания eVTOL в городе

На фоне подготовки Израилем своего национального воздушного пространства для операций воздушного такси и служб доставки дронами, в стране были проведены испытательные полеты eVTOL. Испытание было частью недельных одновременных летных испытаний и демонстраций израильской национальной инициативы по воздушным беспилотникам (INDI) в различных местах по всей стране. Второй этап проекта INDI, начатый ранее в этом году, включал в себя испытания и экспериментальные полеты на прошлой неделе в Израиле 11 компаний, занимающихся эксплуатацией и производством дронов.

Эти полеты предусматривали перевозку тяжелых грузов и продемонстрировали возможность будущей перевозки людей на большие расстояния. Общая цель проекта заключалась в предоставлении

коммерческих и общественных услуг с использованием беспилотников для перевозки людей и тяжелых грузов между населенными пунктами и уменьшения пробок на перегруженных дорогах Израиля.

По словам Дрора Бина, генерального директора Управления по инновациям, Израиль является мировым лидером в этой области, и данный эксперимент знаменует собой важный поворотный момент в Национальной инициативе по дронам, которая привлекла внимание в глобальном масштабе.

Инициатива представляет собой партнерство между государственными органами во главе с Министерством транспорта, Управлением инноваций Израиля, Ayalon Highways Ltd. и Управлением гражданской авиации Израиля (CAAИ).



Bell 505 долетел до Ливии

Служба скорой медицинской помощи Ливии сообщила, что ее команда начала процедуру получения трех новых вертолетов, на закупку которых она заключила контракт. В настоящее время получен первый Bell 505, а остальные два будут поставлены до конца года. Кроме того, стало известно, что служба направит несколько пилотов для прохождения необходимой подготовки.

Служба скорой медицинской помощи Ливии заявила, что этот шаг соответствует ее планам по модернизации своего флота. Это повышает его эффективность и скорость реагирования и позволяет достигать удаленных районов, где нет аэропортов для посадки самолетов.

«Благодаря этим новым вертолетам бригады скорой помощи могут быстрее добраться до отдаленных районов и как можно скорее оказать необходимую медицинскую помощь раненым и больным».

В настоящий момент в мире эксплуатируется более 360 вертолетов Bell 505. Вертолет сочетает в себе новейшие технологии авионики и управления двигателем с большой открытой кабиной, которая обеспечивает панорамный обзор для всех пассажиров. Полностью интегрированный комплект авионики Garmin G1000H NXi и двигатель Safran Arrius 2R, управляемый двухканальной FADEC, обеспечивают пилотам любого уровня подготовки максимальную ситуационную осведомленность и снижение рабочей нагрузки для успешного полета во множестве сценариев. В сочетании с универсальностью салона и впечатляющими характеристиками модель 505 используется в различных миссиях, от эксплуатации частными владельцами до летных школ.

Garmin G5000 востребована для установки на Cessna Citation XLS

Компания Textron Aviation объявила о завершении первой установки интегрированной кабины экипажа Garmin G5000 на базирующийся в Бразилии бизнес-джет Cessna Citation XLS после получения дополнительного сертификата типа. Модернизация авионики G5000 выполнена в сервисном центре Textron Aviation в Орландо.

«Легендарная серия Citation 560XL продолжает оставаться самым успешным семейством бизнес-джетов в мире», — сказал Брайан Рохлофф, старший вице-президент по поддержке клиентов. «С учетом того, что более 100 самолетов Cessna Citation Excel и XLS теперь используют G5000, завершение первой установки на самолет из Бразилии является важной вехой».

Напомним, что в июле 2019 года Garmin закон-

чил сертификационные работы по установке системы Garmin G5000 на самолеты Citation Excel и Citation XLS. Garmin G5000 сочетает в себе двойную мультифункциональную сенсорную систему управления (FMS), сенсорный экран управления системами самолета и мультидисплей кабины. Эти широкоэкранные сенсорные дисплеи могут дать пилотам больше полезной информации, такой как TAWS, TCAS, информацию о плане полета, погоду. В систему включена технология синтетического видения компании Garmin (SVT), электронные карты и многое другое.

Обновление G5000 для Citation Excel/XLS представляет собой полностью интегрированное решение для автоматической независимой системы наблюдения и радиовещания (ADS-B), разработанное FAA и EASA.



S7 Technics получила российский сертификат на выпуск компонентов для иностранных самолетов

Компания S7 Technics получила сертификат одобрения производственной организации от Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиации). Документ подтверждает, что компания соответствует требованиям действующих Федеральных авиационных правил и способна самостоятельно изготавливать компоненты воздушных судов.

S7 Technics не только выполняет работы по техническому обслуживанию и ремонту самолетов, но и предоставляет услуги по модификации воздушных судов полного цикла – от разработки и внедрения модификаций и ремонтных схем до комплексных решений по производству элементов конструкции, деталей интерьера и компонентов систем самолета, включая разработку конструкторской документации для каждого проекта.

«S7 Technics занимается производством компонентов воздушных судов уже более 10 лет, например, шторы, чехлы, пластиковые детали интерьеров, трафареты наклейки и многое другое. Ранее компания работала по европейскому сертификату, сейчас мы получили российский аналог – ФАП-21G. Теперь все компоненты S7 Technics будут сопровождаться собственными удостоверяющим документом (паспортом или этикеткой), который подтверждает, что изделие сертифицировано, и дает право устанавливать его на борт самолета», – сказал Артем Ахмедов, заместитель генерального директора по производству авиационной техники S7 Technics.

S7 Technics в 2011 года получила сертификат Европейского агентства по безопасности полётов

(EASA), который позволял производить элементы из пластика, пенополиуретана, металла, ткани и кожи. Например, запчасти для пассажирских и пилотских кресел, кронштейны, пружины, сумки для демонстрационного комплекта, трафареты, тактильные наклейки со шрифтом Брайля и другое.

В июне 2023 года S7 Technics прошла сертификацию Росавиации и получила разрешение производить компоненты для большинства типов зарубежных гражданских самолетов, например, Airbus, Boeing, Embraer, Cessna, ATR42 и других. Новый сертификат также позволяет производить

авиационные фильтры для очистки воды и воздуха на борту, прототипы которых компания впервые представила в феврале этого года на выставке «ТОиР воздушных судов в России – 2023».

S7 Technics – крупнейшая компания технического обслуживания воздушных судов (ВС) в России и СНГ, выполняющая работы по техническому обслуживанию ВС производства Boeing, Airbus, Embraer, корпорации «Иркут», а также работы по ремонту авиационных двигателей, вспомогательных силовых установок и компонентов ВС. S7 Technics входит в состав холдинга S7 Group.



Wheels Up в предсмертных конвульсиях

Цена акций крупнейшего долевого оператора Wheels Up упала с \$3,13 до \$1,24 доллара после сообщений о том, что компания наняла юристов из Kirkland & Ellis, специализирующихся на реструктуризации. В последний торговый день торговля акциями Wheels Up была ненадолго приостановлена, когда они упали на 49% после этой новости.

Впрочем, Wheels Up снова пытается опровергнуть предположения о том, что она планирует добиваться защиты от банкротства. «Wheels Up продолжает работать над переосмысленными программами, чтобы лучше обслуживать своих участников и клиентов для поддержки нашего пути к прибыльности. По мере того, как мы реализуем наше видение и связанные с ним стратегические планы, мы работаем с рядом консультантов и участников отрасли над обеспечением новых стратегических инвестиций, привлечением капитала и выполнением ранее объявленных стратегических продаж», — говорится в заявлении компании.

Ранее в этом месяце компания завершила обратное дробление акций, подняв цену выше 1 доллара за акцию, чтобы избежать исключения из листинга Нью-Йоркской фондовой биржи.

По данным аналитиков, третий по величине оператор частных самолетов в США «обсуждал с консультантами ряд альтернатив, возможно, переход в частную собственность, возможно, получение денежных вливаний от Delta, которая владеет 20% акций Wheels Up, или что-то в этом роде». 10 мая Wheels Up опубликовала заявление о том, что не рассматривает возможность банкротства. Это произошло после дополнительного сообщения CNBC

о том, что оператор консультировался с юристами по реструктуризации. Двумя днями ранее, 8 мая, компания Wheels Up объявила об уходе ее основателя и генерального директора Кенни Дихтера.

Отчет о прибылях и убытках показал значительное снижение денежных средств (до \$363 млн, с \$586 млн в четвертом квартале) и больше убытков.

На ежегодном собрании акционеров 6 мая, в предыдущую субботу, генеральный директор Berkshire Hathaway Уоррен Баффет, отвечая на вопрос о NetJets, добавил: «У Wheels Up 12 600 человек, которые дали им более миллиарда долларов по картам в качестве предоплаты, и я думаю, есть большой шанс, что некоторые люди будут разочарованы в самое ближайшее время».



GKN Aerospace и Materialise будут развивать 3D-печать в авиации

GKN Aerospace, известный лидер аэрокосмических технологий, и Materialise, мировой пионер в области решений и услуг для 3D-печати, объявили о подписании Письма о намерениях (LOI), направленного на продвижение исследований, проектирования и производства деталей для авиационной промышленности, изготовленных из полимеров методом 3D-печати (аддитивное производство).

LOI был подписан на Парижском авиасалоне и

представляет собой продолжение успешного сотрудничества компаний.

Materialise является поставщиком технологий 3D-печати для GKN Aerospace с 2015 года и поддержала поставку законцовки крыла, изготовленного аддитивным методом, для Alice от Eviation – крупнейшего в мире полностью электрического самолета, который совершил свой первый полет в 2022 году.

GKN Aerospace и Materialise стремятся ускорить сертификацию процесса аддитивного производства и расширить его границы до функциональных и критически важных авиационных конструкций, используя уникальные производственные преимущества 3D-печати. Сотрудничество варьируется от прототипирования до производства функциональных и критически важных деталей в соответствии с новыми тенденциями и возможностями отрасли в области устойчивого развития. В частности, партнерство будет сосредоточено на электрических воздушных судах с вертикальным взлетом и посадкой (eVTOL).

Сотрудничество GKN Aerospace и Materialise уже привело к важным вехам аддитивного производства, включая успешную поставку и сертификацию нескольких деталей, которые сегодня летают.

«Этот мощный альянс призван использовать наш объединенный опыт и исключительные преимущества 3D-печати, чтобы раздвинуть границы инноваций в авиационной отрасли», — говорит Юрген Лаудус, вице-президент Materialise Manufacturing. «Вместе мы стремимся продвигать технологические достижения, более эффективно реагировать на требования клиентов и формировать будущее аэрокосмического производства».

Потенциал аддитивного производства революционизирует авиационную промышленность благодаря созданию более легких и прочных деталей, которые ранее были недостижимы при использовании традиционных производственных технологий, а также позволяет сократить время и затраты в процессе производства.



Honeywell внедряет проекционные дисплеи в кабины самолетов

Honeywell достигла соглашения с Saab, шведской аэрокосмической и оборонной компанией, о приобретении активов HUD для использования в различных предложениях авионики Honeywell.

В рамках соглашения о приобретении Saab будет сотрудничать с Honeywell в разработке и укреплении линейки продуктов HUD. HUD дают пилотам повышенную ситуационную осведомленность, особенно ночью или в сложных погодных условиях. Пассажиры также будут наслаждаться более безопасными и экономичными полетами, а также

смогут чаще вовремя прибывать в пункты назначения.

Добавление активов HUD еще больше усилит комплексные решения Honeywell в области авионики и безопасности.

Важно отметить, что HUD будут интегрированы в Honeywell Anthem, новую революционную интегрированную кабину экипажа с интуитивно понятным пользовательским интерфейсом и масштабируемым дизайном, которая также будет

обладать самыми современными характеристиками, такими как широкое поле зрения, высокое разрешение изображения, низкая задержка системы и меньший вес. HUD также будет доступен для кабины экипажа Honeywell Primus Epic и автономных решений при модернизации.

«Проекционные дисплеи являются важным предложением для авиационной отрасли и, как известно, снижают нагрузку на пилотов, повышают ситуационную осведомленность, улучшают доступ в аэропорты с помощью Enhanced Flight Vision System и повышают безопасность», — сказал Випул Гупта, вице-президент и генеральный менеджер по авионике Honeywell Aerospace. «Добавление HUD в состав наших более широких предложений по авионике предоставит нашим клиентам в бизнес-авиации, воздушном транспорте и оборонном сегменте отличный инструмент безопасности, который может быть особенно полезен во время взлета и посадки, обычно являющимися наиболее важными этапами любого полета».

Основная цель HUD — сделать так, чтобы пилотам было как можно проще видеть и воспринимать необходимые детали полета или миссии. Это позволяет им оставаться «с поднятой головой и с открытыми глазами» вместо того, чтобы смотреть вниз или в сторону от того, что происходит вокруг них, тем самым снижая риск инцидентов, связанных с безопасностью. Кроме того, как часть Enhanced Flight Vision System, HUD позволяют пилотам взлетать и приземляться при более низких минимумах и, таким образом, избегать ухода на второй круг и отклонений от курса.



Lilium Jet стал на шаг ближе к сертификации

Немецкий стартап Lilium согласовал с FAA принцип сертификации G-1, необходимый для полноценного сертификата типа для eVTOL Lilium Jet. В 2020 году основной орган Lilium по летной годности, EASA, выпустил основу для сертификации Lilium Jet. Чтобы обеспечить глобальные операции, Lilium проводит параллельную сертификацию Lilium Jet путем проверки FAA в соответствии с положениями Двустороннего соглашения о безопасности полетов между ЕС и США.

Главный исполнительный директор Lilium Клаус Роу отметил, что получение FAA G-1 демонстрирует путь Lilium Jet к глобальному признанию аэрокосмическими регулирующими органами и ожидаемому началу глобальных операций революционного Lilium Jet в конце 2025 года. С момента своего основания компания Lilium уделяла особое внимание тому, чтобы ее проектирование, разработка и бизнес-операции соответствовали строгим стандартам безопасности и процедурам сертификации для достижения глобального признания. Обе сертификационные базы являются результатом сотрудничества, которое Lilium установила на протяжении многих лет под руководством инженеров Lilium, которые разработали и поставили одни из самых успешных и сложных самолетов в мире.

Аластер Макинтош, главный технический директор Lilium, прокомментировал: «Мы являемся пионерами eVTOL в нашей отрасли, имеющими сертификаты EASA и FAA. Это важный шаг на пути к нашей цели — скорейшей сертификации наших самолетов на ключевых рынках для поддержки их ввода в эксплуатацию во всем мире. Мы бла-

годарны за то, что нашли отличных партнеров по обе стороны океана, чтобы электрифицировать небо. В соответствии с практикой FAA, теперь будет совместный процесс, в рамках которого Lilium и EASA будут предоставлять отзывы FAA до того, как G-1 будет выпущен для общественных консультаций. Мы надеемся на продолжение сотрудничества с FAA и EASA».

В мае Lilium объявил о привлечении капитала на сумму до \$250 млн. Компания подала форму 6-K в Комиссию по ценным бумагам и биржам 1 мая 2023 года. Увеличение капитала позволяет Lilium продолжать разработку своего eVTOL Lilium Jet полным ходом и покрывает большую часть предпола-

гаемого капитала, необходимого для осуществления первого пилотируемого полета.

На одной полной зарядке электрический Lilium Jet будет иметь дальность полета до 155 миль и летать со скоростью 175 миль в час. В его крыле и переднем горизонтальном оперении установлено 30 отклоняемых канальных вентиляторов. В проекте не используются хвостовое оперение, руль направления, винты с регулируемым шагом, редукторы или масляные контуры, и каждый двигатель имеет только одну движущуюся часть. Lilium утверждает, что меньшее количество компонентов делает eVTOL более безопасным и доступным в эксплуатации.



Joby получил сертификат типа на первый eVTOL

Joby Aviation получила специальный сертификат летной годности FAA для первого самолета, построенного на экспериментальной производственной линии в Марине, Калифорния, что позволило начать летные испытания.

Летательный аппарат, который является первым, произведенным на опытном заводе Joby в Марине, был изготовлен в соответствии с выпущенным проектом и построен в соответствии с полным внедрением системы управления качеством, что делает его соответствующим требованиям компании. Это важный шаг на пути к получению сертификата типа Федерального авиационного управления (FAA), необходимого для начала коммерческих пассажирских перевозок.

«Окончание сборки нашего первого воздушного судна и получение сертификата типа, соответствующего требованиям компании, является важным достижением для Joby и важной вехой для более широкой отрасли eVTOL», — сказал Дидье Пападопулос, глава компании Joby. «Это открывает путь для дальнейшей работы и позволяет нам применять нашу систему управления качеством при подготовке к сертификации типа и последующей сертификации производства. Для того, чтобы достичь этой точки, необходимо было проделать невероятный объем работы, и я очень благодарен за энергию и самоотверженность команды, стоящей за этим достижением».

Построив основные элементы eVTOL – крыло, хвостовое оперение и фюзеляж, компания приступает к процессу сборки конструкций и монтажу проводки, электроники и силовых установок на своей экс-

периментальной производственной линии. В Joby ожидают, что летные испытания воздушного судна начнутся в первой половине 2023 года.

Система управления качеством Joby, разработанная за несколько лет, включает в себя отслеживание и документирование каждой детали, управление конфигурацией технических чертежей, условия

окружающей среды во время изготовления и др. Система регулярно проверяется FAA в рамках подготовки компании к получению производственного сертификата после сертификации типа для eVTOL. Параллельно с производством самолетов в Марине, Joby активно оценивает предложения ряда штатов США по поддержке строительства других производственных площадок.



Honda Aircraft представила программу сертификации ресурсных самолетов

Honda Aircraft объявила о своей первой сертифицированной программе для бизнес-джетов со вторичного рынка Certified Pre-Owned program (CPO), предоставляющей эксклюзивный и альтернативный путь к владению HondaJet с гарантией качества и поддержки.

Каждый самолет участвующей в программе проходит тщательный отбор, строгую проверку и экспертный процесс техобслуживания, чтобы гаран-

тировать, что он соответствует высоким стандартам Honda в отношении качества, безопасности и производительности, прежде чем получить обозначение CPO и выйти на рынок. Программа также предлагает комплексные услуги, от простоты ввода в эксплуатацию до послепродажной поддержки, при поддержке компании Honda Aircraft и ее авторизованной сети продаж. Чтобы предоставить клиентам полную уверенность и спокойствие в отношении своего самолета и решения о покупке, каждый CPO

HondaJet должен пройти тщательную стандартную проверку по 208 пунктам в авторизованной сервисной сети, проводимую техническими специалистами, прошедшими обучение Honda.

Кроме того, все самолеты, отвечающие требованиям программы CPO, будут модернизированы до самого высокого уровня производительности, доступного для каждой модели, на основе применимых сервисных бюллетеней. В рамках программы покупателя CPO также получают начальный курс обучения пилотов FlightSafety и 6-месячный или 100-часовой кредит (в зависимости от того, что наступит раньше), предоставленный Honda Aircraft для покрытия расходов, связанных с программой Airframe Flight Ready Performance. Программа способствует прямому сотрудничеству с опытной командой заводских специалистов по продажам, которые являются ведущими экспертами по продуктам HondaJet и рынка легких реактивных самолетов.

Это обязательство с самого начала владения отражает стремление Honda Aircraft к удовлетворению потребностей клиентов на протяжении всего жизненного цикла владения.

«Поскольку спрос на HondaJet продолжает расти, подержанные самолеты становятся все более важной точкой входа в сообщество HondaJet», — сказал Амод Келкар, коммерческий директор Honda Aircraft. «Программа CPO распространяет наше стремление к совершенству на все аспекты долгосрочного опыта владения и гарантирует, что все владельцы HondaJet, как нынешние, так и будущие, получают наилучшие впечатления от владения и душевное спокойствие».



Abu Dhabi Air Expo 2024 пройдет в феврале

Abu Dhabi Airports официально объявили, что выставка Abu Dhabi Air Expo 2024 пройдет с 27 по 29 февраля 2024 года в аэропорту Al Bateen Executive.

Как отмечает оргкомитет выставки, Air Expo 2024 — это уникальная платформа, которая объединяет лидеров и опытных специалистов в области авиации и аэрокосмической отрасли с энтузиастами авиации, клиентами и студентами для общения, обмена идеями и демонстрации новейших достижений, технологий и оборудования авиации обще-

го назначения. Ожидается, что выставка с площадью 80 000 кв.м. привлечет 18 000 посетителей и более 300 производителей и поставщиков.

Свое участие предварительно подтвердили Dassault, Gulfstream, Cirrus, Sanad, Abu Dhabi Aviation, Royal Jet, Falcon Aviation Services (FAS), Abu Dhabi Holding (ADQ), AERO и Global Air Navigation Services (GANS) и многие другие.

«Продолжение этого мероприятия, одиннадцатого

в серии, укрепляет позиции Эмирата Абу-Даби как ключевого регионального хаба авиации общего назначения, а аэропорта Al Bateen Executive — как катализатора его постоянного развития», — сказал Шареф Аль Хашми, генеральный директор Abu Dhabi Airports. «Мы уверены, что Abu Dhabi Air Expo 2024 будет способствовать росту отрасли».

На трехдневной выставке Abu Dhabi Air Expo будут представлены последние инновации в области частных самолетов, вертолетов, чартерных услуг, оборудования и услуг для аэропортов, систем авионики, страхования и финансирования. Более 100 самолетов, от сверхлегких до тяжелых бизнес-джетов, будут представлены посетителям, которые ищут различные воздушные суда и услуги, связанные с авиацией. В 2024 году мероприятие будет включать в себя новый формат, разделяющий выставку на три основные зоны: авиационный ангар, шале и статическая экспозиция под открытым небом. Выставка также будет включать в себя программу конференции, на которой лидеры отрасли смогут поделиться последними мыслями о разработках в области авиации общего назначения и аэрокосмической отрасли.

«Мы неустанно работаем над тем, чтобы это мероприятие стало чрезвычайно успешным по случаю его десятой годовщины», — сказал Дидье Мари, генеральный директор Abu Dhabi Air Expo. «Существует высокий спрос со всей отрасли, и мы ожидаем рекордных показателей. Мы уверены, что новый формат, захватывающие показы и место проведения укрепят растущую репутацию Абу-Даби как центра авиационного мастерства».



Сверхзвуковой самолет Overture изменит центр тяжести в зависимости от скорости полета

На прошедшем Международном авиакосмическом салоне в Ле-Бурже американская компания Boom Supersonic рассказала о внутренней конструкции своего будущего сверхзвукового самолета Overture — кроме трех основных компьютеров на борту будет находиться резервный четвертый, а топливная система будет изменять центр тяжести воздушного судна в зависимости от дозвукового или сверхзвукового режима полета. Также компания рассказала подробности о разрабатываемом для самолета двигателе Symphony.

Компания Boom Supersonic из Колорадо представила концепт пассажирского сверхзвукового самолета Overture в 2016 году. В текущей версии проекта длина фюзеляжа составляет 61 метр, размах крыла 18 метров, а взлетная масса 77 тонн. Самолет оснастят четырьмя двигателями, размещенными в отдельных мотогондолах под крылом. Крыло оживальной формы с дополнительным изгибом вдоль продольной оси фюзеляжа (крыло чайки). В кон-

струкции широко используются композитные материалы для снижения массы и расхода топлива. Overture сможет перевозить от 65 до 80 пассажиров со сверхзвуковой крейсерской скоростью 1,7 Маха на расстояние до 7870 километров без применения форсажного режима двигателей. Специально для самолета разрабатывают двигатель Symphony, который работает на синтетическом топливе.

Перед постройкой полноразмерного прототипа самолета компания планирует отработать ряд технологий на прототипе XB-1 Baby Boom — уменьшенной версии самолета с двухместной кабиной. Размах крыла XB-1 составляет 5 метров, а взлетный вес около 6 тонн. В отличие от полноразмерного прототипа, демонстратор имеет только три двигателя в хвостовой части. Выкатка готового прототипа демонстратора технологий произошла в 2020 году, а первый полет планируется в середине 2023 года.

На недавно завершившемся Международном аэро-

космическом салоне в Ле-Бурже компания Boom Supersonic отчиталась о текущем прогрессе проекта и представила информацию о ключевых деталях конструкции самолета и двигателя. Например, топливная система Overture позволит контролировать положения центра тяжести за счет перераспределения топлива в зависимости от дозвукового или сверхзвукового режима полета. Она будет полностью совместима с синтетическим топливом, которое планируется использовать для двигателей Symphony. Гидравлическая система получит тройное резервирование. Управлять самолетом будущему экипажу придется с помощью боковых ручек (сайdstики). Помимо трех основных компьютеров, ответственных за управление на борту будет также резервный четвертый. На этапах взлета и посадки для улучшения обзора, которому мешает длинный заостренный нос самолета, будет использоваться вспомогательная видеосистема, входящая в комплекс бортовой авионики. Шасси самолета позволит использовать взлетно-посадочные полосы большинства современных аэропортов.

Также на выставке представили новую информацию о внутреннем устройстве турбовентиляторного двигателя Symphony. Двигатель без форсажной камеры и имеет среднюю степень двухконтурности. Его оснастят вентилятором диаметром 183 сантиметра. Компрессор и турбина низкого давления имеют по три ступени, а компрессор высокого давления — шесть. Турбина высокого давления одноступенчатая. Максимальная тяга, развиваемая двигателем, составит около 160 килоньютон.

Согласно текущим планам компании, первый полет Overture должен произойти в 2027 году. Получение сертификата типа запланировано в 2029 году.



Может ли искусственный интеллект повысить безопасность полетов?

Приложения искусственного интеллекта (ИИ) вызвали ажиотаж в Интернете и среди инвесторов и обладают потенциалом для преобразования авиационной отрасли. Начиная с анализа полетных данных и заканчивая оптимизированными приложениями для планирования маршрутов и топлива, искусственный интеллект в зачаточном состоянии

оказывает влияние на авиацию — по крайней мере, в плане эксплуатации. Но может ли он повысить безопасность полетов?

Чат-боты с искусственным интеллектом на естественном языке, такие как ChatGPT, согласно технологическому изданию Digital Trends, «продол-

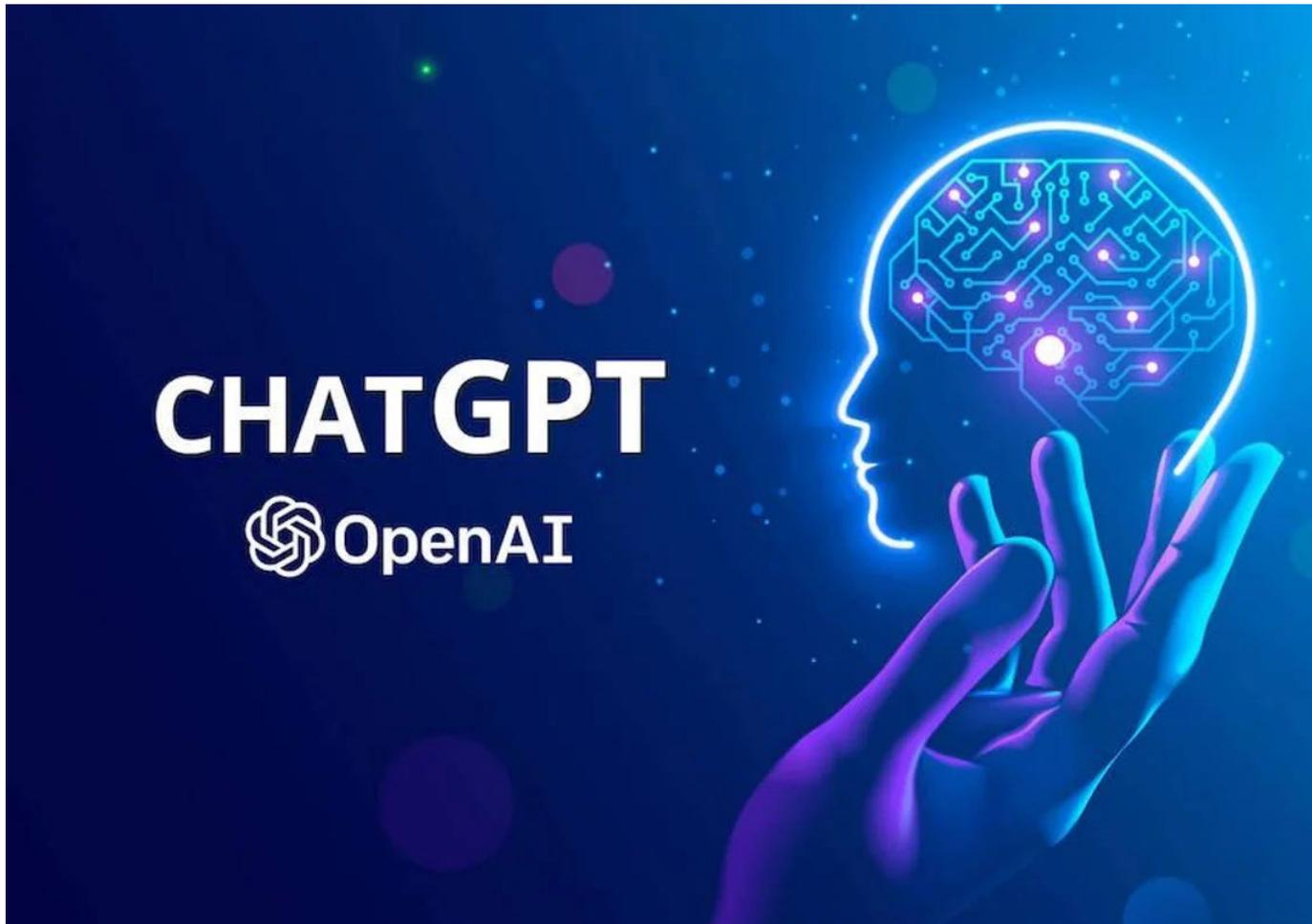
жают поражать Интернет контентом, созданным искусственным интеллектом, превращаясь из нового чат-бота в часть технологии, которая ведет к следующей эре инноваций». В одной статье, посвященной неоднозначному подходу, говорится: «Ни один технический продукт в последнее время не вызывал столько интереса, споров, страха и волнения».

Впервые запущенный в качестве прототипа в ноябре 2022 года, к январю текущего года ChatGPT быстро вырос до более чем 100 миллионов пользователей. В прошлом месяце трафик вырос более чем на 54% и приближается к миллиарду уникальных пользователей каждый месяц.

ChatGPT — это чат-бот, построенный на так называемой большой языковой модели (LLM). Согласно Digital Trends, «эти нейронные сети обучаются на огромном объеме информации из Интернета для глубокого обучения — это означает, что они генерируют совершенно новые ответы, а не выдают определенные заготовленные ответы».

В то время как большинство взрослых в США слышали о ChatGPT, только 14% использовали его. Чтобы узнать больше о том, о чем вся эта шумиха, Стюарт «Кипп» Лау из AIN задал ChatGPT несколько вопросов, связанных с авиацией. Это немного иронично, но это было упражнение, призванное удовлетворить любопытство и посмотреть, будут ли ответы точными или новаторскими.

Ради интереса в ChatGPT отправлен следующий запрос: «Как мы можем повысить безопасность полетов?»



За считанные секунды бот сгенерировал аккуратный ответ с вступительным заявлением и 10-ю ключевыми мерами безопасности. Он признал, что «безопасность полетов является серьезной проблемой, и есть несколько способов ее повышения».

Из этих 10 мер безопасности было семь категорий, которые включали расширенную подготовку и обучение пилотов, обслуживающего персонала и авиадиспетчеров; усиление правил техники безопасности; внедрение передовых технологий, включая ИИ; инвестиции в исследования и разработки, включая модернизацию УВД; улучшенный обмен данными; комплексные проверки безопасности; и поощрение культуры безопасности, которая включает улучшенную отчетность и связь.

Дано краткое описание каждой меры безопасности. Большинство описаний полагалось на заезженный жаргон или модные словечки, такие как культура безопасности, обмен данными и передовой опыт. В общем, очень много мер безопасности «в белом плаще», о которых легче говорить, чем реализовать. Например, улучшенные правила безопасности часто становятся жертвой влиятельных лоббистских групп в Вашингтоне. Прекрасным примером регулирования, на которое повлияли лоббисты, являются более активные научно обоснованные правила работы и отдыха Part 117, которые применялись ко всем операторам Part 121, кроме грузовых авиакомпаний.

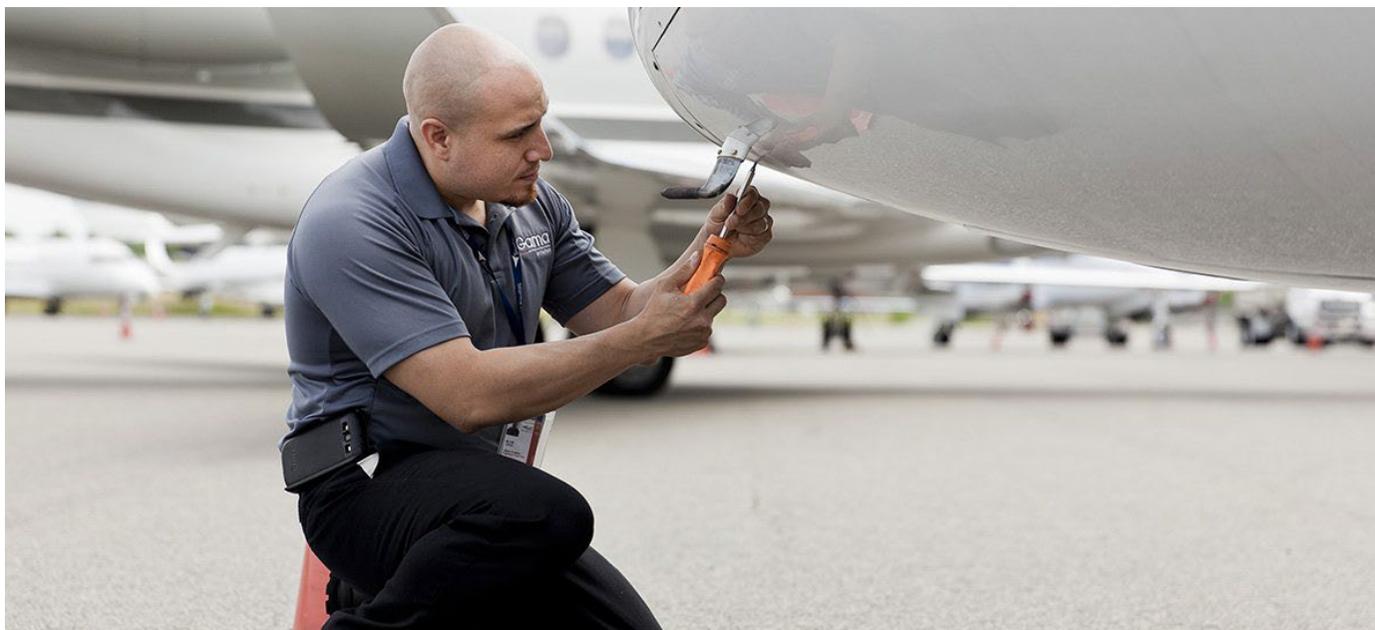
При внедрении передовых технологий имело место серьезная самореклама ИИ с заявкой: «Используйте автоматизацию и искусственный интеллект для улучшения процессов принятия решений, умень-

шения человеческих ошибок и предоставления информации о безопасности в режиме реального времени».

Согласитесь, это области, в которых ИИ будет блистать. Недавно Notam Alliance — группа конечных пользователей нотамов, пилотов, диспетчеров, авиакомпаний и других эксплуатантов воздушных судов — провела учения по созданию «супернотамов», которые помогают решить проблемы с удобочитаемостью и удобством использования нотамов. Группа использовала ChatGPT, чтобы проверить, может ли машина понимать нотамы; результаты были многообещающими — во время этой демонстрации ИИ мог понимать нотам в более чем в 98% случаев.

Так может ли ИИ повысить безопасность полетов? Короткий ответ — да, но на этом пути будут соответствующие приложения ИИ, и он будет продолжать вызывать «интерес, споры, страх и волнение». Согласно ответу ChatGPT: «Важно отметить, что безопасность полетов — это непрерывный процесс, который требует постоянного совершенствования, бдительности и сотрудничества между всеми заинтересованными сторонами в авиационной отрасли».

Также важно отметить, что ИИ — это не конец человечества. Для людей с навыками критического мышления и способностью использовать предыдущий опыт для выполнения сложных задач — пилотов, специалистов по безопасности и технических писателей — будущее по-прежнему светлое.



Трафик стабилизируется относительно 2022 года, но значительно выше 2019

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 25-й неделе, закончившейся 25 июня, объем полетов бизнес-джетов во всем мире вырос на 2% по сравнению с предыдущей неделей, и снизился на 5% относительно тех же дат 2022 года.

За последние четыре недели трафик бизнес-джетов упал на 5% по сравнению с тем же периодом июня 2022 года. Это соответствует тенденции глобальной активности бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов, которая на 5% отстает от прошлого года, хотя все еще 16% опережает допандемийный июнь 2019 года.

Активность регулярных авиакомпаний выросла на 9% по сравнению с июнем 2022 года, но все еще на 14% ниже 2019 года. Пять самых загруженных авиакомпаний (Southwest Airlines, American Airlines, Delta Airlines, Ryanair, United Airlines) значительно превышают общемировую тенденцию регулярных авиакомпаний, их полеты выросли на 11% по сравнению с июнем прошлого года, и на 7% относительно июня 2019 года.

Северная Америка

На 25-й неделе 2023 года в Северной Америке активность бизнес-джетов выросла на 2% по сравнению с предыдущей неделей, но снизилась на 6% относительно 2022 года. За последние четыре недели трафик упал на 5% по сравнению с теми же датами 2022 года. С начала месяца объем полетов вырос на 19% по сравнению с 2019 годом. В США активность в июне 2023 года была на 7% ниже уровня прошлого года, в то время как количество рейсов в Коста-Рике выросло на 8%, в Канаде тенденция в годовом исчислении не изменилась, а в Мексике зафиксировано снижение на 3%.

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	1,802,381	73%	8.9%	37.3%	284.8%	-14.1%
Business Aviation	374,481	15%	-4.8%	3.6%	64.2%	16.0%
Other	223,498	9%	23.7%	64.2%	328.1%	50.1%
Cargo	71,311	3%	-9.2%	-12.7%	-6.3%	-0.1%
Grand Total	2,471,671	100%	7.1%	30.6%	199.7%	-6.4%

Глобальный трафик самолетов с 1 по 25 июня 2023 г. по сравнению с предыдущими годами (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)

Country Flows (to - from)	PTD Flights	% of total	PTD vs 1 yr ago	PTD vs 2 yrs ago	PTD vs 3 yrs ago	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
United States - United Kingdom	350	20.8%	2.6%	236.5%	464.5%	16.7%
United States - France	322	19.1%	18.8%	238.9%	1,433.3%	34.7%
United States - Italy	154	9.1%	-15.4%	156.7%	1,300.0%	37.5%
United States - Ireland	111	6.6%	26.1%	152.3%	753.8%	20.7%
United States - Spain	87	5.2%	-3.3%	52.6%	866.7%	7.4%
United States - Switzerland	63	3.7%	31.3%	117.2%	200.0%	57.5%
United States - Germany	54	3.2%	-11.5%	54.3%	134.8%	31.7%
United States - Iceland	49	2.9%	-3.9%	58.1%	390.0%	58.1%
United States - Greece	43	2.6%	19.4%	-12.2%	2,050.0%	186.7%
Canada - France	38	2.3%	0.0%	192.3%	533.3%	-28.3%
United States - Portugal	37	2.2%	-14.0%	60.9%	117.6%	164.3%
Canada - Iceland	31	1.8%	-26.2%	47.6%	138.5%	-32.6%
Canada - United Kingdom	28	1.7%	-20.0%	75.0%	180.0%	-33.3%
United States - Netherlands	25	1.5%	4.2%	92.3%	316.7%	-19.4%
United States - Sweden	21	1.2%	-16.0%	90.9%	250.0%	-12.5%
Grand Total	1,684	100.0%	2.2%	104.9%	353.9%	19.3%

Трансатлантический трафик бизнес-джетов по странам, июнь 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

В течение июня активность в Северной Америке упала на 7% по сравнению с июнем прошлого года, и на 19% выросла относительно 2019 года. На всех ведущих рынках наблюдается снижение, особенно в США, где трафик упал на 7% по сравнению с аналогичным показателем 2022 года.

Сверхдальние рейсы (+12 часов) сократились больше всего по сравнению с прошлым годом, полеты такой продолжительности упали на 20% по сравнению с июнем прошлого года. На ближнемагистральных рейсах (1,5–3 часа) наблюдается наибольший рост по сравнению с 2019 годом: количество вылетов увеличилось на 29%. Активность бизнес-джетов на трансатлантических направлениях на 2% выше, чем в июне прошлого года, и на 19% выше по сравнению с 2019 годом. Рейсы бизнес-джетов между США и Великобританией выросли на 17% по сравнению с 2019 годом.

Европа

На 25-й неделе трафик бизнес-джетов в Европе вырос на 6% по сравнению с 24-й неделей, хотя на 4% отстает от тех же дат 2022 года. За последние четыре недели активность бизнес-авиации на континенте упала на 9% по сравнению с 2022 годом. В течение июня объем полетов упал на 7% по сравнению с июнем прошлого года, но на 11% больше, чем в 2019 году.

Все ведущие бизнес-аэропорты региона находятся в упадке по сравнению с июнем прошлого года. В Ле-Бурже, самом загруженном аэропорту, активность снизилась на 10%, в популярных местах отдыха, на Ибике и Пальма-де-Майорке, также наблюдается двузначное падение. В отличие от региональной тенденции, в аэропортах Мадрид-Барахас, Лондон-Лутон и Фарнборо наблюдается снижение и по сравнению с 2019 годом.

В июне самым популярным сегментом в Европе стали легкие бизнес-джеты, но количество их вылетов сократилось на 9% по сравнению с прошлым годом, и на 13% больше, чем в 2019 году. Сверхдальние бизнес-джеты и бизнес-лайнеры – единственные сегменты воздушных судов, у которых наблюдается рост по сравнению с прошлым годом, на 5% и 7% соответственно.

Остальной мир

Активность бизнес-джетов за пределами Северной Америки и Европы на 7% выше по сравнению с июнем 2022 года, и на 77% выше относительно 2019 года. Бразилия остается самым крупным рынком, трафик здесь на 13% выше по сравнению с прошлым годом, и трехзначный рост по сравнению с 2019 годом. Австралия – единственный рынок из топ-3, где наблюдается снижение по сравнению с прошлым годом, количество вылетов сократилось на 7% по сравнению с июнем 2022 года. Китай по-прежнему на 19% отстает от допандемийного июня 2019 года, хотя на 33% опережает прошлогодний показатель.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Со снижением на 7% в годовом исчислении и ростом на 18% по сравнению с июнем 2019 года ключевой рынок США соответствует последним тенденциям, что ука-

зывает на стабилизацию после пандемии. В европейском регионе Центральная Европа показывает значительное падение по сравнению с прошлым годом, но туристические места Средиземноморья по-прежнему существенно опережают показатели 2019 года. Активность долевых и частных рейсов выше, чем когда-либо, причем снижение по сравнению с прошлым годом в основном приходится на чартеры».

Aircraft Segments	Departures PTD ¹	Active Aircraft PTD	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
Light Jet	11,704	546	-9.1%	3.7%	78.2%	13.4%
Heavy Jet	8,455	815	-12.6%	5.8%	140.2%	-9.4%
Ultra Long Range Jet	8,217	1,453	5.3%	48.4%	224.3%	15.9%
Super Light Jet	7,915	265	-5.0%	20.7%	108.9%	29.9%
Super Midsize Jet	7,711	416	-2.0%	29.5%	177.9%	42.4%
Very Light Jet	3,595	222	-12.7%	-8.5%	63.1%	14.4%
Midsize Jet	2,225	137	-20.3%	-15.1%	67.3%	-22.6%
Entry Level Jet	1,802	102	-23.2%	-5.2%	16.6%	8.8%
Airliner/Bizliner(Jet)	873	153	6.7%	-9.0%	62.9%	-43.3%
Grand Total	52,497	4,096	-7.3%	12.3%	111.7%	10.6%

Сегменты самолетов в Европе, июнь 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

Departure Country	Departures PTD ¹	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
Brazil	2,317	13.7%	12.6%	18.2%	160.3%	111.0%
Australia	1,467	8.6%	-7.0%	11.4%	64.5%	71.2%
India	1,006	5.9%	2.0%	56.0%	132.3%	146.6%
United Arab Emirates	881	5.2%	7.8%	15.2%	188.9%	101.1%
Saudi Arabia	868	5.1%	14.4%	38.9%	219.1%	40.5%
Nigeria	804	4.7%	21.1%	66.5%	356.8%	378.6%
Argentina	653	3.8%	175.5%	303.1%	706.2%	677.4%
Morocco	561	3.3%	3.3%	71.0%	750.0%	53.7%
Japan	531	3.1%	24.4%	88.3%	97.4%	70.7%
China	521	3.1%	32.6%	-27.7%	0.0%	-18.5%
South Africa	447	2.6%	23.5%	52.0%	329.8%	275.6%
Israel	407	2.4%	-17.1%	-0.7%	152.8%	5.7%
Indonesia	388	2.3%	-1.8%	1.8%	205.5%	155.3%
Colombia	379	2.2%	-1.3%	19.2%	83.1%	48.6%
Kazakhstan	321	1.9%	-5.3%	-7.5%	40.8%	18.9%
Grand Total	16,962	100.0%	6.9%	27.5%	136.3%	76.8%

Страны остального мира с 1 по 25 июня 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

Когда лопнет мыльный пузырь Томаса Флора?

Для многих Томас Флор — гений, который, взглянув на отрасль частных самолетов, решил, что может добиться большего. Самопровозглашенный «парень, занимающийся финансированием активов», он начал как первый владелец самолета, пытающийся «попотеть с активами», и так родилась VistaJet. Девятнадцать лет спустя, с сотнями самолетов, 63-летний Флор стал суперзвездой авиации, бросив вызов лидеру рынка, компании Berkshire

Nathaway NetJets, благодаря смелым сделкам и смелым инвестициям. И вопрос, нависший над стратегией швейцарского предпринимателя, заключается в том, сможет ли Vista принести прибыль и покрыть долг, который он использовал для ее создания.

Чистые убытки за последние четыре года составили \$436 млн, согласно информации, которую ком-

пания предоставила инвесторам. В прошлом году общий долг более чем удвоился до \$4,4 млрд, так как флот Vista увеличился наполовину до 360 самолетов, чему способствовало приобретение Air Hamburg, крупнейшего чартерного оператора Европы, и базирующейся в США Jet Edge. Флор также потратил миллиарды долларов на первоклассные самолеты от Bombardier — поставки, которые были необходимы канадскому производителю в течение многих лет реструктуризации при поддержке правительства.

Презентация Vista клиентам так называемой Jet Card — это превосходный опыт без неудобств или затрат, связанных с обслуживанием роскошного актива для клиента, который проводит большую часть своей жизни на земле. «Мы можем продавать модель с гарантированной доступностью», — сказал Флор Financial Times в своем офисе продаж Maufair, добавив, что покрытие 365 дней в году «лучше, чем владение самолетом».

Парк Vista разбросан по всему миру, как элитная служба такси, готовая выполнить любой перелет. Уведомляя всего за 24 часа, клиенты могут путешествовать на одном из 18 самолетов Bombardier Global 7500 компании, базирующейся в Дубае, — самом быстром в мире бизнес-джете, способном совершать беспосадочные перелеты из Гонконга в Нью-Йорк. Продажи карточных продуктов поддержали денежные потоки. В конце 2022 года клиенты заплатили в общей сложности \$831 млн авансом за часы, которые еще даже не были внесены в полетный тайминг компании, но, согласно раскрытию информации компании, у Vista оставалось всего \$134 млн наличными. Сочетание долга, чистых



убытков и краткосрочных обязательств побудило аудитора предупредить в своем мнении об отчетности за 2022 год, что «существует значительная неопределенность, которая может поставить под сомнение способность группы продолжать свою деятельность в обозримом будущем».

По словам людей, знакомых с ситуацией, немецкий авиационный регулятор LBA также поднял вопрос о ликвидности наличных денег в Air Hamburg после поглощения в ходе очередной проверки в марте. Vista заявила, что согласовала план действий и решила проблему к концу квартала. В LBA отказались от комментариев.

Оценка аудиторов, опубликованная в проспекте в

этом месяце, когда Vista привлекла новые необеспеченные облигации на сумму \$500 млн, перекликается с вопросами некоторых отраслевых конкурентов о быстром расширении Флора. «Авария под тяжестью долга потенциально может привести к выбросу на рынок сотен самолетов, нанести существенный ущерб состоятельным клиентам Vista и перевернуть рынок финансирования самолетов».

Флор сказал, что бизнес был очень прибыльным на основе прибыли до вычета процентов, налогов, износа и амортизации, и что чистые убытки были следствием консервативного учета неденежных статей, таких как амортизация.

Заинтересованные стороны были довольны денеж-

ным потоком и финансовыми показателями Vista, отметил Флор и указал на кредитный рейтинг Vista B3: «Moody's повысило рейтинг наших облигаций после глубоких исследований, включая недавний аудит, потому что мы прозрачны и предсказуемы как компания».

Рейтинг B3 указывает на то, что долг считается «спекулятивным» и подвержен «высокому кредитному риску». Moody's изменило свой прогноз относительно Vista со «стабильного» на «позитивный», отражая потенциал «улучшения производительности и левериджа»; рейтинг отражает «сильную позицию» Vista в отрасли, «значительный доход по контракту от диверсифицированной клиентской базы; и высокие коэффициенты использования самолетов», уравновешенные «высоким кредитным плечом» Vista. По подсчетам Moody's, долг в прошлом году в 7,6 раза превышал скорректированную EBITDA в размере \$576 млн.

Состояние Vista было тесно связано с состоянием Bombardier, которая распродала подразделения, чтобы сосредоточиться на рынке бизнес-джетов после своего «государственного спасения» в 2016 году, и поддержкой правительства Канады. Канадская корпорация по развитию экспорта финансирует (EDC) до 85% чистой покупной цены самолетов Bombardier и является крупнейшим кредитором самолетов Global 7500. Раскрытие информации EDC указывает на то, что она предоставила Vista кредит на сумму от \$500 до \$750 млн.

«Vista была чрезвычайно важна», — сказал человек, финансировавший продажи производителя самолетов. «Они были клиентом номер один в



течение долгого времени, и, вероятно, они были одной из причин, по которой Bombardier решила построить Global 7500». Bombardier отказался комментировать конкретные транзакции. В нем говорится, что VistaJet является «давним клиентом Bombardier, и мы гордимся тем, что компания использует большое количество бизнес-самолетов Bombardier в своем парке».

Клиенты VistaJet Card подписывают трехлетние контракты, которые обычно не предусматривают возврат средств. В прошлом году баланс «проданных летных часов, но еще невыполненных» увеличился на \$179 млн. Флор сказал, что переменные

затраты Vista на полеты в эти часы составляют небольшую долю от обязательств в размере \$831 млн, отраженных в ее балансе.

Однако его недавнее заключение сделок сделало Vista более похожей на стандартного чартерного оператора. В настоящее время она управляет 87 самолетами для владельцев, и более половины продаж Vista в размере \$2,4 млрд в прошлом году приходилось на аренду самолетов «по требованию». Один брокер, работающий с Vista, сказал, что «чартерные ставки, особенно на дальнемагистральные самолеты, минимальны. Это гонка на выживание». Vista заявила, что всегда уравнивала свою

программу чартерными продажами, и что способность продавать в противном случае empty leg, когда самолеты перемещаются между базами, или рейсы в периоды вялого спроса, была «сильной стороной бизнес-модели».

Флор сказал, что прошлогоднее поглощение Vista стало ответом на очень высокий спрос, и что компания начинает год с уже проданными 100 000 часов. Несколько бывших сотрудников высоко оценили финансовую хватку Флора. Группа пережила период в 2017 году, когда опасения по поводу перспектив привели к тому, что ее долговые обязательства по облигациям торговались по проблемным ценам. Флор получил инвестиции в размере \$200 млн от нью-йоркской частной инвестиционной компании Rhône Capital с оценкой капитала более \$2,5 млрд, что восстановило доверие рынка и сделало его миллиардером.

В следующем месяце Флор будет выступать за команду Ferrari в 24-часовой гонке Ле-Мана на автомобиле, украшенном логотипом VistaJet, хобби, которое помогает рекламировать его компанию как эксклюзивный клуб для сверхбогатых. Он также живет брендом. Чтобы добраться до Санкт-Морица, где у него есть семиэтажный дом и коллекция раллийных автомобилей, Флор приземляется в Милане на серебристом VistaJet, а затем перемещается в Альпы на вертолете компании.

Необычным аспектом роста Vista является роль Флора в качестве посредника при покупке самолетов. В проспектах и годовых отчетах Vista подробно описываются многочисленные договоренности о связанных сторонах с компаниями, контролируе-



мыми Флором, которые участвовали в торговле самолетами. Одним из результатов этих сделок было компенсировать расходы на личное использование самолетов Флором, который в качестве председателя и 84% акционера не получал никакой зарплаты или дивидендов и оплачивал свои поездки — Vista зафиксировала в среднем \$7 млн за годовые перелеты. Например, Флор лично заказал более 30 самолетов Global 7500 у Bombardier в 2015 году. Затем в 2018 году он продал колл-опционы на 30 самолетов компании Vista Lease за \$19,5 млн. Затем Vista Lease была куплена у «партнеров Флора» холдинговой компанией Vista Global. Условия покупки Vista Lease давали Флору право на \$1 млн каждый раз, когда Vista использовала один из 30 опцио-

нов, а также дальнейшие «справочные» платежи в размере от \$7,1 до \$12,6 млн за самолет, чтобы отразить рост стоимости самолета с момента размещения заказов. Раскрытие информации Vista указывает, что первоначальная цена покупки каждого самолета составляла около \$60 млн.

Vista и ее сторонники заявили, что Флор пошел на большой личный риск, размещая твердые заказы на самолеты, когда у его компании не было для этого ресурсов, и что Rhône Capital одобряла все сделки со связанными сторонами. Деньги текли в обоих направлениях: Флор заплатил Vista \$90 млн в 2021 и 2022 годах за отмену опционов на продажу самолетов, отраженных как «прочие операцион-

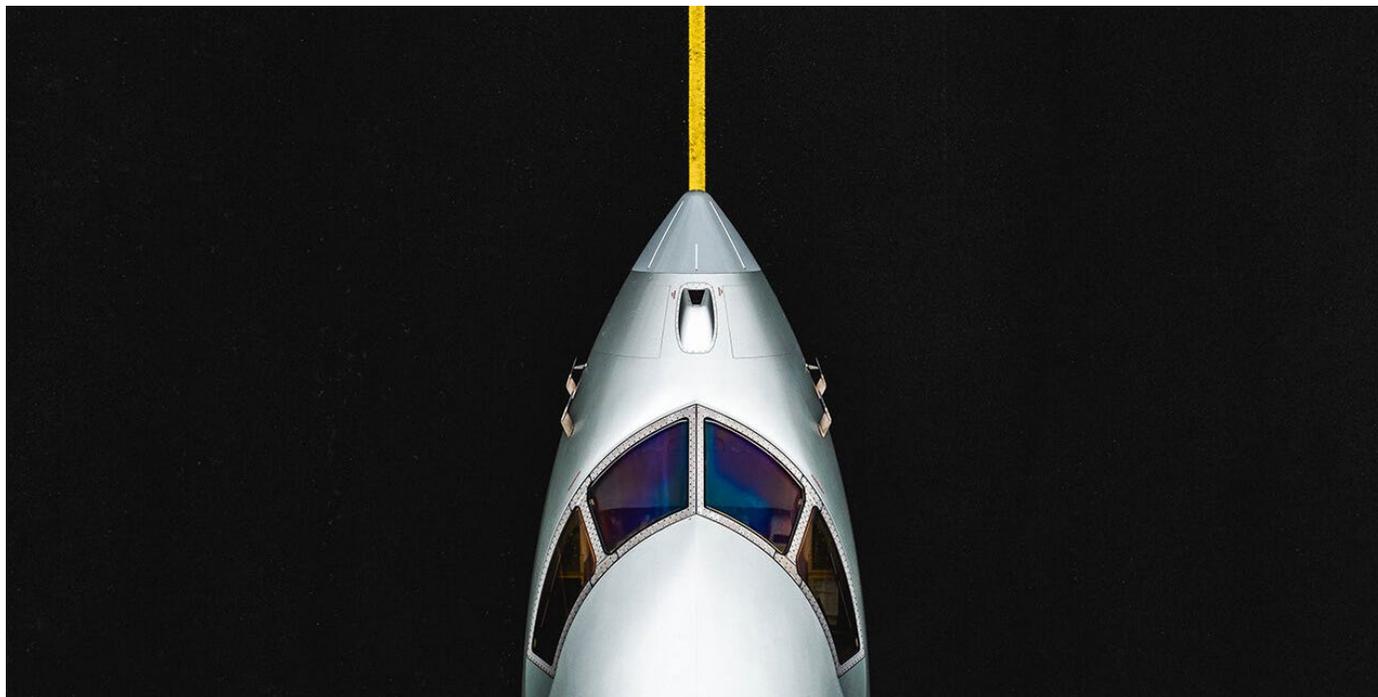
ные доходы». Rhône Capital отказалась от комментариев.

Использование сторонних организаций, принадлежащих Флору, было поставлено под сомнение некоторыми бывшими сотрудниками Vista, которые говорили на условиях анонимности. «Почему бы просто не объединить все?» — спросил один.

Что касается 18 самолетов Global 7500, поставленных за последние два года, Vista сообщила, что в стоимость самолетов включено \$224 млн, «выплаченных или зачисленных» Флору. Остальные 12 опционов были отменены. В 2021 году Флор также продал Vista два самолета за \$93,2 млн, которые он ранее сдавал компании в аренду.

Global 7500 сегодня стоит около \$75 млн, сказал Стив Варсано, основатель The Jet Business, но он предупредил, что цены могут упасть в случае увеличения предложения. «Если у вас есть 12 Global 6000 на продажу, и вдруг на рынке появилось пять, это большое дело». Он сказал, что доступно только четыре или пять Global 7500. «Это вершина, вершина рынка. Там наверху атмосфера становится довольно разреженной».

Флор настаивал на том, что «если компания купила у меня самолет, то они заплатили за него рыночную цену». Все, что я дал компании или компания дала мне, никогда не превышает разницы между себестоимостью и рыночной стоимостью. «За 19 лет я не брал ни одного доллара в качестве зарплаты. Неудивительно, что я реинвестировал каждый доллар, заработанный этой компанией».



«Зеленая повестка» — всё это политика

Нынешнему лету пророчат хороший трафик и этому достаточно много причин – отложенный спрос на путешествия и «ликвидация всех ковидных ограничений». Ожидается, что авиаперевозки вырастут на 2-3%, что составит почти 70% к доковидным показателям. Среди путешественников, которые хотят отдохнуть от своего напряженного графика, также появляется определенный оптимизм, да и метеорологи предсказывают благоприятные погодные условия на предстоящее лето, по крайней мере в Европе. Но вновь над рынком сгущаются тучи, при чем «грозовые и со шквалистым ветром».

Оглядываясь назад, можно сказать, что все эти за-

хватывающие новости рискуют быть нереализованными, если увеличится количество протестов, направленных против HNWI (очень состоятельных людей) и VIP-персон. В то время как тенденции к росту авиаперевозок летом улучшаются, разговоры об изменении климата неизбежно достигают пика, привлекая больше внимания к «ненасытному состоянию авиации».

Новая Директива Европейского углеродного рынка (CMD) вступила в силу совсем недавно, в 2022 году, с намерением сократить выбросы на 42% к 2030 году по сравнению с уровнем 2005 года. Новая директива обязывает авиакомпании, летающие в аэропорты ЕС выше определенного лимита (во всем

мире), приобретать разрешения на выбросы CO₂. Такие события, в сочетании с опасениями сторонних консультантов по декарбонизации и экоактивистов, вызывают серьезную обеспокоенность у крупных и высокопоставленных лиц, которые стали легкой мишенью для обвинения в бездействии.

Однако интересен тот факт, что на долю авиационной отрасли приходится всего лишь 3% всех выбросов CO₂. Последующая разбивка покажет, что путешествия на частных самолетах для состоятельных и VIP-персон несут гораздо меньший углеродный след по сравнению с коммерческими авиаперелетами, на которые приходится огромный объем выбросов в рамках доли в 3%. Отдельные отрасли, такие как производство автомобилей, гораздо более объемно наносит вред природе, чем авиаперевозки, но при этом вызывают сравнительно меньше критики.

«Предвзятость доступности» — это концепция, которая лучше подходит для объяснения этого явления, когда, несмотря на меньший углеродный след, авиаперелеты стали легкой мишенью для экоактивистов.

«Армия различных экологических групп была втянута в безумие и засыпана информацией, изображающей авиаперелеты и, тем более, путешествия на частных самолетах, как настолько расточительные и ненужные, что они способствуют огромному углеродному следу. Тот факт, что на авиаперевозки приходилось всего 3% всех выбросов CO₂ в 2019 году, а в этом году их рост составляет менее 3%, означает, что массы были намеренно дезинформированы источниками, ориентированными на по-



вестку дня, которые изображают путешествия на частных самолетах как экологически и социально аморальные», - считают эксперты Skylence.

Необоснованная критика деловой авиации стала весьма влиятельной из-за их беспрецедентного выхода на политическую арену, где основные принципы политики применяются для введения налогов, которые удобно называются экологическими налогами, но которые практически не влияют на сам экологический проект. Другими примерами являются правила, вынуждающие операторов покупать дорогостоящие квоты на выбросы углерода, которые могут быть намного дороже, чем выбросы углерода при полетах. Однако такие завышенные расходы в сочетании с укоренившимися усилиями

авиационной отрасли по сокращению своего углеродного следа за счет усилий по сохранению и производству технологий не смогли справиться с эмоциональным беспредметным выпадом, в котором участвуют экологические организации.

Аналогия с «позором полетов» также заходит так далеко, что игнорирует усилия частных туристических компаний, направленные на то, чтобы сделать частные перелеты не только устойчивыми, но и полезными в долгосрочной перспективе. Компании и частные лица, путешествующие на частных самолетах, опережают своих коллег в сфере коммерческих авиаперевозок в принятии новых технологий и стратегий, которые менее загрязняют окружающую среду, но при этом сохраняют жела-

емую скорость и удобство. Частные самолеты готовы проложить путь к внедрению гибридных электрических двигателей, которые существенно более эффективны и экономичны в общих операциях по сравнению с двигателями старого поколения.

Стоит отметить явный интерес операторов частных самолетов к партнерству с компаниями по всему миру в стремлении создать принципиально новые экологические решения и инфраструктуру для воздушных судов будущего. Нынешняя критика не помешала компаниям деловой авиации взять на себя обязательство начать процесс демонстрации скептикам и остальной части отрасли своей готовности революционизировать представление о том, что путешествия на частных самолетах могут и будут устойчивыми не только сейчас, но и в обозримом будущем.

«Однако, поскольку неустанная борьба с изменением климата продолжится в Европе, Соединенных Штатах, Азии и других странах, нельзя не задаться вопросом: существует ли подлинный план по борьбе с теми, кто несет ответственность за создание огромного углеродного следа, и перестать маскироваться за легкими целями? Время покажет. Предстоящее лето почти гарантированно испытает всплеск трафика, а состоятельные и VIP-персоны будут по-прежнему служить легкой мишенью для критики, разномастных эко борцов. Все будут следить за тем, действительно ли повестка дня в области изменения климата становится более целенаправленной и более информированной, чем в прошлом, или ее можно использовать для обеспечения соблюдения необоснованных законов и правил», - резюмируют в Skylence.



Александра Шумаева: три года – зрелый возраст

И шюне российской компании «ДримДжет» исполнилось три года. Путь от небольшого брокера до крупного игрока российского рынка бизнес-авиации был достаточно сложен. Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор «ДримДжет» Александра Шумаева, с которой мы поговорим не только о перипетиях рынка, но и попытаемся спрогнозировать ситуацию в ближнесрочной перспективе.

Для начала позвольте от имени редакции BizavNews поздравить вашу компанию с Днём Рождения. Три года – срок маленький или не очень? Как вы себя ощущаете на рынке – малышами или вполне взрослой командой?

Спасибо! Сейчас такое время, что год за три – ковид, СВО, санкции... Так что мы, конечно, команда опытная и компетентная.

Александра, «трёхлетие» на рынке в условиях постоянных вызовов – это настоящее испытание, пройти которое суждено было не многим. COVID-19, а затем СВО существенно скорректировали отечественный рынок бизнес-авиации. «ДримДжет» не только смог удержаться в столь сложных условиях, но и превратиться в ведущего игрока рынка. В чём формула успеха?

Скажу больше – «ДримДжет» появился в этих условиях. Формула несложная.

Любовь к своему делу, порядочность и самоотверженность, стойкость и целеустремленность. Мы превращаем это из слов на бумаге в реальность – вот и всё. А ещё среди компонент формулы – моральные качества наших сотрудников, подбираемых с особенной тщательностью и вниманием, и их солидный и разнообразный опыт в бизнес-авиации.

Насколько за последние два года изменился портрет клиента? Кто ваш клиент и стал ли он менее требовательным? Как получается работать с предпочтениями клиентов?

Изменения портрета клиента скорее заметны с начала СВО и ввода странами запада беспрецедентных санкций против нашей страны. Многие люди лишились своих самолётов или возможности летать на них в Россию и по России. У кого-то самолёты арестовали, кто-то не имеет возможности выполнить ремонт, иные продали свои джеты. И это были самолёты как класса Heavy jet, так и более



солидные лайнеры. Поэтому с весны 2022 года у нас появились новые лица на борту. Полагаю, ясно, что среди них появились люди ещё более требовательные. Но мы удовлетворяем их запросы вполне успешно. Интерьеры



самолётов безостановочно проходят мелкий ремонт, а по мере необходимости – и капитальное обновление с использованием лучших материалов, проводим покраску самолётов. Питание, посуда и бытовое оборудование – самого высшего уровня. На рейсах с загрузкой более шести пассажиров работает по два проводника. Стараясь. Судя по отзывам – получается.

Существует ли проблема провозных мощностей и какие планы у «Дрим-Джет» относительно увеличения парка воздушных судов?

В прошлом году проблема доступности самолётов, особенно в летний сезон, ощущалась особенно остро. Сейчас несколько проще. Похоже по загрузке на ситуацию 2021 года примерно. Флот у нас вырос с трёх до пяти судов в 2023 году. Пока работаем с этим флотом, дальше будем смотреть по развитию ситуации.

Расскажите, пожалуйста о портфолио услуг и какие из них наиболее востребованы в настоящее время.

Основные наши услуги сейчас – это чартерные перевозки и управление воздушными судами собственников. Мы много чего умеем и делаем. Но сегодня основное именно это.

О росте цен на отечественном рынке бизнес-авиации говорят многие эксперты. С чем связано резкий взлёт «ценника» и какова тенденция на будущее?

Причин несколько. Это и неудовлетворенный спрос, особенно в прошлом году, и рост стоимости поддержания лётной годности воздушных судов иностранного производства, и повышение цен на керосин и обслуживание в аэропортах, и сложности с ввозом в РФ самолётов. Но с конца прошлого года дальнейшего роста цен нет. Даже имеется некоторое снижение по ряду направлений.

Наиболее востребованные направления компании. Растет ли количество рейсов в «дружественные страны»?

В 2022 году очень сильно вырос спрос в «дружественные страны». А сейчас маршруты несколько перераспределились – доля внутренних рейсов растёт и составляет более 50%.

Как вы оцениваете текущую ситуацию в деловой авиации? Какие тренды будут преобладать в течение года, по вашему прогнозу?

Ситуация стабилизировалась. Кто хотел и мог – ввезли свои самолёты в РФ или покинули страну. Бизнес адаптировался под новые реалии и цены. Система поддержания лётной годности и подготовки кадров перестроилась сообразно новым условиям. В отношении трендов – время для прогнозов сложное. Надеюсь, что имеющаяся стабильность сохранится. Хотелось бы, чтобы Китай стал новым интересным направлением. Верю, что не за горами день, когда придет мир и всё или хотя бы часть закрытого воздушного пространства на юге России будет открыта.

Самолет недели

Оператор/владелец: **RusJet**

Тип: **Bombardier BD-700-1A11 Global 5000**

Год выпуска: **2005 г.**

Место съемки: **июнь 2023 года, St. Petersburg Pulkovo - ULLI, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко