

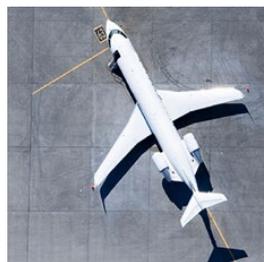


Минувшую неделю можно смело назвать «семидневкой прогнозов и аналитики». В преддверии выставки EBACE многие компании традиционно представили свои прогнозы развития рынка. Большинство из них носят явно позитивный характер, однако количество исследований с весьма сдержанным оптимизмом также растет.

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и доходах за первый квартал 2024 года. Результаты за первые три месяца текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2023 года показывают, что поставки поршневых самолетов и вертолетов остались на прежнем уровне, турбовинтовых самолетов и турбинных вертолетов снизились, а бизнес-джетов выросли. Общие доходы увеличились на 3,2% и составили \$4,7 млрд. Все подробности уже в этом номере.

«Рынок бизнес-джетов еще никогда не был в лучшем состоянии». Вивек Каушал, генеральный директор Global Jet Capital, не из тех, кто преувеличивает. Занимаясь авиационным финансированием в течение 30 лет, в том числе много лет в качестве директора по управлению рисками в GE Capital Aircraft Finance, он и его команда потратили много времени на изучение рынка бизнес-джетов (в том числе для составления последних прогнозов). Так что его уверенность кое-что значит.

Бизнес-джеты со вторичного рынка сейчас продаются на 45% быстрее, чем в 2019 году, следует из последнего рыночного прогноза, опубликованного глобальным брокером Jetcraft. В отчете также утверждается, что «отрасль переживает столь необходимый период коррекции рынка, с падением как объема, так и стоимости в 2023 году». По данным Jetcraft, в период с 2022 по 2023 год самолеты продавались на вторичном рынке в среднем 129 дней по сравнению с 233 днями в 2018-2019 годах. Текущие объемы транзакций в настоящее время аналогичны уровням 2019 года.



С началом летнего сезона спрос резко упал

WINGX: На этой неделе наблюдалось заметное снижение активности бизнес-джетов в некоторых ключевых регионах, особенно в Калифорнии, Германии, Саудовской Аравии, Китае и Марокко. Примечательно, что Гран-При Монако, значимое мероприятие для европейской бизнес-авиации, привлекло на 15% меньше бизнес-джетов, чем в 2019 году

стр. 24

GAMA опубликовала отчет о поставках за первый квартал 2024 года

Результаты за первые три месяца текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2023 года показывают, что поставки поршневых самолетов и вертолетов остались на прежнем уровне, турбовинтовых самолетов и турбинных вертолетов снизились, а бизнес-джетов выросли

стр. 26

Европейская бизнес-авиация преодолевает политическое минное поле

Деловая авиация продолжает идти по политическому минному полю, на котором как недруги, так и заклятые враги, полны решимости помешать или даже остановить ее рост. По сути, такова была оценка Хольгера Крамера, нового генерального секретаря ЕБАА, когда он открывал выставку EBACE

стр. 27

РосБизАэро: Game changer в бизнес-авиации

Бизнес-авиация в России столкнулась с серьезными испытаниями. Санкции и ограничения сделали трудным или невозможным использование привычных зарубежных продуктов. Оплачивать и работать в них сложно, а хранить данные на зарубежных серверах небезопасно. Кроме того, существует постоянная угроза блокировки и проблемы соблюдения законодательства

стр. 29

Минтранс пересмотрит план развития легкой авиации с учетом позиции ФСБ

В нынешней ситуации реализация отдельных мероприятий плана создает предпосылки к возникновению угроз экономической безопасности РФ и созданию условий для развития террористических угроз, отметили в правительстве России

Минтранс России пересмотрит план развития легкой и сверхлегкой авиации с учетом позиции ФСБ. Об этом говорится в ответе правительства РФ на вопросы депутатов Госдумы, направленных к отчету кабинета.

«В связи с поступившей в начале 2024 года пози-

цией ФСБ России о том, что в текущей ситуации реализация отдельных мероприятий плана (законодательных и организационных мероприятий, направленных на развитие легкой и сверхлегкой авиации - прим. ТАСС) создает предпосылки к возникновению угроз экономической безопасности РФ и созданию условий для развития террористических угроз, Минтрансом России осуществляется пересмотр и доработка плана. После завершения этих мероприятий реализация плана будет продолжена», - отмечается в ответе правительства.

Источник: ТАСС



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



Boutsen Aviation продал 20-й Falcon 7X

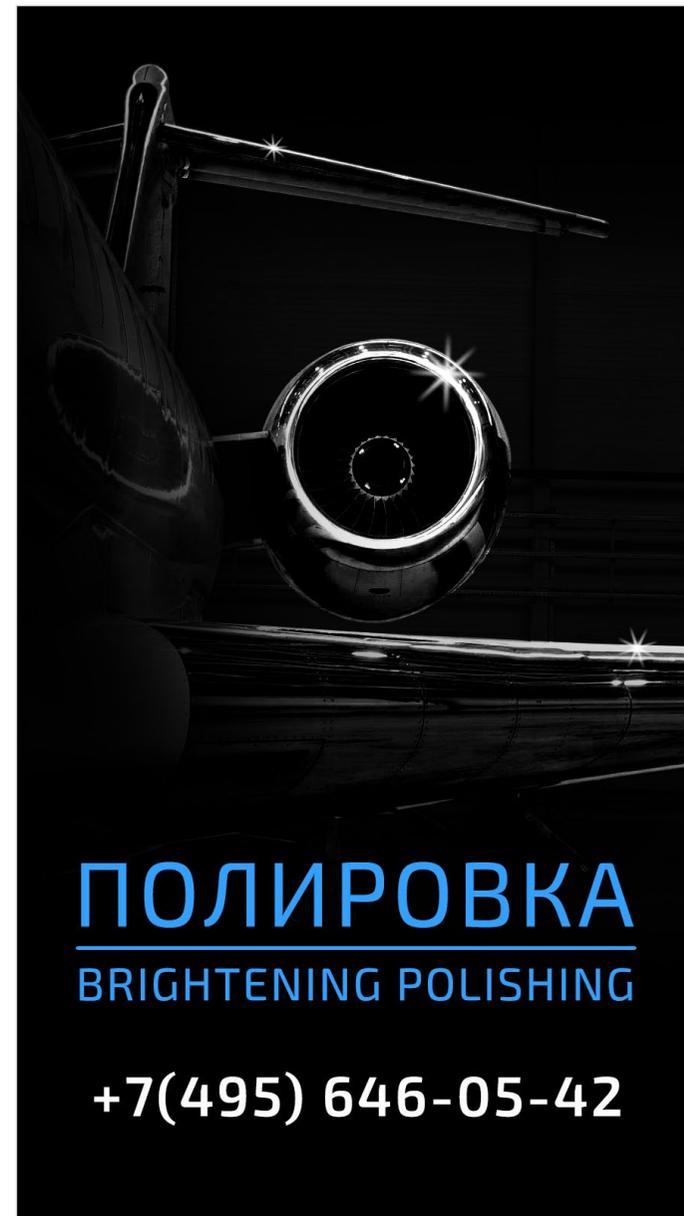
Брокерская компания Boutsen Aviation, специализирующаяся на продаже бизнес-джетов и вертолетов, сообщает о продаже 20-го Falcon 7X. Покупателем стал французский оператор Astonjet. Всего же компания за всю историю своего существования реализовала на рынке 43 самолета французского производителя.

Как комментирует основатель компании Тьерри Бутсен, все началось с продажи Falcon 20 от принца Монако Ренье в 2002 году. «Наш первый Falcon — это начало чрезвычайно приятных отношений с Dassault. И у нас все еще впереди!».

Продажа Falcon 7X стала 422 сделкой компании с начала работы на рынке.

«Каждая продажа не только знаменует собой важную веху для нашей компании, но и свидетельствует о неизменном доверии к нам клиентов. Для нас большая честь играть определенную роль в осуществлении их мечты о полетах, и мы намерены продолжать предлагать авиационные решения высочайшего уровня», - резюмирует Бутсен.

Президент Boutsen Aviation Доминик Тринке добавил, что это достижение является результатом напряженной работы и исключительной преданности делу всей команды. Каждый участник внес значительный вклад в достижение этой знаменательной вехи, продемонстрировав коллективное стремление к совершенству.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

ЕВАА приветствует решение польского суда в деле о принудительном раскрытии данных пассажиров бизнес-авиации

Эксплуатанты деловых самолетов могут требовать возмещения штрафов, наложенных на них польскими властями после знаменательной юридической победы над требованиями к регистрации имен пассажиров. В прошлую пятницу авиационная юридическая фирма JMK Legal выиграла дело в Высшем административном суде Польши, который отменил решение суда низшей инстанции против неназванного оператора и аннулировал наложенный по этому делу штраф.

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) заявила, что приветствует победу, объяснив, что Пограничная служба Польши неправильно применяет требования Европейской директивы 2016/681 к авиакомпаниям и другим операторам по предоставлению властям данных о пассажирах для составления профиля безопасности. Польские чиновники в одностороннем порядке налагали штрафы за предполагаемые нарушения на основе своих собственных критериев,

очевидно, для получения доходов правительства.

Решение, по мнению ЕВАА, требует от польских чиновников соблюдать директиву 2016/681 и подтверждает ее решение Суда Европейского Союза C-817/19. Несколько операторов-членов ассоциации были оштрафованы на крупные суммы, и теперь ожидается, что они смогут добиться отмены этих штрафов.

ЕВАА оспорило это дело в партнерстве с ассоциациями А4Е, IATA и ERA. «Мы очень рады решению Вышшего административного суда, которое не только оправдывает нашего авиаперевозчика, но и открывает путь к более справедливому и равному обращению в соответствии с правилами PNR», - заявил генеральный секретарь ЕВАА Хольгер Крамер. «Эта победа является свидетельством коллективных усилий и поддержки со стороны наших членов и более широкого сообщества деловой авиации».



КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ

ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ
ЛЮБОГО ТИПА.

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



BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

IADA запускает программу гарантирования остаточной стоимости

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) в партнерстве с Jetquity предлагает своим клиентам эксклюзивную программу, предназначенную для защиты покупателей деловых воздушных судов. Новая программа гарантирования остаточной стоимости направлена на защиту покупателей воздушных судов от нестабильности, поскольку они соглашаются приобретать самолеты по ценам, установленным с использованием алгоритмов и искусственного интеллекта.

«Мы предоставляем гарантию остаточной стоимости на бывшие в употреблении и совершенно новые самолеты. Программа рассчитана на пять лет. Поэтому, когда кто-то покупает самолет, мы работаем с брокером и клиентом и определяем его будущую стоимость», - пояснил генеральный директор и управляющий партнер Jetquity Асад Рахман. «Итак, мы говорим, что через пять лет это будет ваша будущая стоимость, основанная на вашем использовании и на том, куда вы летите, где базируются воздушное судно и тип воздушного судна, и с

учетом этой будущей стоимости мы говорим, что выкупим у вас воздушное судно обратно по определенной цене».

«Мы очень рады этому соглашению о расширении нашей программы гарантирования остаточной стоимости на мощную международную сеть IADA», - добавил Рахман. «Мы обнаружили, что дилеры, аккредитованные IADA, являются лучшими в мире экспертами в оказании помощи своим клиентам».

Jetquity заключила 80 сделок с покупателями самолетов и пользуется финансовой поддержкой ряда ближневосточных семейных офисов, суверенных фондов благосостояния и учреждений США.

«В будущем программа гарантирования остаточной стоимости будет доступна покупателям самолетов, пользующимся услугами аккредитованных IADA дилеров и сертифицированных брокеров», - сказал председатель IADA Фил Уинтерс.



UTG PA

Центр деловой авиации
UTG Private Aviation
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации

Nomad Aviation увеличивает парк Gulfstream G650ER

Швейцарская компания Nomad Aviationполнила свой чартерный авиапарк новым самолетом Gulfstream G650ER. Самолет, зарегистрированный как HB-JLO, 1 мая 2024 года внесен в швейцарский АОС компании.

Как комментируют в пресс-службе оператора, стильно оформленный салон самолета оснащен 14 роскошными пассажирскими креслами, расположенными в трех жилых зонах, включая восемь бизнес-кресел в четырехместной клубной конфигурации. Для обеспечения максимальной связи и развлечений самолет оснащен высокоскоростным интернетом Ku-диапазона, который доступен через выделенные большие планшеты iPad или с персональных устройств пассажиров.

«Всего через три недели после ввода в эксплуата-

цию этого самолета мы уже можем похвастаться несколькими беспосадочными перелетами через Атлантику и гораздо большим количеством летных часов, чем ожидалось. Базирующийся в Швейцарии самолет G650ER уже вызвал огромный интерес и появился как раз к началу напряженного весеннего и предстоящего летнего сезона», - говорит Кристоф Турнгерр, вице-президент по управлению воздушными судами и чартерным продажам.

«Это пополнение нашего авиапарка является результатом напряженной работы всей нашей команды. G650ER укрепляет позиции Nomad в сегменте VIP-чартеров и идеально дополняет ее чартерный парк из трех самолетов, состоящий из Gulfstream G450, Bombardier Global 5000 и Airbus ACJ319», - добавляет генеральный директор Томас Кели.



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

Luxaviation покупает Paragon Aviation Group

После крупной покупки на прошлой неделе сети Sky Valet и ее 17 FBO, которые будут включены в бренд ExecuJet, Luxaviation еще больше стратегически укрепила свои глобальные позиции, завершив полное приобретение Paragon Aviation Group, которая управляет сетью независимых FBO.

Основанная в 2011 году, сеть Paragon представляет собой группу проверенных FBO и международных агентов по обслуживанию, которые предоставляют высококлассные услуги путешественникам деловой авиации по всему миру. Ее члены получают выгоду от расширения бизнеса, одновременно предоставляя расширенные преимущества базовым клиентам. Прежде чем присоединиться к сети, каждый FBO проходит тщательную проверку своего объекта и услуг для подтверждения их качества.

«Я невероятно горжусь тем, чего мы достигли в Paragon Aviation Group», - сказала соучредитель и президент Paragon Меган Барнс, добавив, что она останется в компании в качестве члена совета директоров. «Приобретение Luxaviation Group знаменует собой новую захватывающую главу в истории компании, обеспечивая дальнейший рост и инновации».

ExecuJet присоединилась к сети Paragon в 2017 году и на тот момент приобрела контрольный пакет управляющей компании. С учетом FBO ExecuJet и Sky Valet и их филиалов, а также других членов Paragon, этот последний шаг позволит расширить сеть Luxaviation до более чем 140 локаций 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

JetASAP: в апреле цены на чартеры крупных бизнес-джетов снизились

JetASAP сообщает о неоднозначных результатах по ценообразованию на чартерные рейсы: в прошлом месяце количество оплачиваемых летных часов на турбовинтовых самолетах увеличилось, а на легких и тяжелых джетах – снизилось.

По данным JetASAP, средняя стоимость часа полета на турбовинтовых самолетах в прошлом месяце увеличилась на 5% относительно марта, до \$4610, а

для среднеразмерных джетов осталась на прежнем уровне – \$8626. Однако средняя стоимость оплачиваемых летных часов для легких самолетов снизилась на 2%, до \$6895, по сравнению с предыдущим месяцем. На 4%, до \$9525, снизилась цена для суперсредних самолетов, и на 2% – для тяжелых бизнес-джетов (\$12991). Для тяжелых самолетов этот показатель снизился на 12% с февраля.

«Мы видим, что все больше операторов крупно-размерных бизнес-джетов становятся агрессивнее в отношении ценообразования, и большинство их предложений, получаемых нашими пользователями, варьируются от низкой почасовой ставки в \$8231 до средней ставки в \$12991 за оплачиваемый час полета», - сказала основатель и генеральный директор JetASAP Лиза Сейер.

Почасовые тарифы, указанные через приложение JetASAP, варьируются от \$8231 до \$19519 за тяжелые бизнес-джеты; от \$6282 до \$14930 за суперсредние самолеты; от \$6150 до \$11356 за средние; от \$4450 до \$9168 за легкие джеты; и от \$2612 до \$6024 за турбовинтовые самолеты.

JetASAP также предоставил примеры некоторых предложений в режиме реального времени через свое приложение, например, стоимость перелета из Лодердейла, штат Флорида, в Тетерборо, штат Нью-Джерси, на самолете Cessna Citation CJ3 за \$15000 или Citation Excel за \$13840. Перелет между Тетерборо и Лас-Вегасом стоил \$34500 на Citation X и \$35490 на Citation Sovereign+, в то время как перелет между Тетерборо и Лондоном стоил бы \$69000 на Gulfstream IV-SP, \$81000 на GV или \$85000 на Bombardier Global Express.



FBO EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Jet Aviation получила одобрение на использование дронов для проверки самолетов

Jet Aviation получила одобрение Федерального управления гражданской авиации Швейцарии (FOCA) на использование автоматизированных дронов и технологий искусственного интеллекта для работ по общему визуальному контролю. Дроны используются для создания изображений всей поверхности самолета, на основе которых можно получить подробный безбумажный отчет.

Общий визуальный контроль — это важный регламентированный процесс технического обслуживания, который выявляет дефекты на поверхности самолета. Дроны более эффективно используются для этой цели, чем традиционные методы, и сокращают время простоя самолетов. Эти отчеты являются ценным элементом проверок перед покупкой.

«Одобрение FOCA является важной вехой для нашей программы, поскольку мы продолжаем расширять возможности наших автоматизирован-

ных дронов и искусственного интеллекта в нашей сети», - сказал Винсен Ронжье, вице-президент по поддержке бизнес-операций. «Поскольку мы продолжаем ставить перед собой задачу переосмыслить бизнес-авиацию и расширять наши услуги, мы можем предоставить новаторские решения даже для самых сложных проверок и предложить инновационные услуги, основанные на профилактическом обслуживании».

Глобальная компания, которая полностью принадлежит американской компании General Dynamics, в прошлом году представила дроны и искусственный интеллект для ряда нерегулируемых услуг, таких как осмотр конструкции самолета перед покупкой, проверка качества окраски, а также проверки в связи со страхованием и гарантией. Регулируемые проверки теперь доступны для самолетов Gulfstream G280, G550 и G650, а также для других более крупных самолетов бизнес-класса.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→

jetport-interiors.tech

Menzies Aviation запускает бренд Pearl

Компания Menzies Aviation, которая обеспечивает наземное обслуживание авиакомпаний в более чем 250 аэропортах по всему миру, представила Pearl Executive Aviation, свое новое подразделение по наземному обслуживанию частной авиации.

Ядром сети FBO стала покупка Menzies Aviation компанией Flystar Flight Support, ведущего провайдера услуг бизнес-авиации на Балканах. Menzies Aviation также управляет несколькими FBO и имеет сеть частных залов ожидания в аэропортах, которыми она управляет, и все они будут переименованы под бренд Pearl.

«Мы предлагаем ускоренное обслуживание в аэропортах в целом, а теперь и Pearl Executive Aviation, которая нацелена на обслуживание наших частных клиентов, продает топливо и предоставляет услуги в аэропортах для прибывающих туда частных самолетов», - сказал Филипп Йойниг, генеральный директор Menzies Aviation и председатель правления Pearl Executive Aviation.

Компания начинает с 40 филиалов и планирует увеличить это число на 50% в течение следующих 18 месяцев. У компании есть список из 22 аэропортов, в которых она планирует открыть FBO в течение этого периода. «У нас есть несколько избранных аэропортов в Африке, несколько в Европе и Великобритании, где мы уже очень сильны, и у нас есть возможность обеспечить хорошие условия для наших клиентов из авиации общего назначения, пилотов и экипажей».

Flyinggroup добавляет в программу управления девятый PC-24

Компания Flyinggroup, базирующаяся в международном аэропорту Антверпена, планирует добавить девятый PC-24 в свою программу управления воздушными судами. В настоящее время компания, основанная в 1995 году, эксплуатирует парк из более чем 50 бизнес-джетов, включая девять PC-24.

Приобретение самолета PC-24 с его уникальной ливреей, элегантными серыми линиями и цветами швейцарского эдельвейса, позволит Flyinggroup еще больше разнообразить и повысить производительность своего парка, комментируют представители компании.

Генеральный директор Йохан ван Локерен говорит: «Наши клиенты любят PC-24. Super Versatile Jet – самый современный бизнес-джет в своем классе, а

просторный салон обеспечивает непревзойденный комфорт. Наш первый «Эдельвейс PC-24» эксплуатируется уже несколько лет, и мы гордимся тем, что получаем второе, последнее поколение «Эдельвейс» с большей грузоподъемностью и еще большей дальностью полета».

Андре Циммерман, вице-президент по бизнес-авиации Pilatus, добавляет: «В этом классе нет другого такого универсального самолета, как наш Super Versatile Jet. Люди, которые впервые видят PC-24, всегда поражаются тому, насколько просторным является салон. А последнее обновление PC-24 позволило еще больше снизить уровень шума в салоне. Мы не сомневаемся, что пассажиры нашего уважаемого партнера Flyinggroup оценят гибкость и другие удобства».



Gama Aviation планирует купить Tyrolean Jet Services

Компания Gama Aviation опубликовала биржевое объявление, в котором говорится, что она ведет переговоры о покупке австрийского оператора Tyrolean Jet Services. Несмотря на то, что Gama Aviation исключена из листинга лондонской биржи AIM и больше не участвует в публичных торгах, ей необходимо прокомментировать спекуляции в соответствии с законодательством Великобритании, поскольку акции все еще находятся в обращении. В заявлении говорится, что продажа еще не завершена, но обе компании ведут переговоры.

Компания Tyrolean Jet Services (TJS) была основана в 1978 году как первый австрийский оператор бизнес-авиации. Помимо Австрии, она также имеет сертификаты эксплуатанта (АОС) на Мальте и в Сан-Марино.

Марван Халек, генеральный директор Gama Aviation, заявил на конференции Corporate Jet Investor Middle East, что компания стремится развивать свой бизнес по управлению воздушными судами. У Gama Aviation появились денежные средства для приобретений после продажи в октябре 2023 года своего американского провайдера TOiP East (хотя часть этих средств была использована для перевода компании в частную собственность). Gama Aviation также наняла Грэма Уильямсона, ранее работавшего в ACASS Europe и TAG Aviation, для развития своего бизнеса по управлению воздушными судами.

У Gama Aviation уже есть базы в Великобритании, Дубае и Джерси. Tyrolean Jet Services предоставит ей возможность пополнить список владельцев самолетов из Австрии, Италии и Швейцарии.

«Переговоры между Группой и TJS продолжаются, и они по-прежнему требуют дальнейших консультаций, тщательной проверки и одобрения Советом директоров. Ожидается, что они будут завершены только после исключения Компании из списка AIM. Соответственно, не может быть никакой уверенности в том, что какая-либо транзакция будет

завершена, и если это произойдет, то на каких условиях такая транзакция может состояться», - говорится в заявлении Gama Aviation.

Компания Tyrolean Jet Services была основана в Инсбруке как авиационный отдел ювелирной компании Swarovski. Это один из самых известных австрийских операторов.



SEA Prime расширит Linate Prime к зимней Олимпиаде 2026

Компания SEA Prime, которая является оператором аэропортов бизнес-авиации в Италии, в 2023 году обслужила около 33900 рейсов бизнес-авиации, что на 4% больше, чем в 2022 году, и на 38% больше, чем в 2019 году. Та же тенденция роста (+4% по сравнению с 2023 годом) была подтверждена и в первом квартале, опередив как итальянский (+3% с начала года), так и европейский рынки (-3% с начала года), причем пик посещаемости был зафиксирован во время Недели моды в Милане (+6% по сравнению с 2023 годом).

По данным ЕВАА, итальянский рынок деловой авиации и авиации общего назначения в 2023 году занимал 4-е место по количеству рейсов в Европе и обеспечил экономический эффект в размере 7,9 млрд евро.

Результаты и стратегическая направленность SEA Prime по-прежнему обусловлены устойчивым ростом и уникальным расположением в Милане, одном из самых посещаемых городов Европы, который является движущей силой итальянского ВВП.

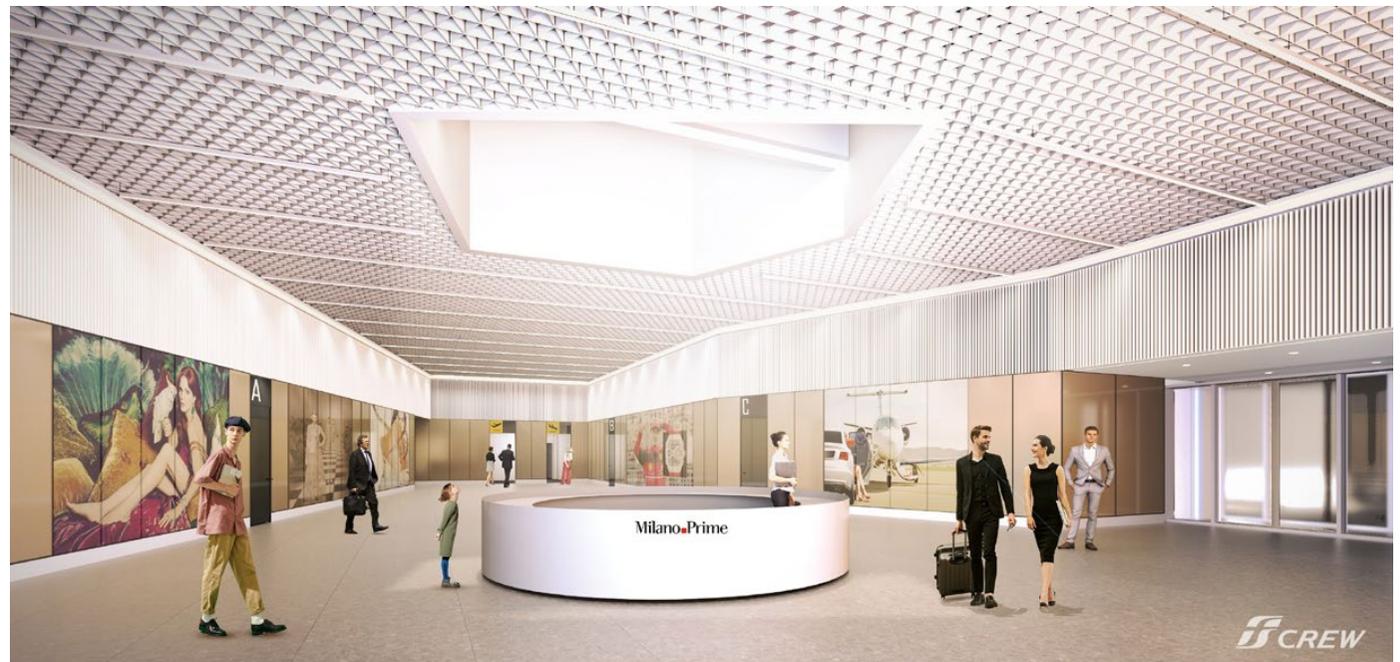
Одним из ключевых событий для города станут зимние Олимпийские игры 2026 года в Милане и Кортине, к которым SEA Prime планирует расширить терминал Linate Prime и парковочные зоны, применив комплексный подход за счет обновления существующей инфраструктуры. Основной целью проекта является расширение залов ожидания и зон обслуживания пассажиров. За счет присоединения прилегающего ангара общая площадь терминала Linate Prime будет увеличена примерно на 2000 кв.м., включая 400 кв.м., отведенных под технические и складские помещения, необходимые

для работы терминала. Одновременно планируется реконструкция и функциональное расширение, а также рестайлинг фасадов.

Комфорт пассажиров и экипажей, а также эффективность работы остаются ключевыми факторами на протяжении всего процесса проектирования. Разделение потоков пассажиров и персонала благодаря специальным дверям обеспечивает конфиденциальность и эффективность обслуживания. Кроме того, планы были согласованы с текущими работами по обустройству наземной парковки для обеспечения непрерывности и доступности.

Экологичность является ключевым аспектом проекта, который включает в себя повторное исполь-

зование существующих конструкций и внедрение передовых технологий. Например, адаптируемый интерьер перепрофилируется для поддержки новой кровельной системы, оснащенной фотоэлектрическими панелями для выработки энергии. Системы отопления и кондиционирования воздуха оснащены передовыми технологиями, позволяющими свести к минимуму потребление энергии и воздействие на окружающую среду. Система кондиционирования воздуха контролирует уровень CO₂ и регулирует воздухообмен, обеспечивая оптимальное качество воздуха в помещении при минимальном потреблении энергии. Кроме того, системы сбора дождевой воды интегрируются в кровельную инфраструктуру, чтобы пополнить запасы воды для непитьевых целей.



В Dassault назвали сроки ввода в эксплуатацию Falcon 10X

Dassault Aviation продолжает разработку основных узлов для своего флагманского бизнес-джета Falcon 10X, который должен поступить в эксплуатацию в 2027 году.

Ранее компания подтверждала задержку, но на этой неделе председатель правления и главный исполнительный директор Эрик Траппье заявил журналистам: «Теперь мы уверены, что в 2027 году наш флагман будет введен в эксплуатацию».

Он объяснил, что сложности, связанные с работой во время пандемии, в сочетании с проблемами в цепочке поставок, которые по-прежнему беспокоят отрасль, отодвинули сроки. Dassault оценила прогресс в разработке 10X в конце года, после того как компания сертифицировала Falcon 6X и определилась с новыми сроками.

Что касается разработки, то Траппье отметил, что первые образцы крупных узлов, включая цельно-

композитные крылья, секции фюзеляжа и хвостовое оперение, были изготовлены на заводах Dassault и ее партнеров. Ожидается, что окончательная сборка начнется позднее в этом году на заводе Dassault в Бордо-Мериньяк.

Кроме того, двигатель Rolls-Royce Pearl 10X, который будет использоваться на самолете, начал летные испытания на Boeing 747, «и показал хорошие результаты», сказал Траппье. Было выполнено около 10 полетов. Двигатель прошел около 2500 часов наземных испытаний и 7700 циклов и уже завершил испытания на работу со 100% SAF. «С ростом доступности SAF станет возможным летать на этом самолете с небольшим количеством выбросов CO₂», - сказал он.

Карлос Брана, исполнительный вице-президент по гражданским самолетам Dassault Aviation, также сообщил, что «мы уже много лет тестируем системы самолета», наработав около 4500 часов в таких областях, как гидравлика, шасси и тормоза.

После сертификации 19-местный 10X станет самым большим бизнес-джетом, разработанным с чистого листа, с высотой салона 2,03 м. Салон спроектирован с использованием модульного подхода, который позволит клиентам выбирать длину зон для размещения столовой/конференц-центра, развлекательной зоны с большим экраном и/или главной спальни с отдельным душем.

Дальность Falcon 10X позволит осуществлять рейсы между такими городами, как Лондон и Буэнос-Айрес, Лос-Анджелес и Джидда или Женева и Сингапур.



Comlux установит на ACJ TwoTwenty спутниковую связь Sidewinder

Компания Comlux объявляет о партнерстве со Stellar Blu, подписав соглашение о намерениях (LOI) для совместной работы по интеграции широкополосной мультисетевой платформы спутниковой связи Sidewinder в ACJ TwoTwenty.

Исключительный статус Comlux как эксклюзив-

ного партнера Airbus по программе ACJ TwoTwenty делает это сотрудничество принципиально новым, обещая непревзойденные возможности подключения. Как комментируют в пресс-службе Comlux, интеграция усовершенствованной системы подключения Sidewinder от Stellar Blu в самолет ACJ TwoTwenty позволит по-новому оценить возмож-

ности связи в полете, предлагая пассажирам уникальное сочетание скорости и покрытия, позволяя им чувствовать себя во время полета как дома. Используя технический опыт Stellar Blu, Sidewinder будет адаптирован к ACJ TwoTwenty, чтобы обеспечить непревзойденные возможности в полете, предоставляя доступ к нескольким поставщикам услуг, предлагающим глобальное покрытие и сервисы через несколько резервных сетей на орбитах LEO, MEO или GEO. Использование Sidewinder обеспечивает устойчивое соединение, поддерживающее потоковую передачу видео в формате Full HD.

В мае прошлого года Comlux начала эксплуатацию первого ACJ TwoTwenty в интересах дубайского холдинга FIVE. Как рассказал Кабир Мулчандани, основатель и председатель FIVE Hotels, ACJ TwoTwenty, оснащенный двигателями Pratt & Whitney, представляет собой неповторимый самолет, предлагающий 16 мест, обеденный стол на 8 пассажиров, главный люкс с кроватью размера «king-size» и душем, электрохроматические оконные шторы и полностью светодиодное освещение. Новый джет укомплектован полностью оборудованной кухней, высокоскоростным интернетом и двумя огромными телевизорами диагональю 55 дюймов. Все это позволит пассажирам прекрасно проводить время на борту самолета, способного находиться в воздухе 12 часов.

В феврале Comlux объявила о поставке клиенту второго ACJ TwoTwenty из своего центра комплектации в Индианаполисе. Начиная с 2025 года компания планирует ежегодно поставлять от 4 до 6 ACJ TwoTwenty.



SD анонсирует первый в отрасли фиксированный месячный план для подключения

Компания Satcom Direct на выставке EBACE 2024 представила новый портфель тарифных планов для клиентов, оснащенных антенной с электронным управлением (ESA) SD Plane Simple. Эксплуатанты и владельцы, оснащающие самолеты низкопрофильной передовой антенной ESA, могут выбрать из нескольких вариантов подключения, включая первый в отрасли трехлетний план, который предлагает фиксированную ежемесячную плату в размере \$15000 без первоначальных капитальных затрат.

Инновационный план покрывает расходы на оборудование SD и подключение к низкоорбитальной (LEO) спутниковой сети Eutelsat OneWeb Ku-диапазона, которая обеспечит возможность

подключения со скоростью загрузки до 195 Мбит/с и отдачи до 36 Мбит/с. Полностью дуплексный терминал раскрывает все возможности сервиса OneWeb LEO и легко предоставит пассажирам на борту доступ к подключению корпоративного уровня.

Разработанный для обеспечения высокоскоростного подключения к более широкому типоразмеру планеров, ESA впервые предложит владельцам небольших самолетов доступ к высокоскоростному широкополосному доступу, а операторам среднеразмерных и крупноразмерных бизнес-джетов – мощное решение LEO. «Благодаря нашим новым планам, которые аналогичны моделям сотовых операторов, на которые подписаны многие из нас,

мы меняем параметры подключения для деловой авиации и авиации общего назначения, предоставляя более прозрачную и простую в администрировании возможность связи», - говорит президент Satcom Direct Крис Мур. «Мы знаем, что владельцы небольших самолетов часто более экономны, эксплуатируют всего один или два самолета и нуждаются в услугах, требующих минимального административного управления, в то время как более крупные эксплуатанты постоянно ищут более совершенные решения для финансового управления. С помощью наших моделей ежемесячного ценообразования мы удовлетворяем оба требования».

Летные испытания антенны ESA начинаются в августе, в ходе которых будут проведены проверочные полеты на самолетах Cessna Citation Jet 1 и Cessna Caravan. На данный момент расчеты указывают на то, что ESA столь же надежен и последователен, как существующие терминалы Plane Simple Ka-диапазона и Ku-диапазона, которые с момента развертывания стабильно хорошо работают во всем мире.

Как только антенна ESA будет введена в эксплуатацию, а это запланировано на первый квартал 2025 года, клиенты смогут легко оборудовать или усовершенствовать существующие системы спутниковой связи с помощью терминала ESA, который состоит всего из двух сменных блоков (LRU). Компактная плоская антенна, установленная на фюзеляже, и модемный блок Satcom Direct Modem Unit (SMU) просты в установке и рассчитаны на будущее, позволяя соответствовать меняющейся ситуации в сфере связи.



Global Jet становится эксплуатантом самого большого бизнес-джета в мире

Начало 2024 года оказалось весьма продуктивным для отдела управления воздушными судами компании Global Jet: с осени 2023 года было подписано семь контрактов на управление и эксплуатацию воздушных судов. К ним относятся Challenger 300, Praetor 600, Falcon 900LX, Falcon 7X, Global 7500, Airbus ACJ320 и Boeing 747-800.

Компания заявляет, что Boeing 747-800 – единственный в классе VVIP и, следовательно, очень важный самолет, появление которого выводит Global Jet на новый уровень престижа и возможностей. Она уже эксплуатирует самолеты Boeing 787 Dreamliner VVIP, ACJ340 и ACJ330.

Кроме того, отдел управления воздушными судами уже объявил о контрактах на 10 новых самолетов, находящихся на стадии производства, включая три совершенно новых Gulfstream G700.

Что касается эксплуатации и безопасности, то Global Jet получила престижный сертификат IS-BAO 3-го уровня и обеспечила автоматическую интеграцию с PNR-GO, оптимизировав процессы и повысив эффективность для клиентов. С помощью PNR-GO компания применяет строгие меры проверки пассажиров по различным спискам, уделяя приоритетное внимание протоколам безопасности, в первую очередь при фрахтовании воздушных судов третьим лицам.

Чартерный парк Global Jet предлагает еще более широкий выбор типов воздушных судов. За последние несколько месяцев поступило семь новых самолетов: Airbus ACJ330, Airbus ACJ320, Bombardier Global 7500, Global Express XRS, два Falcon 7X и со-

вершенно новый Embraer Praetor 600. Falcon 7X базируются в Ницце и Париже, чтобы удовлетворить высокий спрос на чартерные перевозки в этих регионах.

В конце 2023 года был заключен ряд сделок по продаже самолетов, в том числе Gulfstream G650 и Falcon 7X. Кроме того, 2024 год начался с более высокой активности по сравнению с 2023 годом, включая продажу Falcon 2000LX, еще одного Falcon 7X, двух Global Express XRS и Falcon 900DX Easy. В компании наблюдают положительную динамику, поскольку многие покупатели продолжают приобретать товары после периода «посмотрим, какими будут цены к концу года». Дальнейший рост обусловлен доверием рынка, технологическими достижениями и изменением поведения потребителей.

В региональном разрезе, по данным компании, Северная Америка продолжает лидировать на рынке, в то время как в регионе EMEA и Азиатско-Тихоокеанском регионе наблюдается разная динамика. Европа сосредоточена на обслуживании устаревших авиапарков и внедрении экологических инициатив, в то время как на Ближнем Востоке и в Африке наблюдается рост спроса на новые самолеты с большим салоном. Азиатско-Тихоокеанский регион, в частности Малайзия, Индонезия и Корея, становятся значимыми игроками на рынке частных бизнес-джетов, где растет спрос на них со стороны состоятельных слоев населения. Сектор частных самолетов оказывает значительное экономическое воздействие, внося значительный вклад в создание рабочих мест и рост отрасли. Он поддерживает широкий спектр предприятий, от производителей до

служб технического обслуживания, и играет решающую роль в динамике глобального бизнеса, обеспечивая быстрые, гибкие и эффективные поездки для руководителей бизнеса. Это влияние особенно заметно на развивающихся рынках, таких как Латинская Америка и Юго-Восточная Азия, где экономический рост приводит к увеличению числа состоятельных людей и росту интереса к частной авиации, несмотря на такие проблемы, как ограниченная инфраструктура и нормативные препятствия.



Leonardo представила VIP салон легкого вертолета AW09

На открытии EBACE 2024 компания Leonardo представила полномасштабный макет салона своего однодвигательного вертолета AW09. По словам Сесиль Вион-Ланктюи, руководителя отдела коммуникаций и маркетинга Kopter Group, которая принадлежит Leonardo, на выставке представлен макет салона VIP-класса и схема окраски, которые будут предлагаться в качестве опции. Это означает «официальное вступление» AW09 в семейство корпоративных вертолетов Agusta.

Интерьер был спроектирован таким образом, чтобы обеспечить индивидуальный, но в то же время модульный подход к пространству салона с использованием новейших технологий и достижений в области экологичности. Занимая нишу в сегменте легких однодвигательных вертолетов, AW09 будет

обладать самым большим салоном и наибольшим пространством для ног в своем классе.

По словам Leonardo, салон может быть рассчитан на размещение до четырех человек. Интерьер будет представлен в различных тематических решениях, которые, по мнению компании, вдохновлены «гармонией и совершенством, присущими природе», но при этом выполнены в современном стиле. Среди тем – Рассвет в пустыне, Кедровые леса, Океанские сумерки и Темный Космос.

Также, чтобы привлечь внимание корпоративных клиентов, компания рекламирует большое переднее и боковое остекление, которое улучшает видимость для пассажиров, а также повышают безопасность для пилота.

Поскольку Leonardo стремится расширить свои позиции на корпоративном рынке с помощью этого вертолета – первой за последние десятилетия совершенно новой модели в своем классе, – она уже получила заказы более чем на 100 машин по всему миру.

В то время как макет отправляется в турне, летные испытания AW09 продолжаются, и ожидается, что он будет сертифицирован в 2025 году. У Leonardo есть две предсерийные модели – PS4 и PS5, которые проходят серию летных испытаний. Первая серийная модель PS6 ожидается в конце года. Более ранний прототип, PS3, выведен из эксплуатации в сентябре 2022 года после 387 полетов.

PS4, который включает в себя все разработки, реализованные на PS3, присоединился к программе в марте 2023 года с двигателями Safran Arriel 2K мощностью 1000 л.с., которые были пришли на замену Honeywell HTS900 в предыдущих прототипах.

PS5 присоединился к программе в феврале этого года. По данным производителя, на данный момент два вертолета выполнили около 130 полетов, исследуя ограничения по диапазону высот, примерно до 16000 футов, с планами подняться еще выше, и протестировали максимальную скорость в пикировании.

Кроме того, Leonardo выполнила большую часть аэродромных тестов, имитирующих ветровые условия. «На данный момент мы можем зависать при ветре до 35 узлов или около того при довольно низкой рабочей нагрузке».



Airbus Corporate Helicopters: прогноз рынка на 2024 год выглядит стабильным

По словам главы Airbus Corporate Helicopters (ACH) Фредерика Лемоса, в 2023 году у компании был еще один удачный год, а объемы «почти вернулись к уровню 2019 года». Он также отметил, что прогноз на 2024 год выглядит таким же стабильным, с учетом глобальной потребности примерно в 200 вертолетах. Более того, по его словам, стабильность рынка, по всей видимости, сохранится на несколько лет вперед.

Общий объем заказов на продукцию ACH достиг

74 вертолетов на сумму 575 млн евро, включая 16 ACH125, 19 ACH130, четыре ACH135, 22 ACH145, девять ACH160 и четыре ACH175. Поставки в течение года составили 84 вертолета.

ACH остается лидером рынка в большинстве сегментов в Европе, где ACH145 уже пять лет подряд превосходит конкурентов по продажам. Новый ACH160 также лидирует на рынке средних вертолетов. Поскольку портфель ACH ориентирован в первую очередь на средний и высший сегмен-

ты корпоративного рынка, объем продаж намного выше, чем в более легком сегменте рынка, что оказывает соответствующее положительное влияние на долю ACH на рынке, если измерять его в стоимостном выражении, а не в количестве вертолетов.

«В то время как ACH145 продолжает пользоваться большой популярностью, а премиальная модель Mercedes-Benz в следующем году должна получить рестайлинг, именно ACH160 является для нас звездой в этом году», - сказал Лемос. Первые поставки были осуществлены в 2022 году, и 10 из них в настоящее время находятся в распоряжении клиентов. Общий налет вертолетов превысил 1500 часов, а у лидера по налету – 500 часов.

На выставке EBACE 2024 в Женеве представлен первый из пяти вертолетов ACH160 итальянского оператора Air Corporate, который объявил о заказе на 43 вертолета Airbus на выставке 2023 года. Впоследствии к этому заказу были добавлены еще два ACH145.

Представленный на выставке ACH160 выполнен в комплектации Line in Lounge, которая представляет собой промежуточный уровень оснащения салона, находящийся между базовой комплектацией и Luxury Exclusive. Комплектация Lounge обеспечивает повышенную роскошь интерьера, но без модификации фюзеляжа, характерной для модели Exclusive. Это, в свою очередь, позволяет перепрофилировать вертолет для выполнения различных задач, что нереально для модели Exclusive. Таким образом, достигается хороший баланс между роскошью салона и стоимостью при перепродаже.



Global Jet Capital: рынок бизнес-джетов еще никогда не был в лучшем состоянии

«Рынок бизнес-джетов еще никогда не был в лучшем состоянии». Вивек Каушал, генеральный директор Global Jet Capital, не из тех, кто преувеличивает. Занимаясь авиационным финансированием в течение 30 лет, в том числе много лет в качестве директора по управлению рисками в GE Capital Aircraft Finance, он и его команда потратили много времени на изучение рынка бизнес-джетов (в том числе для составления последних прогнозов). Так что его уверенность кое-что значит.

Финансовая компания прогнозирует, что количество сделок с новыми самолетами и с джетами вторичного рынка увеличится на 5,7%, а их стоимость в долларах – на 10,7%. Это отражает увеличение поставок крупногабаритных самолетов, включая Gulfstream G700.

По данным Global Jet Capital, в 2023 году количество транзакций сократилось на 14,8%. Но все равно было заключено более 3000 сделок, что соответствует уровню, существовавшему до Covid-19.

Ожидается, что производители увеличат поставки новых самолетов до 777 в 2024 году, что на 9,4% больше, чем в 2023 году, когда было поставлено 710 джетов. Global Jet Capital ожидает, что этот показатель продолжит расти до 862 поставок в 2027 году, а затем снизится до 831.

«Это стечение обстоятельств, произошедших после пандемии», - говорит Каушал. «У вас был длительный период избыточного предложения, который закончился из-за замедления производства, и теперь вы получаете замену, модернизацию и новый рост, обусловленный ростом коли-

чества состоятельных людей, который никогда не прекращался».

Как специалист по рискам, Каушал признает, что внешний шок может изменить рынок. «Мы все изучаем рынок, и вы можете оглянуться на те исторические периоды, когда происходили подобные вещи, – и ситуация может быстро измениться», - говорит он. «Но вы просто должны понимать, что сегодня отрасль находится в совершенно ином состоянии. Просто у нее есть база, которая на голову превосходит ту, что была в 1980-х годах, когда бизнес-авиация была еще только зарождающейся отраслью. Это все еще была индустрия, которая как бы только вступала в свои права».

Global Jet Capital ожидает, что Северная Америка останется крупнейшим рынком сбыта как новых, так и подержанных бизнес-джетов, на долю которого приходится 76,3% от общего объема рынка. Одной из причин этого являются крупные заказы от NetJets и Flexjet. Также ожидается, что 77,3% всех подержанных самолетов придется на долю Северной Америки.

По прогнозам компании, Европа станет вторым по величине рынком сбыта с 9% сделок. Далее следует Латинская Америка, хотя на нее придется большая доля сделок с подержанными самолетами – 9,8%.

Для составления прогноза используется модель линейной регрессии «сверху вниз». По прогнозам, в 2023 году объем рынка новых самолетов составит \$18,5 млрд, а рынок подержанных – \$17,9 млрд. Трудности с поставками привели к тому, что стоимость новых самолетов составила \$16 млрд. По

данным Global Jet Capital, объем сделок с подержанными самолетами составил всего \$16,3 млрд.

«Настроение на рынке очень позитивное. Когда вы смотрите на этот рынок, вам кажется, что это просто люди, которые делают то, что они делают. Люди планируют заранее, размещая заказы. Спрос на хорошие высококачественные самолеты по-прежнему очень высок. Люди хотят эти самолеты», - говорит Каушал. «Да, запасы увеличились, но этого можно было ожидать после эпидемии Covid, но рынок стабилизировался. Мы просто не видим здесь ничего, что указывало бы на серьезное изменение состояния».



Jetcraft видит основания для оптимизма на вторичном рынке

Бизнес-джеты на вторичном рынке сейчас продаются на 45% быстрее, чем в 2019 году, следует из последнего рыночного прогноза, опубликованного глобальным брокером Jetcraft. В отчете также утверждается, что «отрасль переживает столь необходимый период коррекции рынка, с падением как объема, так и стоимости в 2023 году».

По данным Jetcraft, в период с 2022 по 2023 год время экспозиции на рынке в среднем составляло 129

дней по сравнению с 233 днями в 2018-2019 годах. В настоящее время текущие объемы транзакций аналогичны уровням 2019 года, хотя цены остаются высокими по сравнению с допандемийными пиками, и компания прогнозирует увеличение общей стоимости транзакций на 59% в период с 2019 по 2028 год.

По словам президента и генерального директора Jetcraft Чада Андерсона, изменения на рынке мо-

гут быть объяснены такими факторами, как возобновление международных поездок, а также то, что покупатели «принимают более быстрые и эмоциональные решения о покупке из-за возросшего спроса». По прогнозам компании, к 2028 году общая рыночная выручка составит \$15,6 млрд.

«Если вы оглянетесь назад и подумаете об этом, то поймете очевидную причину: теперь у нас наконец-то появилось больше предложений», - сказал Андерсон. «Спрос, на мой взгляд, в этом году примерно такой же, как и в прошлом, но преимущество для покупателей в том, что стало больше предложения, что позволяет нам удовлетворить их запросы с помощью более разумного процесса и сроков, с которыми покупатели могут смириться».

Оптимизм Jetcraft отражает перелом после двух трудных лет, которые можно охарактеризовать как «слишком много покупателей и слишком мало воздушных судов», что он красочно описал как «не-что вроде драки на ножах в телефонной будке». Он привел в пример сочетание трех факторов, которые приводят к здоровому вторичному рынку: «Более «молодые» запасы, доступные по разумным ценам, в разумные сроки — вот три важных компонента, которые позволили нам заключить больше сделок в первом квартале этого года по сравнению с прошлым годом».

Андерсон объяснил, что глобальная нестабильность делает самолеты большой дальности более привлекательными – и более необходимыми чем когда-либо: «Очевидно, что некоторым людям абсолютно необходимы самолеты большой дальности, потому что вы больше не сможете пролететь



над Россией, в зависимости от того, куда вы направляетесь. Сейчас существует законная потребность в некоторых из тех сверхдальних возможностей, которые предлагают Bombardier 7500 и Gulfstream G700».

Он предупредил, что отрасль частной авиации в целом преуспевает не потому, что спрос вырос, как это было в 2022 году после того, как пандемия обрушилась на рынок в 2020 году. «Спрос в Европе и Северной и Южной Америке примерно такой же, как и в 2019 году», - пояснил Андерсон. «По сути, сначала был большой спад, а затем резкий скачок

— 2022 год стал для нашей отрасли самым высоким, — и теперь мы вроде как возвращаемся к нормальной жизни. Что изменилось больше всего, так это предложение».

С точки зрения Jetcraft, европейский рынок «на данный момент немного заторможен. Мы наблюдаем рост спроса в Юго-Восточной Азии, и для нас это стало хорошим знаком». Андерсон также отмечает рост активности в Китае.

«У Китая действительно появляются покупатели», - сказал он. «Долгое время они были только про-

давцами. Время от времени они снова становятся покупателями самолетов. Северная и Южная Америка неизменно являются источником спроса. Мы по-прежнему считаем Европу стабильным регионом, и я не знаю ни одной европейской страны, в которой бы спрос сейчас значительно вырос. Я также не вижу, чтобы он сокращался».

Что касается Юго-Восточной Азии, Андерсон сосредоточил свой энтузиазм на Сингапуре. «Сингапур — это новый финансовый центр Азии, точно так же, как Дубай — финансовый центр Ближнего Востока. Многие китайские руководители, которые столкнулись с препятствиями в Китае, во многих случаях переводят некоторые из своих компаний в Сингапур и Малайзию, чтобы внедрить более демократичный подход к своему бизнесу, основанный на принципах свободной торговли. И они покупают самолеты». Он также считает столицу Индонезии Джакарту ярким пятном.

Спрос в Южной Америке, особенно в Бразилии, является поводом для радости: «Мы никогда не были так успешны в Южной Америке, как в последнее время. Мы продаем вертолеты, легкие джеты, самолеты большой дальности — и это по всем направлениям. Все дороги ведут в первую очередь в Сан-Паулу».

На этой неделе Axon Aviation Group объявила, что выбрала компанию Jetcraft для продажи подержанных бизнес-джетов. Ники Рокни, партнер лондонской группы и руководитель отдела продаж воздушных судов, сказал, что Axon теперь будет уделять больше внимания продажам коммерческих самолетов и лизинговым услугам.



JetNet: большие портфели заказов дают оптимистичный прогноз

По последним данным отраслевой аналитической компании JetNet, общие объемы портфелей заказов на бизнес-джеты достигли 16-летнего максимума, при этом совокупный объем заказов пяти крупнейших производителей в первом квартале составил более \$51 млрд.

Во время брифинга о состоянии рынка в понедельник на EBACE 2024 Роллан Винсент, президент

Rolland Vincent Associates и создатель/директор JetNet iQ, отметил, что поставки бизнес-джетов в этом году увеличатся на 13%, до 820 самолетов по сравнению с 729 в 2023 году. Ожидается, что в 2025 году это число также вырастет, но более медленными темпами: на 3% до 845 воздушных судов.

С начала года было передано заказчикам 186 джетов, больше всего Cirrus Vision SF50 G2+ (23), за ним

следуют Phenom 300E (18), Bombardier Challenger и Citation Latitude (по 15 каждого) и Pilatus PC-24 (13). Textron Aviation возглавила список поставок с 52 переданными джетами, за ней следует Gulfstream с 34 самолетами; Bombardier – 32; Embraer и Cirrus – по 23; и Dassault – 7.

Ожидается, что поставки турбовинтовых самолетов в этом году вырастут на 9%, до 425 самолетов, по сравнению с 389 в 2023 году, а затем снова просядут до 415 машин в 2025 году. Pilatus PC-12 NGX остается лидером продаж в 2024 году, на его долю приходится 20 самолетов из поставленных 82 турбопропов. Далее следует Daher Socata TBM 960 с 17-ю самолетами и Caravan 208B EX – 16.

В целом, по словам Роллана Винсента, отрасль переживает «хорошие времена», и он указал на здоровые портфели заказов, которые у большинства производителей растянулись два года производства. Также обнадеживает то, что, несмотря на внимание к заказам для пополнения флотов, портфели подкрепляются значительными единичными или двойными заказами от целого ряда клиентов, добавил он.

Отношение заказов к поставкам также немного увеличилось, но он предупредил, что поставки имеют тенденцию падать в первом квартале, что может привести к росту этого показателя.

Оптимистичный прогноз обусловлен тем, что настроения владельцев/операторов в Северной Америке, которая является сильным рынком для новых заказов, остаются низкими с третьего квартала. Эти настроения, возможно, продлились не-



много дольше, чем ожидалось (Винсент сказал, что это может быть сезонным), но «если настроение в США улучшится, вы можете увидеть продолжение спроса, которое нас удивит и заставит нас быть по-настоящему занятыми».

Он добавил, что JetNet ожидает роста производства и следит за другими сигналами, прежде чем изменить этот прогноз в долгосрочной перспективе.

Что касается вторичного рынка, то имеющиеся запасы выросли с нижней точки в 2022 году. Но Винсент отметил, что, несмотря на то, что общий процент бизнес-джетов, выставленных на продажу во всем мире, достиг 7,5%, это доля сокращается до 1,3% для самолетов, поставленных после 2014 года, и до 0,5% для самолетов моложе пяти лет.

Несмотря на то, что отрасль процветает, мнения, как правило, различаются в зависимости от региона. Отвечая на вопрос о главных проблемах отрасли в ближайшие пять лет, как североамериканские, так и европейские операторы назвали цепочки поставок своими главными проблемами. Однако в Европе вопросы экологической устойчивости были второй по значимости проблемой, но не вошли в пятерку главных проблем в Северной Америке.

Фактически на вопрос, рассмотрят ли они возможность использования экологически чистого авиационного топлива, только 9,2% респондентов в Северной Америке ответили, что полностью согласны с этим, а 26,2% ответили, что в некоторой степени согласны. В то же время в Европе, 57,6% указали на серьезные или довольно серьезные планы по ис-

пользованию SAF. Винсент сказал, что это показывает, что отрасли еще есть над чем работать.

И наоборот, когда операторов спросили о готовности продвигать отрасль, 49% респондентов из

Северной Америки были сторонниками продвижения, в то время как в Европе этот показатель составил всего 15%. Винсент заявил, что может сыграть роль в возможности привлечения новых работников.



С началом летнего сезона спрос резко упал

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 21-й неделе (20–26 мая) во всем мире было выполнено 69 тысяч рейсов бизнес-джетов, что на 5% меньше, чем на предыдущей неделе, и на 2% меньше, чем на 21-й неделе 2023 года.

Глобальный трафик Part 135 и 91K снизился на 4% по сравнению с 21-й неделей 2023 года. С начала мая мировая активность бизнес-джетов снизилась на 3,5% по сравнению с маем прошлого года, хотя все еще на 31% опережает показатели 2019 года. За тот же период регулярные авиакомпании летали на 1% больше, чем в мае прошлого года, и на 9% больше по сравнению с маем 2019 года. Активность грузовых операторов на 4% отстает от прошлого года и на 16% опережает 2019 год.

Соединенные Штаты

На 21-й неделе трафик бизнес-джетов в США упал на 10% по сравнению с предыдущей неделей, и на 3% ниже 21-й недели прошлого года. Активность во Флориде снизилась на 6% по сравнению с предыдущей неделей, и осталась на уровне 21-й недели 2023 года. Спрос в Калифорнии и Техасе также упал относительно прошлой недели, и от уровня 21-й недели 2023 года на 8% и 4% соответственно.

С начала мая активность бизнес-джетов в США снизилась на 4% по сравнению с маем прошлого года, и на 7% ниже относительно мая 2022 года. Самая за-

Country Flow	Flights	% of Total	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
United States - United States	170,925	94.5%	-3.8%	-7.7%	7.9%	145.0%	26.1%
United States - Mexico	2,415	1.3%	-2.3%	-2.4%	-4.3%	453.9%	130.7%
United States - Canada	2,221	1.2%	-9.5%	-3.1%	150.7%	482.9%	19.7%
United States - Bahamas	1,726	1.0%	4.0%	9.0%	16.6%	1,839.3%	101.2%
United States - United Kingdom	343	0.2%	8.9%	-5.5%	206.3%	880.0%	29.4%
United States - Turks and Caicos Islands	230	0.1%	16.8%	5.0%	-13.2%	1,337.5%	557.1%
United States - France	230	0.1%	10.0%	25.7%	618.8%	1,816.7%	48.4%
United States - Puerto Rico	228	0.1%	0.0%	-14.3%	-7.3%	119.2%	192.3%
United States - Dominican Republic	196	0.1%	-3.4%	10.1%	1.0%	402.6%	92.2%
United States - Bermuda	177	0.1%	-19.5%	2.9%	84.4%	471.0%	13.5%
Grand Total	180,829	100.0%	-3.6%	-7.2%	9.2%	153.3%	27.9%

Направления полетов бизнес-джетов в США, 1–26 мая 2024 г.

груженная пара городов в этом месяце — Лас-Вегас - Лос-Анджелес, но количество рейсов на этом маршруте сократилось на 2% в годовом исчислении, и на 14% ниже по сравнению с маем 2022 года. Другими парами городов внутри страны, в которых наблюдается снижение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, стали Лос-Анджелес - Сан-Франциско и Бостон - Нью-Йорк. Количество рейсов из США на Бермудские острова в этом месяце сократилось на 19% по сравнению с прошлым годом.

Трафик суперсредних и сверхдальних джетов в США стремительно растет, а летная активность значительно превысила уровни последние пять лет. В сегменте сверхдальних самолетов самым популярным типом является Gulfstream G500/550, активность которого на 2% выше по сравнению с маем прошлого года. Второе место занимает Gulfstream G600/650, летевший больше, чем в любом другом мае за последние пять лет. Самое загруженное направление для сверхдальних самолетов — Лос-Анджелес - Нью-Йорк, самое загруженное международное сообщение — с Великобританией.

Market Sector	Flights	vs 1Y ago: Flights	vs 2Y ago: Flights	vs 3Y ago: Flights	vs 4Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights
Scheduled Operation	10,878,835	5.3%	43.9%	89.4%	70.2%	12.0%
Business Aviation	1,357,691	-1.4%	-2.7%	25.7%	76.3%	32.2%
Other	1,113,671	9.1%	108.6%	157.0%	255.7%	147.2%
Cargo	356,336	-3.5%	-7.8%	-6.1%	8.9%	18.9%
Grand Total	13,706,533	4.6%	38.8%	79.5%	75.7%	19.3%

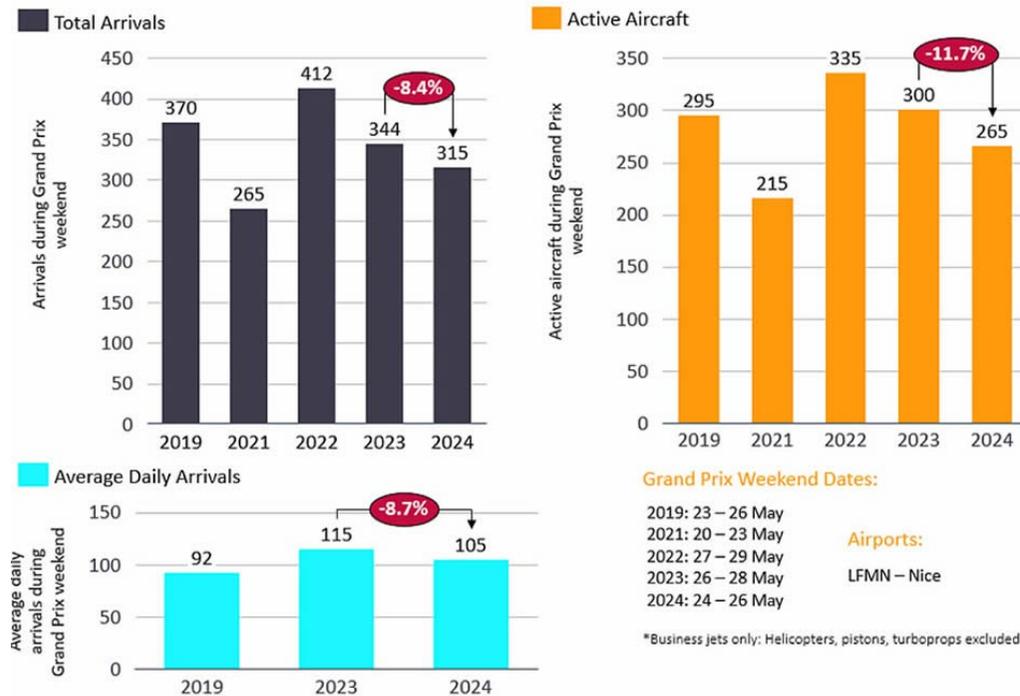
Глобальная активность 1–26 мая 2024 г. (бизнес-авиация включает только бизнес-джеты)

Европа

На 21-й неделе 2024 года активность бизнес-джетов в Европе выросла на 10% по сравнению с предыдущей неделей, но на 1% ниже по сравнению с 21-й неделей 2023 года. Количество рейсов самолетов под АОС подскочило на 13% по сравнению с предыдущей неделей, хотя на 9% отстает от 21-й недели 2023 года.

В мае активность бизнес-джетов в Европе была на 1% ниже по сравнению с маем прошлого года, и стабильно держится выше 7% по сравнению с 2019 годом. Внутренний трафик в Италии опережает показатели последних пяти

Monaco F1 Grand Prix 2019 through 2024.



Гран-При Монако F1 с 2019 по 2024 год

лет, в отличие от Германии, где бизнес-джеты совершили на 23% меньше внутренних рейсов, чем в мае прошлого года. Берлин - Мюнхен является самым загруженным внутренним маршрутом в Германии, хотя здесь активность снизилась на 6% по сравнению с прошлым годом.

Количество рейсов бизнес-джетов в Ниццу значительно увеличилось к концу прошлой недели в связи с проведением Гран-При Формулы-1 в Монако. Во время Гран-При, проходившего с 24 по 26 мая, в аэропорте LFMN было зарегистрировано 315 прибытий, что на 8% меньше, чем во время уикенда Гран-При 2023 года. При взгляде на последние пять лет, можно сказать, что на гонку 2022 года прибыло наибольшее количество бизнес-джетов за все дни гоночного уикенда.

В Женеве на этой неделе проходит выставка EBACE, в этом месяце в аэропорте LSGG зафиксировано 1072 рейса, что на 8% меньше, чем в прошлом году.

Остальной мир

На 21-й неделе активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке упала на 5% по сравнению с предыдущей неделей, и осталась на уровне прошлого года. Трафик в Африке снизился на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а в Азии – на 8%. Напротив, полеты бизнес-джетов в Южной Америке выросли на 12% по сравнению с 21-й неделей 2023 года. В Китае майская активность упала на 20% по сравнению с предыдущим годом, но все еще намного опережает показатели предыдущих лет. В ОАЭ спрос на 6% опережает прошлогодний показатель, что резко контрастирует с падением трафика в Саудовской Аравии на 28% по сравнению с прошлым годом.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «На этой неделе наблюдалось заметное снижение активности бизнес-джетов в некоторых ключевых регионах, особенно в Калифорнии, Германии, Саудовской Аравии, Китае и Марокко. Примечательно, что Гран-При Монако, значимое мероприятие для европейской бизнес-авиации, привлекло на 15% меньше бизнес-джетов, чем в 2019 году».

GAMA опубликовала отчет о поставках за первый квартал 2024 года

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и доходах за первый квартал 2024 года. Результаты за первые три месяца текущего года по сравнению с аналогичным периодом 2023 года показывают, что поставки поршневых самолетов и вертолетов остались на прежнем уровне, турбовинтовых самолетов и турбинных вертолетов снизились, а бизнес-джетов выросло. Общие доходы увеличились на 3,2% и составили \$4,7 млрд.

«Хотя за первые три месяца года были получены неоднозначные результаты, состояние отрасли остается стабильным, а портфели заказов сильны во всех сегментах. Наша отрасль по-прежнему сталкивается с серьезными проблемами в цепочке поставок по всем направлениям, начиная от сырья, поковок и литья и

заканчивая доступностью основных деталей. Эти проблемы наиболее остро стоят в нашем двигателестроительном секторе. Наличие рабочей силы — еще одна область, ограничивающая производство. Тем не менее, нас обнадеживает тот факт, что поставки бизнес-джетов продолжают расти, и мы сохраняем оптимизм в отношении того, что эта тенденция будет охватывать и другие сегменты воздушных судов в течение года. Также воодушевляет отрасль принятие закона о долгосрочной повторной авторизации FAA, а также то, что новое руководство FAA вместе с EASA работают над повышением эффективности двусторонних отношений и работы. Эти факторы помогут отрасли двигаться вперед с новыми и усовершенствованными технологиями, продуктами и инновациями», — сказал Пит Банс, президент и генеральный директор GAMA.



Результаты первого квартала 2024 года по сравнению с тем же периодом 2023 года показали, что поставки поршневых самолетов остались на прежнем уровне: 292 единицы по сравнению с 290 в прошлом году, поставки турбовинтовых самолетов снизились на 7,7%, до 108 единиц, а поставки бизнес-джетов увеличились на 8,5%, до 127 воздушных судов.

Результаты в вертолетном сегменте показывают, что поставки поршневых вертолетов остались на прежнем уровне — 53 машины по сравнению с 56 в первом квартале прошлого года, а поставки газотурбинных вертолетов снизились на 14,4% до 131 единицы.

[Полный отчет GAMA за первый квартал 2024 года](#)

Поставки самолетов и доходы в первом квартале 2024 г.

Сегмент	2023	2024	Изменение
<i>Поршневые</i>	290	292	0,7%
<i>Турбовинтовые</i>	117	108	-7,7%
<i>Бизнес-джеты</i>	117	127	8,5%
ВСЕГО	524	527	0,6%
СТОИМОСТЬ	\$3,8 млрд	\$3,7 млрд	7,2%

Поставки вертолетов и доходы в первом квартале 2024 г.

Сегмент	2023	2024	Изменение
<i>Поршневые</i>	56	53	-5,4%
<i>Газотурбинные</i>	153	131	-14,1%
ВСЕГО	209	184	-12,0%
СТОИМОСТЬ	\$0,5 млрд	\$0,8 млрд	-15,2%

Европейская бизнес-авиация преодолевает политическое минное поле

Деловая авиация продолжает идти по политическому минному полю, на котором как недруги, так и заклятые враги, полны решимости помешать или даже остановить ее рост. По сути, такова была оценка Хольгера Крамера, нового генерального секретаря ЕВАА, когда он и его американские коллеги из NBAА открывали в Женеве выставку EBACE 2024.

Второй год подряд на выставке присутствовали противники отрасли: ожидается, что активисты по борьбе с изменением климата призовут к запрету всей частной авиации.

И поскольку лоббисты бизнес-авиации стремятся продемонстрировать, что она является частью решения проблемы изменения климата, а не сутью

проблемы, и отрасль продолжает сталкиваться с тем, что считается неоправданной дискриминацией со стороны Европейской комиссии (ЕК). ЕВАА выступает против законодательства, которое, по ее словам, подрывает вклад бизнес-авиации в достижение цели по нулевому выбросам для авиационного сектора.

«Деловую авиацию с одной стороны ненавидят [активисты], а с другой стороны пренебрегают [ЕС]», - сказал Крамер накануне выставки изданию AIN. «Мы не хотим, чтобы нам помогали политики, мы просто хотим, чтобы нас уважали как часть европейского авиационного ландшафта».

Решение ЕС исключить бизнес из официального определения устойчивой экономической деятель-

ности потенциально проблематично для компаний бизнес-авиации, поскольку оно может ухудшить репутацию отрасли в финансовом сообществе. По этой причине производитель бизнес-джетов Dassault подает иск против Комиссии, и ЕВАА не исключает возможности присоединиться к этому иску.

ЕВАА предупредило, что исключение из так называемой таксономии устойчивого развития ЕС посылает негативный сигнал финансовым рынкам. В этом отношении это может негативно повлиять на способность компаний рефинансировать свою деятельность и активы, включая воздушные суда.

«С моей точки зрения, в этом решении был идеологический подход», - сказал Крамер. «Деловая авиация, похоже, рассматривается как неотъемлемая часть общества. Вот почему нам, как ассоциации, сейчас необходимо активнее выступать как отрасли, поскольку политики и другие заинтересованные стороны, похоже, не понимают, что стоит за бизнес-авиацией. У нас 400000 работников в Европе, и мы ежегодно вносим более 100 млрд евро в ВВП Европы».

В состав ЕВАА, базирующейся в Брюсселе, в настоящее время входят около 750 компаний-членов, включая эксплуатантов самолетов и сложную экосистему поставщиков оборудования и услуг. В Европе зарегистрировано около 4000 деловых воздушных судов, и на этот сектор приходится от 7% до 9% всех рейсов. По словам Крамера, после постковидного всплеска активность в отрасли остается стабильной при скромных ожиданиях краткосрочного роста.



Сегодня на долю полетов бизнес-авиации приходится 0,04% мировых выбросов углекислого газа. Однако по мере того, как другие отрасли добиваются более быстрого прогресса в сокращении выбросов углерода в рамках юридически обязывающих обязательств по нулевым выбросам, относительный масштаб воздействия этого сектора на окружающую среду будет неизбежно расти.

Благодаря своим мандатам ReFuelEU по использованию экологически чистого авиационного топлива (SAF), Европейский Союз повышает ставки на декарбонизацию полетов. Хотя ЕВАА разделяет цели законодательства, оно настаивает на том, что, хотя доступность SAF не удовлетворяет спрос, операторам должно быть разрешено использовать схемы бронирования и учета для выполнения своих обязательств путем оплаты топлива, которое используется в других местах в обмен на углеродные кредиты.

«Что нам как отрасли необходимо сделать, так это как никогда четко заявить о том, что представляет собой этот сектор и каковы его преимущества», - сказал Крамер. «Речь идет не об игрушках богатых людей. Есть люди, управляющие компаниями, где эффективность времени имеет решающее значение, а коммерческая авиация не может этого обеспечить».

По его мнению, заикленность некоторых протестующих на связях отрасли с состоятельными людьми намеренно скрывает тот факт, что медицинские полеты являются частью сферы деятельности деловой авиации. В Европе ежегодно совершается 70000 рейсов только в медицинских целях,

и многие из них зависят от доступа к сотням небольших аэропортов, которые поддерживает бизнес-авиация.

Крамер, бывший член Европейского парламента и лоббист автомобильной промышленности, хочет, чтобы сообщество бизнес-авиации «перестало прятаться» и начало подчеркивать таланты и прогресс, которые они вносят в более широкую авиационную среду. «Деловая авиация – это лидер и испытательный стенд для новых технологий, и нам нужно громче говорить об этом», - сказал он.

Отмечая отсутствие в этом году заметных участников в списке экспонентов EBACE, в том числе

Gulfstream, Bombardier, TAG Aviation и Luxaviation, Крамер заявил, что ЕВАА и NBAА открыты для переосмысления формата выставки. Он указал на новые аспекты выставки этого года, такие как новации в сфере передовой воздушной мобильности с их электрическими и гибридно-электрическими воздушными судами.

«После Covid и более широкого внедрения цифровых возможностей характер всех выставок меняется, поэтому нам необходимо приносить добавленную стоимость нашим членам и экспонентам», - сказал он. «Нам необходимо учитывать конкурентную среду и потребности рынка, но я очень горжусь тем, что EBACE продолжит работу».



РосБизАэро: Game changer в бизнес-авиации

Бизнес-авиация в России столкнулась с серьезными испытаниями. Санкции и ограничения сделали трудным или невозможным использование привычных зарубежных продуктов (ERP и CRM-систем) для всех участников рынка. Оплачивать и работать в них сложно, а хранить данные на зарубежных серверах небезопасно. Кроме того, существует постоянная угроза блокировки и проблемы соблюдения законодательства в области персональных данных и других регулирующих норм.

Это не единственная сложность на рынке. Сегодня, многие компании используют для работы микс минимум из пяти программ, которые превращают всю их деятельность в хаос. Вы можете не замечать его, но со стороны работа выглядит так:

30 человек пользуются миксом из пяти программ. Каждое из подразделений работает в своей программе, документы хранятся на облаке, выполнение задач контролируют в мессенджерах, по почте и по телефону. Выгрузкой и созданием отчетов занимается специальный сотрудник. В результате такой работы падает качество сервиса, что критически важно в период кризиса.

Работать по-старому и ждать новых результатов во время кризиса невозможно, потому что побеждает тот, кто идет вперед и придумывает новые возможности. Компания «РосБизАэро» создает решение, которое изменит мир бизнес-авиации и поможет улучшить сервис. Вы не потеряете свои позиции даже в кризис.

Инновационное решение от РосБизАэро

«РосБизАэро» предложила инновационные решения, призванные не только заменить использованные продукты, но и усовершенствовать их. Это ERP-система для авиакомпаний с отдельными модулями для каждого структурного подразделения: финансы, документы, кабинет для летного состава, план полетов, CRM, flight support service. Система заменяет пять программ и позволяет вести коммуникацию в одном месте, а также обмениваться информацией и составлять отчеты без выгрузки и стыковки данных.

Преимущества:

1. Экономьте время на коммуникации. Создавайте и отмечайте выполненные задачи. Одним кликом оповещайте коллег о новом рейсе и следите за статусом выполнения задач по подготовке к нему. Без звонков и десятка открытых диалогов в мессенджерах.
2. Сократите ошибки по вине человеческого фактора. Даже ответственные сотрудники ошибаются, но программы – никогда. Система отслеживает срок действия документов и решений, а также контролирует сроки выполнения технических работ. Это страховка от сорванных полетов и проблем с проверяющими органами.
3. Получайте прозрачную финансовую отчетность. Вовремя отслеживайте заказ дополнительных услуг, храните информацию о транзакциях и закрывающие документы. Устанавливайте финансовый план, планируйте траты и поступления. Забудьте о сюрпризах и внезапных счетах.

POCKET BUSINESS MARKETPLACE & ERP SYSTEM
in one software

РУКОВОДИТЕЛЬ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ

ROS BIZ.AERO

AVIATION GAME CHANGER

- многоюнитовость
- независимые модули
- индивидуальная разработка
- экспертиза

ИННОВАЦИИ В АВИАЦИИ

4. Храните данные без угрозы утечек. Таблицы в эксель можно переслать и редактировать. В системе «РосБизАэро» все действия отслеживаются, а сотрудники имеют разные права на доступ, редактирование и удаление информации.
5. Входите в систему безопасно. Вход в систему только по уникальной ссылке с помощью двухфакторной авторизации.
6. Доработка функционала под вашу авиакомпанию. Разработка дополнительного функционала и создание нужных отчетов. Вам не нужно брать в штат еще одного специалиста для выгрузки и сведения данных.
7. Проверяйте готовность к вылету. «РосБизАэро» создала интерактивный чек-лист, в котором работают все подразделения. Следите за тем, как идет подготовка к вылету. Получайте оповещения, если рейс под угрозой срыва из-за невыполненных задач.
8. Продавайте рейсы на маркетплейсе. Находите заказчиков на рейсы, отправляя заявку в один клик. Принимайте заявки от брокеров и ставьте рейс в план полетов.
9. Собирайте отчеты в едином поле. Получайте отчеты любой сложности в рамках единой системы. Без выгрузок, стыковок, угрозы потери данных и отдельных сотрудников.
10. Выбирайте модули под свой бизнес. Используйте только необходимый функционал.
11. Передавайте данные в ЕГИС. Автоматическая отправка данных без необходимости дублировать их.
12. Отправляйте данные по всем подразделениям. Заполняйте информацию один раз и отправляйте по разным модулям и подразделениям.
13. Плавное адаптируйтесь к программе. «РосБизАэро» сама перенесет данные и обучит сотрудников работать в программе, даст доступ к демо-версии.
14. Визуализируйте расписание полетов. Следите за тем, на какой стадии находится каждый рейс, расписанием полетов, длительностью, экипажем, местом назначения и многим другим.
15. Храните документы в одном месте. Паспорта и визы пилотов, внутренние приказы, регламенты и руководства с разным уровнем доступа у сотрудников.

Реальное применение и перспективы

Каждый модуль – это целый проект в проекте. «РосБизАэро» включает в платформу всё новые и новые продукты. Команда состоит из носителей знаний в сфере авиации (как регулярной, так и бизнес-авиации) и мощной IT-команды. При этом компания проводит полный цикл внедрения и постоянного дальнейшего сопровождения клиентов.

Система «РосБизАэро» уже доказала свою эффективность на практике, успешно функционируя в ряде работающих компаний. Планы на будущее включают выпуск инструментов для финансовой аналитики, а также исследования и разработки в области искусственного интеллекта, дополнительных сервисов для обработки данных и создания инфраструктуры для вертолетных площадок.

«Мы предлагаем не просто альтернативу зарубежным программам. Мы улучшаем и оптимизируем бизнес-процессы в авиации. Кризис может стать точкой роста и развития для инновационных отечественных технологий, способных удовлетворить и даже превзойти потребности отрасли. Наша компания в ближайшее время планирует участвовать в выставках RUBAE 2024 и MEBAА 2024. Будем рады вас видеть на нашем стенде. Давайте знакомиться и общаться!» - говорят в компании.

ROSBIZ.AERO
AVIATION GAME CHANGER

ИННОВАЦИИ В АВИАЦИИ
24 / 7 сервис поддержки вашего бизнеса

ИННОВАЦИОННЫЙ
ПРОДУКТ СТОИМОСТЬЮ от **150*** USD
ДАЕТ ЭКОНОМИЮ **~100K*** USD ЕЖЕМЕСЯЧНО

**УПРАВЛЕНИЕ
В ЦИФРАХ**

Цена зависит от того, какие модули и какое их количество выберет Ваша компания.
Стоимость может меняться в зависимости от размера и специфики компании.
На цену влияет фактор того, требуется ли индивидуальная настройка под потребности компании или дополнительная поддержка и обучение персонала.

СКОРОСТЬ ОБРАБОТКИ ЗАЯВКИ **1*** МИНУТА = **~7***% ЭФФЕКТИВНОСТИ И РОСТА БИЗНЕСА
ПОЛУЧИТЕ **10***% МАРЖИ ЗА ЛЕТНЫЙ ЧАС

Ваш надежный руководитель в стратегическом планировании
* не является оффертой

Вертолет недели

Оператор/владелец: *Alpha Aurora*

Тип: *Airbus ACN 145*

Год выпуска: *2024 г.*

Место съемки: *май 2024 года, Khar Usan Tokhoi helipad, Mongolia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*