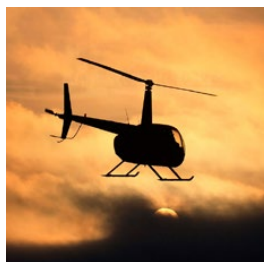
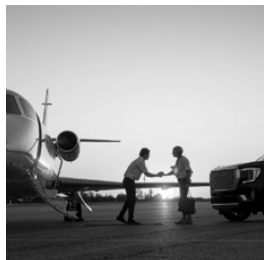




На этой неделе BizavNews пообщался Дерекком Блумом на тему «Уроки, которые можно извлечь из несовершенных транзакций, и предложение для владельцев самолетов и яхт из списка OFAC SDN». Несмотря на то, что отстраненный от полетов российский самолет возможно купить, если владелец и самолет не входят в список OFAC SDN (список специально обозначенных национальных лиц Управления по контролю за иностранными активами США), «все простые транзакции уже совершены. Теперь остались только сложные случаи, когда самолеты имеют проблемы, вызванные санкциями, которые необходимо решить, если такие можно решить». Это резюме рынка в отношении отстраненных от полетов российских самолетов, находящихся за пределами Российской Федерации, высказанное брокером по авиаперевозкам, совпадает с собственным опытом автора, извлеченного из покупки отстраненных от полетов российских самолетов в 2024 году. Материал очень объемный, поэтому читайте его [на сайте](#).

Минтранс не поддержал проекты по выделению авиатакси в отдельный сегмент авиации и созданию саморегулируемой организации в этой сфере. Инициатива связана с рисками для безопасности полетов, считают в ведомстве. Межфракционная рабочая группа по развитию малой авиации в Госдуме направляла инициативы на отзыв в начале этого года. Депутаты предлагали закрепить понятие «авиатакси» в Воздушном кодексе. К этому виду транспорта предлагалось отнести коммерческие воздушные перевозки с применением только легких воздушных судов — пилотируемые и беспилотные, следует из проекта федерального закона.

Согласно новому отчету аналитической компании Aero Asset, в первой половине 2024 года продажи двухдвигательных вертолетов на вторичном рынке упали на 30%. В отчете говорится о 63 продажах на общую сумму \$270 млн в сочетании с резким увеличением предложения на 26%. Детали в этом номере.



Чартерный рынок переживает осенний спад

WINGX: Спрос на бизнес-джеты в этом месяце быстро падает, особенно в сегментах легких и средних самолетов. В США самым слабым местом является Калифорния. В Европе послеолимпийское похмелье проявляется в значительном снижении летной активности, особенно в Германии, где в этом месяце наблюдается снижение на 9%

стр. 23

Минтранс не поддержал создание в России саморегулируемого авиатакси

Минтранс не поддержал проекты по выделению авиатакси в отдельный сегмент авиации и созданию саморегулируемой организации в этой сфере. Инициатива связана с рисками для безопасности полетов, считают в ведомстве

стр. 25

UAS International Trip Support: Ближний Восток – динамичный рынок бизнес-авиации

BizavNews продолжает цикл интервью в преддверии выставки МЕВАА 2024. Сегодня у нас в гостях Мохаммед Аль-Хусари, глава UAS International Trip Support

стр. 27

Али Аль Накби: ОАЭ лидер на рынке бизнес-авиации в регионе

Али Аль Накби, основатель и генеральный директор Ассоциации деловой авиации Ближнего Востока и Северной Африки (МЕВАА), рассказал, что ОАЭ лидируют в секторе бизнес-авиации в регионе, на их долю приходится 41% от общего объема рынка и 63% парка бизнес-джетов в регионе

стр. 29

S7 Group провела первый тестовый полет летного демонстратора самолета Tango

Утром 21 сентября на аэродроме в Московской области состоялся тестовый полет летного демонстратора самолета Tango, созданного и разработанного S7 Group.

В ходе испытаний самолет совершил отрыв от полосы, выполнил программу первого вылета и успешно приземлился. Управлял самолетом летчик-испытатель-инструктор 1-го класса Владимир Барсук Сибирского НИИ авиации имени С.А. Чаплыгина.

Tango - это четырехместный легкомоторный учебно-тренировочный самолет, разработка которого велась последние полтора года на технической

базе S7 в Торбеево. Он изготовлен из отечественных композитных материалов.

На самолете установлен двигатель UL Power 520is. Параллельно с разработкой самолета Tango, холдинг S7 Group создает собственный двигатель аналогичной мощности. Первый образец этого двигателя в настоящее время проходит тестовые испытания.

В перспективе планируется использовать самолет для первоначальной подготовки авиационных кадров в России. Воздушное судно также будет применяться для полетов в частных целях.



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



Аero Asset: Глобальный рынок подержанных двухдвигательных вертолетов сталкивается с трудностями

Согласно новому отчету аналитической компании Aero Asset, в первой половине 2024 года продажи двухдвигательных вертолетов на вторичном рынке упали на 30%. В отчете говорится о 63 продажах на общую сумму \$270 млн в сочетании с резким увеличением предложения на 26%.

Европа – единственный регион, где количество сделок увеличилось на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В Азиатско-Тихоокеанском регионе наблюдалось снижение продаж на 73%, что стало крупнейшим региональным падением за исследуемый период.

Согласно отчету, предложение в Северной Америке и Европе увеличилось на 5% и 35% соответственно в годовом исчислении, и на эти регионы приходится 62% общемирового объема продаж.

Предложение легких двухдвигательных вертоле-

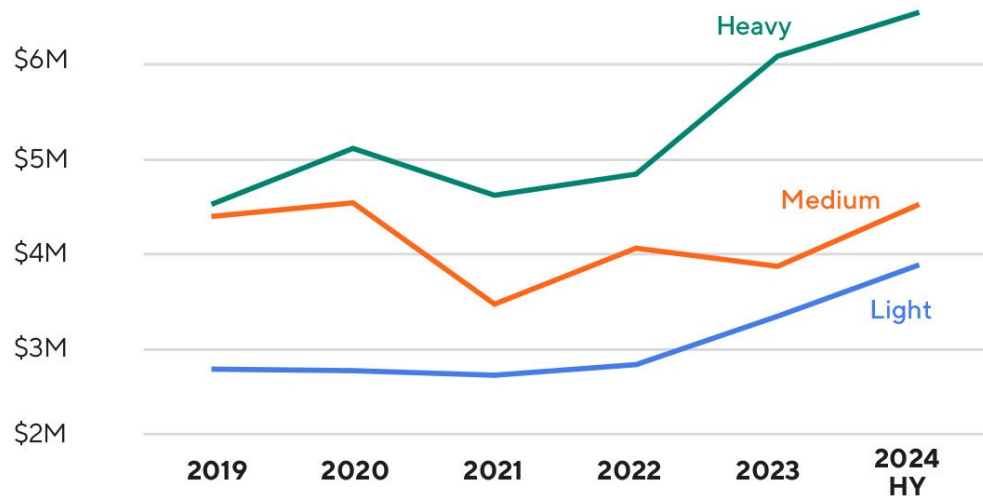
тов достигло самого высокого уровня за последние четыре года, в то время как продажи снизились на 14% в годовом исчислении.

Сделки со средними двухдвигательными вертолетами снизились на 46% в годовом исчислении, в то время как продажи тяжелых моделей сократились на 25%. Предложение в обоих этих сегментах находится на самом низком уровне за последние 5 лет.

В то же время средние цены в этом сегменте рынка достигли пятилетнего пика: цены на легкие двухдвигательные вертолеты выросли на 21%, средние двухдвигательные вертолеты – на 14% и тяжелые двухдвигательные вертолеты – на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

Самой продаваемой моделью на рынке стал Airbus H145, за ним последовали Airbus H135 и Leonardo AW139.

AVERAGE TRANSACTION PRICE



Компания #1
по бизнес авиации в РФ.

JETVIP

BUSINESS AVIATION

- аренда частных самолетов
- аудит воздушного судна
- организация медицинской эвакуации
- покупка/продажа частных самолетов

Нас рекомендуют друзьям!
+7 (495) 545-45-35
WWW.JETVIP.RU

Забастовка в Textron Aviation приведет к задержке поставок самолетов

Рабочие на заводах Textron Aviation в Уичито объявили забастовку. Члены IAM District 70, местного профсоюза Lodge 774, отклонили предложенный четырехлетний контракт и вместо этого проголосовали за забастовку.

«Предложение о заключении контракта, которое потребовало шести недель вдумчивых и добросовестных переговоров как со стороны профсоюза, так и со стороны переговорного комитета компании, предоставило план, направленный на защиту будущего всех сотрудников Textron Aviation и сообщества Уичито», - говорится в заявлении Textron Aviation. «Никто не выигрывает от забастовки, и компания приложила все усилия, чтобы избежать ее. Однако, как и следова-

ло ожидать от любого ответственного бизнеса, компания подготовилась к такому сценарию, чтобы обеспечить продолжение работы для клиентов».

Забастовка происходит в то время, когда производители бизнес-джетов все еще пытаются увеличить производство. Во втором квартале текущего года Textron Aviation поставила 42 самолета по сравнению с 44 самолетами за те же три месяца 2023 года. Во втором квартале было передано владельцам 44 коммерческих турбовинтовых самолета по сравнению с 37 в прошлом году.

На конец июня портфель заказов Textron Aviation оценен в \$7,5 млрд.



Weltall
avia

НАШ ФЛОТ

- CHALLENGER 850
- HAWKER 850XP
- HAWKER 800XP
- HAWKER 800
- HAWKER 700

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

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Росавиация планирует оснащение аэропортов антидроновыми системами с 2025 г.

Росавиация планирует начать работы по оснащению аэродромов системами обнаружения и подавления беспилотников с 2025 года, сообщил «Интерфаксу» замруководителя ведомства Андрей Потемкин.

«Это заложено в планах, начиная с 2025 года, для аэродромов первой категории. Конфигурация наших действий, конечно, будет тесно увязана с бюджетным циклом», - сказал Потемкин.



Операторы аэропортов вправе принимать решения по финансированию таких работ за свой счет, добавил он. Важно, чтобы это «не создавало угроз в виде помех для радиотехнического оборудования - как наземного, так и оборудования воздушных судов».

«На этот счет есть решение ГКРЧ (Государственной комиссии по радиочастотам - ИФ), и работа Роскомнадзора, и наши совместные методические рекомендации для тех, кто осуществляет организацию воздушного движения и эксплуатацию этого оборудования, чтобы совместно они работали безопасно», - сказал Потемкин.

Системами подавления дронов до 2030 года планируется оснастить 31 аэропорт, сообщил ранее глава Росавиации Дмитрий Ядров. Для этого предполагается использовать средства федерального бюджета. Помимо этого, операторы 30 аэропортов, в том числе «Шереметьево», проявляют интерес к реализации этого проекта «за счет средств внебюджетных источников», говорил он.

В прошлом году «Шереметьево» заявляло об установке радиолокационно-оптического комплекса для борьбы с беспилотниками «ЕНОТ-СД». Также со ссылкой на сайт госзакупок сообщалось о заказе антидронowego устройства аэропортом Внуково.

Из-за атаки украинских дронов на города РФ авиавласти периодически ограничивают работу аэропортов Москвы и других регионов. Ограничения, как правило, действуют по несколько часов.

ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Марокко доминирует в секторе деловой авиации Северной Африки

Ionic Aviation опубликовала свой последний анализ парка деловых самолетов в регионе Северной Африки, показывающий, что Марокко доминирует в этом секторе. Марокко с населением в 37 миллионов человек и общим объемом ВВП в \$145 млрд является лидером по парку бизнес-джетов в Северной Африке, здесь базируется почти 50% всех самолетов региона.

Египет с населением более 100 миллионов человек, крупнейшей экономикой Северной Африки (оценка на 2024 год: \$395 млрд) и двенадцатой по ве-



личине территорией континента занимает второе место, располагая в общей сложности 16 самолетами. Однако этот авиапарк сравнительно молод, его средний возраст составляет всего пятнадцать лет.

Самые маленькие авиапарки находятся в Тунисе и Алжире (крупнейшей стране Африки по площади суши), где насчитывается всего 3 и 5 бизнес-джетов соответственно. Средний возраст скромного авиапарка Туниса составляет 30 лет.

В регионе преобладают джеты среднего и супер-среднего класса, на долю которых приходится примерно четыре из каждых десяти самолетов. Textron Cessna является крупнейшим производителем по размеру парка (только на него приходится более 45% парка); наиболее популярными моделями являются Citation XLS/XLS+, Sovereign и Mustang.

Северная Африка остается сложным регионом для финансирования бизнес-авиации. Устаревший парк воздушных судов, соображения безопасности, политическая нестабильность, низкий уровень восприятия коррупции и ограниченная доступность полностью независимых сторонних компаний по управлению воздушными судами означают, что готовность международных кредиторов, основанных на активах, предоставлять кредиты в регионе остается ограниченной, но не является чем-то неслыханным.

Однако покупатели UHNW, имеющие значительный международный опыт, могут получить доступ к финансированию через существующие или новые частные инвестиционные отношения с рядом преимущественно европейских банков.

Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

jetport-interiors.tech

ФРГ оснастит правительственные самолеты системой защиты от ракет

Власти ФРГ намерены оснастить три правительственных самолета A350 специальной системой защиты от ракет. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на журнал Spiegel.

По информации издания, Минобороны Германии до конца года направит в бюджетный комитет Бундестага соответствующий запрос с просьбой выделить на это госсредства. Тремя лайнерами пользуются прежде всего президент Франк-Вальтер Штайнмайер, канцлер Олаф Шольц и глава МИД Анналена Бербок. Фюзеляжи самолетов будут осна-

щены специальной инфракрасной системой, которая посредством лазерных импульсов может вывести из строя боеголовки приближающихся ракет. Это позволит руководству ФРГ летать над такими странами, как, например, Мали, в воздушном пространстве которых существует угроза попасть под обстрел.

Система разработана израильской фирмой Elbit совместно с германским оборонным концерном Diehl Defense. Ею уже оснащены многие транспортные самолеты Бундесвера, сообщил Spiegel.



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

Chartright Air Group расширяет возможности членства в JetClub

Канадский бизнес-оператор Chartright Air Group объявил о расширении членства в Chartright JetClub. В ответ на растущий спрос на простые и гибкие перелеты на частном самолете, компания Chartright представляет новую 10-часовую карту начального уровня.

Программа Chartright JetClub основана на простоте и ценности. Клиенты получают выгоду от простой структуры расходов, включающей всего две платы: ежегодный членский взнос и почасовую оплату за время полета. Такой подход упрощает использование услуг частной авиации, позволяя клиентам наслаждаться ее удобством, не беспокоясь о сложной структуре ценообразования, поясняют в компании.

Существует три варианта членства — на 10, 25 и 50 часов — что обеспечивает клиентам гибкость в со-

ответствии с их потребностями в путешествиях, но при этом позволяет выбирать индивидуальные варианты.

Благодаря наличию трех категорий джетов, программа обеспечивает полное покрытие рейсов от побережья до побережья, удовлетворяя широкий спектр туристических предпочтений.

Новая 10-часовая программа предназначена для тех, кто хочет познакомиться с чартерным клубом Chartright JetClub. Это членство начального уровня предоставляет большинство преимуществ Chartright JetClub, включая краткосрочное членство сроком на один год. Оно идеально подходит для клиентов, которые хотят воспользоваться преимуществами Chartright JetClub со сниженной почасовой оплатой.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Ehang дебютирует в Бразилии

Компания EHang объявила о важном событии – успешном первом полете своего беспилотного летательного аппарата EH216-S eVTOL в Бразилии. Первый пробный полет EHang в Бразилии состоялся в компании Quadra, расположенной в регионе Сан-Паулу, в партнерстве с местным оператором Gohobby.

Это достижение имеет большое значение для будущего развития городской воздушной мобильности (ААМ) в Бразилии, стране, известной в качестве родины латиноамериканской авиации, где сосредоточена одна из ведущих авиационных отраслей в мире и один из крупнейших в мире рынков eVTOL. На данный момент EHang и ее местные партнеры выполнили более 50000 безопасных рейсов в 17 странах Азии, Европы, Северной и Латинской Америки.

Недавно Национальное агентство гражданской авиации Бразилии выдало одобрение на экспериментальный полет беспилотного eVTOL EH216-S, что позволило проводить пробные полеты в крупнейшей латиноамериканской стране. В рамках сертификата CAVE, выданного ANAC, компания EHang и местный партнер и оператор Gohobby проводят масштабные испытания EH216-S в тесном сотрудничестве с ANAC и Департаментом контроля воздушного пространства Бразилии. Эти инициативы призваны способствовать разработке концепций эксплуатации и систем и сервисов управления движением беспилотных летательных аппаратов, прокладывая путь к безопасному и эффективному развертыванию UAM по всей Бразилии.

Bell 429 получил грузовой двойной крюк

Компания Boardboard Systems International, поставщик инновационного грузового крюкового оборудования для вертолетов, объявила о получении дополнительного сертификата типа (STC) FAA для двойных грузовых крюковых систем TALON HES, предназначенных для вертолета Bell 429.

Эти системы грузовых крюков соответствуют сертификационным требованиям для перевозки внешних грузов (HES) и включают опции для модернизации существующих конфигураций с одиональным и двумя крюками, а также для вертолетов без предварительной установки системы грузовых крюков.

Компания Boardboard также представила эти си-

стемы в Transport Canada и EASA для получения STC в Канаде и Европе.

«Мы рады предложить бортовое решение HES для операторов Bell 429, которые уже много лет обращаются к нам с просьбой установить этот комплект», - сказал Майк Фокс, вице-президент по продажам и маркетингу. «Мы только что отправили нашу первую систему стартовому заказчику, компании Capitol Helicopters, и сейчас наращиваем производство. Независимо от того, летите ли вы справа или слева, устанавливаете ли вы систему на новый вертолет или модернизируете существующий грузовой крюк, мы разработали множество конфигураций для удовлетворения ваших конкретных потребностей».



ExecuJet добавляет мальтийский FBO

Компания ExecuJet, подразделение Luxaviation Group, расширила свое присутствие в Средиземноморском регионе, установив партнерские отношения с компанией Executive Aviation Malta, которая управляет FBO в международном аэропорту Мальты (LMML). Созданный в 2010 году комплекс с полным спектром услуг, расположенный на перроне 3 в аэропорту LMML, включает в себя два зала ожидания для пассажиров, зону планирования полетов, комнату отдыха для экипажа, душевые, консьержа и автомобили для экипажа. Он обеспечивает заправку топливом, таможенную поддержку и полный хендлинг.

В то время как Мальта завоевала репутацию популярного места для регистрации воздушных судов, которые операторы, не входящие в ЕС, хотят эксплуатировать на территории ЕС, она также стала популярной среди некоторых операторов в других государствах ЕС, поскольку ее регулирующие органы имеют репутацию более удобных в использовании и менее бюрократичных, чем в некоторых более крупных государствах. Благодаря растущему реестру и объектам, обслуживающим суперяхты, страна стала популярным местом для состоятельных частных лиц, финансового сектора и глобальных корпораций.

«Уникальное положение Мальты в Европе и ее близость к Северной Африке повышают оперативную гибкость наших клиентов, что делает ее идеальным местом для технических остановок и обслуживания бизнес-авиации», - пояснил генеральный директор Luxaviation Group Патрик Хансен, добавив, что компания стремится расширить свое присутствие в регионе.

SGi становится стартовым заказчиком Leonardo AW09 в Индонезии

Провайдер вертолетных услуг SGi заказал 10 Leonardo AW09 у официального дистрибьютора Helitech Asia и будет первым заказчиком легкого вертолета в Индонезии. SGi планирует использовать AW09 для пассажирских и грузовых перевозок, оказания медицинской помощи и коммунальных услуг.

«Наши инвестиции в AW09 являются свидетельством стремления модернизировать наш парк и предоставлять нашим клиентам непревзойденные услуги», - сказал генеральный директор SGi Франсуа Лассаль. «Вертолеты AW09 не только повышают эффективность эксплуатации, но и значительно улучшают эксплуатационные характеристики, возможности и гибкость — они дей-

ствительно меняют правила предоставления услуг, которые мы можем предложить по всей Индонезии. Их повышенная эффективность соответствует нашим целям устойчивого развития и помогает нам предоставлять безопасные, надежные и экологически ответственные вертолетные услуги».

У Leonardo есть две предсерийные модели – PS4 и PS5, которые проходят серию летных испытаний. Первая серийная модель PS6 ожидается в конце года. PS4, который включает в себя все разработки, реализованные на PS3, начал полеты 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.



Группа по борьбе с изменением климата призывает ввести налоги на частные самолеты

Oxfam, некоммерческая организация, занимающаяся проблемами бедности и устойчивого развития, призвала правительство Великобритании ввести новые налоги на роскошь для владельцев и пользователей частных самолетов и суперяхт. В отчете, опубликованном на прошлой неделе, группа заявила, что до 2 млрд фунтов стерлингов может быть использовано для финансирования работ в

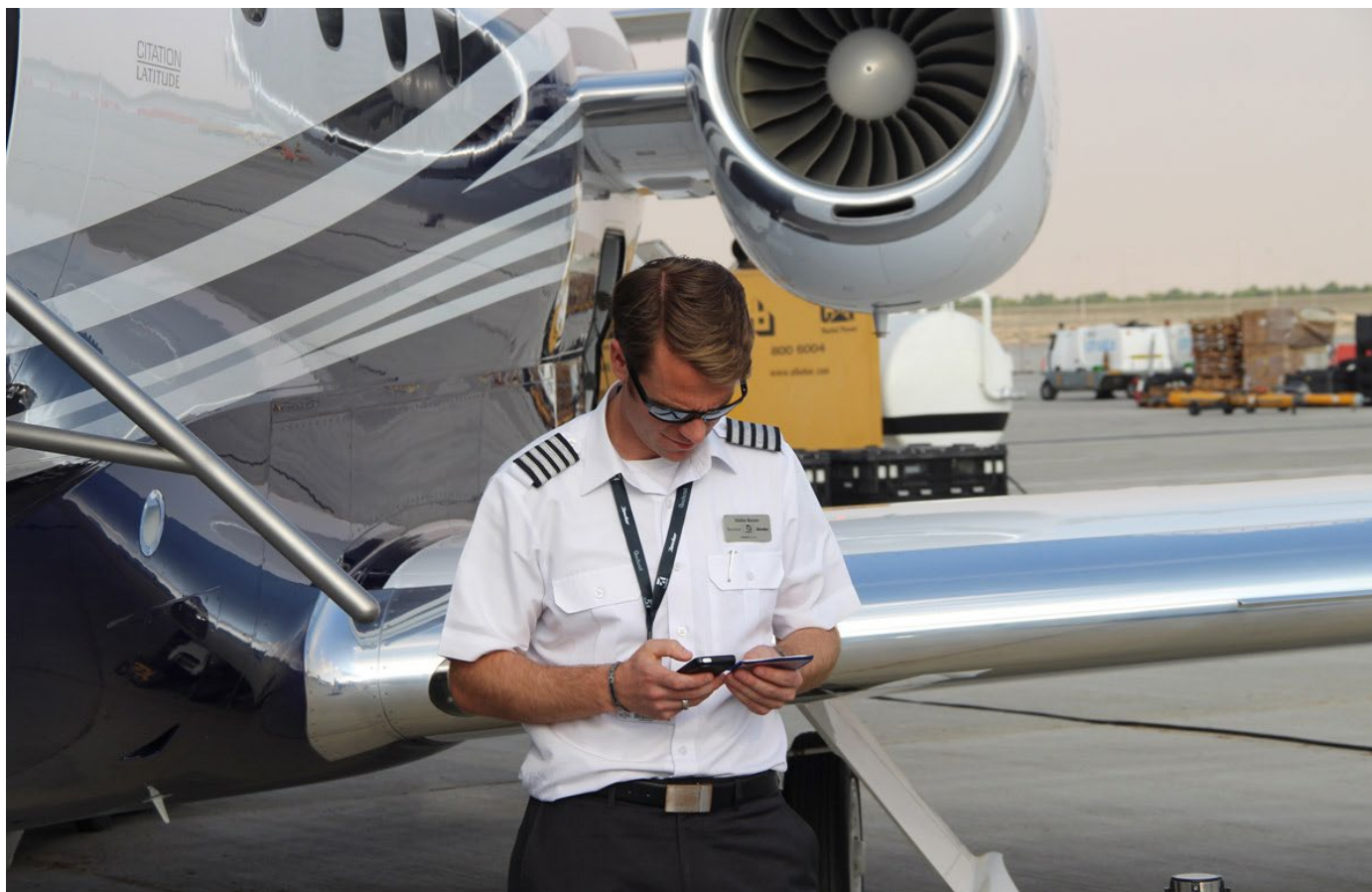
«сообществах, страдающих от наихудших последствий изменения климата».

Необходимость введения новых налогов на богатство возникает в связи с тем, что новое лейбористское правительство Великобритании готовится представить свой первый бюджет в октябре. Ожидается, что в условиях истощения государственных финансов новая администрация увеличит

налоговое бремя в нескольких областях, сохранив при этом предвыборное обещание не повышать базовые ставки подоходного налога или британский эквивалент социального обеспечения. Также ожидается, что бюджет может быть так или иначе ориентирован на состоятельных людей.

По данным Oxfam, в прошлом году можно было бы привлечь до 830 миллионов фунтов стерлингов, если бы предыдущее консервативное правительство ввело предложенную более высокую ставку сбора с авиапассажиров (APD) на полеты частных бизнес-джетов и налог на владение суперяхтами. Исследование компании показало, что дополнительные доходы в размере 1,2 млрд фунтов стерлингов могут быть увеличены за счет обложения налогом на топливо для бизнес-авиации, введения 20% налога на добавленную стоимость (НДС) для частной авиации и взимания дополнительных сборов за посадку и вылет частных самолетов.

В отчете Oxfam утверждается, что от 300 до 470 миллионов фунтов стерлингов можно было бы выручить за счет более высокой ставки APD, чем нынешний сбор за полет первым и бизнес-классом, предложенный в прошлом году «Кампанией за улучшение транспорта». Группа заявила, что налогообложение для реактивного топлива частных самолетов обойдется в сумму от 69 до 231 миллиона фунтов стерлингов, при этом еще от 384 до 649 миллионов фунтов стерлингов будет получено за счет НДС, а от 192 до 325 миллионов фунтов стерлингов – налогами на места в аэропортах. Он также рассчитан на сумму от 282 до 360 миллионов фунтов стерлингов за счет нового налога на владение суперяхтами.



Фактически, в соответствии с действующей в Великобритании системой APD, на деловые самолеты весом более 20 тонн и вместимостью менее 19 пассажирских мест уже распространяется более высокий тариф, который в 6-11 раз превышает тот, который платят авиапассажиры. На некоммерческих рейсах в Великобритании частные операторы воздушных судов платят пошлины в размере 5% при заправке до 2300 литров авиационного топлива и 20% при заправке большего объема.

Аэропорты уже взимают НДС за услуги, а также за посадку и другие аэродромные сборы. Это также



относится к системе торговли квотами на выбросы (ETS) Европейского союза, где это применимо к операторам.

В отчете приводятся данные Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), согласно которым в 2023 году было совершено 207848 рейсов деловых самолетов. Из них 6% полетов были совершены в медицинских целях или для выполнения других специальных задач, а 1,6% – для государственных или военных нужд.

Призывы к введению новых налогов для состоятельных физических лиц набирают обороты в других европейских странах, а также в Бразилии. В апреле 2024 года Oxfam присоединился к двум другим группам, Avaaz и WeMoveEurope, которые призвали Европейский парламент принять предложения Гражданской инициативы о введении европейского налога на богатство. В ходе акции протеста у здания парламента в Брюсселе был задействован большой надувной бизнес-джет как символ предполагаемого избыточного богатства.

Британская ассоциация бизнес-авиации и АОН решительно опровергла обоснованность налоговых предложений Oxfam. «Мы ознакомились с заявлениями Oxfam и источниками, из которых они исходят. К сожалению, мы считаем, что эти заявления фактически неверны, и мы приветствуем дальнейший открытый диалог с Oxfam и другими организациями, чтобы бизнес-авиация и АОН были представлены должным образом и справедливо», - заявила председатель группы Аойфе О'Салливан. «Частные самолеты, их пользователи и отрасль, обслуживающая частную авиацию, - все они обла-

гаются налогом в Великобритании обычным образом. Утверждать обратное просто неверно».

По данным ЕВАА, новые налоги на бизнес-авиацию будут неэффективны с точки зрения сокращения выбросов углекислого газа при полетах. «Хотя мы разделяем настоятельную необходимость решения проблемы изменения климата, у нас есть опасения, что предлагаемые налоговые меры могут оказаться неэффективными для достижения желаемых экологических результатов и могут иметь непредвиденные последствия», - говорится в письменном заявлении брюссельской группы.

ЕВАА отметила, что бизнес-авиация уже облагается рядом налогов и сборов, включая плату за пользование аэропортами и воздушным пространством, а также предусмотрены специальные экологические сборы в рамках программы сокращения выбросов углерода ETS и CORSIA. В заявлении ЕВАА утверждалось, что повышение налогов может ослабить усилия по внедрению технологий, направленных на снижение воздействия авиации на окружающую среду, а также сделать европейскую отрасль деловой авиации менее конкурентоспособной.

Ранее в этом месяце ЕВАА и Ассоциация производителей авиации общего назначения опубликовали совместный политический манифест, призывающий европейские правительства более позитивно поддерживать усилия ЕВАА по декарбонизации отрасли. Эти группы выступали за такие действия, как включение процедур учета и заявок для устойчивого возмещения выбросов углекислого газа в авиационном регламенте ReFuelEU.

ACC Aviation раскрывает меняющиеся тенденции в сфере путешествий на частных самолетах и групповых чартерах

ACC Aviation предоставила некоторые подробные сведения об изменяющихся тенденциях в сфере путешествий состоятельных лиц и групп. Полученные данные свидетельствуют об изменениях в сфере деловых поездок и сохраняющейся популярности традиционных направлений для отдыха.

Сфера деловых поездок претерпела заметные изменения: спрос на чартерные рейсы на частных самолетах резко возрос, особенно между ключевыми европейскими аэропортами. Этот сдвиг отражает растущее предпочтение корпоративных лидеров более гибким, эффективным и персонализированным решениям для путешествий. После пандемии COVID-19 наблюдается устойчивый рост использования частных самолетов в деловых целях. Особый рост наблюдался на бизнес-рейсах на короткие расстояния, продолжительность которых обычно составляет от 1 до 3 часов.

Увеличение числа бизнес-рейсов подчеркивает необходимость в надежных и бесперебойных вариантах поездок, которые удовлетворяли бы напря-



женному графику работы руководителей высшего звена. Эта тенденция свидетельствует о растущем спросе на индивидуальные чартерные авиаперевозки, которые обеспечивают гибкость и точность, необходимые корпоративным лидерам.

Кроме того, коммерческие рейсы бизнес-класса для поездок в Европу становятся все более дорогими. Это неравенство в ценах еще больше стимулировало переход к частным чартерам для корпоративных поездок.

Туристический бизнес по-прежнему сосредоточен на традиционных «горячих» точках: юг Франции остается излюбленным местом отдыха летом, в то время как зимний сезон продолжает привлекать путешественников в Северную Европу, включая скандинавские страны, север Франции и Швейцарию.

Чартерные рейсы на короткие расстояния (время полета составляет 1,5-2 часа) в Европе являются предпочтительными из-за экономической эффективности и индивидуального обслуживания.

Динамика групповых поездок также претерпела значительные изменения, в связи с заметным снижением спроса со стороны MICE-индустрии (встречи, мероприятия, конференции, выставки).

Этот сдвиг можно объяснить несколькими факторами, в том числе растущим вниманием к экологичности и выбору мест проведения мероприятий в стремлении упростить поездки, связанные с мероприятием.

Многие организации выбирают более экологичные места проведения и способы передвижения. Кроме того, экономическое давление вынудило компании пересмотреть свои стратегии проведения мероприятий, часто отдавая предпочтение виртуальным или гибридным решениям.

Несмотря на эти проблемы, сохраняется устойчивый спрос на крупномасштабные транспортные решения для проведения определенных мероприятий, таких как музыкальные концерты, поездки спортивных команд и правительственных делегаций.

Чарли Уилкоккс, директор по чартерным перевозкам ACC Aviation, отметил, что персонализированные, эффективные и экономичные решения для путешествий по-прежнему имеют первостепенное значение. Эта тенденция открывает значительные возможности для чартерных брокеров и поставщиков услуг. Основной целью ACC Aviation является внедрение инноваций и удовлетворение уникальных потребностей клиентов, занимающихся чартерными перевозками, консультативное и повышение их общего опыта путешествий.

Джейми Харрис, президент американского подразделения ACC Aviation, добавляет: «В США в первой половине года мы наблюдали высокий спрос как на чартерные рейсы представительского класса, так и на групповые чартеры. Учитывая, что летом все чаще совершаются рейсы на частных самолетах, мы ожидаем увеличения спроса на чартерные рейсы на больших авиалайнерах по мере приближения осенних и зимних месяцев».

Corporate Jet Investor Asia: бизнес действительно сложен, никто не может этого отрицать

Обстановка, в которой вы находитесь, может изменить вашу память. Рыбак в баре часто забывает точный вес рыбы, которую он выпустил в воду. Игроки в гольф, играющие на 19-й лунке, часто не могут вспомнить точное количество ударов, которые они нанесли. Люди, посещающие конференции или съезды, склонны преувеличивать степень успешности своего бизнеса.

Справедливости ради, на конференции Corporate Jet Investor Asia на прошлой неделе этого не произошло. Было много откровенного как на сцене, так и за ее пределами. С 2020 года парк самолетов в регионе сократился, и, как сказал один из ведущих операторов, «бизнес действительно сложен. Никто не может этого отрицать».

На этом рынке по-прежнему сохраняется высокая конкуренция. Около 75% из более чем 300 делегатов считают, что операторов слишком много и что есть жесткая конкуренция за воздушные суда.

Когда в период с 2012 по 2019 год парк китайских бизнес-джетов стремительно рос, многие жители Юго-Восточной Азии много времени говорили о том, что Китай — это не Азия. К сожалению, чтобы доказать это потребовалось падение китайского делового рынка. Стоит помнить, что Китай полностью возобновил работу после Covid только в январе 2023 года (людей с Covid перестали отправлять в карантинные лагеря только в декабре 2022 года). Китайское правительство не стимулировало экономику так сильно, как США или многие европейские страны. Когда Китай, наконец, открылся, потребители не спешили снова тратить деньги, и рынок недвижимости (который был крупным покупателем

самолетов) также уже испытывал трудности. Президент Си Цзиньпин также начал свою кампанию «Общее процветание» в 2021 году. В своей речи он сказал: «Разрыв в благосостоянии и крах среднего класса усугубили социальные разногласия, политическую поляризацию и популизм, преподав миру глубокий урок».

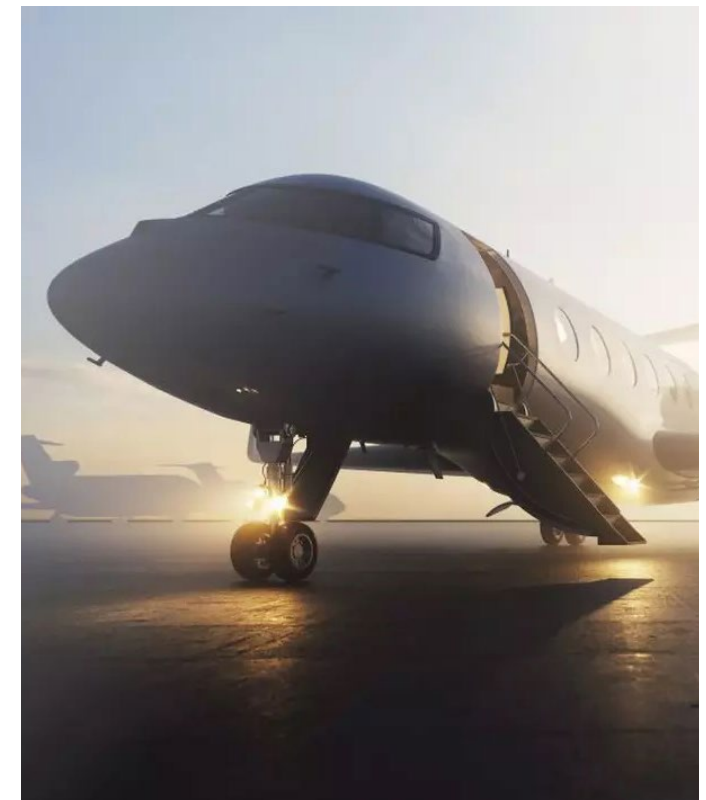
Как сказал один из операторов: «Многие клиенты считают, что если вы покупаете бизнес-джет, то, по сути, напрашиваетесь на расследование». Несколько авиаброкеров и производителей говорят, что есть признаки того, что ситуация меняется и на рынок приходят новые покупатели.

По словам Дэниела Ренвика из Jetcraft, в Австралии, одном из самых развитых рынков бизнес-авиации в мире, после Covid наблюдался рост на 10%. В Австралии насчитывается 230 самолетов, что составляет около 20% парка самолетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Австралия исторически была рынком подержанных самолетов, и Ренвик говорит, что за последние несколько лет парк был модернизирован.

«После Covid мы наблюдали всплеск, появилось много новых самолетов и большое разнообразие типов», - сказал Даррен Макголдрик из Luxaviation. В Юго-Восточной Азии также наблюдался значительный рост, и Индия вызвала большой ажиотаж. В Японии также наблюдается рост спроса. Среди факторов, которые делают бизнес-авиацию такой привлекательной, — региональные различия. Операторы говорят, что лишь немногие клиенты интересуются вопросами охраны окружающей среды или использования экологически чистого авиа-

ционного топлива (SAF). Менеджера одного крупного оператора попросили связаться с клиентами, чтобы узнать, заинтересованы ли они в использовании SAF. «Я только что разговаривал с одним из крупнейших экспортеров угля в регионе, чтобы спросить, заинтересован ли он в этом», - сказал он. «Нет».

В долгосрочной перспективе участники по-прежнему оптимистично оценивают ситуацию на рынке. Около 74% были настроены довольно оптимистично, остальные — очень оптимистично.



Форум JetNet iQ Summit стартует под девизом «Внимание к будущему»

Саммит JetNet iQ Summit в Нью-Йорке стартовал со вступительной дискуссии, посвященной вероятной эволюции бизнес-авиации, модератором которой выступил вице-президент JetNet по продажам Пол Кардарелли.

Участнику дискуссии Ричарду Кое из WingX был задан вопрос о том, как две «горячие войны», которые в настоящее время ведутся на Ближнем Востоке и на Украине, повлияли на отрасль. «Циклический характер нашей отрасли был обусловлен последствиями событий, произошедших за последние 20-25 лет», - сказал он. «Будь то события 11 сентября, произошедшие довольно быстро, или глобальный финансовый кризис, который, очевидно, привел к десятилетнему застою в отрасли.

Недавно мы со всей очевидностью ощутили геополитические последствия пандемии, которая поначалу привела нас в замешательство. По сути, за месяц или два мы потеряли от 60% до 70% своей активности».

Он сказал, что, хотя специальная военная операция России на Украине началась в то время, когда дела в отрасли шли лучше, косвенные последствия глобальной нестабильности ощущались. «Некоторые из них не являются непосредственными последствиями конфликта, но они представляют собой своего рода долгосрочные риски, связанные с такими факторами, как ослабление глобализации и напряженность в отношениях между США и Китаем».

Кевина Майклза из AeroDynamic Advisory спросили, как выглядит бизнес-ландшафт отрасли в эпоху, когда всё меньше самолетов летают больше часов, и он рассказал о текущих тенденциях на рынке после Covid. «Количество полетов выросло на 25% по сравнению с 2019 годом, а налет – на 30%, так что это значит?» - сказал он. «Если ничего не изменится, расходы на техническое обслуживание также вырастут на 30%. И если вы возьмете этот микротренд, то объедините его с тем фактом, что производители авиационной техники настойчиво пытаются расширить свой сервисный бизнес и повысить свою устойчивость, и это интересное сочетание. Вы видите, что производители получают от 30% до 40% выручки от послепродажного обслуживания, и это повышает устойчивость их бизнес-модели».

Он привел успех Bombardier в качестве примера компании, которая преодолела сомнения в качестве самостоятельного производителя бизнес-джетов.

Участнику дискуссии и управляющему директору JetNet iQ Ролли Винсенту был задан вопрос о том, как бы он лично удвоил \$1 млрд в отрасли. «Мне действительно нравится идея организовать обучение и оптимизацию», - сказал он, отвергая идею прямых инвестиций в аэрокосмическую отрасль или в новый двигатель, учитывая нормативно-правовую базу. «Я думаю, что с искусственным интеллектом инструменты есть, но мы можем достичь такого уровня, когда сможем стать намного умнее», - сказал он в отношении оптимизации. «Мне нравится эта бизнес-модель».



Дефицит рейсов или плохое обслуживание авиакомпаний стимулирует путешествия на частных самолетах

Новое исследование показывает, что выбор пассажиров между частными самолетами и авиакомпаниями основан на сопоставлении этих преимуществ с дополнительными расходами.

Почти 600 пользователей частных самолетов говорят, что основные причины, по которым они выбирают частные рейсы, связаны с недостатка-

ми регулярного авиасообщения. Ответы взяты из ежегодного опроса участников Private Jet Card Comparisons проведенного в период с июля по сентябрь 2024 года.

Главной причиной, по которой респонденты (68,9%) предпочли частные самолеты перелетам авиакомпаниями, стала экономия времени в

пути «от двери до двери» по сравнению с рейсами авиакомпаний.

Один из подписчиков отметил: «Мой выбор обусловлен тем, являются ли коммерческие поездки эффективным использованием времени по сравнению с частными, которые имеют значение только в деньгах».

«Я могу позволить себе не тратить дополнительное время в аэропортах и избегать толп, которые можно встретить в терминалах аэропортов», - сказал другой.

Вторым по значимости фактором стало использование более удобных аэропортов (52,0%) по сравнению с теми, откуда летают авиакомпании. «Некоторые аэропорты лучше или обслуживаются только частной авиацией», - отметил один из респондентов.

«Прямые рейсы из бизнес-аэропорта в бизнес-аэропорт просто удобнее, без стресса и приятнее, чем тратить целый день на перелеты через несколько переполненных коммерческих аэропортов. Добавьте к этому растущую неопределенность при выполнении коммерческих рейсов из-за частых сбоев в расписании», - сказал другой.

Топ-10 причин летать бизнес-авиацией по версии Private Jet Card Comparisons

1. Экономия времени в пути «от двери до двери» по сравнению с авиакомпаниями – 68,9%
2. Аэропорты удобнее по сравнению с регулярными рейсами – 52,0%



3. Отсутствие беспосадочных регулярных рейсов – 46,1%
4. Путешествия с домашними животными – 37,3%
5. Экономия времени по сравнению с длительной поездкой в автомобиле – 34,8%
6. Расписание рейсов авиакомпаний не соответствует моим потребностям – 34,0%
7. Путешествуя с багажом, я должен был бы пройти регистрацию – 19,1%
8. Более простая стыковка с регулярными рейсами – 15,0%
9. Путешествие с детьми – 12,7%
10. Более продуктивная обстановка в полете (для работы или отдыха) – 10,4%

Третьим по значимости фактором (46,1%), повлиявшим на выбор в пользу частных перелетов, стало отсутствие беспосадочных регулярных рейсов. «Я могу себе это позволить, так почему бы не добраться из пункта А в пункт Б с большим комфортом», - сказал другой подписчик.

На четвертом месте оказались путешествия с домашними животными (37,3%). Однако это не просто выбор между авиакомпаниями и частными самолетами.

34,8% респондентов заявили, что выбирают частную авиацию в качестве альтернативы длительной поездке на автомобиле.

Среди других ключевых причин – расписание рейсов авиакомпаний, не соответствующее их потребностям (34,0%), и возможность отказаться от проверки багажа (19,1%).

Около 15,0% респондентов используют частные самолеты для стыковки с регулярными рейсами авиакомпаний, в то время как 12,7% заявили, что выбирают частные рейсы, когда путешествуют с детьми.

10,4% опрошенных отметили более продуктивную рабочую среду.

Только 11,4% респондентов, принявших участие в ежегодном опросе, заявили, что летают исключительно частными рейсами, хотя некоторые назвали международные рейсы в качестве исключения. «Я пользуюсь коммерческими авиалиниями только для поездок в Европу и т.д.», - сказал один из подписчиков.

42,3% респондентов отметили, что неудовлетворительный опыт работы авиакомпаний и аэропортов по-прежнему заставляет их чаще летать частными рейсами. «Наблюдается нехватка рейсов и растущая проблема с безопасностью полетов коммерческих авиакомпаний. В аэропортах огромные толпы людей, высокомерие TSA (аналог нашего САБ прим.ред.), очень большое расстояние до выходов на посадку», - подытожил один из подписчиков.

Около 80% респондентов пользуются различными программами операторов, включая членство, карточные продукты или долевое владение.

Другими доступами к частной авиации являются чартерные рейсы по запросу (49,2%), собственные

частные самолеты (9,4%), используемые ими корпоративные самолеты (3,7%), и перелеты на самолетах друзей (23,6%).

Респонденты, как правило, используют, по крайней мере, два разных решения – например, 51,6% владельцев долевых программ также используют карточные продукты, а 43,6% – чартерные рейсы.

Депозиты пользователей карточных программ за прошедший год составили в среднем \$278 608. Согласно последнему ежеквартальному анализу цен на карточные продукты, проведенному компанией Private Jet Card Comparisons, средняя стоимость полета по jet card составила \$10 954 в час.

Что касается типов частных джетов, то 54,7% респондентов используют легкие самолеты, 39,0% летают на самолетах среднего размера, а 23,3% используют суперсредние джеты. 17,5% используют сверхлегкие реактивные самолеты, за ними следуют турбовинтовые (10,6%) и самолеты с большим салоном или сверхдальние (7,4%).

Согласно полученным данным, подписчики Private Jet Card ежегодно тратят более \$1 млрд на карточные и долевые программы, не считая чартерных рейсов.

По данным отраслевой правозащитной группы Climbing Fast, частная авиация в США обеспечивает 1,1 миллиона рабочих мест и обеспечивает общий экономический эффект в размере \$246 млрд.

Aviation Africa: Бизнес-авиация неоченима

Алсинда Перейра, первая женщина, возглавившая AfBAA (Африканская ассоциация деловой авиации), рассказала на саммите Aviation Africa о важности бизнес-авиации, заявив, что «бизнес-джет – это не роскошь, это инструмент, который доставит вас из пункта А в пункт Б».



«AfBAA рада стать в этом году партнером саммита и выставки Aviation Africa и получить возможность в течение двух дней высказать свое мнение и обсудить вопросы отрасли», - сказала Перейра. В то время как коммерческая авиация играет огромную роль в отрасли, не следует упускать из виду и бизнес-авиацию. Я надеюсь, что могу заверить вас в том, что авиация представительского класса играет важную культурную роль в Африке, как с точки зрения связи, так и с точки зрения развития экономики региона. Бизнес-авиация обеспечивает быстрый и эффективный способ передвижения между странами и регионами Африки. Особенно это актуально на этом разнообразном континенте, где возможности наземного транспорта могут быть весьма ограничены. Достаточно взглянуть на карты транспортных связей на континенте, чтобы воочию убедиться в их недостатках».

«Например, у нас есть инвестор в горнодобывающую отрасль – корпорация из Дурбана, Южная Африка, – которая хотела бы прилететь, посетить и заняться бизнесом на потенциальном месторождении в Медном поясе Замбии. Самый быстрый коммерческий путь может занять от 18 до 35 часов! А на самом деле это всего лишь двух-трехчасовой перелет. Это хороший пример того, как бизнес-джет может восполнить этот пробел», - сказал Перейра.

«Мы можем доставить всех желающих из пункта А в пункт Б за несколько часов. В этом вся разница. Расстояние составляет всего 1700 км, и самолет среднего размера, такой как Challenger 3500, будет очень хорошим вариантом. Вы можете буквально в тот же день вернуться к своим близким или

к ведению бизнеса, в то время как коммерческий рейс – самый долгий путь. Нам нужно смотреть на бизнес-джет не как на роскошь, а как на инструмент, который доставит вас из пункта А в пункт Б».

Перейра, соучредитель успешной ангольской компании Bestfly, заявил, что правительства африканских стран должны работать сообща.

«Как гласит кампания AfBAA, нет самолета – нет игры, и это послание также и правительствам африканских стран. Мы хотели бы, чтобы все 54 страны Африки объединились с планом действий. Нам нужно спланировать создание новой инфраструктуры в аэропортах, новых объектов, которые мы уже начинаем видеть, – это очень важно, особенно в секторе деловой авиации».

«У Bestfly уже 12 лет есть FBO с полным спектром услуг – я имею в виду VIP-терминал со всеми услугами таможни, иммиграции и полиции. Это полноценный сервис, который очень трудно найти в Африке, но нам удалось сделать это в Анголе, потому что у нас была поддержка нашего правительства, что очень важно», - сказал Перейра.

«Как уже говорили все выступавшие на саммите, без поддержки правительств и заинтересованных сторон нашей отрасли мы ничего не сможем сделать. Итак, я хотел бы, чтобы вы помнили об этом сегодня, потому что мы много говорим о коммерческой авиации, но я хотела бы, чтобы все вы, отправляясь домой после мероприятия, помнили, что бизнес-авиация вносит большой вклад в развитие этой отрасли и может развиваться в Африке».

Flexjet откроет новый частный терминал в Фарнборо

Частный авиационный провайдер Flexjet планирует запустить новый частный терминал в европейском аэропорту Фарнборо. Новое здание, открытие которого запланировано на начало 2026 года, и которое станет первым в своем роде в Европе, расположено отдельно от существующего главного терминала аэропорта Фарнборо и предназначено для пассажиров Flexjet.

В новом терминале будут работать сотрудники команды Flexjet. Он обеспечит пассажирам компании комфорт во время их нахождения в аэропорту и призван повторить индивидуальный сервис и гостеприимство, предоставляемые на борту самолета Flexjet, поясняют в пресс-службе компании.

Новый комплекс представляет собой крупнейшее на сегодняшний день развитие инфраструктуры компании за пределами США и последовал за открытием в этом году нового, более крупного здания Flexjet House в лондонском районе Мэйфэр – центра продаж и обслуживания с эксклюзивными удобствами для владельцев Flexjet.

Компания Flexjet, в которой работает более 4000 человек по всему миру, предлагает частные терминалы в ключевых аэропортах США, включая Террборо в Нью-Джерси и Ван-Найс в Калифорнии, и с учетом нескольких новых открытий к концу 2025 года они будут работать в общей сложности в 10 аэропортах США.

Терминал Фарнборо станет первым терминалом компании в Европе и, по сути, первым частным терминалом, предлагаемым какой-либо акционерной компанией за пределами Северной Америки.

Терминал будет расположен в совершенно новом здании аэропорта с площадью перрона 2098 кв.м., строительство которого началось ранее в этом месяце. В здании также разместятся современный центр управления Flexjet и оперативные группы, современные рабочие места, помещения для пилотов и расширенный учебный центр Global Red Label для обучения работе с бортовыми серверами, который заменит нынешние офисы Flexjet в аэропорту.

Кенн Риччи, председатель правления Flexjet, отметил, что это важный момент для Flexjet, поскольку начинается строительство этого комплекса, и это первый случай совместного владения в Европе.

«Мы с нетерпением ждем открытия этого поистине исключительного пространства для владельцев наших самолетов и их гостей, которое будет сочетать потрясающий современный дизайн с теплым гостеприимством и уютной обстановкой, которую они смогут называть домом каждый раз, когда будут летать с нами в аэропорт Фарнборо – наш главный хаб в Европе. Это событие выводит Flexjet на передний план в европейской частной авиации, демонстрируя масштаб наших международных амбиций и продолжая экспоненциальный рост, которого мы уже достигли с момента запуска в Европе в 2019 году».



Praetor 600 пополнил парк CTR Atmospherica

Чешская компания CTR Atmospherica Aviation пополнила свой парк новым Praetor 600, приобретенным на заводе-изготовителе, и попрощалась с Challenger 300. В настоящее время в парке компании один Cessna Citation Mustang, четыре Embraer Phenom 300E, еще два Embraer Phenom 300E находятся в стадии производства. Новые Phenom должны появиться в третьем квартале следующего года, а эксплуатация Praetor начнется в ближайшие несколько недель.

«Это первый Praetor 600 в Чешской Республике, поэтому мы просто ждем одобрения властей, и тогда можно приступать к работе», - говорит директор по продажам Элис Хорват-Муска. «Все наши самолеты принадлежат нам и в настоящее время мы не эксплуатируем самолеты каких-либо владельцев. В течение семи лет у нас был под управлением Challenger 300, но в конце августа он покинул компанию. Наши самолеты предназначены исключительно для коммерческого использования без разрешения владельца. Таким образом, мы можем сами определять ценовую стратегию и все, что связано с самолетом».

Средний возраст парка CTR в настоящее время составляет два с половиной года. «Наша философия заключается в том, чтобы иметь молодой и современный авиапарк», - продолжает Хорват-Муска. «Когда воздушному судну исполняется шесть или семь лет, мы меняем его, чтобы поддерживать цикл обновления. У нас также очень хорошие отношения с Embraer, производителем наших самолетов. Модели Phenom 300 и Praetor 600 являются сверхсовременными и хорошо работают на

нас. Дальность полета Praetor 600 фантастична и не имеет себе равных в сегменте одноклассников, конкурируя с линейкой тяжелых бизнес-джетов - я думаю, что мы будем очень конкурентоспособны с этим самолетом, в основном на более длительных рейсах. Praetor может пролететь из Лондона в Нью-Йорк или из Лондона в Дубай и даже из Праги на Мальдивы. Он также будет обслуживать маршруты, на которых летает Phenom, конечно, в основном для клиентов, которые просто хотят большего комфорта. Сейчас мы открываем новые маршруты, на которых раньше не могли обойтись без дозаправки топливом. Мы должны выяснить, каков будет спрос, и приспособиться к нему».

«Наша работа рассчитана на наш часовой пояс, плюс-минус три-четыре часа разницы во времени.

Всегда бывают исключения, но в целом мы всегда возвращаем Praetor в Европу, а не используем его, например, в США или Азии. Если джет будет работать в соответствии с нашим бизнес-планом, я уверен, что в ближайшее время мы сможем инвестировать в еще один самолет. Наша цель - объединить авиапарки, что означает увеличение количества самолетов одного типа. У нас это уже есть с Phenom 300E - у нас их уже четыре, и теперь мы сосредоточимся на расширении парка Praetor 600. Наличие большего количества самолетов одного и того же типа дает много преимуществ - возможность восстановления AOG с помощью собственного парка, гибкий состав экипажей, единый запас запчастей и, конечно, более короткие рейсы, поскольку вы можете использовать самолеты ближе к месту, где есть спрос».



Pure Technics: курс на масштабное расширение

Рынок корпоративной и частной авиации Республики Казахстан поэтапно развивается. Его комплексное и гармоничное расширение невозможно представить без технического обслуживания, соответствующего международным стандартам и правилам. Один из провайдеров ТО – «Pure Technics» – провел работы по масштабному расширению технических возможностей и анонсирует сразу три новых направления, нацеленных на поддержание комплексных услуг летной годности на самолетах Embraer Legacy 600/650 (Embraer 135), BeechCraft King Air 300-й серии и вертолетах типа Leonardo

Helicopters AW139 и Airbus Helicopters H145 (EC-145/MBB BK117 в модификации C2, D2).

«Рад сообщить, что компания Pure Technics успешно прошла аудит Авиационной Администрации нашей страны и процедуры сертификации в организации ТОиРАТ, что открывает новые возможности перед нашими клиентами», - сообщил генеральный директор Pure Technics Андрей Лысенко. «За время подготовки наша команда пополнилась новыми руководителями, в частности, в должности исполнительного директора в компанию пришел

Дмитрий Соколов, который имеет действующие допуски на техническое обслуживание самолетов и вертолетов, добавленных в сферу деятельности нашей компании. Дмитрий долгое время работал с европейскими производителями авиационной техники и занимался проектами постпродажного обслуживания в СНГ».

«С командой Pure Technics мы проделали колоссальную совместную работу», – отметил Дмитрий Соколов, который возглавил в Pure Technics направление стратегического развития. «Компания получила новый импульс и курс на обновление, результатом которого стало прохождение первого ключевого этапа – получение обновленного сертификата ТОиРАТ и освоение новых типов ВС. За что я благодарен всей нашей команде».

По результатам подготовки и сертификации в Сервисном Центре создано три принципиально новых направления.

Первое адресовано вертолетным эксплуатантам, которых в Казахстане много, благодаря развитому энергетическому и добывающему секторам экономики. Pure Technics осуществляет оперативное и периодическое техническое обслуживание вертолетов типа Leonardo Helicopters AW139 и Airbus Helicopters H145 (EC-145/MBB BK117 в модификации C2, D2).

Благодаря усилению профессиональной команды в части осуществления трудоемких форм ТО, сократилось время простоя, которое эксплуатанты тратят при выполнении плановых и внеплановых чеков. Команда Pure Technics была усилена



специально обученными и подготовленными инженерами категории В1, В2, С, что дает право выполнять наиболее трудоемкие чеки технического обслуживания.

Компания приняла на работу механиков для постепенного развития и становления направления подготовки молодых кадров.

У компании в наличии специальный инструмент, оснастка – платформы для технического обслуживания, специальные мобильные столы, ложементы для демонтажа и проверки лопастей вертолетов и т.д., расходные материалы для проведения периодического ТО.

Сервисный Центр Pure Technics в активной стадии переговоров с потенциальными заказчиками.

Второе направление – это обслуживание турбовинтовых самолетов Beechcraft King Air 300 серии (350, 360i) – рабочих лошадок, на которых в Казахстане выполняют различные авиационные работы, связанные с перевозкой пассажиров и грузов. Эти самолеты очень востребованы на рынке и их операторам важно будет узнать, что осенью 2023 года Pure Technics провела успешные переговоры с производителем авиационной техники из США – компанией Textron Aviation Inc., которая производит King Air и Cessna, и получила одобрение и поддержку для освоения направления послепродажного обслуживания на рынке Центральной Азии.

В связи с этим команда Pure Technics пополнилась

опытными и профессиональными инженерными кадрами. Были закуплены специальный инструмент и расходные материалы. Подписан меморандум о сотрудничестве с одним из операторов данного типа самолета из сопредельного государства.

В данный момент проходит согласование параметров контракта на ТО, а также ведется работа по валидации сертификата ТОиРАТ местными авиационными властями. В планах – проведение переговоров и начало сотрудничества с одним из операторов Beechcraft King Air 300 серии в Республике Казахстан.

«Опираясь на свой профессиональный опыт, уверен, что развитие этого направления приведет к дополнительным продажам данного типа ВС в регионе, и Pure Technics окажет в этом всестороннюю поддержку компании Textron Aviation Inc., предоставляя высокопрофессиональные услуги послепродажного обслуживания», - прокомментировал развитие данного направления работы Дмитрий Соколов.

О каких услугах идет речь?

- Оперативное и периодическое техническое обслуживание, в т.ч. гарантийное ТО
- Технический менеджмент
- Поставка запасных частей и расходных материалов
- Поддержка при вводе в строй новых самолетов потенциальных Заказчиков
- Поддержка, связанная с обучением инженерно-технического персонала и пилотов

В планах Pure Technics освоение технического обслуживания и ремонта компонентов, установленных на данном самолете.

Еще одна – третья – услуга Pure Technics касается самого популярного на постсоветском пространстве бизнес-джета Embraer Legacy.

«Оперативное ТО самолетов Embraer 135 – также довольно перспективное направление и мы уже сейчас обсуждаем с заказчиками услуги по оперативному дежурству инженеров и оказание технической поддержки их самолетов в Международном аэропорту Н. Назарбаев», - рассказал Дмитрий Соколов, отметив, что Pure Technics готова предоставить качественную услугу Технического Менеджмента (Услуга ПЛГ) и расшифровку полетной информации. «Переговоры в данном направлении ведутся с потенциальными заказчиками».

Генеральный директор Pure Technics Андрей Лысенко разделяет оптимизм своего коллеги по поводу того, что команда Pure Technics стала центром притяжения профессионалов отрасли, в том числе среди молодежи и имеет все шансы стать одним из привлекательных работодателей и драйверов развития государственных программ, реализуемых правительством Республики Казахстан в части поддержания летной годности авиационной техники по самым высоким международным стандартам и правилам. Это обусловлено тем, что рынок Республики Казахстан является крупнейшим в Центральной Азии, он стал локомотивом развития бизнес-авиации и специальной авиации в регионе.

Чартерный рынок переживает осенний спад

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 38-й неделе (16-22 сентября) во всем мире был выполнен 72821 рейс бизнес-джетов, что на 2% меньше, чем на 38-й неделе прошлого года. Во всем мире трафик Part 135 и 91K снизился на 3% по сравнению с 2023 годом.

С начала года (с 1 января по 22 сентября) в мире было выполнено чуть более 2,6 млн рейсов бизнес-джетов, что на 1% ниже аналогичного показателя 2023 года. С начала сентября (1-22 число) снижение в годовом исчислении составило 5%, что лучше по сравнению с падением на 7% в период с 1 по 15 сентября.

Северная Америка

В Северной Америке в течение 38-й недели был совершен 51201 вылет бизнес-джетов, что на 3% меньше, чем на той же неделе прошлого года, и трафик в США соответствуют этой тенденции. В Калифорнии наблюдалось снижение на 7% по сравнению с 38-й неделей 2023 года, во Флориде ситуация была немного лучше, на 5% ниже относительно прошлого года, Техас снизился на 1% по сравнению с той же неделей прошлого года.

С начала сентября активность бизнес-джетов в США была на 6% ниже прошлогодней, хотя на 22% выше по сравнению с 2019 годом. В Калифорнии трафик снизился на 1% относительно 2019 года и на 11% в годовом исчислении.

Departure Country	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights	Hours	vs 1Y ago: Hours	vs 5Y ago: Hours	Active Aircraft	Average Flight Distance(nm)
United States	143,652	66.1%	-5.8%	22.0%	219,831	-4.6%	26.0%	14,134	524
France	6,057	2.8%	-3.6%	1.3%	9,098	-5.1%	-1.4%	1,623	499
United Kingdom	5,614	2.6%	-0.6%	6.7%	11,085	5.3%	11.0%	1,618	693
Canada	5,508	2.5%	-6.5%	37.6%	9,252	-5.0%	36.3%	1,767	541
Italy	5,133	2.4%	1.2%	26.2%	7,665	1.7%	21.7%	1,449	480
Mexico	4,889	2.3%	-0.6%	131.0%	6,759	-3.0%	132.8%	1,059	468
Brazil	4,406	2.0%	9.6%	248.0%	6,515	3.9%	206.7%	666	431
Germany	4,246	2.0%	-9.1%	-13.5%	5,383	-11.2%	-13.5%	1,137	398
Spain	3,768	1.7%	5.9%	39.8%	7,136	9.2%	42.2%	1,223	653
Switzerland	2,557	1.2%	-1.4%	10.3%	3,487	-4.4%	4.2%	935	448
Grand Total	217,190	100.0%	-4.8%	25.9%	349,332	-4.1%	28.0%	18,688	542

Глобальные тенденции трафика и налета бизнес-джетов по странам, 1-22 сентября

В этом месяце активность Part 135 в США значительно сократилась, количество вылетов с 1 по 22 сентября упало на 10% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. В Калифорнии наблюдается самое серьезное падение трафика – на 16% относительно прошлого года, и на 11% по сравнению с сентябрем 2019 года. Wheels UP показала 39%-ное падение активности по сравнению с сентябрем прошлого года, VistaJet и связанные с ней дочерние компании на 17% отстают от прошлогоднего сентября.

Однако наблюдаются очаги роста в годовом исчислении в сегментах сверхлегких и сверхдальних бизнес-джетов.

На этой неделе сообщалось, что рабочие на заводах Textron Aviation в Уичита начали забастовку. Компания производит самолеты Cessna, и в этом году в США летает 6366 активных джетов Cessna. Трафик деловых самолетов Cessna на 1% выше в годовом исчислении, и на 26% выше по сравнению с 2019 годом, и в этом месяце на долю Cessna пришлось более трети вылетов бизнес-джетов в США.

Европейский регион

На 38-й неделе активность бизнес-джетов в Европе упала на 2% по сравнению с той же неделей прошлого года. Трафик в Великобритании и Франции был

Aircraft Segment	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights	Hours	vs 1Y ago: Hours	vs 5Y ago: Hours	Active Aircraft
Light Jet	12,319	28.1%	-13.0%	21.0%	16,330	-11.8%	31.9%	748
Super Midsize Jet	7,347	16.7%	-3.3%	45.2%	13,236	-0.3%	51.9%	531
Heavy Jet	7,159	16.3%	-13.2%	15.0%	11,344	-15.0%	14.5%	566
Super Light Jet	6,768	15.4%	5.4%	38.0%	9,232	4.3%	46.3%	377
Midsize Jet	5,331	12.1%	-18.5%	13.0%	7,841	-18.0%	22.0%	403
Ultra Long Range Jet	3,280	7.5%	10.7%	79.2%	8,545	10.8%	73.4%	515
Very Light Jet	983	2.2%	-46.6%	-27.2%	1,160	-48.7%	-21.0%	82
Entry Level Jet	660	1.5%	-26.0%	-19.0%	712	-26.1%	-24.1%	74
Airliner/Bizliner(Jet)	36	0.1%	-16.3%	-25.0%	131	-26.5%	-16.5%	7
Grand Total	43,883	100.0%	-9.9%	24.9%	68,531	-8.2%	33.8%	3,253

Сегменты бизнес-джетов, летающих по Part 135 в США, 1-22 сентября 2024 г.

на уровне той же недели прошлого года, в Швейцарии и Италии наблюдался рост, в отличие от Германии, где объем полетов упал на 11% по сравнению с 38-й неделей прошлого года. С начала года (1 января - 22 сентября) активность в Европе снизилась на 1% по сравнению с прошлым годом, а Германия и Австрия заметно отстают от 2019 года.

В сентябре активность бизнес-авиации в Европе упала на 3% по сравнению с сентябрем прошлого года, удерживаясь на 7% выше уровня сентября 2019 года. Несмотря на региональный спад, в Италии, Испании и Греции наблюдается рост по сравнению с прошлым годом. В Италии количество рейсов из Ольбии (LIEO) растет на 11% по сравнению с прошлым годом, основным маршрутом из Ольбии является Милан Линате, за которым следуют Ницца и Женева.

На этой неделе (25–28 сентября) пройдет Monaco Yacht Show, и количество прибытий в близлежащий аэропорт Ниццы (LFMN) в этом месяце на 11% больше, чем в прошлом году. За выходные, предшествующие мероприятию (20–22 числа), был зарегистрирован прилет 184 бизнес-джетов, большинство из которых прибыли из Ле-Бурже (LFPB). Ожидается, что по мере проведения шоу количество прилетов на этой неделе увеличится: во время мероприятия 2023 года (27–30 сентября) среднесуточное количество прибытий в LFMN было на 39% выше, чем среднесуточный трафик в сентябре 2023 года.

Остальной мир

В остальном мире, за пределами США и Европы, на 38-й неделе наблюдался небольшой рост по сравнению с прошлым годом. Исключением является Ближний Восток, где на 38-й неделе полеты упали на 5% в годовом исчислении. В сентябре регион отстает от прошлогоднего уровня на 13%, активность деловых самолетов в Саудовской Аравии остается значительно ниже прошлогодней и сентября 2019

Aircraft Type	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights	Hours	vs 1Y ago: Hours	vs 5Y ago: Hours	Active Aircraft	Average Flight Distance(nm)
Cessna-Citation Excel / XLS	113,974	17.2%	-4.2%	5.6%	158,995	-4.3%	10.6%	850	452
Cessna-Citation Latitude	111,944	16.9%	23.9%	135.7%	164,725	20.8%	139.5%	373	490
Cessna-Citation CJ3	69,381	10.5%	6.9%	56.8%	99,258	7.1%	65.6%	682	441
Cessna-560 Encore / 5 / Ultra	60,628	9.2%	-8.5%	6.4%	81,644	-9.2%	14.1%	860	416
Cessna-Citation CJ1 / CitationJet / 525	48,277	7.3%	-8.8%	-4.8%	59,540	-8.4%	-4.3%	982	358
Cessna-Citation Sovereign	41,011	6.2%	-11.6%	-10.7%	63,782	-10.6%	-5.6%	522	545
Cessna-Citation X / 10	38,676	5.8%	-3.6%	-0.7%	72,152	-2.9%	7.3%	334	750
Cessna-Citation Longitude	32,622	4.9%	47.0%	6,066.7%	53,614	44.4%	6,290.7%	128	617
Cessna-Citation CJ4	30,918	4.7%	8.6%	47.6%	43,001	8.3%	55.7%	411	471
Cessna-Citation II / 2 / S2	25,622	3.9%	-11.8%	-28.5%	33,399	-14.3%	-27.9%	639	374
Grand Total	661,604	100.0%	0.9%	25.8%	948,335	0.7%	32.3%	6,366	469

Трафик бизнес-джетов Cessna в США, 1 января - 22 сентября 2024 г.

Country Flow	Flights	% of total	vs 1Y ago: Flights	vs 5Y ago: Flights	Hours	vs 1Y ago: Hours	vs 5Y ago: Hours	Active Aircraft	Average Flight Distance(nm)
France - France	1,945	5.0%	-2.6%	-7.2%	1,803	-2.0%	-7.0%	568	239
Italy - Italy	1,737	4.4%	-3.4%	34.7%	1,347	-2.9%	33.9%	582	218
United Kingdom - United Kingdom	1,722	4.4%	1.2%	5.1%	1,142	-0.6%	1.7%	556	164
Germany - Germany	1,605	4.1%	-8.0%	-23.9%	1,140	-7.7%	-31.9%	438	173
Spain - Spain	1,228	3.1%	6.0%	41.5%	1,087	3.2%	46.9%	435	307
France - United Kingdom	766	2.0%	-6.1%	3.7%	1,077	-3.5%	3.0%	478	439
United Kingdom - France	712	1.8%	-13.4%	-0.6%	1,000	-13.6%	3.6%	455	454
France - Italy	649	1.7%	2.7%	21.1%	663	0.3%	11.6%	432	345
Italy - France	638	1.6%	2.2%	18.8%	692	1.7%	15.4%	442	332
France - Switzerland	518	1.3%	-2.4%	14.6%	427	-2.0%	17.5%	318	231
Grand Total	39,209	100.0%	-2.5%	7.2%	65,083	-1.3%	6.1%	3,560	644

Маршруты деловых самолетов в Европе, 1–22 сентября 2024 г.

года. В Африке зафиксирован рост трафика на 7% по сравнению с 38-й неделей прошлого года, в Азии – на 3%, а в Южной Америке – на 9%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Спрос на бизнес-джеты в этом месяце быстро падает, особенно в сегментах легких и средних самолетов. В США самым слабым местом является Калифорния. В Европе послеолимпийское похмелье проявляется в значительном снижении летной активности, особенно в Германии, где в этом месяце наблюдается снижение на 9%».

Минтранс не поддержал создание в России саморегулируемого авиатакси

Минтранс не поддержал законопроекты межфракционной рабочей группы Госдумы о выделении авиатакси в отдельный вид гражданской авиации, а также о создании саморегулируемой организации (СРО) в этой сфере. Об этом говорится в ответе замглавы Минтранса Владимира Потешкина депутату Олегу Леонову, одному из инициаторов про-

ектов (РБК ознакомился с копией письма). Леонов подтвердил РБК их подлинность.

Межфракционная рабочая группа по развитию малой авиации в Госдуме направляла инициативы на отзыв в начале этого года. Депутаты предлагали закрепить понятие «авиатакси» в Воздушном кодек-

се. К этому виду транспорта предлагалось отнести коммерческие воздушные перевозки с применением только легких воздушных судов — пилотируемые и беспилотные, следует из проекта федерального закона. К таким судам, согласно концепции, относятся автожиры, однодвигательные самолеты, а также самолеты с максимальной взлетной массой до 5,7 т, перевозящие от девяти до 19 пассажиров. Это, например, Ан-2, ДНС-6, Cessna и вертолеты Bell 407 и Robinson R44. Еще одним законопроектом депутаты предлагали создать саморегулируемую организацию в сфере авиатакси — к ее членам не применялся бы ряд существующих требований по сертификации и лицензированию в авиации, что упростило бы их выход на рынок.

«Фактически законопроектами предлагается наделить СРО в области авиатакси функциями, правами и полномочиями государственного органа в области гражданской авиации (Росавиации) и законодательного органа (в части разработки и утверждения порядка предоставления услуг и льгот пассажирам), что противоречит законодательству РФ и Конвенции о международной гражданской авиации», — указал Владимир Потешкин в своем отзыве на законопроекты.

Он добавил, что саморегулирование в области обеспечения транспортной безопасности исключено. А предложения по исключению госрегулирования и надзора в отношении владельцев судов, намеревающихся выполнять коммерческие перевозки без сертификата эксплуатанта от Росавиации, или передача этих функций в СРО, «противоречат стандартам и рекомендуемой практике Международной организации гражданской авиации (ИКАО) и



неминуемо приведут к существенным негативным последствиям, связанным со снижением уровня безопасности полетов», добавляет Потешкин.

В пресс-службе Минтранса РБК подтвердили, что министерство не поддерживает этот проект.

Но Олег Леонов заявил, что планируется дополнительно прорабатывать позицию с Минтрансом. «У нас есть компании-производители, готовые создавать такие самолеты и вертолеты, но из-за админбарьеров практически невозможно просчитать инвестиционный план под развитие производства. Например, никому заранее точно не известно, сколько по времени и деньгам займет процесс сертификации», — отметил депутат.

Что предлагали авторы

В СССР для целей авиатакси эксплуатировалось более 17 тыс. самолетов Ан-2 и более 5 тыс. самолетов Як-12, выполняющих полеты более чем на 1,5 тыс. аэродромов в райцентрах «и на десятки тысяч посадочных площадок практически в каждой деревне страны», говорится в пояснительной записке к проекту. «За 27 лет рынок авиатакси интенсивно деградировал: количество аэродромов упало до 210 единиц, количество эксплуатируемых для перевозок легких самолетов сократилось до 40 единиц, объем рынка авиатакси упал до 0,2% от показателя СССР и составляет 0,35% от текущего объема всего рынка гражданской авиации России», — указывали депутаты.

Сегодня в России осталось лишь девять эксплуатантов с парком 48 самолетов Ан-2 и десятью ино-

странными воздушными судами (общий парк — 58 судов). Главной проблемой авторы инициативы видят применение одинаковых требований к крупным эксплуатантам в магистральной авиации (где одно воздушное судно перевозит 90–600 пассажиров на расстояния до 11 000 км) и эксплуатантам авиатакси и малых аэродромов. Речь идет о требованиях к сертификации разработчиков и производителей таких судов, сертификации эксплуатантов, операторов аэродромов, а также о требованиях по программам подготовки авиаперсонала. Полномочия по допуску к разработкам и полетам должны перейти к самим членам СРО, предлагали авторы. Их ответственность в случае причиненного ущерба будет коллективной и станет обеспечиваться за счет компенсационного фонда, формируемого из взносов членов (не менее 150 тыс. руб.). Ответственность будет застрахована, следует из материалов проекта.

Позиции других ведомств и экспертов

Минэкономразвития в своем отзыве поддержало выделение понятия «авиатакси» и необходимость совершенствования законодательства. Но в министерстве тоже отметили, что деятельность в сфере авиации связана с высокими рисками причинения вреда жизни и здоровью. «В случае крупных аварий механизмов обеспечения имущественной ответственности может быть недостаточно», — говорится в письме замглавы Минэка Максима Колесникова. Кроме того, предлагаемый механизм не учитывает различные риски и уровень ответственности разных участников — членов СРО (работчики самолетов, их эксплуатанты, операторы

аэродромов, лица, обучающие авиаперсонал). Министерство попросило изучить существующую практику функционирования СРО в сфере авиации и доработать законопроект.

В пресс-службе Минэкономразвития РБК сообщили, что представили свою позицию по данному вопросу в установленном порядке.

По словам председателя правления Ассоциации малых авиационных предприятий (МалАП) Сергея Детенышева, проект тем не менее будет обсуждаться на следующем заседании межфракционной рабочей группы в октябре. Отзыв Минтранса на него в МалАП считают «формальным» и надеются заручиться поддержкой других федеральных органов власти. «Должен быть некий консолидирующий орган, который был бы заинтересован в региональном развитии страны за счет возрождения авиатакси в противовес политике Минтранса «нет полетов — нет аварий», — считает эксперт.

Надо системно решать вопрос категоризации требований на основе риск-ориентированного подхода и упрощать регулирование в целом для малой авиации, согласен эксперт НИУ ВШЭ и руководитель аналитического центра ГосНИИ ГА Федор Борисов. «Требования все равно должны оставаться достаточно серьезными, но обоснованными. Однако механизм СРО с учетом специфики отрасли, рисков как неэффективного регулирования, так и монополизации рынка вряд ли может быть реализован в настоящее время», — добавляет эксперт.

Источник: РБК

UAS International Trip Support: Ближний Восток – быстрорастущий динамичный рынок бизнес-авиации

BizavNews продолжает цикл интервью в преддверии выставки MEBAА 2024. Сегодня у нас в гостях Мохаммед Аль-Хусари, глава UAS International Trip Support.

Г-н Аль-Сухари, каковы основные прогнозы развития рынка деловой авиации в регионе с точки зрения роста, проблем и возможностей?

Я думаю, мы можем ожидать устойчивого роста спроса, и количество деловых самолетов в регионе будет продолжать увеличиваться за счет новых покупок и модернизации существующего парка. Этот рост будет поддерживаться постоянными инвестициями в инфраструктуру, включая расширение частных терминалов и специализированных объектов в крупнейших аэропортах Ближнего Востока.



Почему Ближний Восток считается важным развивающимся рынком для вашего бизнеса?

Ближний Восток – это быстрорастущий динамичный рынок с большими возможностями для бизнес-авиации благодаря диверсификации экономики и стратегическому расположению, обеспечивающему глобальную связь. Развивающиеся рынки в этом регионе также предлагают новые возможности для роста, операторы могут использовать их для расширения своих услуг и привлечения новых клиентов.

Есть ли конкретные географические регионы, в которых вы видите значительные возможности для расширения или освоения? Каков интерес со стороны Саудовской Аравии и Индии?

На самом деле, и Саудовская Аравия, и Индия демонстрируют многообещающий потенциал в секторе деловой авиации. Инициатива Саудовской Аравии «Vision 2030» направлена на диверсификацию экономики и предусматривает крупные инвестиции в туризм, развлечения и аэропортовую инфраструктуру, что увеличивает спрос на услуги деловой авиации. С другой стороны, Индия с быстро развивающейся экономикой и улучшающейся инфраструктурой открывает широкие возможности, а с ростом корпоративной активности и иностранных инвестиций возникает острая потребность в эффективных гибких решениях для путешествий.

Какие технологии, по вашему мнению, окажут наиболее существенное влияние на индустрию деловой авиации в ближайшие пять лет?

Я считаю, что следующие пять лет будут характеризоваться технологическими инновациями, гибридными и электрическими самолетами, eVTOL, усовершенствованной авионикой и автоматизацией, персонализацией и искусственным интеллектом. Эти технологии приведут к значительным изменениям в плане операционных возможностей, качества обслуживания клиентов и устойчивости.

Какие аспекты выставки MEBAА в этом году вас больше всего волнуют? Планируется ли представить на выставке какие-либо новые продукты или услуги?

Выставка MEBAА всегда является главным событием для UAS не только потому, что мы родились как компания на Ближнем Востоке, но и потому, что это такой динамичный и захватывающий рынок. На выставке будет представлен наш набор решений, а команда экспертов встретится с делегатами и расскажет, как мы можем улучшить качество их поездок.

Поделитесь, пожалуйста, более подробной информацией о планах и стратегиях вашей организации в отношении дальнейшего развития региона?

В настоящее время мы расширяем возможности и охват чартерных перевозок, недавно добавив к нашему парку Bombardier Global Express, базирующийся на Ближнем Востоке, чтобы удовлетворить растущий спрос в регионе и за его пределами. Мы также расширяем наши решения, которые включают в себя продажу и управление воздушными судами.



Али Аль Накби: ОАЭ лидер на рынке бизнес-авиации в регионе

Али Аль Накби, основатель и генеральный директор Ассоциации деловой авиации Ближнего Востока и Северной Африки (МЕВАА), рассказал *VizavNews*, что ОАЭ лидируют в секторе частной авиации и бизнес-авиации в регионе, на их долю приходится 41% от общего объема рынка и 63% парка бизнес-джетов и частных воздушных судов, зарегистрированных в регионе.

Аль Накби отметил, что в первой половине этого года спрос на частную и деловую авиацию в Дубае увеличился на 8% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, чему способствовала активность экономического, коммерческого и туристического трафика. Приток инвестиций, бизнесменов и туристов, в дополнение к государственной поддержке сектора, сделало эмират

лидером среди городов региона и одним из самых важных городов мира в сфере частной авиации.

Г-н Аль Накби, как развивались отрасли частной и деловой авиации в первой половине текущего года и каковы прогнозы на оставшуюся часть года?

В первой половине года наблюдались заметная устойчивость и рост в секторах частной и деловой авиации, обусловленные рядом факторов, включая геополитические изменения, увеличение числа состоятельных лиц (HNWI) и устойчивый спрос на гибкие решения для путешествий с высокой стоимостью. В аэрокосмическом центре имени Мохаммеда бин Рашида (MBRAN) количество рейсов бизнес-джетов в 2023 году выросло на 8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и мы ожидаем продолжения роста в течение 2024 года, что отражает лидирующие позиции Дубая на мировом рынке бизнес-авиации.

Заглядывая вперед, мы ожидаем, что во второй половине года спрос на частную и корпоративную авиацию продолжит расти, особенно в период осеннего пика путешествий – в октябре и ноябре, а также в связи с растущей привлекательностью частной авиации как стратегического бизнес-инструмента, а не просто предмета роскоши.

Каковы показатели сектора частной и деловой авиации ОАЭ по сравнению с региональными и глобальными аналогами и какой процент от общего объема рынка занимают ОАЭ?



Мировой рынок бизнес-джетов продолжает расти и, по прогнозам, увеличится с \$42,14 млрд в 2022 году до \$62,66 млрд в 2030 году. Регион Ближнего Востока и Северной Африки внесет ключевой вклад в этот рост, и особенно ОАЭ, на долю которых приходится 41% всего регионального рынка. В условиях активного роста, обусловленного диверсификацией экономики, увеличением инвестиций в инфраструктуру и привлечением состоятельных физических лиц (HNWI), мировые операторы также осознают важность ОАЭ для бизнес-авиации, например, Gama Aviation со штаб-квартирой

в Великобритании недавно объявила о значительном прогрессе в развитии своей новой сети в Шардже.

Каков размер парка частных и деловых самолетов, зарегистрированных в ОАЭ?

ОАЭ и весь Ближневосточный регион в целом являются важными игроками на мировом рынке деловой авиации с быстро растущим парком деловых и частных самолетов. По состоянию на этот год в ОАЭ зарегистрировано около 180 бизнес-джетов,

в то время как в остальных странах Ближнего Востока и Северной Африки зарегистрировано 276 деловых самолетов, что отражает стратегическую важность региона и растущий спрос на услуги частной авиации.

Какие критерии определяют цены на бизнес-перелеты? Какова средняя стоимость аренды в час?

На стоимость бизнес-рейсов влияют несколько ключевых критериев, включая тип и размер воздушного судна, продолжительность полета, расстояние, эксплуатационные расходы (такие как топливо, экипаж и техническое обслуживание), а также уровень сервиса и предоставляемых удобств. Кроме того, такие факторы, как время бронирования, сезонные колебания спроса и популярность маршрутов, также могут оказывать влияние. На Ближнем Востоке и в Северной Африке, где спрос на деловые поездки и индивидуальный подход к каждому клиенту высок, эти факторы особенно заметны. Средняя стоимость аренды в час может значительно варьироваться и составлять примерно от \$3000 до \$25000 в зависимости от размера воздушного судна.

Каковы наиболее насущные современные проблемы для сектора частной и деловой авиации?

Сектор частной и деловой авиации сталкиваются с рядом проблем, однако они также открывают новые возможности. Поскольку устойчивое развитие является ключевой задачей в связи с растущим стремлением сократить выбросы углекислого газа



и привести их в соответствие с глобальными экологическими целями, отрасль возглавляет усилия по сокращению выбросов углекислого газа за счет инвестиций в экологически чистое авиационное топливо (SAF) и «зеленые» технологии.

Технологические достижения также открывают новые возможности для повышения операционной эффективности и качества обслуживания клиентов, однако, хотя компании должны инвестировать в новые технологии, такие как искусственный интеллект и eVTOL, чтобы оставаться впереди рынка, модернизация инфраструктуры и обеспечение соответствия нормативным требованиям и безопасности имеют решающее значение для того, чтобы идти в ногу с растущим спросом. Кроме того, существует проблема, из-за которой отрасль может показаться экстравагантной, однако важно, чтобы ее роль в повышении экономической эффективности и связанности не упускалась из виду.

Решение этих проблем требует стратегического подхода, сотрудничества с отраслью и приверженности инновациям и устойчивому развитию.

Является ли серый рынок по-прежнему проблемой для инвесторов в этом секторе?

Серый рынок остается проблемой для сектора деловой авиации, создавая риски для безопасности полетов и добросовестной конкуренции. Однако регулирующие органы ОАЭ и других стран Ближнего Востока и Северной Африки проявляют инициативу в решении этих проблем. Сотрудничество

между МЕВАА и регулирующими органами направлено на совершенствование отраслевых стандартов, обеспечение их соответствия требованиям и смягчение влияния неавторизованных операторов на рынок.

Как большой приток богатых людей в Дубай влияет на растущий спрос на частную и деловую авиацию для бизнеса?

Поскольку Дубай признан одним из самых богатых городов мира, где в период с 2013 по 2023 год число миллионеров выросло на 78%, приток капитала существенно влияет на спрос на частную и деловую авиацию. Несмотря на то, что существует мнение, что спрос стимулируют лица с высоким уровнем благосостояния, в настоящее время мы также видим, что бизнес-авиация используется более чем на 80% в деловых целях, благодаря быстрым, гибким и прямым вариантам поездок.

В настоящее время многие корпорации также используют деловые поездки в интересах своего бизнеса, поскольку это способствует росту доходов, внедрению инноваций и удержанию сотрудников. Бизнес-джеты могут долетать до большего числа аэропортов, чем коммерческие авиакомпании, что позволяет приближаться к конечным пунктам назначения и экономить время на наземном транспорте. Они также могут добраться до множества пунктов назначения за один день, не полагаясь на расписание рейсов, а руководители могут использовать их для проведения встреч и частных сделок с улучшенной коммуникацией.

Какой вклад вносит авиационная отрасль в ВВП Дубая? Каков годовой объем продаж этого сектора в Дубае и ОАЭ?

Авиационная отрасль является жизненно важной частью экономики Дубая, внося значительный вклад в ВВП эмирата. Благодаря значительному годовому объему продаж, обусловленному сочетанием активности коммерческой и деловой авиации, а также стратегическому расположению и первоклассной инфраструктуре, Дубай продолжает укреплять свои позиции в качестве глобального авиационного узла. Эти элементы еще больше увеличивают вклад сектора в ВВП Дубая, укрепляя его роль в качестве жизненно важного экономического двигателя для эмирата и ОАЭ в целом.

Как организация значимых мероприятий влияет на объем спроса в секторе частной авиации?

Значимые отраслевые мероприятия играют решающую роль в развитии сектора деловой авиации, поскольку они обеспечивают ключевую платформу для установления важных связей и внедрения инноваций. На выставке МЕВАА мы стремимся предоставить беспрецедентные возможности для общения, получения глубокого представления о ключевых тенденциях и изучения новых продуктов и услуг. На каждой выставке мы рассматриваем, как мы можем повысить уровень уникальных возможностей для заключения новых деловых сделок и поиска путей, которые соответствуют нашему общему видению будущего деловой авиации.

Более того, подобные мероприятия подчеркивают возможности региона и его стремление к совершенству, что еще больше повышает его привлекательность как ведущего авиационного узла.

Как вы готовитесь к организации выставки МЕВАА в аэропорту Аль-Мактум? Каково количество участников на данный момент?

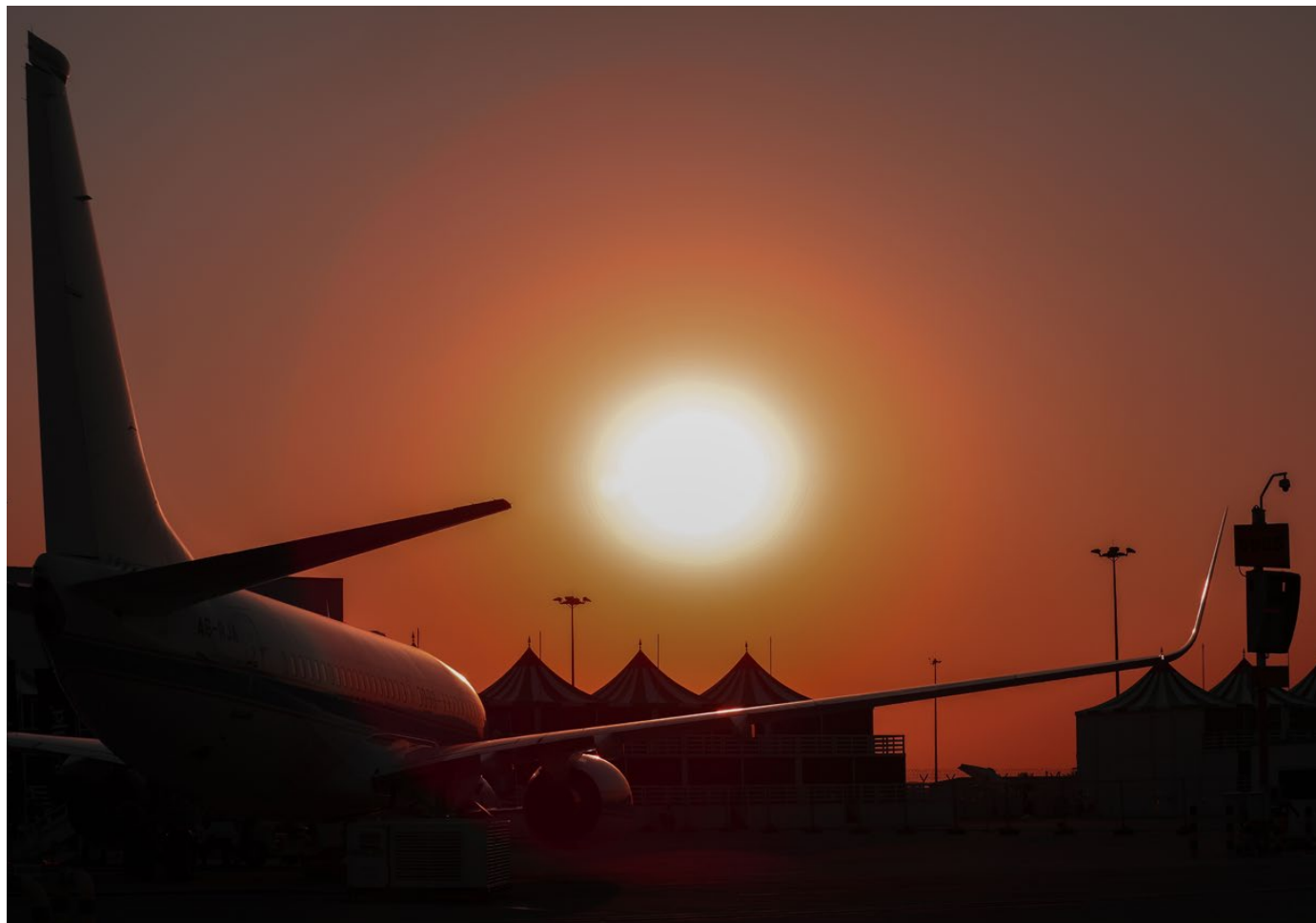
После успешного проведения выставки в 2022 году, на которой количество посетителей увеличилось на 56% по сравнению с предыдущим мероприятием, мы ожидаем, что в этом году выставка будет еще более масштабной, и ряд международных компаний уже зарегистрировались и подтвердили свое участие, включая Boeing, Dassault Aviation, Bombardier, Embraer, Empire Aviation, DC Aviation, Vista и Saudia Private.

Подготовка к предстоящему мероприятию идет полным ходом, и основное внимание уделяется предоставлению исключительных впечатлений всем участникам. В этом году программа мероприятия будет обновлена и дополнена новыми концепциями. На встречах будут затронуты ключевые темы – от оптимизации устойчивых операций и изучения новых инициатив до использования технологических тенденций, повышения качества обслуживания клиентов и максимальной эффективности, а расширенные сетевые возможности обеспечат платформу для укрепления важных связей и стимулирования инноваций.

Признавая революционный потенциал передовой

воздушной мобильности (ААМ) в отрасли, на выставке МЕВАА будет представлен совершенно новый павильон ААМ, в котором будут представлены новейшие технологии в области eVTOL. Этот развивающийся сектор также предоставляет огромные возможности для стартапов в сфере деловой авиации, и недавно представленная программа

VISTA на выставке МЕВАА Show будет способствовать этому. Эта специализированная платформа позволит глобальным стартапам продемонстрировать свои новые технологии и решения от криптографии и устойчивого развития до eVTOL, где у них будет возможность выступить вживую и пообщаться с лидерами отрасли.



Самолет недели

Оператор/владелец: *private*

Тип: *Теснам Р2006Т*

Год выпуска: *2011 г.*

Место съемки: *сентябрь 2024 года, Novinki - UUDN, Russia*



Фото: Дмитрий Петроченко