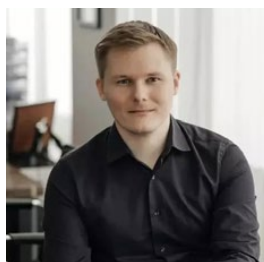
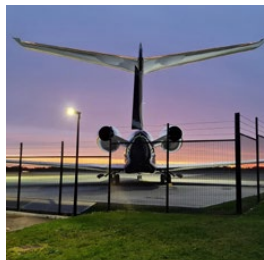




До конца текущего года осталось чуть больше месяца, но уже сейчас можно спрогнозировать его предварительные итоги. В своем обзоре рынка деловой авиации за третий квартал компания Global Jet Capital отмечает, что, хотя мировая экономика остается устойчивой, препятствия для будущего роста продолжают нарастать. Тем не менее спрос сохраняется. По данным компании, основные события третьего квартала 2023 года показывают, что, хотя мировая экономика остается устойчивой, более высокие ставки и растущая геополитическая напряженность представляют собой постоянные риски для макроэкономических условий. В отрасли бизнес-джетов объемы полетов снизились по сравнению с 2022 годом, но превысили уровни до COVID, уровень запасов на вторичном рынке вырос, но остался ниже исторических средних показателей, а объемы транзакций снизились по сравнению с недавними высокими уровнями. Стабильный спрос на бизнес-авиацию, а также большое количество заказов у крупных производителей и относительно низкие запасы должны позволить отрасли выдержать любые потенциальные экономические спады в обозримом будущем. На данный момент большинство экономистов ожидают, что вероятность жесткой посадки экономики снизилась, но экономический рост останется медленным, а умеренная рецессия все еще возможна. Обнадешивает то, что устойчивый рост, наблюдавшийся в первой половине этого года, предполагает, что любая рецессия, скорее всего, будет мягкой и непродолжительной.

На этой неделе Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и доходах за три квартала 2023 года. Результаты отрасли за девять месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2022 года показывают рост поставок воздушных судов во всех сегментах наряду с увеличением общей стоимости поставок. Подробнее читайте в этом номере еженедельника.



Сильный рынок США поддерживает мировой трафик

WINGX: Глобальная активность бизнес-джетов превышает ноябрьский трафик прошлого года, всё еще на 1% отставая от ноября 2021 года, но почти на 20% опережая ноябрь 2019 года. Большая часть роста обусловлена высоким спросом в США, а европейский трафик снижается

стр. 26

GAMA публикует отчет о поставках за три квартала 2023 года

Результаты отрасли за девять месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2022 года показывают рост поставок воздушных судов во всех сегментах наряду с увеличением общей стоимости поставок

стр. 29

GJC: в третьем квартале наблюдается торможение постковидного восстановления

В своем обзоре рынка деловой авиации за третий квартал компания Global Jet Capital отмечает, что, хотя мировая экономика остается устойчивой, препятствия для будущего роста продолжают нарастать

стр. 30

Бой санкциям. «Вельталь-авиа» оптимизировала логистику с помощью РЦК

«Вельталь-авиа» приняла участие в нацпроекте «Производительность труда», изучила бережливые технологии и смогла применить их не в производственных, а в офисных процессах. Коммерческий директор авиакомпания Денис Меньших рассказал к каким результатам это привело

стр. 33

Инвестфонд ОАЭ вышел из партнерства с «Вертолетами России»

Фонд стратегического развития (SDF), стратегическая инвестиционная компания Абу-Даби, завершила разработку и подписала соглашение о выходе и прекращении партнерства Aeroter PTE LTD с «Вертолетами России», связанного с разработкой программ вертолетов VRT500 и БПЛА VRT300, сообщает HeliHub.

В ноябре 2020 года SDF и «Вертолеты России» заключили партнерство в Сингапуре через Aeroter PTE LTD для разработки однодвигательного соосного вертолета VRT500 и соосного БПЛА VRT300, который разрабатывался VRT, дочерней компанией «Вертолетов России».

После международного кризиса в начале 2022 года SDF приостановила любые дальнейшие инвестиции в Россию, чтобы обеспечить соблюдение международных санкций. Кроме того, SDF инициировала обсуждения и переговоры с «Вертолетами России» о расторжении партнерства, чтобы иметь возможность продолжить программы разработки самостоятельно в ОАЭ.

Это объявление основано на соглашении, подписанном 14 ноября 2023 года между двумя сторонами, поэтому SDF могут продолжать развивать программу самостоятельно в соответствии с международными санкциями.



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

«Черная пятница» добралась до бизнес-авиации

Американский чартерный оператор Fly Alliance запустил распродажу в «Черную Пятницу». Согласно релизу компании, новые и нынешние клиенты Fly Alliance могут заработать бесплатные часы полета и проживание в роскошных отелях в рамках распродаж «Черной пятницы» и «Киберпонедельника».

Так, новые участники, купившие 50-часовую карту, получают трехдневное пребывание в отеле La Casa de la Playa недалеко от Канкуна, Мексика. Они также получают первый бесплатный полет продолжительностью до трех часов. Покупатели 25-часовых карт получают бесплатное трехдневное пребывание в отеле на мексиканском курорте. Действующие участники могут получить один бесплатный

час за каждые \$100 000 дополнительных средств, которые они вносят.

В зависимости от категории карточных продуктов доходность по этой акции составляет от 6,5% до 17%, что делает ее одним из самых привлекательных предложений, которые были на рынке за последнее время. Также действует акция Double Up, предлагающая повышение класса обслуживания до Gulfstream GIV-SP.

Летом Fly Alliance пополнил список эксплуатантов Cessna Citation XLS Gen2. Новый самолет стал частью крупного заказа на 20 джетов Citation, который был подписан зимой прошлого года.




ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

DC Aviation Group получил АОС Сан-Марино

Компания DC Aviation Group, ведущий провайдер услуг деловой авиации, объявила, что ее дочерняя компания DC Aviation San Marino SRL (DCAS) получила сертификат эксплуатанта (АОС) от Управления гражданской авиации Сан-Марино (SM-CAA).

Имея в своем распоряжении АОС, DCAS теперь может управлять и эксплуатировать деловые самолеты третьих сторон на коммерческой основе, включая чартерные самолеты под регистрацией Т7 в Сан-Марино. Первым самолетом, который будет эксплуатироваться под новым сертификатом, станет Global 7500.

Хольгер Остхаймер, управляющий директор

DC Aviation Al-Futtaim, сказал: «Мы чрезвычайно рады успешному выполнению всех нормативных требований для получения сертификата соответствия от SM-CAA. Наш успех в получении сертификата АОС является кульминацией более чем шестимесячной напряженной работы, и я хотел бы выразить искреннюю благодарность всей команде за их исключительные усилия».

АОС Сан-Марино дает возможность предлагать клиентам DC Aviation более широкий спектр вариантов регистрации и эксплуатации и дополняет другие возможности по выбору сертификатов эксплуатанта, включая ОАЭ, Мальту и Германию.



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

CrewBlast сотрудничает с Clear и IdRamp для проверки личности

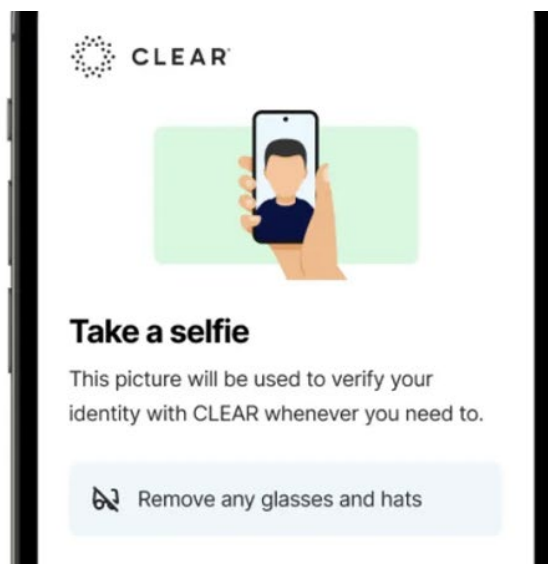
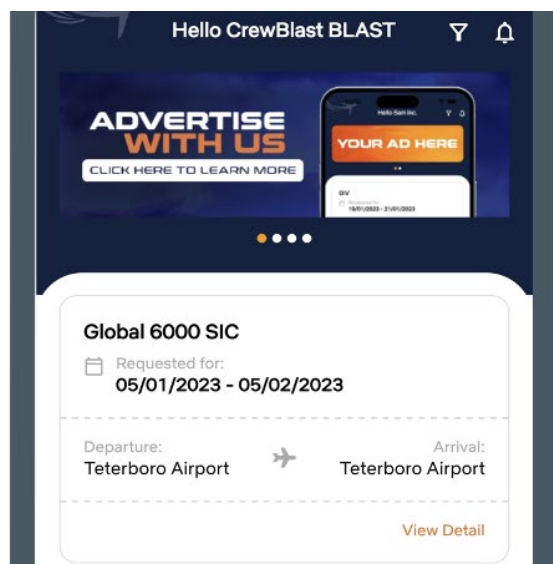
CrewBlast, компания по подбору летного персонала на основе приложения, усовершенствовала свою платформу, интегрировав передовую технологию проверки личности. Компания заявила, что этот шаг в партнерстве с IdRamp и Clear вводит новый стандарт безопасности и эффективности.

Компания Clear, предлагающая безопасные решения для идентификации в 55 аэропортах США, привносит свой вклад в платформу CrewBlast. Интеграция направлена на оптимизацию и безопасность процесса проверки личности членов экипажей CrewBlast и операторов во время найма.

«Эта интеграция усиливает нашу приверженность обеспечению наилучших условий для членов экипажей и операторов, сохраняя при этом самые высокие стандарты безопасности», - сказал основатель CrewBlast Тимоти Гриффин.

По данным CrewBlast, члены экипажей будут проходить строгую проверку личности при ответе на запросы. Приложение позволит легко пройти проверку личности, сводя к минимуму сбои и упрощая процесс. В сочетании с существующими проверками профессиональных данных добавление этого уровня гарантирует пользователям надежную безопасность.

Новая система также призвана ускорить процесс проверки, сокращая время и усилия членов экипажей по подтверждению своей личности. Летному персоналу и операторам будет предложен упрощенный метод проверки, требующий только удостоверения личности государственного образца и селфи для первоначальной настройки. Последующие проверки предложат пользователям сделать селфи, используя первоначальную идентификационную информацию для быстрой идентификации.



Pilatus передал PC-24 в Катар

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft передал Qatar Amiri Flight бизнес-джет PC-24. В мае 2021 года Qatar Amiri Flight закрыла сделку по приобретению двух бизнес-джетов Pilatus PC-24. Новые самолеты будут использоваться для перевозки высшего военного командования Катара.

Как рассказал Командующий Катарской воздушной академии ОАЭ генерал Эйса Рашид Аль-Моханнади, также самолеты будут задействованы и для подготовки будущих пилотов Airbus KC-30A (A330) и Boeing C-17A сказал: «Наш парк учебных самолетов Pilatus PC-21 на протяжении многих лет

составляет основу нашей системы подготовки пилотов. Основываясь на этом опыте, мы решили использовать PC-24 для повышения квалификации наших пилотов, также самолеты будут использоваться и в качестве VIP-транспорта».

Напомним, что начиная с 2024 года, компания Pilatus будет передавать клиентам PC-24 с увеличенной до 3704 км дальностью полета. Pilatus также добавил в свой флагман множество новых удобств в салоне, в том числе большой диван, который можно превратить в кровать.



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

Красивые цифры: 505-й Bell 505

Bell Textron поставил 505-й вертолет Bell 505 базирующемуся в Северной Америке оператору Austin Claborn. Вертолет будет предназначен для корпоративных перевозок.

«Чтобы отметить эту историческую веху программы, компания Bell хотела, чтобы 505-я поставка стала памятным событием для многих наших сотрудников, которые работали над этой программой, наших поставщиков и клиентов Bell 505», - сказал Лейн Эванс, директор по продажам в Северной Америке. «Bell 505 был разработан, чтобы предоставить клиентам непревзойденную эффективность эксплуатации и производительность за свою стоимость. Г-н Клэборн является оператором Bell 505 с 2021 года, и после перехода на новейший вариант платформы Bell гордится тем, что вертолет

продолжает оправдывать ожидания наших клиентов».

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 по всему миру.



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

Поставки Honda Aircraft снижаются

Honda Aircraft продолжает из квартала в квартал демонстрировать отрицательную динамику поставок. Так в третьем квартале текущего года производитель передал клиентам всего две машины. А за девять месяцев текущего года всего 12 самолетов на общую сумму \$83,4 млн.

В течение 2022 года производитель передал заказчикам лишь 17 бизнес-джетов HondaJet. Суммарная стоимость всех самолетов составила \$104,8 млн. Согласно данным GAMA, в 2021 году бизнес-джет HondaJet пятый год подряд был самым поставляемым самолетом в своем классе. В 2021 году Honda Aircraft поставила клиентам по всему миру 37 самолетов. HondaJet получил два апгрейда, он был сертифицирован в 13 странах. Впрочем, до этих показателей сейчас компании далеко.

В октябре Honda Aircraft раскрыла название своего нового легкого самолета: HondaJet Echelon. HondaJet Echelon, представленный в 2021 году как HondaJet 2600 Concept, задает новую парадигму, предлагая опыт самолетов среднего размера в категории легких джетов. Самолет спроектирован как первый в мире легкий бизнес-джет с одним пилотом, способный совершать беспосадочные транс-континентальные перелеты через Соединенные Штаты. Это предложение направлено на снижение эксплуатационных расходов и создает ранее недостижимые впечатления для владельца. Кроме того, конструкция HondaJet Echelon включает электрификацию и автоматизацию его систем, что приводит к расширению возможностей пилота, снижению рабочей нагрузки и повышению безопасности.




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

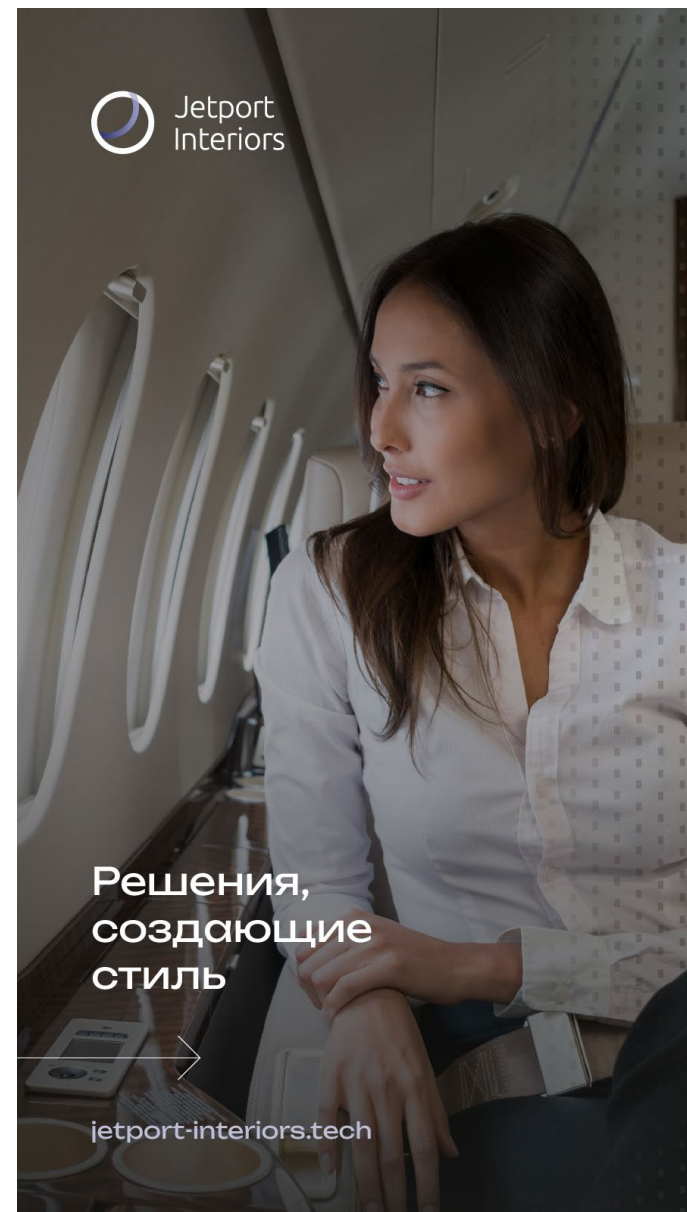
European Rotors откроется на следующей неделе в Мадриде

Крупнейшая в Европе выставка винтокрылой техники European Rotors, организованная совместно Европейской вертолетной ассоциацией (ЕНА) и Международной вертолетной ассоциацией (НАИ), начинается в понедельник в Мадридском выставочном центре IFEMA в Испании. Выставочный зал с более чем двумя десятками вертолетов откроется во вторник, и в нем будут представлены производители, поставщики и операторы винтокрылых машин.

Посетители смогут просмотреть презентации, на которых будут представлены демонстрации подъемных устройств, вертолетная неотложная медицинская помощь, а также конференция, посвященная Дню Испании и глобальные проекты гуманитарной помощи. Мероприятие, посвящен-

ное Дню Испании, будет организовано испанской вертолетной ассоциацией ATAIRE и будет сосредоточено на программах общественных услуг, таких как пожаротушение и служба скорой помощи.

«Шум винтов — это звук служения», - сказал председатель и технический директор ЕНА Кристиан Мюллер. «Люди... знают, что помощь близка, когда слышат звуки приближающихся вертолетов. Благодаря уникальным возможностям нашей авиации подавляющее большинство полетов вертолетов выполняют миссии гуманитарной поддержки. Эти воздушные суда могут выполнять поисково-спасательные операции, тушить пожары, поддерживать электрические сети или помогать правоохранительным органам, и мы рады представить эту универсальность на нашей выставке».



FAA одобрило 4-осевой автопилот Thales StableLight

Четырехосевой автопилот Thales StableLight получил дополнительный сертификат типа FAA (STC) для установки на вертолеты Airbus AS350/H125. STC для StableLight разработала компания StandardAero в партнерстве с Thales.

По словам Thales, вскоре должны последовать одобрения EASA и Transport Canada. MacNeil Aviation, частная авиакомпания, выполняющая полеты для основателя и генерального директора WeatherTech и Pet Comfort Дэвида Макнейла, является стартовым заказчиком первой системы H125 StableLight.

Автопилот StableLight основан на компактной системе автопилота Thales и использует опыт европейского производителя авионики в создании систем автопилота транспортной категории. Чтобы сделать систему легкой и компактной, Thales использует встроенные приводы Smart+, в которые

установлено программное обеспечение автопилота и управления полетом.

Режимы автопилота включают в себя удержание ориентации и повышение устойчивости, удержание высоты и курса, а также «расширенные программные циклы», такие как режимы зависания и переход в горизонтальный полет, а также восстановление ориентации в полете со стабилизированным набором высоты.

«Внедрение самых передовых технологий для обеспечения безопасности и доверия нашим клиентам лежит в основе ДНК Thales», - сказал Тристан Гривель, вице-президент по развитию бизнеса и продажам авионики Thales. «Сочетание передовых возможностей Thales с обширными знаниями StandardAero позволяет нам опираться на богатый отраслевой опыт и предоставлять решение для автопилота, к которому давно стремились пилоты».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Первый Bell 429 для Камеруна

Bell объявила о подписании соглашения с Caverton Helicopters о покупке вертолета Bell 429, который будет использоваться для офшорных операций в Камеруне. Это первый Bell 429, работающий на нефтегазовом рынке в Западной Африке.

Caverton Helicopters является дочерней компанией Caverton Offshore Support Group (COSG), которая представляет собой полностью интегрированную компанию по офшорной поддержке, предоставляющую услуги авиационной и морской логистики предприятиям, работающим в нефтегазовой отрасли в Нигерии и по всей Западной Африке.

В настоящее время по всему миру эксплуатируется более 450 вертолетов Bell 429 с общим налетом более 602000 часов. В марте текущего года Bell Textron представил новый интерьер Designer Series для Bell 429. В интерьере Designer Series обновляются все материалы салона:

- Высококачественная кожа
- Улучшенный пол – паркет и ковровое покрытие.
- Усовершенствованные кресла, которые теперь можно снимать и заменять в полевых условиях.
- Металлическая отделка светильников, воздушных клапанов, ручек салона и дверных защелок.
- Графические таблички для улучшения эстетики при сохранении того же уровня безопасности пассажиров.
- Более прочные вспомогательные ручки для входа и выхода, а также панели разъемов для гарнитуры для улучшения внешнего вида и работы пассажирских гарнитур.

Первые Leonardo AW189 отправятся в Азербайджан

В рамках выставки Dubai Air Show 2023, проходившей в ОАЭ 13-17 ноября, были проведены переговоры между авиационной группой Азербайджанской Республики Aviation Services Group (ASG) и итальянским производителем вертолетов Leonardo о приобретении вертолетов нового поколения, а также стратегических направлений и перспективных планах сотрудничества.

Согласно информации, по итогам переговоров между ASG Helicopter Services и представителем

Leonardo в Каспийском регионе компанией Exclases Group подписан меморандум о приобретении трех современных вертолетов нового поколения типа AW189 производства Leonardo. Согласно достигнутому сторонами соглашению, в течение следующих двух лет планируется закупить два вертолета AW189, оснащенных самым современным оборудованием, соответствующим международным авиационным стандартам и требованиям безопасности полетов, а затем еще одного вертолета того же типа.



ARGUS пришел в Саудовскую Аравию

Saudia Private, дочерняя компания Saudia Group, предоставляющая услуги частной авиации, стала первой компанией, получившей аккредитацию аудита FBO от ARGUS International.

Программа ARGUS по аудиту и рейтингам FBO поощряет и помогает компаниям снижать количество наземных происшествий, ущерба воздушным судам и имуществу компании, обеспечивать выполнение операций на самом высоком уровне и приоритетность безопасности пассажиров. Аккредитация признает операторов FBO, таких как Saudia Private, соответствующими передовым международным отраслевым практикам и стандартам.

Доктор Фахад Аль Джарбоа, генеральный директор Saudia Private, отметил, что получение аккредитации ARGUS после аудита FBO является выдающимся достижением для Saudia Private, подтверждающим исключительные инвестиции, которые сделали в компании для обеспечения безопасности, благополучия и удобства клиентов и отраслевых партнеров. «Мы продолжаем придерживаться самых строгих местных и международных авиационных стандартов в соответствии с ценностями Saudia Group и внедрять инновации, чтобы оправдать и превзойти ожидания наших гостей, работая над представлением Королевства по всему миру».

Saudia Private предоставляет услуги, начиная от хендлинга, управления и технического обслуживания самолетов, до чартерных перелетов. Компания предоставляет индивидуальные услуги и продукты местным партнерам и международным гостям в любом из 28 аэропортов королевства и по всему миру.

KlasJet получил канадский АОС

KlasJet, литовская «дочка» Avia Solutions Group, получила канадский сертификат иностранного эксплуатанта (FAOC). Компания планирует выйти на канадский рынок с лизинговыми решениями ACMI (Aircraft, Crew, Maintenance and Insurance) и теперь открыта для запросов.

В настоящее время KlasJet управляет парком из 14 самолетов, в том числе 5 Boeing 737 Classic и 1 BBJ Boeing 737 вместимостью от 23 до 68 мест, а также 8 Boeing 737-800 вместимостью 186 или 189 пассажиров – именно на них рассчитывает компания на рынке Канады.

В компании отмечают, что поскольку авиационный рынок сталкивается с сильным, ежедневно растущим спросом, и авиакомпаниям необходимо найти способ справиться с различными препятствиями, такими как отсутствием провозных мощностей. ACMI предлагает гибкость, необходимую

для того, чтобы воспользоваться преимуществами сегодняшнего позитивного рынка без дополнительного риска. «Одной из главных долгосрочных стратегических целей KlasJet является обслуживание различных регионов мира. Возможность предоставлять услуги в Канаде сделает нас еще более привлекательными для возможных будущих партнеров».

KlasJet входит в семейство Avia Solutions Group, крупнейшего в мире поставщика услуг ACMI (самолет, экипаж, техническое обслуживание и страхование), эксплуатирующего парк из 192 самолетов. Группа также предоставляет ряд авиационных услуг, включая MRO (техническое обслуживание, ремонт и капитальный ремонт), обучение пилотов и экипажей, наземное обслуживание, а также ряд сопутствующих услуг. Группа, поддерживаемая 11500 высококвалифицированными авиационными специалистами, работает в 68 странах мира.



Pilatus увеличил поставки

По итогам трех кварталов 2023 года Pilatus Aircraft поставил заказчикам 98 самолетов общей стоимостью \$762,2 млн. С января по сентябрь клиенты получили 66 PC-12NGX и 32 PC-24. За аналогичный период прошлого года Pilatus Aircraft поставил заказчикам 75 самолетов общей стоимостью \$571,9 млн: один PC-6, 47 PC-12NGX и 27 PC-24.

В мае текущего года Pilatus Aircraft отметил поставку 2000-го самолета PC-12. Обладателем юбилейного турбопропа стала американская компания PlaneSense, которая сотрудничает с Pilatus с 1995 года и сейчас эксплуатирует 43 PC-12 и одиннадцать PC-24. Тогда же Pilatus Aircraft сообщил об очередной важной вехе в программе популярного однодвигательного турбопропа PC-12. Мировой парк Pilatus PC-12 налетал более 10 млн часов.

Начиная с 2024 года, компания Pilatus будет передавать клиентам PC-24 с увеличенной до 3704 км дальностью полета. Pilatus также добавил в свой флагман множество новых удобств в салоне, в том числе большой диван, который можно превратить в кровать. Обновленный PC-24 имеет увеличенную на 272кг полную полезную нагрузку и максимальную грузоподъемность. Это позволит операторам увеличить максимальную дальность полета PC-24 на 370км с шестью пассажирами на борту.

Все PC-24, начиная с серийного номера 501, будут оснащены новой функцией, позволяющей предоставлять услуги прогнозирования техобслуживания. После посадки ключевые данные о самолете будут автоматически пересылаться непосредственно в Pilatus и анализироваться, а при необходимости оператору будут даны рекомендации.

Robinson приближается к допандемийным показателям

Согласно данным GAMA, американская компания Robinson Helicopter по итогам девяти месяцев 2023 года передала заказчикам 219 вертолет на общую сумму \$159,2 млн. Клиенты получили 12 вертолетов R22 Beta II, 8 R44 Cadet, 47 R44 Raven I, 72 R44 Raven II и 80 R66.

Как отмечают в компании, пережив в 2020 году спад поставок, вызванный Covid, Robinson Helicopter возрождается. Президент и председатель компании Курт Робинсон отмечает, что после падения поставок до 177 единиц в 2020 году производитель восстановился до 244 поставок в 2021

году, даже несмотря на то, что компания продолжает устранять ограничения Covid и сбои в цепочке поставок.

Курт Робинсон заявил, что в этом году компания планирует поставить более 300 вертолетов, превысив общий показатель 2022 года, составлявший 258 машин. Хотя остаются некоторые проблемы с цепочкой поставок, Робинсон ожидает, что практически все они будут решены к началу следующего года. «Мы продолжаем работать над дефицитом, но очень рады, что рынок растет. Задержки стали происходить реже, и я думаю, что к началу следующего года они уйдут в прошлое».



Archer Aviation получает крупный заказ в ОАЭ

Производитель eVTOL Archer Aviation и Air Chateau International DWC LLC, один из ведущих операторов частной авиации в ОАЭ, на Dubai Airshow 2023 подписали меморандум о взаимопонимании (MOU) о приобретении до 100 самолетов Archer Midnight ориентировочной стоимостью \$500 млн и предусматривающий первоначальный невозвратный платеж в размере \$1 млн к 31 декабря 2023 года.

Air Chateau планирует владеть и эксплуатировать самолеты Midnight в регионе. Обе компании теперь

будут работать над оформлением окончательных соглашений, охватывающих запланированную покупку, при этом после подписания предполагается выплатить дополнительные предварительные платежи в размере \$4 млн.

Air Chateau владеет вертолетной площадкой в VIP-терминале международного аэропорта Аль-Мактум и в вертолетном парке Дубая. Операции Air Chateau предлагают услуги «последней мили», ориентированные на состоятельных людей, включая сообщение между аэропортами, городами,

стратегическими точками и ключевыми достопримечательностями.

В октябре Archer объявил о своих планах начать операции воздушного такси в ОАЭ в 2026 году, также производитель заявил о своем намерении построить инженерный центр передового опыта для поддержки растущей отрасли передовой аэромобильности в ОАЭ и по всему Ближнему Востоку.

eVTOL Midnight спроектирован так, чтобы быть безопасным, устойчивым и бесшумным, и сможет перевозить четырех пассажиров и пилота. Воздушное судно способно развивать максимальную скорость до 241 км/ч и пролететь до 160 км без подзарядки. Оно оптимизировано для полетов на короткие расстояния около 32 км с периодом зарядки примерно 10 минут между ними. Кресла Midnight изготовлены из «льняного» волокна и в дизайне используется ткань, изготовленная из переработанного содержимого, такого как пластиковые бутылки. Более того, в электродвигателях, используемых в Midnight, значительно меньше движущихся частей, чем в газотурбинных или поршневых двигателях, что позволяет им работать с меньшими затратами на техническое обслуживание и меньшим общим риском

Компания утверждает, что конструкция летательного аппарата Midnight почти в 1000 раз тише вертолета. Кроме того, Midnight полностью электрический, что обеспечивает нулевые выбросы при эксплуатации. Archer стремится по возможности использовать возобновляемые источники энергии для зарядки своих самолетов.



Jet Aviation: дроны для ТОиР – новая реальность

Команда технического обслуживания Jet Aviation в Базеле усердно работает над тем, чтобы воплотить в жизнь все больше применений дронов, предлагая клиентам еще больший выбор и расширяя использование автоматизированных проверок технического обслуживания.

В дополнение к текущим проверкам нескольких типов самолетов, включая Gulfstream G280 и G550, а также Airbus A320, команда ТОиР провела первую проверку внешнего состояния Gulfstream G650 с помощью дрона. «AI Drone» может поддерживать такие операции, как 2D и 3D проверки внешней конструкции самолета, проверки повреждений от

удара молнии и града, проверки качества краски, а также проверки при страховых или гарантийных случаях.

Джереми Кайе, старший вице-президент по региональным операциям в регионе ЕМЕА, рассказывает: «Поскольку мы продолжаем внедрять технологии дронов с искусственным интеллектом в деловой авиации, я рад предложить эти услуги все большему и большему количеству наших клиентов. Методы визуального осмотра самолетов за последние 40 лет не сильно изменились. Поскольку теперь мы начинаем интегрировать эту передовую технологию в операции по техническому обслужи-

ванию во всей нашей сети, мы сможем значительно улучшить качество обслуживания наших клиентов».

Благодаря расширению услуг Jet Aviation по техническому обслуживанию компания также создает дополнительную ценность для клиентов, обеспечивая полное обслуживание воздушных судов. При ручном осмотре фотографируются только конкретные повреждения. Наличие данных обо всем самолете позволяет клиентам создать основу для отслеживания будущих дефектов и точно документировать меняющееся состояние на протяжении жизненного цикла их самолетов.

«Благодаря упорной работе команды мы можем предоставить нашим клиентам безопасное, бесперебойное и эффективное обслуживание, продолжая внедрять инновации для удовлетворения их растущих требований. В будущем это инновационное использование технологии искусственного интеллекта и опыта, полученного в ходе развертывания дронов, позволит нам переосмыслить самые сложные проверки в любом месте и в любое время, безопасно, без необходимости наземного оборудования и с доступом к данным проверки, доступным для удаленного анализа. Мне очень интересно увидеть, что будет дальше», – комментирует Кайе.

Собирая подробные записи о самолете, эта технология также может повысить точность существующих услуг, таких как осмотры перед покупкой (PPI), и одновременно предложить потенциал для новых услуг, ориентированных на профилактическое обслуживание.



На 100% SAF через Атлантику

Gulfstream Aerospace объявила об успешном завершении первого в мире трансатлантического полета с использованием 100% экологически чистого авиационного топлива (SAF). Выполненный 19 ноября полет состоялся на самолете Gulfstream G600, который вылетел из штаб-квартиры компании в Саванне и через 6 часов 56 минут приземлился в аэропорту Фарнборо в Великобритании.

Силовая установка Pratt & Whitney PW815GA, установленная на G600, позволяет использовать 100%

SAF. Данные, собранные в ходе этого продолжительного полета, помогут компании Gulfstream и ее ключевым поставщикам оценить совместимость самолетов с будущими возобновляемыми видами топлива с низким содержанием ароматических соединений, особенно при низких температурах и большой продолжительности полета.

«Gulfstream внедряет инновации ради устойчивого будущего», - сказал Марк Бернс, президент компании Gulfstream. «Одним из ключей к достижению

долгосрочных целей по декарбонизации бизнес-авиации является широкое использование SAF вместо ископаемого реактивного топлива. Первый рейс на 100% SAF поможет продвинуть всеобъемлющую миссию деловой авиации по устойчивому развитию и оказать положительное воздействие на окружающую среду для будущих поколений».

Используемое в полете SAF было произведено компанией World Energy и доставлено компанией World Fuel Services. Оно состояло из 100% гидропереработанных эфиров и жирных кислот, выбросы CO₂ в течение жизненного цикла которого как минимум на 70% ниже, чем у ископаемого реактивного топлива, что помогает снизить воздействие авиации на климат. Кроме того, это топливо с нулевым добавлением ароматических веществ оказывает меньшее воздействие на качество местного воздуха и имеет очень низкое содержание серы, что может снизить воздействие на окружающую среду, не связанное с выбросами CO₂.

«Gulfstream продолжает открывать новые горизонты в области устойчивой авиации, и мы аплодируем им за выполнение этой миссии, поскольку активно работаем над проверкой совместимости наших двигателей с несмешанными SAF», - сказал Энтони Росси, вице-президент по продажам и маркетингу Pratt & Whitney.

Компания Gulfstream стала первым производителем бизнес-джетов, который использовал 100% SAF. Этот рейс будет способствовать продолжению работы компании по обеспечению устойчивого развития отрасли.



Позитивный шаг: правительство Нидерландов отменяет решение об ограничении полетов в Схипхолье

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) приветствовала недавнее решение правительства Нидерландов приостановить план по ограничению полетов в амстердамском аэропорту Схипхол. Решение, объявленное министром инфраструктуры Марком Харберсом, знаменует собой важный момент для авиационной отрасли.

Предложенное ограничение, направленное на сокращение примерно 9100 рейсов из расписания следующего лета в целях снижения шума, встретило сильное сопротивление со стороны заинтересованных сторон отрасли, США и Европейской комиссии. США пригрозили ответными мерами, а комиссар ЕС по транспорту Адина-Иоана Валеан

выразила обеспокоенность по поводу возможного разбирательства о нарушении прав против Нидерландов.

ЕВАА, приняв активное участие в этом деле, сыграло значительную роль в выражении обеспокоенности сообщества деловой авиации.

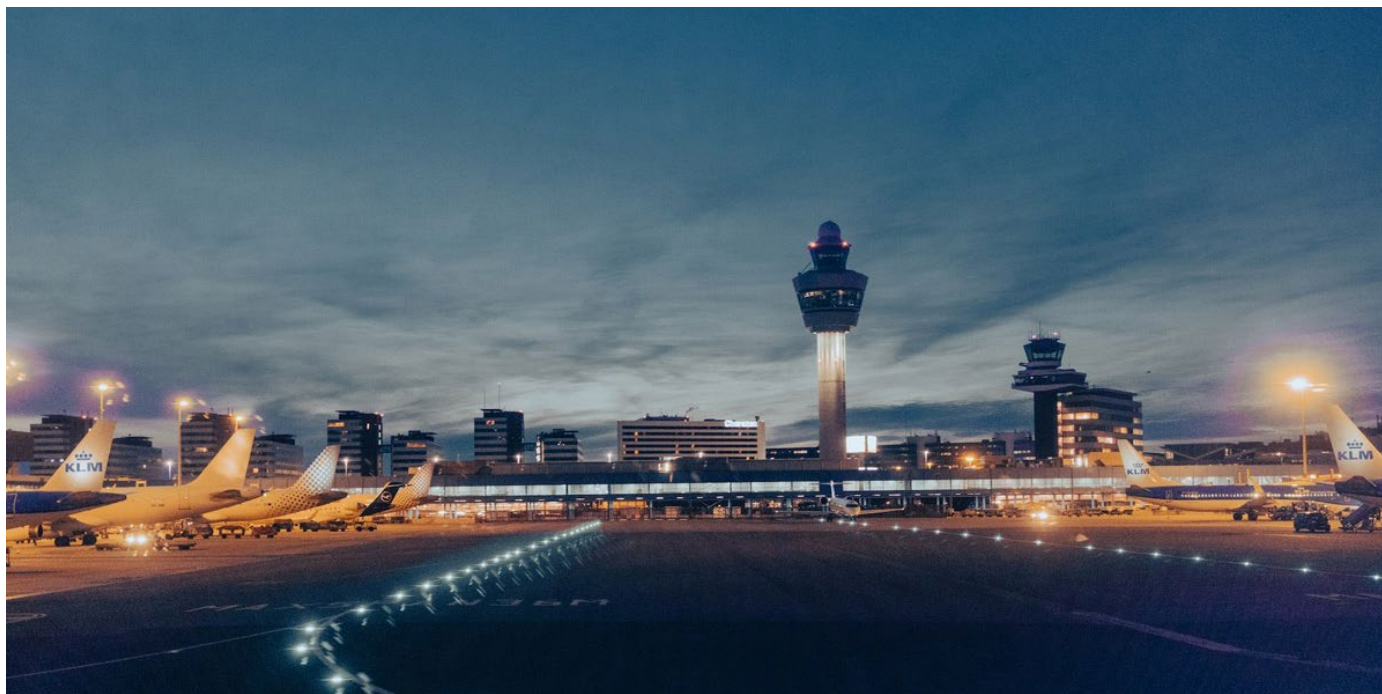
«Это, безусловно, хорошая новость», - комментирует Роман Кок, старший менеджер ЕВАА по связям с общественностью. «Мы принимали активное участие в деле Нидерландов, защищая интересы наших членов и отрасли в целом. Однако очевидно, что некоторые заинтересованные стороны, такие как аэропорт Схипхол, по-прежнему придержи-

ваются неправильных представлений об отрасли бизнес-авиации, часто ошибочно считая ее основным источником проблем с шумом и выбросами. Крайне важно, чтобы мы развеяли эти заблуждения, подтвердив, что такие представления не соответствуют реальности, и подчеркнув твердую приверженность нашей отрасли устойчивым и ответственным практикам».

Приостановление этой меры является свидетельством совместных усилий различных заинтересованных сторон, которые открыто выступали против. Их опасения, поддержанные ЕВАА, подчеркнули необходимость более тонких подходов к управлению шумом в аэропортах и воздействию на окружающую среду.

Ассоциация также подчеркивает, что снижение шума в аэропортах заключается не только в сокращении количества рейсов; оно предполагает принятие инновационных стратегий, таких как заходы на посадку с постоянным снижением, оптимизация маршрутов полетов и другие процедурные изменения, которые могут значительно снизить шумовое воздействие при сохранении эксплуатационной эффективности. Эти решения уже доступны благодаря целенаправленной работе Европейской комиссии и SESAR.

ЕВАА по-прежнему привержено работе с правительствами, отраслевыми партнерами и регулирующими органами для продвижения устойчивой авиационной практики. Компания верит в важность поддержания сильной и эффективной сети воздушного транспорта, одновременно помня о своей экологической ответственности.



Bombardier Certified Pre-Owned набирает обороты

Относительная экономическая эффективность покупки поддержанных самолетов, пакет обновлений и наличие одобрения производителя оказались привлекательными для клиентов, обеспечив плавный взлет программы сертифицированных поддержанных самолетов Bombardier – Certified Pre-Owned (CPO). Запущенная в 2021 году CPO набрала обороты среди клиентов производителя до такой степени, что до EBAE 2023 просто не было ни одного экземпляра, который можно было бы продемонстрировать на выставке. На сегодняшний день продано более 15 самолетов.

«Каждый раз, когда появлялся такой самолет, он продавался очень быстро», - говорит Минди Хуанг, инженер по продажам Bombardier. «Очень редко у нас появляется возможность представить его публично, клиентам, средствам массовой информации».

Программа включает в себя выбор, проверку, ремонт и модернизацию поддержанных Bombardier – обновление всего, от окраски до интерьеров, авионики и средств связи. Самолеты поставляются заказчикам с годовой гарантией производителя на планер, все применимое техническое обслужива-

ние завершено, и применяется программа покрытия Smart Services для планера, двигателя и ВСУ. Все работы выполняются в сервисных центрах Bombardier.

Производитель очень внимательно относится к тому, какие самолеты выбираются для программы, Хуанг отмечает, что речь идет о том, «где мы видим хорошую ценность для клиента».

Томас Фисселье, директор по приобретению и поддержке продаж поддержанных самолетов в Bombardier, объясняет, что это предполагает понимание происхождения самолета. «Мы проводим самолет через три уровня осмотра перед покупкой», - говорит он. «Мы просматриваем все бортовые журналы, техническое обслуживание, чтобы понять, откуда прилетел самолет. Сколько часов? Сколько циклов? Какие изменения уже внесены? И на основе всех этих критериев мы принимаем решение, соответствует ли самолет требованиям программы CPO».

Для Минди Хуанг двумя самыми большими преимуществами обращения к производителю поддержанного самолета Bombardier по сравнению с обращением во внешний ремонтный центр являются опыт специалистов сервисного центра и гарантия. «Мы знаем самолеты лучше всех», - уточняет она. «Клиенты получают опыт производителя, включая поддержку при поставке и послепродажном обслуживании. Еще одним преимуществом является то, что все техническое обслуживание находится на современном уровне. У третьей стороны они обновят интерьер, но обслуживание, большие



проверки могут проводиться, а могут и не проводиться. В нашем самолете CPO все это включено».

Выбранные самолеты имеют четкий график без каких-либо крупных мероприятий по техническому обслуживанию на срок до 12 месяцев. «Наша цель — предоставить услугу «под ключ», которая будет действительно проста для клиента и обеспечит душевное спокойствие», — добавляет Хуанг.

Хуан отмечает, что одним из наиболее важных архетипов клиентов для программы является покупатель, впервые приобретающий бизнес-джет. Bombardier не считает, что программа CPO влияет рынок ее новых самолетов. «С помощью этой программы мы просто обращаемся к более широкой аудитории, поэтому иногда клиент, который приходит к программе CPO, может позже купить новый Challenger или Global», — говорит она.

Технически все типы производителя — семейства Learjet, Challenger и Global — доступны через программу CPO, хотя Хуанг отмечает, что «сейчас мы больше уделяем внимание нашим самолетам Challenger и Global — именно здесь мы видим интерес со стороны клиентов».

Самолет, представленный на EBACE, представлял собой Challenger 605 2012 года выпуска. Помимо нового интерьера и окраски, он был обновлен за счет возможности в кабине связи Ка-диапазона и новой усовершенствованной авионики Collins Pro Line 21, и зарегистрирован в программах для подключенных самолетов Smart Parts Preferred и Smart Link Plus. «Когда я впервые поднялась на борт после доработок я и подумать не могла, что этот са-

молет был произведен в 2012 году. Это почти как только что сошедший с конвейера Challenger 650».

Интерьеры и технологии обновляются в индивидуальном порядке, обычно до привлечения покупателя. «Это не похоже на новый самолет, где клиент просто садится и выбирает всё. Если к самолету уже есть интерес, мы сделаем все возможное, чтобы удовлетворить его вкусы, но обычно это остается на усмотрение наших дизайнеров интерьера. Наша команда дизайнеров интерьера рассмотрит тенденции и актуальное состояние и разработает спецификацию. Потом мы его сфотографируем и выставим на продажу».

Минди Хуанг отмечает, что структура кабины будет обновляться только в случае возникновения проблемы. Обычно объем внутренних работ заключается в обновлении мягких материалов. Что касается эстетики интерьера салона, дизайнеры выбирают из «огромного» набора материалов, но подход заключается в том, чтобы сохранить классику. «На самом деле это также зависит от региона», — отмечает Хуанг. «Для Северной Америки мы будем использовать светлую древесину, а в Европе — более темную древесину. Но мы стараемся сделать интерьер как можно более обширным и открытым для как можно большего числа людей. Наши дизайнеры проводят детальные исследования предпочтений».

В Challenger 605, показанном на выставке EBACE, сиденья были перетянуты кожей с боковой отделкой, а диван — тканью. Хуанг видит, что ткань используется все чаще и имеет такие преимущества, как долговечность для салонов при частых пере-

летах, звукоизоляция, отсутствие холода зимой и тепла летом.

Не все находящиеся в эксплуатации самолеты совместимы со всем оборудованием новейших моделей самолетов Bombardier. Например, сиденья Nuage в настоящее время являются эксклюзивными для совершенно новых самолетов Global и Challenger 3500.

В любом случае, отчасти привлекательность программы Bombardier CPO может заключаться в скорости, с которой можно приобрести самолет, когда сложное проектирование сведено к минимуму. «Учитывая успех самолетов CPO, а они продаются очень быстро, мы не перешли на сиденья Nuage», — говорит Хуанг. «На старых самолетах, поскольку структура пола немного другая, для установки новых сидений требуется больше инженерных работ. Но мы, очевидно, изучаем всевозможные варианты, если есть что-то, о чем наши клиенты часто просят».

Как и в случае с дизайном интерьера, технологическая модернизация производится в индивидуальном порядке. «Когда мы принимаем самолет Bombardier в программу CPO, наша команда проверяет его и дает оценку», — говорит Хуанг. «Что касается IFC и авионики, мы обновим всё, чтобы оно было актуальным и готовым к любым новым функциям авионики, которые появятся. Что касается технологии салона, то это действительно зависит от конструкции самолета и проводки, которую необходимо проложить. Мы сделаем все, что сможем, в пределах возможностей кабины, и обычно это самые современные технологии».

Embraer и BBJ представили концепт Sky Voyager

Sky Voyager, концепция интерьера, разработанная Embraer Design Operations (EDO) в сотрудничестве с Boeing Business Jets (BBJ), подчеркивает красоту Земли и неба.

Два с половиной года назад BBJ заключил контракт с EDO на создание функционального дизайна, который одновременно подчеркивает природу и использует технологические достижения для

улучшения качества обслуживания пассажиров. Этот дизайн, воплощенный в новейшем BBJ, соединяет пассажиров с захватывающей средой, в которой мы летаем, одновременно предпринимая шаги для сохранения планеты, которую мы делим вместе.

Современный контраст белого, черного и темно-синего цветов подчеркнут яркой полированной

медью, теплым янтарным и бежевым текстилем. Обивка потолка из черной алькантары подчеркивает ночное небо, над которым танцуют звездные огни. По всему самолету вы увидите участки «обнаженной» облицовки, как будто внутреннюю часть снимают, обнажая деревянные структурные планки, вдохновленные самой первой штаб-квартирой Boeing в 1917 году, которую называли «Красным амбаром». Пол представляет собой сочетание прохладного мрамора, теплого дерева и плюшевого ковра, специально размещенного в тех местах каюты, которые лучше всего подходят для каждого материала. Аутентичные огранки камня с топографической текстурой представлены в изголовье каюты и в нише переборки главного салона.

Этот дизайн обеспечивает необычайное пространство и универсальность, включая роскошный обеденный/конференц-стол, технологически продвинутые зоны отдыха и проходы во всю высоту, ведущие к отдельным спальням и туалетам. Чистые и современные линии самолета контрастируют с природными элементами, создавая вечный, но современный шедевр.

Создание Sky Voyager основывалось на трех столпах. Этими столпами являются эргономика, мастерство и дизайн. Ставя пользователя на передний план при принятии каждого решения, можно добиться максимального использования и эффективности в каждой зоне самолета. Акцент на мастерство изготовления и составление «триады» материалов – кожи, металла и шпона – тщательно расставлен во всем интерьере. Рассказ истории с помощью тщательно подобранных материалов и цветов создает целеустремленный, но элегантный



дизайн. Кроме того, сохранение равной важности транспортного дизайна, экологического дизайна и дизайна потребительских товаров делает Sky Voyager квантовым скачком в будущее проектирования самолетов.

Sky Voyager – это интерьер, который позволяет

вам расслабиться в роскоши и комфорте, подчеркивая при этом чудо и трепет полета, когда линии между Землей и небом плавно соединяются. Интерьер также демонстрирует будущее направление деловой авиации – это шаг вперед как в изобретательстве, так и в инженерии, ставший возможным благодаря командной работе и сотрудничеству, что

привело к получению экспериментальной суммы, большей, чем ее отдельные части.

Концепция Sky Voyager — блестящий пример того, что можно создать, когда два крупных производителя объединятся, чтобы заново изобрести будущее.



Как превратить турбовинтовой ATR 72 в деловой самолет?

Производитель региональных самолетов ATR нацелился на операторов бизнес-авиации, руководителей государственных и частных авиакомпаний, предложив новую коллекцию из пяти салонов премиум-класса для своих турбовинтовых самолетов ATR 72-600, ATR 42-600 и ATR 42-600S. Компания представила коллекцию ATR HighLine.

Все три турбовинтовые модели имеют одинаковое поперечное сечение, что дает объем салона, который, по словам Луи Баррала, менеджера по развитию бизнеса ATR, намного больше, чем у других

турбовинтовых самолетов бизнес-класса, и фактически эквивалентен самому большому бизнес-джету. «Идея состоит не в том, чтобы конкурировать с большими бизнес-джетами, которые ориентированы на разные рынки, например, на трансатлантические рейсы», - объясняет он. «Но большие бизнес-джеты часто летают по коротким маршрутам продолжительностью в один час, и мы считаем, что это не имеет смысла. Это рынок, на который мы хотим выйти».

Хотя самолеты ATR могут летать гораздо дальше,

по словам Баррала, они лучше всего подходят для полетов на расстояние около 250 морских миль (463 км), где турбовинтовые двигатели обеспечивают большие преимущества в топливной эффективности по сравнению с реактивными. «По сравнению с самолетом такого же размера наши самолеты используют на 45% меньше топлива», - говорит Баррал. Он добавляет, что еще одним преимуществом турбовинтовых самолетов ATR является то, что они могут использовать короткие взлетно-посадочные полосы, особенно разрабатываемый ATR 42-600S, где буква S означает короткий взлет и посадку.

В настоящее время около 200 авиакомпаний эксплуатируют самолеты ATR в 100 странах. «Сегодня мы очень хорошо справляемся в коммерческом сегменте, но мы знаем, что в большинстве стран бизнес-авиация сталкивается с множеством проблем», - комментирует Баррал. «Поэтому мы решили, что можем использовать преимущества турбовинтовых технологий на коротких маршрутах, но нам нужен правильный уровень комфорта на борту, а наша эконом-конфигурация не подходит для деловой авиации».

Multi-Class

Первый из пяти салонов ATR HighLine носит название Multi-Class. «Он предназначен для коммерческих авиакомпаний, а не для бизнес-авиации, но более премиального класса по сравнению со стандартной конфигурацией эконом-класса», - говорит Баррал. Ориентируясь, в частности, на рынок авиакомпаний США, схема включает рассадку 2-1 премиум-класса, а затем 2-2 места эконом-класса. В трехклассной 50-местной компоновке ATR 72-600



будет 12 мест в первом классе, 12 в эконо-плюсе и 26 в эконо-классе. Особенности включают двойные двери для посадки пассажиров; соединение посадочного мостика; передний камбуз; розетки; и подключение к Интернету.

Premium-Flex

Следующий шаг — Premium-Flex. Стандартная эконо-конфигурация ATR имеет рассадку 2-2. Premium-Flex позволяет превратить любое двойное сиденье (ширина между подлокотниками 18 дюймов) в одноместное сиденье премиум-класса шириной 20 дюймов. Это достигается путем удаления спинки и подушки сиденья и установки вместо них стола X-Space, закрепленного на конструкции

сиденья. «Когда вам не нужен стол, вы убираете его и ставите на место сиденье», — говорит Баррал. «Это отлично подходит для чартерных операторов, которые хотят предложить атмосферу премиум-класса, и, если на следующий день им понадобится больше мест, они могут убрать стол и летать с большим количеством мест».

Premium-Flex может вместить более 60 пассажиров или, с другой стороны, обслуживать рынок на 30 мест и меньше. «Конфигурация на 30 мест предназначена для рынка США, отвечающего требованиям Part 135, который согласно правилам ограничен 30 местами», — говорит Баррал. «Китайские операторы авиации общего назначения также ограничены 30 местами, так что это касается этих рынков».

В салоне по-прежнему имеются отсеки для багажа, а также светодиодная подсветка и USB-розетки на каждом сиденье.

All-Business Class

Третий салон называется All-Business Class. В ATR 72-600 это означает 30 мест бизнес-класса в схеме 1-1 с очень большим проходом. «Сверхширокое поперечное сечение означает, что мы можем даже иметь боковую консоль для каждого пассажира, чего нет на региональных самолетах», — говорит Баррал. «Мы можем убрать верхние багажные полки, чтобы создать открытую атмосферу, как в частном самолете». Компановка на 30 мест снова делает это предложение для сегмента Part 135 — с



потенциальным применением, включая поездки спортивных команд, корпоративные маршрутные перевозки и использование перевозок на курортах.

«В Малайзии, на Филиппинах и на Мальдивах есть отели и курорты, которые создали свои собственные авиакомпании на базе ATR, но сегодня они летают с эконо-конфигурациями», - объясняет Баррал. «Они просят нас двигаться дальше в этом направлении».

Многосекционный

В четвертой конфигурации, многосекционный интерьер, можно разделять секции салона с помощью раздвижной двери. Это позволяет создать VIP-зону

спереди, например, для главы государства, и экономичные сиденья сзади, которые можно использовать для перевозки персонала или для других целей, таких как медицинская эвакуация. Для ATR 72-600 компания предусматривает 56-местную компоновку с местами для двух телохранителей, двух VIP-персон и 52 места в эконо-каюте.

Двухместная каюта оснащена отдельными посадочными дверями, камбузом и туалетами. Между тем, в VIP-зоне с четырьмя окнами установлены сиденьями с электрическим управлением; бортики с откидными столиками и шкафом. Цель состоит в том, чтобы официальные лица летали стильно и комфортно, но при этом эффективно. «Они должны в каком-то смысле подавать пример, поэтому

мы думаем, что это хороший продукт для них», - говорит Баррал. Он рассказывает, что этот интерьер уже в эксплуатации, а на вариант All-Business Class тоже есть заказчик.

Индивидуальный VIP

Последняя каюта — это VIP-интерьер, сделанный на заказ. Здесь ATR будет сотрудничать с некоторыми центрами кастомизации, чтобы предоставить индивидуальные интерьеры. «Если клиентам нужен салон, отличный от тех, которые мы предлагали раньше, мы можем это сделать», - говорит Баррал. Этот подход будет напоминать тот, который используют Airbus и Boeing с ACJ и BBJ. ATR доставит в MRO центр «зеленый» самолет, соответ-



ствующий интерьеру, причем каждый случай будет иметь STC (дополнительный сертификат типа). ATR является совместным предприятием Airbus и Leonardo, и Баррал отмечает, что, как и Airbus, ATR предлагает коммерческие самолеты с салонами высокого класса. «Мы хорошо работаем с ACJ, мы являемся частью одной группы, поэтому они нас очень поддерживают и в этой инициативе», - добавляет он.

На ATR 72-600 16-местная компоновка может включать клубную компоновку на шесть человек,

конференц-секцию на четыре места вокруг стола с большим экраном, установленным в кренции; третья зона отдыха на шесть человек с диваном, четырьмя сиденьями и столом; потом полный камбуз. Сиденья будут полностью раскладывающимися, с поворотом. Однако Баррал подчеркивает, что возможна полная кастомизация. «Поставщики STC могут работать напрямую с клиентом, чтобы установить персональный интерьер», - объясняет он. «Они могут рисовать рендеры, показывать разные материалы; они могут удовлетворить любой спрос, даже найти новые продукты и новые материалы, если этого захочет конечный потребитель».

Баррал говорит, что коллекция ATR HighLine вызвала большой интерес на выставке AIX, и характеризует ее как «революционное предложение» - большой турбовинтовой самолет с роскошной кабиной. «Мы не описываем наше предложение как бизнес-самолет», - говорит он. «Мы предлагаем коммерческий самолет с VIP-салонem высокого класса. В соответствии с правилами количество мест в бизнес-самолетах ограничено 19. Мы можем принять до 50 пассажиров, потому что соблюдаем правила коммерческой авиации. Это дает нам большую гибкость».



Сильный рынок США поддерживает мировой трафик

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, мировой трафик бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов на 1% опережает показатели ноября 2022 года, и на 20% выше по сравнению с 2019 годом. В сегменте бизнес-джетов за 19 дней ноября было выполнено 192 000 рейсов, что соответствует показателю прошлого года, и на 22% больше, чем четыре года назад. С начала года глобальная активность бизнес-джетов снизилась на 4% в годовом исчислении и на 19% опережает 2019 год.

Активность регулярных авиакомпаний отстает от ноября 2019 года на 9%, и на 15% выше по сравнению с ноябрем прошлого года. Грузовые авиаперевозки снизились на 8% по сравнению с ноябрем прошлого года, хотя на 5% выше, чем 4 года назад.

Европа

За 19 дней ноября активность бизнес-джетов в Европе на 10% отстает от аналогичных дат прошлого года и на 0,2% от уровня четырехлетней давности. Германия, Великобритания и Франция входят в тройку крупнейших рынков, на которых трафик упал ниже уровня 2019 года. На 10-ти самых загруженных европейских рынках снижается региональная активность, и на всех наблюдается падение активности относительно уровня прошлого года. Польша и Греция противостоят региональному тренду, здесь активность на уровне прошлого года.

Несмотря на общий спад, частные и долевые авиапарки выполнили больше рейсов, чем в любом ноябре за последние четыре года. Для сравнения, активность корпоративных летных отделов упала на 23% по

Departure Country	Departures PTD	% 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)
Germany	3,320	13.9%	-9.2%	-21.0%	31.9%	-8.9%
United Kingdom	3,314	13.9%	-15.0%	-27.8%	76.8%	-3.3%
France	3,168	13.3%	-11.3%	-22.9%	36.0%	-8.5%
Italy	2,224	9.3%	-4.4%	-20.1%	89.9%	14.8%
Spain	1,990	8.4%	-11.0%	-25.7%	31.9%	14.6%
Switzerland	1,533	6.4%	-12.6%	-28.8%	38.1%	3.5%
Turkey	1,102	4.6%	-1.5%	9.5%	-4.5%	58.6%
Sweden	677	2.8%	-3.8%	1.7%	82.0%	75.4%
Austria	670	2.8%	-12.1%	-31.6%	17.1%	-4.0%
Netherlands	497	2.1%	-25.8%	-29.3%	77.5%	-2.2%
Belgium	472	2.0%	-10.4%	-23.7%	53.2%	9.3%
Poland	440	1.8%	0.0%	-3.7%	86.4%	29.0%
Portugal	437	1.8%	-11.2%	-29.5%	25.9%	23.8%
Greece	419	1.8%	0.0%	-0.7%	11.4%	58.1%
Russia	409	1.7%	-22.1%	-74.7%	-69.7%	-66.1%
Grand Total	23,812	100.0%	-10.0%	-25.3%	28.1%	-0.2%

Топ стран Европы по трафику бизнес-джетов, 1–19 ноября 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

сравнению с ноябрем прошлого года, и на 27% ниже, чем четыре года назад. Париж-Лондон — самое загруженное международное направление между городами для европейских долевых авиапарков: в этом месяце выполнен 41 рейс.

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	1,366,157	73%	15.0%	28.7%	89.5%	-8.6%
Business Aviation	286,011	15%	0.9%	-1.0%	47.4%	20.0%
Other	164,213	9%	20.2%	49.4%	138.1%	58.0%
Cargo	58,158	3%	-8.2%	-11.9%	-4.6%	4.5%
Grand Total	1,874,539	100%	12.2%	22.8%	79.4%	-1.0%

Глобальный трафик самолетов 1–19 ноября 2023 г. (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)

Cirrus SF-50 Vision в ноябре выполнил наибольшее количество рейсов в рамках частных летных отделов.

Северная Америка

С начала месяца активность бизнес-джетов в Се-

верной Америке на 1% выше по сравнению с прошлым годом, и на 22% опережает уровень 2019 года. На США пришлось 92% активности бизнес-джетов в регионе, при этом количество рейсов выросло на 1% по сравнению с прошлым годом и на 21% относительно 2019 года. В странах Карибского бассейна наблюдался сильный рост, в то время как в Канаде и Багамах зафиксирована немного меньшая активность в годовом исчислении.

В минувшие выходные (17-19 ноября) в Лас-Вегасе прошел Гран-При Формулы-1. За уикэнд Гран-При в аэропорты Лас-Вегаса прибыло 927 самолетов, при этом большая часть трафика была из Калифорнии. Из Ван-Найс в аэропорты Лас-Вегаса прилетел 131 бизнес-джет, и 67% всех прибывающих рейсов в аэропорты Лас-Вегаса за уикэнд Гран-При имели продолжительность менее 90 минут.

Долевые операторы хорошо работали во время Гран-При, на их долю приходится треть всех прибытий в аэропорты Лас-Вегаса.

Азия

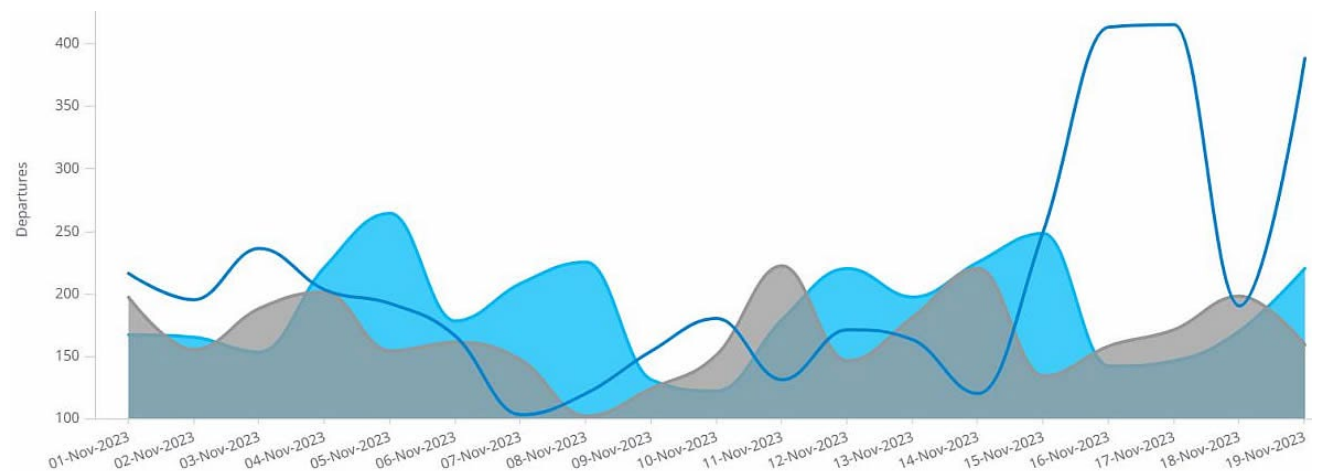
С 1 по 19 ноября 2023 года активность бизнес-джетов в Азии находилась на уровне прошлого года, и на 49% выше по сравнению с 2019 годом. Сверхдальние самолеты выполнили больше всего рейсов в этом месяце, больше, чем в любом другом ноябре за последние четыре года. Бизнес-лайнеры, суперсредние и суперлегкие бизнес-джеты также совершили больше рейсов, чем в любом ноябре с 2019 года. Трафик сверхлегких джетов сократился на 37% по сравнению с прошлым годом.

Ближний Восток

Активность на Ближнем Востоке в этом месяце упала на 6% по сравнению с ноябрем прошлого года, но на 47% выше относительно 2019 года. Саудовская Аравия явля-

Departure Country	Departures PTD	% 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)
United States	141,163	91.9%	0.7%	-1.5%	58.8%	21.4%
Mexico	5,289	3.4%	4.5%	-2.0%	52.8%	34.9%
Canada	3,853	2.5%	-1.1%	0.0%	92.2%	33.1%
Bahamas	878	0.6%	-2.0%	-1.9%	161.3%	48.1%
Dominican Republic	362	0.2%	32.1%	17.5%	52.7%	36.6%
Puerto Rico	311	0.2%	26.9%	-10.4%	23.9%	70.9%
Turks and Caicos Islan...	245	0.2%	9.9%	37.6%	120.7%	89.9%
Bermuda	191	0.1%	15.8%	70.5%	101.1%	44.7%
Cayman Islands	181	0.1%	13.1%	761.9%	546.4%	49.6%
Sint Maarten	150	0.1%	-3.8%	-5.1%	27.1%	13.6%
Panama	144	0.1%	92.0%	67.4%	260.0%	114.9%
U.S. Virgin Islands	124	0.1%	-6.8%	4.2%	11.7%	0.8%
Costa Rica	97	0.1%	5.4%	10.2%	67.2%	136.6%
Jamaica	72	0.0%	-18.2%	5.9%	14.3%	-7.7%
Barbados	70	0.0%	-11.4%	16.7%	105.9%	-22.2%
Grand Total	153,618	100.0%	0.9%	-1.2%	59.8%	22.4%

Страны Северной Америки по трафику бизнес-джетов, 1–19 ноября 2023 г. по сравнению с предыдущими годами



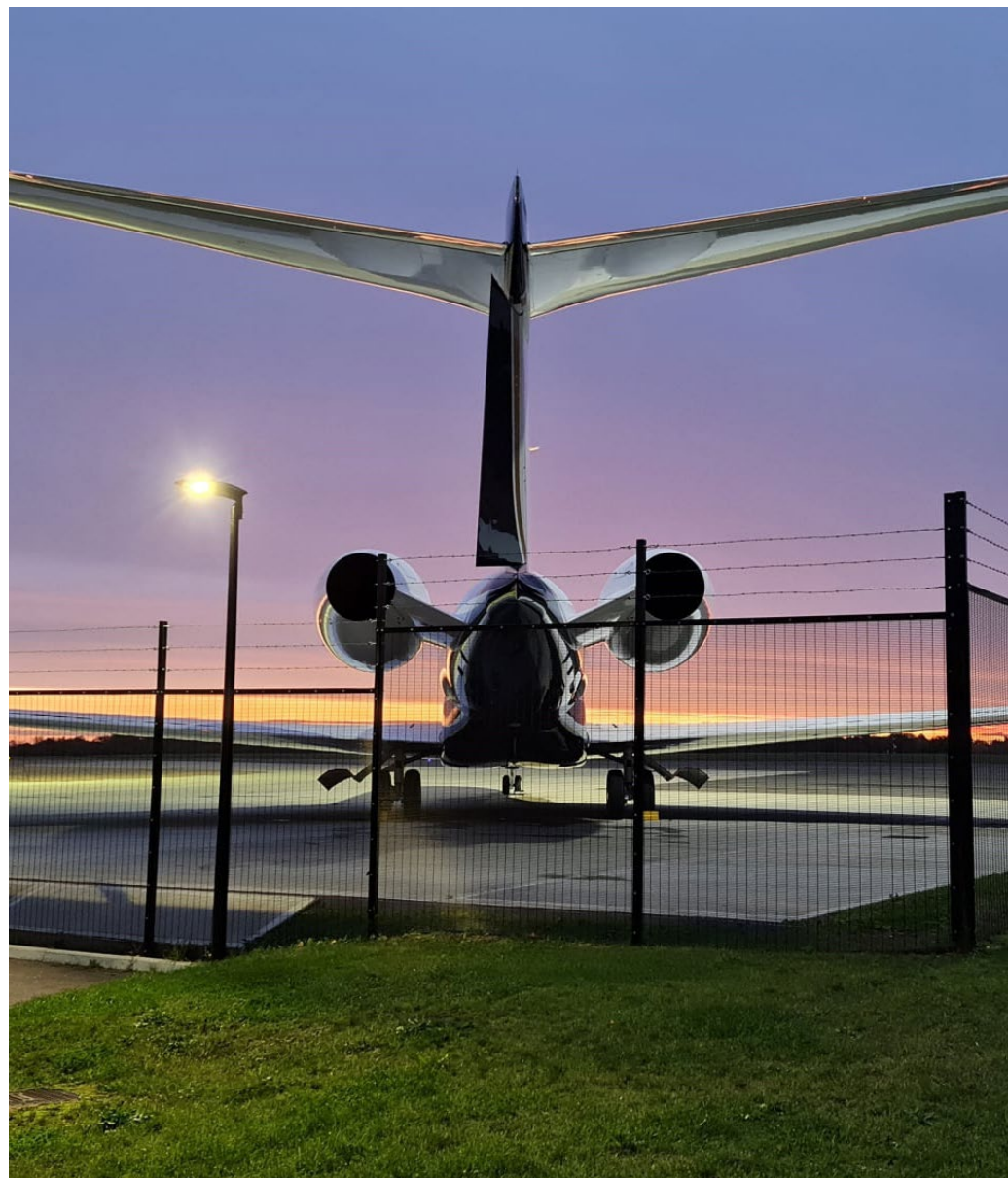
Трафик бизнес-джетов в аэропортах Лас-Вегаса во время Гран-При Формулы 1

ется исключением из региональной тенденции, трафик в стране опережает любой ноябрь за последние четыре года. Большинство основных рынков опережают показатели 4-летней давности, несмотря на снижение по сравнению с ноябрем 2022 года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кос комментирует: «Глобальная активность бизнес-джетов превышает ноябрьский трафик прошлого года, всё еще на 1% отставая от ноября 2021 года, но почти на 20% опережая ноябрь 2019 года. Большая часть роста обусловлена высоким спросом в США. Европейский трафик снижается, а Ближний Восток отошел от прошлогодних высот».

Departure Country	Departures PTD✓	% 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)
Turkey	1,102	30.7%	-1.5%	9.5%	-4.5%	58.6%
United Arab Emirates	912	25.4%	-3.6%	-9.8%	36.3%	83.5%
Saudi Arabia	648	18.0%	13.9%	43.7%	120.4%	37.0%
Israel	234	6.5%	-16.1%	-8.6%	2.6%	7.3%
Cyprus	195	5.4%	-5.3%	-37.5%	-4.4%	17.5%
Qatar	120	3.3%	-15.5%	-19.5%	87.5%	135.3%
Bahrain	117	3.3%	-20.9%	-20.4%	20.6%	88.7%
Iraq	68	1.9%	-6.8%	-4.2%	-11.7%	161.5%
Kuwait	61	1.7%	-37.8%	-25.6%	-1.6%	-12.9%
Oman	61	1.7%	-11.6%	-16.4%	45.2%	35.6%
Jordan	48	1.3%	-55.1%	-36.0%	-4.0%	-17.2%
Lebanon	26	0.7%	-51.9%	-53.6%	-57.4%	-46.9%
Brunei	1	0.0%	-75.0%		-80.0%	-80.0%
Iran	1	0.0%	-91.7%	-91.7%	-88.9%	-66.7%
Afghanistan			-100.0%		-100.0%	-100.0%
Grand Total	3,594	100.0%	-6.3%	-3.0%	18.2%	47.4%

Активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке по странам, 1–19 ноября 2023 г.



GAMA публикует отчет о поставках за три квартала 2023 года

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и доходах за три квартала 2023 года. Результаты отрасли за девять месяцев текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2022 года показывают рост поставок воздушных судов во всех сегментах наряду с увеличением общей стоимости поставок.

«Авиация общего назначения — это инкубатор аэрокосмических технологий планеты, который обеспечивает безопасность и устойчивость наших транспортных систем и экономики. Мы уделяем особое внимание инициативам в области безопасности, технологий и устойчивого

развития, чтобы поддерживать и расширять устойчивый рост нашей отрасли в будущем. Для достижения этой цели крайне важно, чтобы в регулирующих органах нашей отрасли была стабильность, и наличие нового постоянного лидера во главе FAA является отличным началом. Также важно, чтобы Конгресс принял меры прямо сейчас и принял законопроект о повторной авторизации FAA, который предоставит новому администратору и агентству необходимое направление и инструменты для укрепления и совершенствования авиационной системы», — сказал Пит Банс, президент и генеральный директор GAMA.

Поставки поршневых самолетов за три квартала 2023 года по сравнению с тем же периодом 2022 года увеличились на 11,9% (до 1135 единиц), турбовинтовых самолетов — на 14,6% (до 439 единиц), а бизнес-джетов — на 2% (до 455 единиц). Общая стоимость поставок всех самолетов за три квартала текущего года составила \$14,5 млрд, увеличившись на 2,5%.

Поставки вертолетов также выросли по сравнению с тремя кварталами 2022 года. Поршневых вертолетов передано клиентам на 15,3% больше, 158 единиц, а поставки газотурбинных вертолетов увеличились на 6,3% до 469 единиц.

Отчет GAMA за три квартала 2023 г.

Поставки самолетов и доходы за три квартала 2023 г.

Сегмент	2022	2023	Изменение
Поршневые	1 014	1 135	11,9%
Турбовинтовые	383	439	14,6%
Бизнес-джеты	446	455	2,0%
ВСЕГО	1 843	2 029	10,1%
СТОИМОСТЬ	\$14,1 млрд	\$14,5 млрд	2,5%

Поставки вертолетов и доходы за три квартала 2023 г.

Сегмент	2022	2023	Изменение
Поршневые	137	158	15,3%
Газотурбинные	441	469	6,3%
ВСЕГО	578	627	8,5%
СТОИМОСТЬ	\$2,6 млрд	\$2,7 млрд	5,4%



Global Jet Capital: в третьем квартале наблюдается торможение постковидного восстановления

В своем обзоре рынка деловой авиации за третий квартал компания Global Jet Capital отмечает, что, хотя мировая экономика остается устойчивой, препятствия для будущего роста продолжают нарастать. Тем не менее спрос сохраняется.

По данным Global Jet Capital, основные события третьего квартала 2023 года показывают, что, хотя мировая экономика остается устойчивой, более высокие ставки и растущая геополитическая напряженность представляют собой постоянные риски для макроэкономических условий. В отрасли бизнес-джетов объемы полетов снизились по сравнению с 2022 годом, но превысили уровни до COVID, уровень запасов на вторичном рынке вырос, но остался ниже исторических средних показателей, а объемы транзакций снизились по сравнению с не-

давними высокими уровнями. Стабильный спрос на бизнес-авиацию, а также большое количество заказов у крупных производителей и относительно низкие запасы должны позволить отрасли выдерживать любые потенциальные экономические спады в обозримом будущем, говорится в докладе.

В третьем квартале 2023 года количество полетов сократилось на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, но было на 14% выше уровня третьего квартала 2019 года, демонстрируя устойчивый спрос. Портфели заказов производителей увеличились, а соотношение заказов к поставкам осталось выше 1:1, что дало производителям возможность противостоять экономическим спадам. Объем транзакций снизился в первые три месяца 2023 года из-за более медленных, чем ожи-

далось, новых поставок, что связано с проблемами цепочки поставок и трудовыми ресурсами, а также обусловленной ценами инерцией между покупателями и продавцами на вторичном рынке. По мере того, как все больше продавцов публично выставляли на продажу свои самолеты, запасы бизнес-джетов увеличивались, хотя общий уровень на вторичном рынке оставался ниже исторических средних показателей. Большинство моделей самолетов вернулись к историческим профилям амортизации, хотя и с более высокой начальной точки после стабилизации их стоимости в 2021–2022 годах.

Хотя мировая экономика в первые три квартала 2023 года оказалась более устойчивой, чем ожидали многие экономисты, проблемы продолжали нарастать. Конфликты на Украине и Израиле нарушили экспорт природных ресурсов, а центральные банки ужесточили денежно-кредитную политику, замедлив экономический рост. Анализ Wells Fargo показал, что просрочки по кредитным картам увеличились, сбережения сократились, а доверие потребителей упало как в США, так и в Европе. Таким образом, GJC пришел к выводу, что рецессия в ближайшие 12 месяцев остается вероятной. Тем не менее, в этом квартале произошли положительные изменения. Рынок труда в США создал больше рабочих мест, чем ожидалось, в то время как розничные расходы и промышленное производство в Китае оставались высокими, несмотря на сбои на рынке недвижимости.

На данный момент большинство экономистов ожидают, что вероятность жесткой посадки экономики снизилась, но экономический рост останется мед-



ленным, а умеренная рецессия все еще возможна. Обнадешивает то, что устойчивый рост, наблюдавшийся в первой половине этого года, предполагает, что любая рецессия, скорее всего, будет мягкой и непродолжительной.

В третьем квартале 2023 года объем полетов сократился на 2,8% по сравнению с годом ранее, но вырос на 2% по сравнению с предыдущим кварталом. И в США, и в Европе наблюдался спад после сильного роста в период восстановления после COVID. Чартерные перевозки также снизились по сравнению с постковидными максимумами.

Несмотря на то, что количество рейсов сократилось по сравнению с прошлым годом, спрос оставался выше уровня, существовавшего до появления COVID. Число рейсов в третьем квартале 2023 года было на 13,9% выше, чем в третьем квартале 2019 года. С начала года количество рейсов было на 13,3% выше, чем за первые три квартала 2019 года. Клиенты начали возвращаться в коммерческие авиакомпании, поскольку проблемы со здоровьем и безопасностью уменьшились. Многие ожидали, что некоторые из новых пользователей бизнес-авиации вернутся в коммерческие авиакомпании по мере нормализации ситуации в мире. Однако из-за присущих отрасли преимуществ, включая личную безопасность, гибкость, производительность и комфорт, значительная часть новых пользователей продолжала использовать бизнес-авиацию в этом квартале. Таким образом, объем полетов был ниже пика, наблюдавшегося в 2022 году, но выше, чем до пандемийного уровня, при этом в будущем ожидается устойчивый рост.

Заказы у производителей увеличились на 5,9% по сравнению с прошлым годом и составили \$46,1 млрд. Заказы были ниже высоких уровней, наблюдавшихся в конце 2021 года и начале 2022 года, но соответствовали уровням третьего квартала 2022 года и уровням до COVID. Несмотря на то, что покупатели продолжали заказывать новые самолеты, ограничения в цепочке поставок и рабочей силе не позволили существенно увеличить производство. В результате соотношение заказов к поставкам в масштабах всей отрасли составило 1,2:1. Производители указали, что они ожидают, что соотношение заказов к поставкам снизится по мере решения проблем с цепочкой поставок и рабочей силы, а FAA сертифицирует недавно разработанные модели. Ожидается, что даже несмотря на это снижение, объемы невыполненных заказов и сроки выполнения заказов в течение следующих нескольких лет останутся выше уровня, существовавшего до COVID.

Объем продаж как новых, так и бывших в употреблении воздушных судов в третьем квартале 2023 года снизился по сравнению с уровнями прошлого года. На рынке новых самолетов производители продолжили усилия по устранению ограничений в цепочке поставок и трудовых ресурсах, которые замедлили рост производства. Они решили широкий спектр проблем, но сохраняются проблемы с приобретением ключевых компонентов. Производители также изо всех сил пытались нанять достаточно рабочей силы для удовлетворения спроса. Наконец, некоторые производители задержали поставки, ожидая сертификации новых моделей самолетов. Хотя эти ограничения привели к снижению общего объема транзакций, меньшее количество

новых поставок может помочь ограничить рост запасов и поддержать более здоровую стоимость на рынке.

Большая часть спада на вторичном рынке ожидалась на фоне замедления экономического роста и нормализации рынка после сильных периодов 2021 и 2022 годов. Уровень обесценивания замедлил объем сделок на рынке поддержанных воздушных судов. Относительно резкий рост процентных ставок также подавлял спрос. Многие обозреватели рынка ожидают, что уровень активности снова повысится в четвертом квартале, когда рынок достигнет нового равновесия, хотя в 2023 году ожидается более низкий общий объем сделок по сравнению с 2022 годом.

За первые три квартала 2023 года количество зарегистрированных самолетов на вторичном рынке увеличилось, продолжая тенденцию, начавшуюся во второй половине 2022 года. Недавний рост, по крайней мере частично, обусловлен эффектами исходного состояния. К сентябрю 2022 года объем предложений был на 15,3% ниже, чем за тот же период 2019 года. После роста на 22,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в третьем квартале 2023 года количество предложений осталось лишь на 3,9% выше по сравнению с третьим кварталом 2019 года. Многие продажи самолетов в 2021 году и в первой половине 2022 года подразумевали самолеты, не выставленные на публичный рынок. В 2023 году продавцы снова возобновили публичное выставление своих самолетов на торги, что способствовало росту продаж. Количество предложений может продолжать расти в течение четвертого квартала 2023 года по мере увеличения

новых поставок, поскольку владельцы, скорее всего, будут продавать свои нынешние самолеты после получения новых.

К концу третьего квартала 2023 года запасы на вторичном рынке составили 6,6% от общего парка. Общие запасы превышают недавнюю низкую точку в 3,1% в конце первого квартала 2022 года, но все еще ниже среднего уровня примерно в 10–11% за последнее десятилетие. Запас самолетов моложе 13 лет (обычно считающихся более ликвидными) составил 4,7% мирового парка, увеличившись с 1,8%, наблюдавшихся в конце первого квартала 2022 года, и с 4,4%, наблюдавшихся в конце 2022 года. Во втором квартале 2023 года запасы самолетов возрастом 13 лет и старше росли быстрее, чем

более молодые модели, и составили 7,7%, поскольку многие старые самолеты, приобретенные в 2021 и 2022 годах, были возвращены на рынок.

Ожидается, что запасы будут продолжать постепенно увеличиваться в течение оставшейся части 2023 года по мере возвращения рынка к более нормальным условиям, но не ожидается, что в ближайшем будущем они достигнут среднего исторического показателя в 10–11% из-за ограниченных новых поставок от производителей.

Средняя стоимость бизнес-джетов в третьем квартале 2023 года выросла на 4,8% по сравнению с третьим кварталом 2022 года. Цены варьировались в зависимости от модели: старые самолеты обычно дешевле сильнее, чем молодые. Например, в третьем квартале 2023 года стоимость самолетов возрастом 13 лет и старше выросла на 7,4% по сравнению с увеличением на 3,9% для более молодых самолетов. Старые самолеты росли в цене относительно более молодых на протяжении всего периода после COVID, поскольку многие покупатели предпочитали приобретать их во время пика рынка, что сокращало предложение. На пике третьего квартала 2022 года цены старых самолетов выросли на 67,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года по сравнению с лишь 28,7% для более молодых самолетов.

Несмотря на то, что стоимость выросла, в третьем квартале рынок вернулся к более нормальной модели амортизации. Увеличение средней стоимости на 4,8% представляет собой более медленный рост, чем 11,5%, наблюдавшийся во втором квартале 2023 года, и значительное замедление по сравнению с

37,2%, наблюдавшимся в третьем квартале 2022 года. Годовой показатель включает быстрый рост во второй половине 2022 года. В период со второго квартала по третий квартал 2023 года цены снизились на 0,8%. По мере увеличения запасов переговоры о ценах между покупателями и продавцами также были более сбалансированными, чем в 2021 году и на протяжении большей части 2022 года. Стоит отметить, что бизнес-джеты обесценивают активы, и следует ожидать устойчивого снижения цен на самолет в течение его срока службы. Участники отрасли сходятся во мнении, что стабильная ценовая среда восстановится, когда спрос и предложение придут в баланс.

В заключение, отмечает GJC, после быстрого расширения отрасли в 2021 и 2022 годах рост рынка бизнес-джетов замедлился. В третьем квартале макроэкономические препятствия сохранялись (несмотря на устойчивость в этом году), авиаперевозки и транзакции сократились, а стоимость снизилась. Тем не менее, объем полетов остается выше уровня, существовавшего до появления COVID-19, поскольку многие новые пользователи, вышедшие на рынок в эпоху коронавируса, продолжали использовать самолеты бизнес-класса. Кроме того, объемы заказов производителей и время выполнения заказов оставались высокими, а запасы бывших в употреблении самолетов оставались ниже средних исторических показателей. Ожидается, что в течение оставшейся части 2023 года и в 2024 году количество транзакций увеличится, поскольку производители продолжают решать проблемы с цепочками поставок и трудовыми ресурсами, в то время как вторичный рынок достигает нового равновесия.



Бой санкциям. «Вельталь-авиа» оптимизировала логистику с помощью РЦК

*«Вельталь-авиа» приняла участие в нацпроекте «Производительность труда», изучила бережливые технологии и смогла применить их не в производственных, а в офисных процессах. Омское сетевое издание «Город55» пообщалось с коммерческим директором авиакомпании **Денисом Меньших** и выяснило, к каким результатам это привело.*

Мало кто знает, что в Омской области вообще существует бизнес-авиация. Расскажите, как появилась компания. С чего вы начинали?



Днем основания авиакомпании принято считать день первого полета на самолете Як-18Т — 03 августа 2000 года. Авиакомпания создавалась для выполнения авиационных работ в Омском регионе. По мере своего развития осваивали новые рынки — Новосибирской и Тюменской областей. В настоящий момент авиакомпания работает в сегменте деловой авиации, выполняя нерегулярные полеты преимущественно в тех регионах, где нет постоянного регулярного авиасообщения.

Сейчас флот авиакомпании состоит из четырех самолетов Hawker. Почему перешли на них?

В первую очередь перед нами стояла задача удовлетворения спроса наших основных заказчиков — крупных государственных корпораций. Под их требования максимально подходит самолет Hawker, который сочетает в себе комфорт и дальность полета. Они могут выполнять беспосадочные перелеты в удаленные регионы Дальнего Востока.

У компании есть собственный центр техобслуживания и ремонта самолетов Hawker на базе аэропорта «Омск-Центральный». Он работает только с флотом авиакомпании или принимает сторонних клиентов?

Да, в первую очередь, технический центр — это полноценная инженерно-авиационная служба в рамках авиакомпании, которая занимается поддержанием летной годности собственных воздушных судов. К сожалению, на данном этапе инфра-

структура технического центра не позволяет нам принимать на обслуживание воздушные суда сторонних заказчиков.

Существует стереотип, что в нацпроекте «Производительность труда» участвуют только промышленные предприятия. Авиакомпания «Вельталь-авиа» же занимается пассажирскими перевозками. Как вы приняли решение участвовать в нацпроекте, как поняли, что вам это нужно?

Обучение персонала является одним из основных направлений стратегического развития нашей компании, а если это обучение дает моментальный эффект в виде повышения производительности труда, значит, участие в нацпроекте — правильное решение. Мы учитывали положительные отзывы нашего партнера — аэропорта «Омск-Центральный», который уже на протяжении нескольких лет участвует в нацпроекте. Несмотря на то, что мы не являемся производственным предприятием, а нашим конечный продукт — это услуга, совместно с экспертами Регионального центра компетенций мы смогли применить методики, разработанные Федеральным центром компетенций, в своих процессах, которые протекают внутри офиса.

Перед стартом обучения бережливым технологиям Региональный центр компетенций проводил в компании первичную диагностику, какие «узкие места» удалось выявить специалистам? Знали ли вы о них ранее?

Да, поскольку мы сами приняли решение участвовать в нацпроекте, мы пришли к экспертам РЦК с основными проблемами, которые видели у себя на предприятии. Но видеть проблему — не значит понимать ее. Во время предварительного брифинга мы остановились на наиболее значимых «узких местах» нашей авиакомпании, а диагностика показала основные причины, над которыми мы и продолжаем работать вместе со специалистами РЦК.

Промышленники учатся на «Фабрике процессов» РЦК с помощью моделирования какой-либо реальной производственной цепочки. А как было в вашем случае? Как проходила практическая часть обучения?

В связи с тем, что мы не являемся классическим производственным предприятием, моделирование реальной производственной цепочки в рамках «Фабрики процессов» было невозможным. Для практического обучения мы совместно с РЦК выезжали на предприятия Омска, участвующие в нацпроекте, общались с руководителями, сотрудниками, знакомились с бережливыми технологиями в реальном производстве.

Какой офисный бизнес-процесс вы улучшали в рамках проекта? Какие инструменты внедряли и какой получили результат?

В качестве пилотного проекта мы взяли процесс поставки запасных частей для обслуживания воздушных судов по заявкам инженерно-авиационной службы. Изучили основы бережливого производства, картирование потока, производственный анализ, систему организации рабочего простран-

ства 5С, реализацию проектов по улучшениям, стандартизированную работу. Комплексное применение каждого из этих инструментов позволило на 62% сократить время поставки запчастей, на 16% снизить объем незакрытых заявок от инженерно-авиационной службы, на 40% снизить задвоение заявок на поставку. Достичь этих результатов мы смогли за счет изучения и оптимизации цепочки согласования на каждом этапе процесса. Кроме того, мы исключили передачу документации вручную и доработали программное обеспечение «Аэрософт».

Проблема с поставками запчастей, над которой вы работали в рамках нацпроекта, существовала и ранее или возникла из-за введения санкций?

Даже если проблема существовала ранее, она не проявляла себя так сильно, как после введения санкций на авиационную отрасль России. Санкционный режим недружественных государств разрушил существовавшие логистические цепочки на нашем предприятии. В определенный момент их пришлось выстраивать заново, и построение новых цепочек уже с учетом знаний и инструментов бережливого производства дало отличный результат.

Сколько ваших сотрудников проходило обучение бережливому производству? Какие впечатления остались?

За год участия в нацпроекте обучение прошла половина коллектива авиакомпании. Руководство в обязательном порядке обучалось в Региональном

центре компетенций. Кроме того, в рамках реализации нацпроекта специалисты РЦК сертифицировали на нашем предприятии трех тренеров по бережливому производству. Сейчас они уже самостоятельно проводят обучение для своих коллег.

Сейчас, когда вы уже самостоятельно реализуете нацпроект, каковы дальнейшие планы по тиражированию полученных навыков? Продолжают ли специалисты РЦК оказывать вам поддержку?

В настоящий момент мы находимся в стадии оптимизации некоторых офисных процессов и уже готовим план мероприятий по тиражированию полученных навыков в дочерних компаниях. На протяжении всего пути реализации нацпроекта специалисты РЦК остаются с нами в тесном контакте, поддерживают и помогают в решении сложных задач. Весь коллектив авиакомпании «Вельталь-авиа» выражает им огромную благодарность!

Какой совет вы могли бы дать потенциальным участникам нацпроекта «Производительность труда»?

Участие в нацпроекте дает отличную возможность взглянуть на предприятие со стороны. Даже если вам кажется, что ваш бизнес работает как часы, я уверен, что эксперты РЦК укажут на «узкие места», которые позволят сократить издержки, повысить производительность и быть на шаг впереди от своих конкурентов.

Источник: Город55

eVTOL недели

Оператор/владелец: **Archer Aviation**

Тип: **Archer Midnight**

Год выпуска: **2023 г.**

Место съемки: **ноябрь 2023 года, Jebel Ali Al Maktoum Int'l – OMDW, United Arab Emirates**



Фото: Дмитрий Петрович