

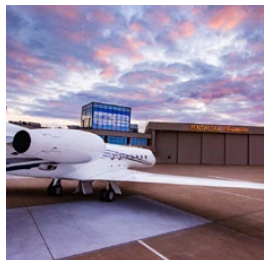


Ежегодная конференция Corporate Jet Investor Miami стартовала в понедельник на фоне меняющейся политической реальности в США с открытыми вопросами для отрасли деловой авиации, которые сейчас являются главными темами обсуждения. Сессия началась с обмена данными опроса 205 респондентов отрасли об их отношении к текущему состоянию отрасли.

Примечательно, что средний балл оптимизма в отношении состояния деловой авиации в США составил 7,5, хотя и выше, чем средний балл европейских респондентов, равный 6,8. 50% от общего числа респондентов были наиболее оптимистичны в отношении ультрадальних бизнес-джетов, в то время как 75% респондентов полагали, что продажи поддержанных самолетов превзойдут ожидания. С другой стороны, участники опроса заявили, что их прогноз в отношении целей отрасли по сокращению выбросов углекислого газа (64% опрошенных) и воздушных судов eVTOL (78% опрошенных) «ниже ожиданий». Подробности в этом выпуске.

Январь обещает внести изменения в авиационную политику Вашингтона, поскольку бывший президент Дональд Трамп возвращается в Белый дом после четырехлетнего отсутствия. Однако еще предстоит выяснить, насколько далеко могут зайти эти изменения – будут ли они касаться тарифов, финансирования устойчивого развития и/или мандатов или даже использования деловых самолетов.

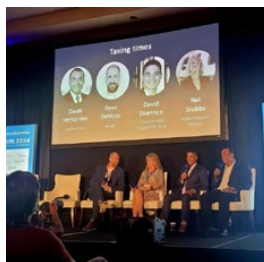
Расставание с любимыми домашними питомцами всегда обоюдный стресс, а когда это происходит часто и на большой промежуток времени, «тоска» словно заставляет искать решения того, как сделать чтобы ваши любимцы всегда были рядом. В нашем динамичном тайминге всем приходится много работать, перемещаться на большие расстояния и разрываться между семьей и бизнесом. Желание взять собой питомца в полет есть, практически, у каждого, однако этот процесс весьма сложный. Рассказ о нашем путешествии с домашними любимцами в Дубай уже сегодня.



4-недельный тренд в США вырос на 4%

WINGX: Прошло всего несколько дней с момента объявления результатов выборов в США, и их влияние на трафик бизнес-джетов не очевидно. В Европе политические и экономические неурядицы в Германии отражаются в существенном сокращении спроса в бизнес-авиации

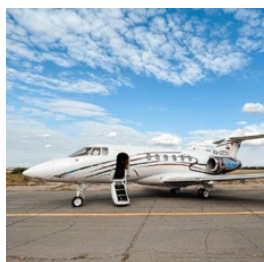
стр. 23



CJI Miami: новая эра Трампа вызывает вопросы уже сейчас

Ежегодная конференция Corporate Jet Investor Miami стартовала в понедельник на фоне меняющейся политической реальности в США с открытыми вопросами для отрасли деловой авиации, которые сейчас являются главными темами обсуждения

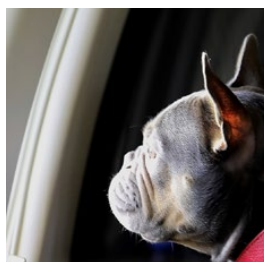
стр. 25



«Вельталь-авиа» тестирует на своем сайте возможности платформы продаж NAJET

Коммерческий директор «Авиакомпания «Вельталь-авиа» Денис Меньших и генеральный директор IT-компании ООО «Наджет» Михаил Титов: Как найти разумный компромисс между проверенными методами продаж и современными трендами?

стр. 26



Джинджер любит летать

Расставание с любимыми домашними питомцами всегда обоюдный стресс, а когда это происходит часто и на большой промежуток времени, «тоска» словно заставляет искать решения того, как сделать чтобы ваши любимцы всегда были рядом. Желание взять собой питомца в полет есть, практически, у каждого, однако этот процесс весьма сложный

стр. 29

EHang EH216-S совершил дебютные пассажирские рейсы в Таиланде

Компания EHang Holdings объявила о том, что ее eVTOL совершил дебютные пассажирские полеты в Таиланде в знаменитом Национальном конференц-центре имени королевы Сирикит в центре Бангкока. Эти рейсы знаменуют собой новый этап в расширении присутствия EHang на 18-ю страну мира.

С разрешения Управления гражданской авиации Таиланда (CAAT) компания также планирует провести летные испытания EH216-S в Таиланде и к 2025 году начать коммерческие полеты в различных регионах, таких как Пхукет и Самуи, чтобы совместными усилиями открыть для Таиланда рынок воздушных перевозок eVTOL.

«EH216-S в настоящее время является единственным в мире eVTOL, имеющим сертификаты летной годности, и в следующем году мы ожидаем начала его коммерческих полетов в определенных районах Таиланда, что станет значительным вкладом в план развития UAM в Таиланде», - комментируют в компании.

EH216 способен перевозить полезную нагрузку весом до 260 кг на дальность до 35 км на скорости до 130 км/ч. За годы опытной эксплуатации несколько EH216 выполнили свыше 20 тыс. безаварийных тестовых полетов в различных погодных условиях и в разных уголках мира от стран Юго-Восточной Азии до Европы.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPXH



European Rotors 2024 фокусируется на будущем вертикального полета

Прошедшая на прошлой неделе в Амстердаме выставка European Rotors 2024, организованная Европейской вертолетной ассоциацией (ЕНА) и EASA, привлекла более 4600 участников и сосредоточилась на достижениях в области безопасности и новых технологиях, уделив особое внимание воздушным судам eVTOL. Спикеры также затронули такие актуальные темы, как протоколы безопасности и интеграция цифровых технологий в эксплуатацию вертолетов.

«Выставка European Rotors 2024 года имела большой успех», - сказал председатель правления ЕНА Фредрик Кэмпфе. «Выставочный зал был заполнен энтузиастами, и отзывы, которые мы получили, были очень позитивными». Кэмпфе указал на образовательную программу, День карьеры и большую явку на семинары и сессии по передовому опыту как на показатель успеха мероприятия.

В выставочном зале было представлено более 230 стендов и 18 вертолетов. Среди основных моментов выставки можно отметить симпозиум по безопасности EASA, на котором обсуждались вопросы нормативной совместимости и городской воздушной мобильности, а также семинары по безопасности и эффективности вертолетов.

Возможности для налаживания связей также были важным фактором, поскольку лидеры отрасли и регулирующие органы общались лицом к лицу. «Мы провели технический брифинг здесь, на выставке, который был значительно более содержательным и подробным благодаря личному общению», - сказал заместитель председателя ЕНА Тьерри Кудерк.

ЕНА и EASA уже объявили, что следующая выставка пройдет с 17 по 20 ноября в Кёльне, Германия, где она проводилась первые два раза. Регистрация откроется в середине 2025 года.



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

Embraer Executive Jets отмечает рекордные поставки с начала года

Embraer Executive Jets зафиксировала рекордный третий квартал, поставив 41 самолет, что на 45% больше, чем в третьем квартале 2023 года. Доходы подразделения деловых самолетов, на которое приходится треть чистой выручки компании, выросли на 65% в годовом исчислении.

Объем квартальных поставок был довольно равномерно распределен между семействами легких и суперсредних самолетов Embraer, включая четыре Phenom 100EX, 18 Phenom 300E, девять Praetor 500 и 10 Praetor 600.

За первые девять месяцев года производитель поставил 86 бизнес-джетов – на 20 больше, чем за аналогичный период 2023 года – и уверенно движется к

достижению прогнозируемого уровня поставок в 125-135 самолетов в этом году.

Материнская компания Embraer достигла объема портфеля заказов в \$22,7 млрд, девятилетнего максимума. Портфель заказов сегмента бизнес-авиации на конец квартала составил \$4,4 млрд, увеличившись на 3% в годовом исчислении, но снизился на 4% по сравнению со вторым кварталом, что компания объяснила возросшими темпами поставок и «сезонным замедлением продаж из-за лета в северном полушарии».

В подразделении услуг и поддержки Embraer объем портфеля заказов достиг \$3,5 млрд, увеличившись более чем на 25% в годовом исчислении и более чем на 10% по сравнению с предыдущим кварталом.



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

DC Aviation Al-Futtaim забазировал в Дубай новый Bombardier Global 7500

DC Aviation Al-Futtaim (DCAF), совместное предприятие Al-Futtaim из Дубая и DC Aviation Group из Штутгарта, вводит в эксплуатацию 15-местный Bombardier Global 7500 2024 года выпуска. Самолет доступен для выполнения чартерных рейсов из международного аэропорта Аль-Мактум, где расположена штаб-квартира партнеров. Бизнес-джет с бортовым номером T7-444 внесен в АОС Сан-Марино DC Aviation. Примечательно, что на борту возможна перевозка домашних животных, а также курение.

Сегодня комплекс DCAF включает в себя два специализированных ангара общей площадью более 13500 кв.м., с общей площадью земельного участка 24000 кв.м. и площадью перрона 13500 кв.м., спо-

собных принимать бизнес-джеты различных размеров. Объект также предлагает эксклюзивный терминал площадью 1300 кв.м., который обеспечивает высочайший уровень комфорта и уединения, включая душевые, просторный конференц-зал, крытую парковку и современное оформление. В рамках постоянной приверженности своим клиентам DCAF недавно завершила ремонт VVIP залов ожидания.

Клиенты DCAF могут рассчитывать на высокий уровень удобства благодаря возможности круглосуточного досмотра таможенными и иммиграционными службам и немедленному доступу от места высадки лимузина к самолету, припаркованного прямо перед залом ожидания.

A close-up photograph of the engine nacelle of a Bombardier Global 7500. The image highlights the highly polished and reflective metal surfaces, showing bright highlights and reflections. The engine intake is visible in the center.

ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Qatar Executive впервые покажет широкой публике Gulfstream G700

Qatar Executive (входит в Qatar Airways Group) впервые покажет широкой публике свой Gulfstream G700 в рамках ближневосточной выставки МЕВАА 2024, которая пройдет в начале декабря в Дубай.

Как комментируют в компании, салон 13-местного джета изготовлен на заказ и тщательно продуман, чтобы обеспечить пассажирам незабываемые впечатления, соответствующие стандартам Qatar Executive. Самолет обеспечивает максимальный уровень гибкости благодаря просторному и инновационному салону с очень большим камбузом, отсеком для экипажа и до пяти жилых или офисных зон. Удобство для пассажиров улучшается благодаря революционной системе освещения, меньшей

барометрической высоте, большим окнам и низкому уровню шума в салоне. Современный бюджет позволяет совершать сверхдальние рейсы практически между всеми коммерческими городами и может выполнять беспосадочные рейсы из Дохи в Нью-Йорк за 13 с половиной часов и из Дохи в Сеул менее чем за восемь часов.

Qatar Executive стал первым эксплуатантом флагмана Gulfstream. Первые два самолета поступили в распоряжение оператора в мае текущего года. Еще два борта были поставлены летом. Сейчас компания также эксплуатирует Gulfstream G650ER, Bombardier Global 5000 и Airbus ACJ319.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

+

jetport-interiors.tech

ЕхесуJet Haite получила награду Best MRO Азиатской ассоциации деловой авиации

Компания ЕхесуJet Haite была признана Азиатской ассоциацией деловой авиации (AsBAA) «Лучшим провайдером услуг ТОиР» в Большом Китае и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Гала-ужин церемонии вручения наград AsBAA «Icons of Aviation Awards 2024» состоялся 9 ноября в Макао. Вручение премии Icons of Aviation Awards проводится ежегодно, и она была учреждена в 2015 году для признания выдающихся достижений в различных категориях в сфере деловой авиации.

«Мы гордимся тем, что получили награду AsBAA MRO Award. Мы благодарим AsBAA и особенно наших постоянных клиентов, партнеров и друзей за их поддержку и доверие и с нетерпением ждем возможности обслуживать их как в Тяньцзине, так и в Пекине в будущем», - сказал Поль Дегросейерс, генеральный директор ЕхесуJet Haite.

Это долгожданное признание стало второй наградой AsBAA MRO для ЕхесуJet Haite, впервые она была награждена в 2023 году.



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

RightJet открывает второй шоу-рум в ОАЭ

Компания RightJet открыла салон бизнес-авиации в отеле Jumeirah Burj Al Arab, Дубай. Лаундж RightJet, который также служит офисом продаж, расположен в мезонине впечатляющего отеля в форме паруса на берегу Аравийского моря и отличается декадентской атмосферой и уникальной архитектурой с уникальными элементами декора, такими как полуокаменевший дуб, возраст которого составляет 6500 лет. В лаундже также есть отдельный зал для проведения совещаний и комфортабельная зона для меджлиса.

«Я очень рад объявить об официальном открытии нашего салона частной авиации в отеле Jumeirah Burj Al Arab, который по любым меркам является одним из самых впечатляющих и знаковых мест в мире. Мы упорно трудились, чтобы обеспечить полноценный опыт продаж, полностью соответ-

ствующий требованиям наших взыскательных клиентов», - прокомментировал Марк Хардман, генеральный директор RightJet. «Это момент невероятной гордости для всей команды RightJet, когда мы открываем двери этого уникального объекта в культовом отеле, который воплощает в себе все, что нам дорого: роскошь, феноменальный сервис и нотку гламура. Этот шоу-рум приносит нечто совершенно новое в отрасль частных самолетов на Ближнем Востоке – полностью захватывающий опыт продаж, созданный вручную в соответствии с требованиями взыскательных клиентов, стремящихся к эксклюзивности и осмотрительности».

Ранее RightJet открыла салон бизнес-авиации в вестибюле пятизвездочного отеля Emirates Palace Mandarin в Абу-Даби.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

RAS стал дилером Bell 505

На выставке European Rotors 2024 Bell Textron объявила, что компания Rheinland Air Service GmbH (RAS) теперь стала официальным дилером Bell 505 в Нидерландах. RAS также является дилерским центром Bell в Германии и оказывает поддержку в продаже ключевых моделей Bell 505 в регионе с момента их сертификации в 2020 году.

«На протяжении последних четырех лет RAS была отличным партнером Bell в предоставлении немецким эксплуатантам наших первоклассных легких однодвигательных вертолетов», - сказал Робин Вендлинг, управляющий директор Bell в Европе. «Мы работали вместе с ними над расширением нашего присутствия на немецком рынке и рады продолжить расширять наше присутствие в Нидерландах».

«Мы очень рады расширить наше сотрудничество с Bell, представив модель 505 на голландском рынке. Благодаря тому, что Нидерланды находятся в непосредственной близости от нашей штаб-квартиры в Менхенгладбахе, эта новая территория укрепляет нашу способность предлагать исключительный Bell 505 еще большему числу клиентов по всему региону, и мы видим замечательные возможности в будущем», - сказал Йоханнес Граф фон Шесберг, генеральный директор Rheinland Air Service.

Базирующийся в Менхенгладбахе, RAS с 2020 года является первым в истории дилерским центром Bell 505. Организация была основана в 1972 году и насчитывает 280 сотрудников в четырех филиалах по всей Германии.

Archer Aviation получает контракт на 100 eVTOL Midnight

Archer Aviation и Soracle Corporation, совместное предприятие, недавно созданное Japan Airlines и Sumitomo Corporation, подписали соглашение, направленное на предоставление услуг городской воздушной мобильности (ААМ) в Японии. Компания Soracle планирует запустить в Японии свою авиакомпанию ААМ на eVTOL Archer Midnight, чтобы предлагать полеты в городах, где существующий наземный транспорт ограничен из-за пробок или географических барьеров.

Для этого Soracle получила право разместить заказ на Archer Midnight в количестве до 100 единиц на общую сумму около \$500 млн.

Soracle разработает разнообразные маршруты полетов в привлекательных районах как для местных

жителей, так и для гостей из-за рубежа. Маршруты будут включать такие города, как Токио, Осака, Нагоя, Хоккайдо, Сетути и Окинава, с целью создания транспортной сети, которая создаст новые преимущества благодаря воздушной мобильности. Archer и Soracle будут тесно сотрудничать с Японским бюро гражданской авиации (JCAB) для получения необходимых разрешений и сертификатов. Archer и JCAB уже начали переговоры, и Archer намерена сертифицировать самолеты в Японии.

Ранее Archer Aviation объявила, что в этом году выполнено 402 испытательных полета, то есть цель в 400 полетов, поставленная на 2024 год, достигнута на четыре месяца раньше запланированного срока. Компания расширяет летные испытания в преддверии летных испытаний FAA.



Поставки Bombardier в Q3 сократились G700 установил 65 рекордов скорости между городами

В третьем квартале Bombardier поставила 30 бизнес-джетов, что на один меньше по сравнению с прошлым годом. За три месяца производитель передал клиентам 13 суперсредних Challenger против 16 в аналогичном периоде прошлого года, и 17 сверхдальних Global (15 в третьем квартале 2023 года). За девять месяцев текущего года Bombardier поставила 99 самолетов (45 Challenger и 44 Global) против 82 (39 Challenger и 43 Global) за аналогичный период прошлого года.

Квартальная выручка достигла \$2,073 млрд по сравнению с \$1,856 млрд годом ранее. Это позволило получить прибыль в размере \$117 млн за квартал, что значительно превышает убыток в размере \$37 млн в третьем квартале 2023 года. Укреплению этих результатов способствовал доход от послепродажных услуг в размере \$528 млн, который второй квартал подряд превышает отметку в полмиллиарда, и который подтолкнул компанию к достижению своей цели в \$2 млрд годового дохода на год раньше запланированного 2025 года.

Объявляя результаты за третий квартал, президент и главный исполнительный директор Bombardier Эрик Мартель назвал причиной незначительного снижения поставок трудности в цепочке поставок. Но он подчеркнул, что компания по-прежнему стремится выполнить свой прогноз по поставке в этом году от 150 до 155 самолетов. Мартель подтвердил, что Bombardier планирует обеспечить стабильное производство в течение следующих нескольких лет. На конец квартала портфель заказов вырос до \$14,7 млрд с \$14,2 млрд годом ранее. Но соотношение заказов к поставкам остается на уровне 1:1, который компания планировала.

Компания Gulfstream Aerospace объявила, что новейший крупногабаритный бизнес-джет G700 недавно установил 65 рекордов скорости между парами городов.

Последние рекордные полеты включают перелет из Саванны в Гонолулу с использованием смеси экологически чистого авиационного топлива (SAF) дальностью 4090 морских миль/7574 км, который преодолен за 8 часов и 52 минуты со средней скоростью 0,90 Маха. Самолет также установил рекорд скорости между Лос-Анджелесом и Сиднем, преодолев 6507 морских миль/12051 км всего за 14 часов и 26 минут.

«Gulfstream продолжает наблюдать значительный интерес к G700 во всем мире, и мы рады непосредственно представить его нашим клиентам, чтобы продемонстрировать широкие возможности этого ведущего в отрасли самолета», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «G700 не имеет себе равных в выполнении этих рекордных полетов и демонстрирует уникальное сочетание скорости, дальности и размера салона».

Последние рекорды ожидают одобрения Национальной ассоциации аэронавтики США и Международной авиационной федерации в Швейцарии для признания их мировыми рекордами.



В Дубае началось строительство первого вертипорта

Joby Aviation объявила о начале строительства первого вертипорта в Дубае. Расположенный в Международном аэропорту Дубая (DXB), вертипорт строится партнерами Joby – Дубайским управлением автомобильных дорог и транспорта (RTA) и Skuports, которые отметили это событие на церемонии, в которой принял участие Его Высочество шейх Хамдан бин Мохаммед бин Рашид Аль Мактум, наследный принц Дубая.

Вертипорт в DXB станет одним из четырех первоначальных пунктов, которые сформируют сеть

Joby для сервиса воздушного такси, который компания планирует запустить в Эмирате уже в конце 2025 года.

О планируемом предоставлении услуг Joby было объявлено в рамках окончательного соглашения, подписанного Joby, RTA и Skuports в феврале 2024 года, которое предусматривало эксклюзивный доступ Joby на рынок воздушного такси Дубая сроком на шесть лет. Соглашение обеспечивает различную поддержку со стороны RTA для запуска и развития сервисных операций в Дубае, включая финансо-

вые механизмы. Кроме того, Joby Aviation подписала соглашение со Skuports, которая будет проектировать, строить и эксплуатировать четыре первых вертипорта в Дубае. RTA, Skuports и Joby совместно работали над анализом международного аэропорта Дубая (DXB), Пальмы Джумейра, Дубай Марина и центра Дубая в качестве мест запуска воздушного такси в Дубае.

Летом прошлого года Joby Aviation получила специальный сертификат летной годности FAA для первого воздушного судна, построенного на экспериментальной производственной линии в Марине, Калифорния, что позволило начать летные испытания. Летательный аппарат был изготовлен в соответствии с выпущенным проектом и построен в соответствии с полным внедрением системы управления качеством, что делает его соответствующим требованиям компании. Это важный шаг на пути к получению сертификата типа Федерального авиационного управления (FAA), необходимого для начала коммерческих пассажирских перевозок.

Система управления качеством Joby, разработанная за несколько лет, включает в себя отслеживание и документирование каждой детали, управление конфигурацией технических чертежей, условия окружающей среды во время изготовления и др. Система регулярно проверяется FAA в рамках подготовки компании к получению производственного сертификата после сертификации типа для eVTOL. Параллельно с производством самолетов в Марине, Joby активно оценивает предложения ряда штатов США по поддержке строительства других производственных площадок.



Rolls-Royce уходит из сегмента eVTOL

Rolls-Royce тихо подтвердил свой выход из деятельности по производству электрических силовых установок для передовой воздушной мобильности. В отчете, опубликованном 7 ноября, производитель авиационных двигателей упомянул этот шаг в одной строке, не предоставив никаких подробностей о том, как будет закрыто бизнес-подразделение.

Генеральный директор группы Туфан Эргинбилжич объявил о планах продажи этого бизнес-подразделения во время мероприятия Capital Markets Day в ноябре 2023 года. С тех пор Rolls-Royce не нашел покупателя и не опроверг сообщения о том, что подразделение в настоящее время закрывается, хотя ожидается, что работа над технологией гибридно-электрических силовых установок продолжится.

Rolls-Royce разрабатывал электрическую двигательную систему для четырехместного самолета eVTOL компании Vertical Aerospace. После выхода из программы в прошлом году компания должна была выплатить \$34 млн в качестве компенсации, британскому стартапу, который теперь изо всех сил пытается найти финансирование для своей программы.

В ноябре 2019 года Rolls-Royce и партнеры установили мировой рекорд скорости с демонстрационным самолетом Spirit of Innovation. В то время, казалось, у компании были серьезные амбиции в этом секторе, поскольку она приобрела подразделение Siemens по производству электродвигателей.

Закрытие подразделения электрических сило-

вых установок является частью более широкой реструктуризации, в ходе которой Rolls-Royce продал свой бизнес Naval Propulsors & Handling, активы Direct Air Capture и бизнес двигателей малой мощности Rolls-Royce Power Systems. В отчете говорится, что компания запустила «новые цели и модели поведения во всей организации».

Прогнозируемая базовая операционная прибыль в 2024 году, как ожидается, будет соответствовать ранее заявленным уровням в размере от £2,1 млрд до £2,3 млрд (около \$3 млрд). Свободный денежный поток за год, как ожидается, составит от £2,1 млрд до £2,2 млрд.

Компания заявила, что спрос в гражданском аэрокосмическом секторе остается высоким. Летная активность для крупных авиалайнеров с турбовентиляторными двигателями теперь немного превышает доковидный уровень, с 18%-ным ростом в годовом исчислении по состоянию на конец октября. Ожидается, что к концу года будет поставлено от 500 до 550 двигателей, а в отчетах будет указано от 1300 до 1400 посещений центров ТОиР.

В сфере бизнес-авиации новый двигатель Pearl 10X для бизнес-джета Dassault Falcon 10X недавно завершил фазу летных испытаний. Самолет должен поступить в эксплуатацию в 2027 году.



Секретная программа eVTOL Honda набирает обороты

Спустя три года после того, как Honda объявила о своих планах по разработке eVTOL, японский автопроизводитель, по всей видимости, готовится к запуску своего первого прототипа. В то время как Honda держала свою программу eVTOL в строжайшем секрете, данные FAA указывают на то, что регулятор США недавно предоставил Исследовательскому институту Honda (HRI) разрешение на экспериментальный полет прототипа в целях исследований и разработок.

В письме FAA, датированном 30 октября, говорится о прототипе как о «беспилотной авиационной системе вертикального взлета и посадки N241RX с электрическим приводом», которая весит не менее 55 фунтов (25 кг).

В технических характеристиках самолета, которые были раскрыты ранее, указано, что воздушное такси Honda eVTOL оснащено восемью винтами для вертикального подъема и двумя толкающими винтами для движения вперед. Также предполагается, что самолет будет оснащен гибридной силовой установкой, в которой используется газотурбинный генератор. По словам Honda, гибридно-электрический самолет будет обладать дальностью полета в 400 километров.

HRI – это североамериканское научно-исследовательское подразделение Honda, где ученые и инженеры разрабатывают «инновационные решения сложных проблем, напрямую связанные с текущей и будущей технологической картой Honda», сообщается на веб-сайте компании. Исследовательские центры HRI расположены по всей территории США, а ее подразделение аэрокосмической

инженерии базируется в калифорнийском округе Сан-Луис-Обиспо.

Исключение FAA ограничивает эксплуатацию прототипа дневными полетами над «заранее определенной, необитаемой, изолированной и частной территорией или территорией с контролируемым доступом», и воздушное судно должно оставаться в пределах прямой видимости инспекторов.

В своем решении FAA сослалось на «существенно аналогичное решение», которое оно приняло в 2021 году, когда предоставило Kiwi Technologies и Guardian Agriculture разрешение на проведение летных испытаний электрического беспилотника для опрыскивания сельскохозяйственных культур.

HRI пока не объявила сроки проведения первых летных испытаний. Исключение FAA будет действовать до 31 октября 2026 года.

Тем временем, по крайней мере два других автомо-

бильных гиганта также заявляют о своих претензиях на рынке городского воздушного транспорта. Компания Supernal, принадлежащая корейскому автопроизводителю Hyundai, готовится к полномасштабному показу своего авиатакси eVTOL в 2025 году. Toyota сотрудничает с калифорнийским разработчиком eVTOL Joby Aviation в разработке и производстве самолета, который, как ожидается, будет одним из первых, поступивших в эксплуатацию в США.

Возможно, Honda и не первая автомобильная группа, выпускающая авиатакси eVTOL, но у нее есть опыт сертификации воздушных судов в рамках своего подразделения HondaJet. «Наше ноу-хау в процессе сертификации FAA позволит нам повысить эффективность разработки eVTOL и ускорить поставку Honda eVTOL нашим клиентам», - говорится на веб-сайте компании. «Кроме того, Honda будет активно использовать свой опыт в области легких конструкций и технологий производства, уникальных только для самолетов».



Новая администрация Белого дома готовит почву для новой авиационной политики

Январь обещает внести изменения в авиационную политику Вашингтона, поскольку бывший президент Дональд Трамп возвращается в Белый дом после четырехлетнего отсутствия. Однако еще предстоит выяснить, насколько далеко могут зайти эти изменения – будут ли они касаться тарифов, финансирования устойчивого развития и/или мандатов или даже использования деловых самолетов.

В ближайшее время произойдут кадровые перестановки в ключевых агентствах. Если только Майкл Уитакер не решит уйти, он останется на своем посту, по сути, на весь срок правления новой администрации Трампа, утвержденной на этот пост на пятилетний срок только в прошлом году. Однако другие ключевые должностные лица агентств и де-

партаментов, скорее всего, будут заменены, начиная с министра транспорта, должность которого в настоящее время занимает Пит Буттиджич.

Нет ничего необычного в том, что президент назначает или удерживает на посту члена оппозиционной партии – министром транспорта при президенте Буше долгое время был демократ от Калифорнии Норман Минета. Однако маловероятно, что Трамп сохранит Буттиджича, бывшего кандидата в президенты.

Изменения могут пойти еще дальше, поскольку Трамп стремится заручиться своей поддержкой в FAA. Незадолго до того, как покинуть свой пост в ходе своего первого президентского срока, бывший

президент издал исполнительный указ «Список F», который, по сути, лишал политических чиновников федерального правительства определенных гарантий на государственной службе, что означало, что они могли быть уволены за различные политические взгляды или действия. По оценкам, «Список F» может быть применен к 50000 сотрудникам. Это не означает, что они будут уволены, но дает президенту больше полномочий для контроля за действиями агентства. Несмотря на то, что Байден отменил это решение, Трамп заявил о планах восстановить его.

FAA и, в основном, Министерство транспорта, как правило, остаются более двухпартийными, поэтому еще слишком рано говорить о том, насколько уязвимыми будут чиновники агентства.

Другой ключевой инициативой, о которой Трамп заявлял во время предвыборной кампании, было желание ввести 10-20% пошлины на импорт. В случае реализации это может повлиять на сегмент бизнес-авиации, включая бизнес-джеты, двигатели и другие компоненты. Большинство основных производителей в той или иной степени представлены в США, а некоторые из них занимаются сборкой или другими видами производства, поэтому, опять же, неясно, как будет применяться такое предложение. Однако, если пошлины будут введены, это создаст препятствия для доступа к крупнейшему в мире рынку деловой авиации.

Подчеркивая сложность пошлин, Эрик Мартель, президент и исполнительный директор базирующейся в Монреале компании Bombardier, отметил, что такой шаг может затронуть «обе стороны



границы» в зависимости от того, как будут введены тарифы, особенно учитывая, что так много комплектующих поступает из США, включая собственный завод по производству крыльев Bombardier в Техасе. Однако он добавил, что не может строить предположений на этот счет, поскольку подробности еще не известны. Но подчеркнул, что Bombardier представлена во всем мире.

Еще одна область, находящаяся под пристальным вниманием, связана с устойчивым развитием. В соответствии с Законом о снижении инфляции, ключевые исследовательские программы в области устойчивого развития, включая экологически чистое авиационное топливо, получили льготы. Однако такого рода «зеленое» финансирование часто становилось мишенью консерваторов, стремящихся сократить расходы.

Другие изменения могут повлиять на масштабные проверки, которые начались в отношении самых богатых и крупнейших корпораций. Администрация Байдена начала проверки в ряде областей, в том числе в сфере использования бизнес-авиации, в стремлении закрыть лазейки и убедиться, что компании и частные лица «платят свою справедливую долю».

Сразу после выборов рынки отреагировали положительно, что, как отметил Мартель, хорошо для деловой авиации. Рынки любят стабильность, сказал он, отметив, что завершение выборов и определенность в их исходе обеспечивают это, по крайней мере, в краткосрочной перспективе.

Несмотря на то, что в ходе переходного периода возникает множество вопросов, авиационные ор-

ганизации подчеркивают важность сотрудничества с новой администрацией.

«Величайшие достижения нашей страны – от высадки человека на Луну до преодоления звукового барьера – являются результатом мощного альянса между промышленностью и правительством», – сказал президент и исполнительный директор Ассоциации аэрокосмической промышленности Эрик Фаннинг. «Поскольку мы начинаем новую главу в нашей истории, мы с нетерпением ожидаем тесного сотрудничества с новой администрацией и 119-м Конгрессом для укрепления этого партнерства».

Президент и исполнительный директор Национальной ассоциации воздушного транспорта Курт Кастанья также заявил: «NATA надеется на сотрудничество с новой администрацией для решения вопросов, важных как для авиационного бизнеса, так и для нашей страны, включая внедрение новейших авиационных технологий и модернизацию нашей национальной системы воздушного пространства. Бизнес-авиация зарекомендовала себя как поставщик ценных, безопасных авиаперевозок и важнейших общественных благ для сообществ по всей стране, и у избранного президента Трампа есть уникальная возможность сохранить и приумножить эти жизненно важные транспортные услуги, предоставляемые членами авиационного бизнеса NATA».

Кастанья добавил, что ассоциация планирует обратиться к переходной команде для обсуждения этих и других вопросов.



Boeing может продать поставщика авиационных картографических данных Jeppesen

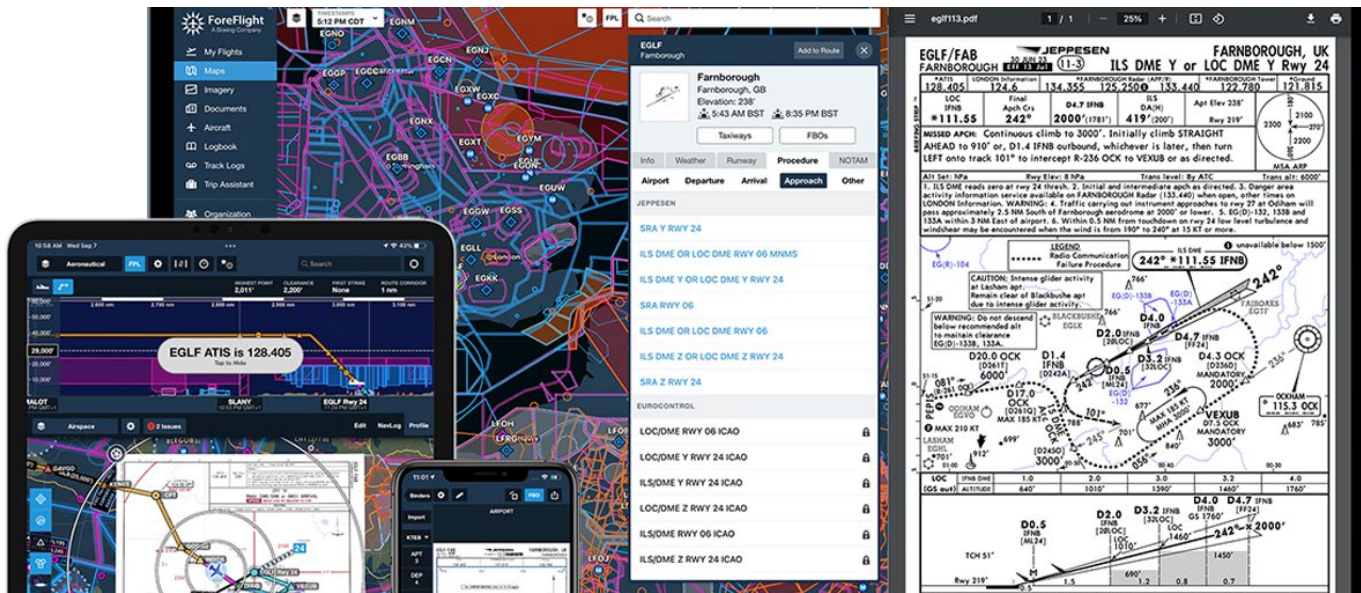
Ходят слухи, что Boeing планирует выставить на продажу свою дочернюю компанию Jeppesen в рамках усилий по привлечению денежных средств для погашения долга в размере \$58 млрд. Однако производитель ничего не сообщает о таком шаге. Во время общения с инвесторами 23 октября генеральный директор Boeing Келли Ортберг немного рассказала о концепции портфолио.

«Я не собираюсь конкретно комментировать ситуацию с Jeppesen. Но если посмотреть на всю нашу деятельность подобным образом, будь то в сфере услуг или в любом из основных направлений бизнеса, посмотреть на то, что мы там делаем, и задаться вопросом, действительно ли это вписывается в нашу долгосрочную стратегию, или было бы лучше разместить этот актив где-нибудь в другом месте. Мы могли бы получить больше прибыли, а

сейчас мы разрушаем ценность Jeppesen, удерживая ее в компании Boeing. Это те вещи, на которые мы обратим внимание, когда будем делать обзор портфолио. И я предполагаю, что будут некоторые моменты, над которыми мы захотим поработать. У меня просто нет такого списка действий, чтобы сказать вам прямо сейчас, что я собираюсь делать».

В 2000 году Boeing приобрел Jeppesen за \$1,5 млрд, а сумма, связанная с последними слухами о продаже Jeppesen, оценивается в \$6 млрд. Компания Jeppesen и связанные с ней услуги, предлагаемые Boeing, значительно расширились с 2000 года и включают в себя множество продуктов, включая оптимизацию решений для экипажей, решения для обработки данных, планирование и диспетчеризация полетов, навигационные решения и управление сетевыми операциями.

Когда в 2000 году Boeing объявила о покупке Jeppesen у Tribune Co., тогдашний генеральный директор компании Фил Кондит сказал: «Мы ясно дали понять, что превращаем Boeing в глобального поставщика аэрокосмических решений, и развитие нашего бизнеса авиационных услуг является важной частью этой трансформации. Компания Jeppesen является мировым лидером в предоставлении полетной информации, поэтому она идеально подходит для нашего портфолио авиационных услуг. Если вы пилот практически в любой точке мира, вы знаете компанию Jeppesen. Это еще один важный стратегический шаг, который позволяет нам стать устойчивым мировым брендом, повышает нашу способность создавать больше, более качественных и быстрых решений для наших клиентов и помогает нам создавать ценность благодаря нашему растущему бизнесу в сфере услуг».



Консультант по бизнес-авиации Брейн Фоули, основатель Brian Foley and Associates, высказал следующие предложения о том, какие компании могут быть заинтересованы в покупке Jeppesen:

«Поставщики авионики первого уровня – у каждого из них есть программные комплексы для планирования полетов, которые могут быть вертикально интегрированы. Airbus – располагает собственным программным обеспечением для полетов Navblue. Leidos – конгломерат авиационного программного обеспечения, ранее входивший в подразделение Lockheed Martin, предоставляющий услуги FAA, поставщикам аэронавигационных услуг и операторам аэропортов. Я уверен, что большой Boeing готов пойти на скидку».

Выручка авиационного подразделения Berkshire Hathaway вновь выросла

Выручка авиационного подразделения Berkshire Hathaway, в состав которого входят NetJets и FlightSafety International (FSI), в третьем квартале выросла на 10,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, повторив показатели второго квартала и показав рост на 9,8% за первые девять месяцев. Однако прибыль от авиационных

услуг до налогообложения снизилась на 17,5% по сравнению с третьим кварталом 2023 года.

Этот рост дохода в первую очередь был обусловлен компанией NetJets, которая продолжала извлекать выгоду из роста летной активности и спроса на частную авиацию. Несмотря на растущие экс-

плуатационные расходы, в том числе на техническое обслуживание, персонал и топливо, NetJets и FSI внесли ключевой вклад в рост авиационного подразделения Berkshire. FSI выиграла от возросшего спроса на услуги авиационного обучения и тренажерной подготовки, но, как и NetJets, столкнулась с растущими затратами, которые снизили ее прибыль.

Согласно данным Jefferies и WingX, количество вылетов NetJets выросло на 55% по сравнению с уровнем до пандемии и на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По словам Jefferies, этот всплеск отражает более широкое оживление в деловой авиации, которое было вызвано спросом на услуги частных авиаперевозок, поскольку предприятия и частные лица по-прежнему отдают предпочтение гибкости и безопасности частных самолетов. Рост числа рейсов NetJets особенно заметен относительно всей бизнес-авиации: в октябре количество вылетов бизнес-джетов по всему миру выросло на 32% по сравнению с 2019 годом.

Более широкая сервисная группа Berkshire Hathaway, в которую входят компании, предоставляющие авиационные услуги, и другие предприятия, такие как Dairy Queen, логистическая компания XTRA и дистрибьютор электрических компонентов TTI, сообщила об общей выручке за квартал в размере \$5,13 млрд, что немного больше, чем годом ранее. Несмотря на рост выручки, сервисная группа сообщила о снижении прибыли до налогообложения на 26,3% за тот же период и в качестве основной причины назвала снижение продаж и ценовую конкуренцию в TTI.



The Jet Agent: вторичный рынок Citation остается стабильным

По данным американской брокерской и консалтинговой компании The Jet Agent, специализирующейся на приобретении и продаже подержанных самолетов Citation, на рынках происходят изменения. Основатель и президент Дениз Уилсон обратила внимание на ключевые тенденции, формирующие рынок, в том числе на то, что сильный рынок продавцов уступает место более сбалансированным отношениям между покупателями и продавцами.

«Вторичный рынок Citation остается стабильным, но мы наблюдаем заметные сдвиги», - говорит Уилсон. «В то время как такие модели, как Citation CJ2, имеют высокий уровень запасов (10,6%) и длительное время находятся на рынке, предложение других моделей, таких как Citation XLS, ограничено, и в настоящее время доступно только 2,7% парка. Понимание этих тенденций имеет важное значение для принятия обоснованных решений о покупке и продаже».

Уилсон подчеркивает рост доступности Citation

CJ4, отмечая, что количество выставленных на продажу CJ4 в 2024 году увеличилось более чем вдвое – с 20 до 43 единиц. Она объясняет это проблемами с рамками лобового стекла, которые привели к появлению нового сервисного бюллетеня (525C-56-01). С другой стороны, рынок Citation CJ3+ остается ограниченным, и только 3,2% парка доступно на вторичном рынке. Более возрастные самолеты, особенно модели 2014-2018 годов выпуска, пользуются большим спросом у покупателей, желающих приобрести их менее чем за \$8 млн.

На рынках Citation M2 и Mustang также происходят изменения. Несмотря на то, что вторичный рынок M2 традиционно характеризуется высокой текучестью, в последнее время его запасы значительно возросли: в настоящее время в наличии имеется 40 бизнес-джетов по сравнению с 27-ю год назад. В отличие от этого, на рынке Citation Mustang количество доступных самолетов сократилось с 39 в начале года до 21 самолета на сегодняшний день.

С 1 сентября было приобретено 152 подержанных самолета Citation, при этом покупатели из США и Канады купили 118 бизнес-джетов. Поскольку покупатели ищут решения «под ключ» до конца налогового года, спрос на самолеты в летной годности становится все более заметным, хотя некоторые из них готовы согласиться на незначительную модернизацию после закрытия по соответствующей цене.

The Jet Agent сообщает, что популярные обновления включают в себя модернизацию авионики на старых моделях, например, панель JetTech Garmin G600TXi и автопилот GFC 600 для Citation CJ (525). Усовершенствования Wi-Fi в системах L3 и L5 Avance также пользуются спросом в преддверии запуска сети GoGo LTE в начале 2026 года.

«Поскольку мы стремимся к более сбалансированному рынку, для продавцов как никогда важно подготовить свои самолеты к продаже», - подчеркивает Уилсон. «Самолет, который выделяется на переполненном рынке, будет продаваться первым и по более высокой цене, чем тот, который не представлен на рынке».

Планирование таких обновлений, как авионика, покраска или установка Wi-Fi, в это время года может оказаться сложной задачей, поскольку места в центрах ТОиР уже забронированы до 2025 года. «Несмотря на то, что в этом году осталось мало времени для продажи, продавцы все еще могут повысить стоимость своих самолетов за счет небольших улучшений, таких как косметический ремонт и обеспечение полноты и упорядоченности бортовых журналов», - заключает она.



После выборов в США наблюдается рост бронирований

Дон Дуайер, соуправляющий партнер брокера подержанных деловых самолетов Guardian Jet, на конференции Corporate Jet Investor Miami выразил оптимизм относительно состояния отрасли. «Я думаю, что рынок вернулся на круги своя. Мы видели рост запасов, но теперь они немного снижаются. Я думаю, что в людях, которые покупают и продают самолеты задолго до результатов [всеобщих] выборов в США, есть скрытый оптимизм», - сказал он. «Мы чувствовали, что это было здорово, это был наш лучший год. Мы довольны как слоны».

Участники дискуссии отнеслись с осторожностью к вопросу о том, повлияют ли в будущем на отрасль потенциальные пошлины США. «Я думаю, если мы ввяжемся в тарифную войну, это будет ситуация «око за око», - сказал Ролли Винсент из JetNet IQ. «Если цены вырастут, простые люди не будут этому рады».

Примечательно, что Алан Уолш из Sentient Jet заметил всплеск спроса после завершения выборов. «Это безумие», - сказал он. «Есть сезонность, но да, был большой всплеск бронирований даже за последние шесть дней».

«Не вдаваясь в политику, скажу вам, что в среду моя жена была в апоплексическом состоянии до полудня, и я спросил, заглядывала ли она в свой счет в Merrill», - добавил Дуайер. «Я думаю, это был микрокосм того, что происходило по всей стране. Хорошо, что была решительная победа, и рынки отреагировали на это».

Дуайер также считает, что 2025 год станет важным

для долевого рынка. «Я думаю, что сейчас это будет стимулом, и я думаю, что это здорово», - сказал он. «Я говорил это раньше – всем, кто управляет авиастроительными компаниями, — и я действительно верю, что наша отрасль в надежных руках, хотя я не всегда так говорю».

Ранее в тот же день директор по развитию бизнеса Viasat Джеймс Персон отметил, что стоимость установки системы подключения к интернету на борту самолета за последние несколько лет существенно

снизилась. «На суперсреднем самолете вы можете установить нашу систему менее чем за \$400000», - сказал он. «Она снизилась из-за кривой затрат и кривой обучения, как и ожидалось. Один производитель запрашивал \$700000 за установку того, что едва ли могло передавать голосовые сообщения и отправлять электронную почту. А сегодня за 40% от этой цены вы можете получить больше потоковой передачи, чем когда-либо сможете использовать. Это долгий путь. Все хотят, чтобы это было глобально, надежно и последовательно».



Дэвид Смит о планах Robinson в отношении Европы и о необходимости вдохновлять следующее поколение

За девять месяцев своего пребывания на посту президента и генерального директора Robinson Helicopter Дэвид Смит не проявляет никаких признаков усталости в своей миссии по развитию производителя и продвижению его на новые территории. Действительно, Смит, кажется, едва перевел дух с тех пор, как в марте этого года он был объявлен всего лишь третьим руководителем — и первым не-Робинсоном — легендарной вертолетной компании.

В последние месяцы компания приобрела производителя беспилотных авиационных систем Ascent Aerosystems, объявила о сотрудничестве с Unither Bioelectronics для поддержки разработки вертолета на водородно-электрическом топливе, продолжила сертификацию обновленного хвостового оперения компании, увеличила штат сотрудников и начала новую масштабную маркетинговую кампанию.



Со стороны может показаться, что темпы изменений и развития в Robinson под руководством Смита были невероятно быстрыми.

«Если вы обычно работаете со мной, то это моя обычная скорость — просто такова моя жизнь. У меня много чего на уме», — сказал Смит в интервью Vertical во время выступления на выставке European Rotors в Амстердаме. «Если вы когда-либо оказывались в ситуации, когда вас ограничивали из-за бюрократии или конкурирующих приоритетов, а затем вы оказались в среде, где у вас нет этих ограничений, вы тоже будете двигаться быстро. И я думаю, что это одна из тех вещей, которые действительно приятны на этой должности в Robinson, так это то, что у нас есть преимущество в виде действительно поддерживающего совета директоров и действительно поддерживающей руководящей команды».

Смит также отметил, что сеть из более чем 400 дилеров и сервисных центров Robinson, а также огромные мощности завода Robinson способствуют быстрому развитию компании.

Представители отрасли отнеслись к нововведениям Robinson с большой поддержкой, добавил Смит. Однако он отметил, что направление, в котором движется компания, может потребовать изменений и от ее дилеров и сервисных центров, что, по его признанию, может не пользоваться всеобщей популярностью. Например, Robinson начал оказывать большее давление на дилеров и сервисные центры, чтобы гарантировать, что они предоставляют стороннее обслуживание и обеспечива-

ют тот уровень обслуживания, которого ожидают клиенты.

«Если дилеры добиваются действительно замечательных результатов, я хочу поделиться этими наработками со всей сетью», - сказал он. «Если людям не нравятся наши дилеры, мне нужно их перевоспитать или уйти от них. Вот почему мы вступаем в стадию, когда, вероятно, будет больше спорных вопросов, подобных этому... но, тем не менее, они должны возникнуть».

По оценкам, в Европе сосредоточено от 20 до 25% мирового парка вертолетов Robinson. Первое появление компании на выставке European Rotors было

частью усилий по расширению присутствия производителя в регионе, особенно в сотрудничестве с регулирующим органом, Агентством по авиационной безопасности Европейского союза (EASA), а также по укреплению его поддержки и предоставлению услуг в этом регионе.

«Мы неизвестный или менее известный игрок для EASA, поэтому мы действительно хотим быть ближе, мы хотим, чтобы нам больше доверяли, мы хотим быть частью местного сообщества», - сказал Смит. «Одна из причин, по которой мы здесь находимся, заключается в том, чтобы люди понимали, кто мы такие и чем занимаемся. Другая практическая сторона этого заключается в том, что Европа

– один из наших крупнейших рынков, и мы можем сделать здесь гораздо больше».

Стареющая клиентская база – как для Robinson, так и для отрасли в целом – вызывает особую озабоченность у Смита, который считает, что многие из молодых потенциальных участников отрасли вертолетостроения вместо этого переходят в зарождающийся сектор eVTOL.

«Когда я путешествую по Европе, она больше, чем где-либо еще, убеждает меня в том, что за последние два десятилетия мы не слишком много работали по привлечению молодых специалистов, которые составят основу вертолетной отрасли», - сказал он. «Я думаю, что это провал нашей отрасли. Мы должны быть более активными и стараться угодить этой группе. Понять, что привлекает их в наш продукт, а затем попытаться внести некоторые улучшения в наш продукт, чтобы соответствовать их требованиям».

Смит отметил влияние Hill Helicopters – начинающего британского производителя, который стремится создать и сертифицировать доступный по цене легкий однодвигательный вертолет нового поколения с планером и двигателем, ориентированный в первую очередь на частных пилотов. «Они показали нам, что есть вещи, которые нам нужно делать лучше, и мы собираемся обратить на это внимание и прислушаться к ним», - сказал Смит. «Мы, безусловно, реагируем».

Одна из главных проблем, с которой столкнулся Смит при вступлении в должность, и которая характерна для всей отрасли, заключается в поиске



персонала, способного реализовать его амбиции. Когда Смит впервые пришел в компанию около 18 месяцев назад, в Robinson работало менее 900 сотрудников. Сегодня цифра составляет около 1275 специалистов, что недалеко от его текущей цели в 1300 сотрудников.

На этапе сборки и окончательной комплектации требуется дополнительный персонал. «Это две наши области, которые вносят непостоянство в производство», - сказал Смит. «Мы продвигали людей изнутри, чтобы превратить их в механиков по окончательной сборке, и, как мне кажется, мы дей-

ствительно преодолели все трудности, связанные с трансмиссиями и сервоприводами. Мы создаем больше, чем нужно производственной команде, и больше, чем требуется технической поддержке в долгосрочной перспективе».

Смит утверждает, что компания всегда была прогрессивной в плане управления своей цепочкой поставок, используя свой собственный опыт и возможности для максимально эффективного использования ресурсов. «В этом году мы добавили нового поставщика, и, вероятно, в следующем году у нас будет еще один», - сказал он. «Это постоянные ин-

вестиции в людей, постоянные инвестиции в оборудование, и если вы все сделаете правильно, то у вас не будет сбоев в цепочке поставок, у вас не будет проблем с качеством, и вы будете хорошо заботиться о своем вещах».

Именно производственные мощности завода, а также опыт сотрудников Robinson сделали покупку производителя беспилотных летательных аппаратов Ascent AeroSystems разумной. Основанная в 2015 году, компания Ascent располагает портфолио из трех соосных вертолетных беспилотников, построенных, по сути, на основе модульной схемы, которые могут запускаться с воздуха, земли или моря.

«Robinson – вертолетная компания, Ascent – вертолетная компания, так что это было приятное совпадение с тем, чем мы занимаемся», - сказал Смит. «Кто-то должен быть в состоянии производить надежные беспилотные летательные аппараты авиационного класса SUA [небольшие беспилотные летательные системы], которые соответствуют требованиям, предъявляемым к ним, и способны выдерживать все ветры и влажность, которую дарит вам мир. Вот на что способны эти устройства. Они созданы для этого».

В дополнение к самостоятельным преимуществам добавления производителя беспилотников в свой портфель для удовлетворения растущих потребностей, Смит сказал, что совместимость пилотируемых и беспилотных средств может действительно принести большую пользу операторам – как в военной, так и в гражданской сфере.



4-недельный тренд в США вырос на 4%

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 45-й неделе (с 4 по 10 ноября) во всем мире было выполнено 70269 рейсов бизнес-джетов, что соответствует показателю той же недели прошлого года. Это положило конец предыдущей трехнедельной полосе роста в годовом исчислении.

Несмотря на ослабление на 45-й неделе, четырехнедельный тренд устойчив, опережая прошлый год на 3%. Недавняя тенденция к росту контрастирует с заметным замедлением после лета. С начала 2024 года глобальная активность бизнес-джетов снизилась на 1%.

Северная Америка

Подготовка к выборам в США оказала положительное влияние на активность деловых самолетов, однако в течение нескольких дней после выборов спрос ослаб, что пока не отражает какого-либо отскока после победы Трампа.

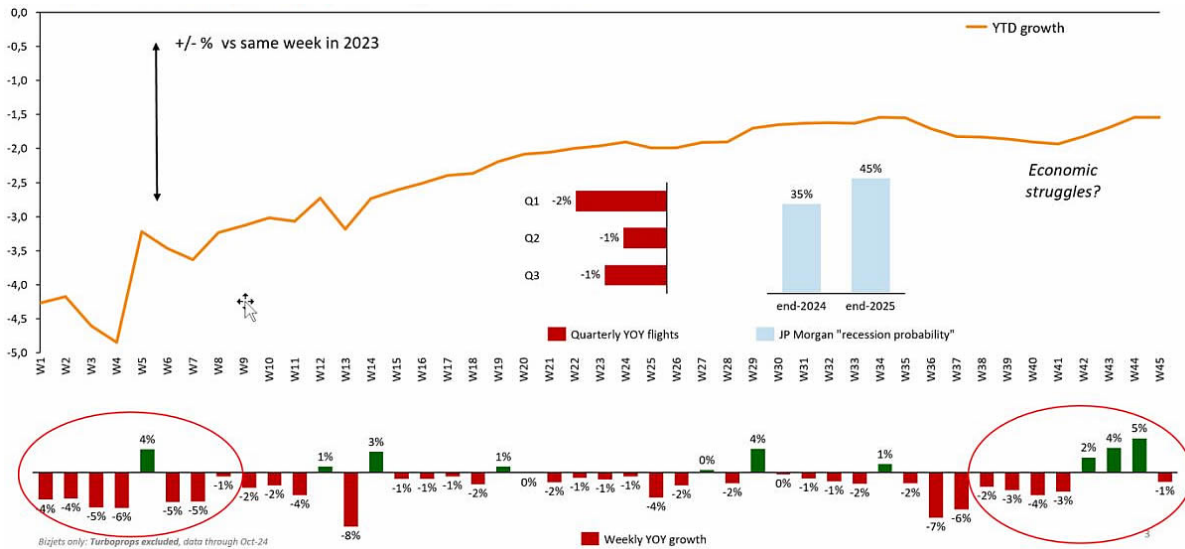


График бизнес-джетов по неделям в мире в 2024 году

Operator Type	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours
Fractional Ownership	15,861	22.8%	4.3%	23,636	21.9%	1.4%
Aircraft Management	13,039	18.7%	-6.2%	21,339	19.8%	-7.1%
Corporate Flight Department	13,004	18.7%	-25.7%	19,678	18.2%	-24.6%
Branded Charter	11,312	16.3%	3.0%	18,479	17.1%	4.7%
Private Flight Department	10,932	15.7%	5.0%	16,352	15.2%	5.8%
Under Research	2,386	3.4%	32.5%	3,871	3.6%	40.8%
Shuttle	1,424	2.0%	17.8%	1,973	1.8%	17.2%
Ambulance / Medical	529	0.8%	20.5%	743	0.7%	12.8%
Government / Military	498	0.7%	-33.4%	831	0.8%	-35.6%
Cargo / Logistics	326	0.5%	-16.2%	571	0.5%	-9.0%
Grand Total	69,584	100.0%	-4.6%	107,930	100.0%	-4.6%

График бизнес-джетов в США в ноябре 2024 года

45-я неделя была четвертой неделей подряд, когда активность бизнес-джетов удерживала лидерство по сравнению с прошлым годом. Оглядываясь на последние шесть недель (30 сентября – 10 ноября), активность бизнес-джетов в ключевых колеблющихся штатах неуклонно росла по мере приближения выборов, достигнув пика на 42-й и 43-й неделях, за 2-3 недели до дня выборов. В течение шести недель перед днем выборов корпоративные авиапарки были наиболее загруженными в ключевых колеблющихся штатах, с чуть более 11000 вылетами бизнес-джетов. В этих штатах частные летные отделы показали самый большой сопоставимый годовой рост трафика, полеты выросли на 17% в годовом исчислении.

В течение первых 10 дней ноября активность бизнес-джетов в США снижается. Корпоративный трафик, похоже, был приостановлен до получения результатов выборов. Долевая активность все еще набирает обороты, и в этом месяце было выполнено почти 25% от всех рейсов. Чартерный рынок также вырос на 3 пункта. Активность частных летных отделов растет на 5%.

Европа

В Европе активность бизнес-джетов упала на 1% по сравнению с 45-й неделей 2023 года, завершив три недели скромного роста в годовом исчислении. Четырехнедельный тренд теперь составляет +3%, а тенденция с начала года остается на уровне -1%. В Швейцарии трафик вырос на 13% по сравнению с 45-й неделей прошлого года, и теперь 4-недельный тренд составляет +4%.

На 45-й неделе активность бизнес-джетов в Германии упала на 12% в годовом исчислении, а 4-недельный тренд на 5% ниже прошлого года. С начала ноября спад в Германии был еще сильнее, трафик упал на 17% по сравнению с ноябрем прошлого года. Рынок бизнес-авиации в Германии находился в свободном падении большую часть года, а очаги роста были сосредоточены летом вокруг проведения чемпионата Европы по футболу. В Германии мрачные перспективы одинаковы для всех типов операторов. Стоит отметить, что активность корпоративных летных отделов упала почти на треть по сравнению с ноябрем прошлого года.

Остальной мир

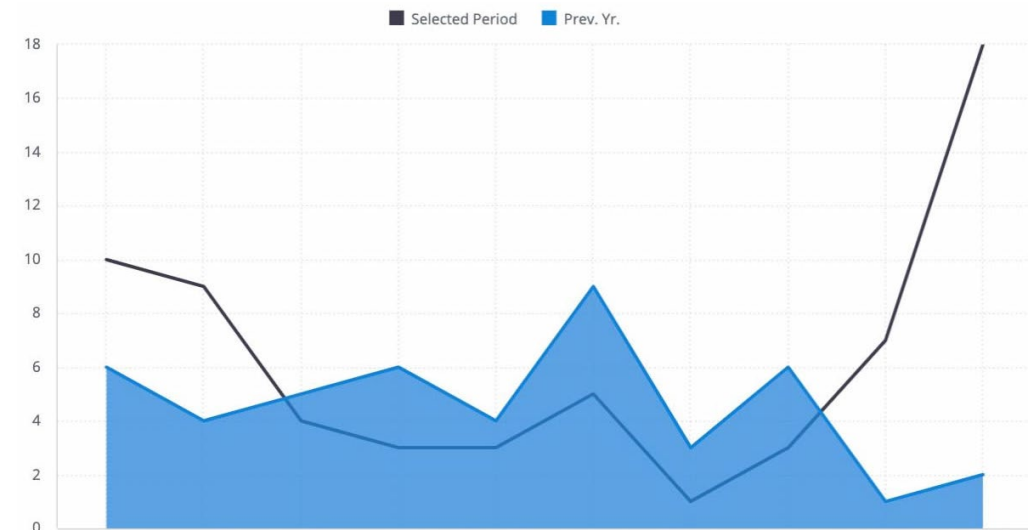
На 45-й неделе активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке упала на 14% в годовом исчислении, а четырехнедельная тенденция оказалась на 4% ниже прошлогодней. Трафик в Африке продолжает падать, снизившись на 22% по сравнению с 45-й неделей прошлого года и на 14% – за последние 4 недели. В Южной Америке спрос вырос на 8%, хотя все еще имеет тенденцию к снижению

Operator Type	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours
Aircraft Management	438	30.5%	-15.3%	551	28.7%	-16.6%
Branded Charter	408	28.4%	-12.1%	521	27.2%	-8.7%
Corporate Flight Department	168	11.7%	-30.3%	245	12.8%	-21.4%
Fractional Ownership	160	11.1%	-20.8%	210	11.0%	-18.8%
Private Flight Department	137	9.5%	-8.1%	156	8.2%	-11.9%
Ambulance / Medical	89	6.2%	0.0%	161	8.4%	2.1%

Типы эксплуатантов бизнес-джетов в Германии, ноябрь 2024 г.

на 4% за последние 4 недели. В Центральной Азии на этой неделе Баку принимал климатическую конференцию COP29. В преддверии конференции прибытие бизнес-джетов в аэропорт Гейдара Алиева (UBBB) уже достигло пика. За день до начала конференции было зарегистрировано 18 прибытий бизнес-джетов, что более чем вдвое больше, чем в предыдущий день. Большинство прилетов было из ОАЭ, зарегистрировано 5 рейсов. Из всех прибытий 10-го числа 78% были выполнены компаниями по управлению воздушными судами и чартерными операторами.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Прошло всего несколько дней с момента объявления результатов выборов в США, и их влияние на трафик бизнес-джетов не очевидно. На самом деле активность успокоилась после нескольких недель, когда полетов было больше, чем в прошлом году. В Европе политические и экономические неурядицы в Германии отражаются в существенном сокращении спроса в бизнес-авиации. Дестабилизация и конфликт на Ближнем Востоке также привели к значительному снижению активности».



Ежедневные прибытия бизнес-джетов в Баку в ноябре 2024 г. в преддверии мероприятия COP29

CJI Miami: новая эра Трампа вызывает вопросы уже сейчас

Ежегодная конференция Corporate Jet Investor Miami стартовала в понедельник на фоне меняющейся политической реальности в США с открытыми вопросами для отрасли деловой авиации, которые сейчас являются главными темами обсуждения. Сессия началась с обмена данными опроса 205 респондентов отрасли об их отношении к текущему состоянию отрасли.

Примечательно, что средний балл оптимизма в от-

ношении состояния деловой авиации в США составил 7,5, хотя и выше, чем средний балл европейских респондентов, равный 6,8. 50% от общего числа респондентов были наиболее оптимистичны в отношении ультрадальних бизнес-джетов, в то время как 75% респондентов полагали, что продажи поддержанных самолетов превзойдут ожидания.

С другой стороны, участники опроса заявили, что их прогноз в отношении целей отрасли по сокра-

щению выбросов углекислого газа (64% опрошенных) и воздушных судов eVTOL (78% опрошенных) «ниже ожиданий».

Большинство североамериканских респондентов заявили, что самой большой угрозой для деловой авиации являются экологические проблемы, в то время как большинство международных респондентов заявили, что это – государственное регулирование.

В следующей панели приняли участие старший вице-президент NBAA по связям с правительством Кристи Греко Джонсон и вице-президент GAMA по операциям Йенс Хенниг. Они рассказали о том, что может ожидать бизнес-авиацию при избранном президенте Трампе.

«В этом цикле мы снова столкнулись с трудностями при проведении выборов. Участвуя в этих выборах, обе стороны были уверены, что сделали все необходимое для победы», - сказала Джонсон. «Демократы не оправдали ожиданий. Было много неожиданностей, о которых мы можем поговорить. Я разговаривал со своими друзьями, я провел много лет, проводя предвыборные кампании на уровне президента и Конгресса, и люди были гораздо более уверены в том, каков будет результат».

Хенниг отметил, что он не был удивлен результатом. «Я провожу много времени, путешествуя по стране. Путешествуя в 2016 году, путешествуя в последние несколько лет, я не только испытывал те же чувства, но и был взволнован гораздо более ясному пути», - сказал он. «Простым тестом было количество трансляций Fox News, которые вы виде-



ли по телевизору. Это было где-то, где за последние несколько лет становилось все яснее и яснее, что мы движемся в том же направлении, что и в 2016 году».

Хенниг отметил, что в связи с этими изменениями возникла необходимость переосмыслить бизнес-авиацию в новую политическую эпоху, в том числе вновь сосредоточить внимание на FAA.

«Мы должны вновь заявить о себе на Капитолийском холме», - сказал он. «Мы должны вновь представить отрасль заинтересованным сторонам. Это произойдет быстро и с большой энергией, это очевидно. Что касается FAA, то в здесь произошло

много изменений в руководстве. Одним из наших разочарований было отсутствие стабильного руководства. Трудно многое сделать, когда люди на ключевых руководящих должностях постоянно меняются. Это стало для агентства сложной задачей в дополнение ко многим другим».

Еще один вопрос касается будущего экологически чистого авиационного топлива и надвигающихся проверок отрасли Налоговым управлением США.

«В производстве устойчивого топлива есть много «синих воротничков». Существует сильная коалиция, которая может продвигать SAF даже в таких условиях. Мы упорно трудились, чтобы донести

преимущества до других слоев клиентов бизнес-авиации, и это может помочь в продвижении этого предложения. Это то, над чем нам нужно будет работать в тесном контакте и очень усердно», - сказала Джонсон.

«Что же касается аудитов, то они финансируются за счет Закона о снижении инфляции. Если они изменят программу, будут ли они вводить какое-то положение в налоговый законопроект, будут ли они использовать ассигнования, чтобы гарантировать, что деньги не могут быть использованы для финансирования проверок – все это идеи, которые мы планируем изучить с новой администрацией и новым Конгрессом», - добавила она.



«Вельталь-авиа» тестирует на своем сайте возможности платформы продаж NAJET

Вот уже много лет бизнес-авиация живет в достаточно закрытой и консервативной системе продаж. Пожалуй, не в одном бизнесе нет такой важной роли у посредника, как у авиаброкера в бизнес-авиации. Чем это вызвано? Это комбинация разных элементов. Тут и вопросы доверия и конфиденциальности, гибкости и знания рынка, надежности и оперативности. Эта модель продаж пришла к нам вместе с самой бизнес-авиацией с запада.

Но кое-что стало меняться и там. Значительно возрос функционал широко известного в недавнем времени в России программного продукта AVINODE, предлагающего для своих подписчиков возможность подбора вариантов требуемого перелета. Инвесторы из Абу-Даби приобретают чартерную платформу бронирования частных рейсов Fly Victor, для экспансии на рынок онлайн

продаж в сегменте бизнес-авиации. Все это говорит о трендах развития продаж в целом.

Как же найти разумный компромисс между проверенными методами продаж и современными трендами?

Сегодня мы обсудим это с коммерческим директором «Авиакомпании «Вельталь-авиа» Денисом Меньших и генеральным директором IT-компании ООО «Наджет» Михаилом Титовым.

Денис, охарактеризуйте пожалуйста принцип Ваших подходов к продажам. Кого вы предпочитаете видеть в качестве клиентов? Брокера или прямого клиента?

Ответ на этот вопрос очень простой. Сегодня клиенту спокойнее работать с брокером, а нам удобнее.

Это бытность. Брокер уже знаком с важными деталями и особенностями клиента. Он тратит значительно больше время для согласований, чем это можем себе позволить мы. Помимо обеспечения совместными усилиями высокого качества обслуживания клиента, нам также удобно работать по заключению договоров и взаиморасчетам, ибо условия давным-давно между нами согласованы и нет необходимости каждый раз напрягать юристов и «договорников» для согласования индивидуальных условий для того или иного прямого клиента.

Денис, на сегодняшний день Ваша авиакомпания единственная, которая представляет на рынке бизнес-авиации модель чисто коммерческой авиакомпании. Вы те, кто не пишет в своих предложениях для клиентов загадочную фразу «требуется согласование с владельцем». Дает ли эта модель Вам какие-либо преимущества в сфере продаж?

Несомненно! Очевидно, что продажа рейса на одном «владельческом» ВС в согласованное между полетами владельца время и по установленной коммерческой процедуре значительно отличается от того, что делаем мы. Парк практически однотипных самолетов делает возможным оптимизацию логистики подбора воздушного судна под заявку клиента, что, в частности, отражается на привлекательности цен.

Мы рассматриваем самые разные варианты, иногда предлагая по несколько предложений, которые могут отличаться по цене. Это может быть и клас-



сический «Empty Leg», в требуемое или близко к требуемому времени вылета. И подлет под рейс с ближайшего аэропорта, где оказался наш самолет в этот момент, и ожидание клиента в аэропорту по месту окончания предыдущего рейса или в соседнем аэропорту. Другими словами, от классической схемы, когда планирование полета и расчет его стоимости осуществлялись стандартно по схеме обязательного возврата в базовый аэропорт, мы практически отказываемся.

Но это создает дополнительные трудности. Приходится в поисках оптимума анализировать большое количество возможных вариантов.

Именно попытка автоматизации подбора оптимального варианта и расчета его стоимости стала одной из причин нашего сотрудничества с ООО «Наджет» и адаптации платформы под наши потребности. В настоящее время мы осуществляем опытную эксплуатацию платформы и совместно настраиваем требуемые алгоритмы на своем сайте <https://weltall.aero/>

Денис, не означает ли это, что вы планируете сконцентрироваться на работе с прямыми клиентами?

Нет, конечно, нет! Мы просто хотим обеспечить

всех наших партнеров, включая авиаброкеров, современным методом автоматизированного предложения предложения в режиме онлайн. Авиация, конечно же значительно сложнее, чем скажем автомобильное такси. Поэтому на первом этапе у сформированного предложения будет статус «предварительного» и не будет возможности онлайн оплаты. Но кто знает, быть может прогресс приведет нас и к большим результатам.

Михаил, а как функционирует платформа?

Очень просто. Клиент заполняет на сайте авиакомпании типовые поля «поисковика». Куда, когда и т.д. и кликает кнопку «искать». Платформа, получив заявку от клиента, синхронизируется с программой, установленной в авиакомпании и анализирует расписание каждого самолета, рассчитывает параметры планируемого рейса в зависимости от аэропорта подлета, проверяет наличие свободного экипажа и его рабочее время, рассчитывает стоимость рейса, согласно настроек авиакомпании, используемых в формуле расчета. Далее все подходящие предложения выдаются клиенту. Среди предложений будут и те, которые могут отличаться от запрошенного расписания, но иметь более привлекательную цену (например «Empty Leg», или ожидание подлета из близкого аэропорта, где был завершен предыдущий рейс или др.). Клиент выбирает подходящий для него вариант и отправляет в авиакомпанию для подтверждения.

Михаил, то есть брокерам будет удобно получать предварительное предложение от авиакомпании в режиме онлайн прямо на сайте авиакомпании?

The screenshot displays the website interface for Weltall avia. At the top, there is a navigation bar with links for 'ФЛОТ', 'УСЛУГИ', 'КОМПАНИЯ', and 'КОНТАКТЫ', along with a language selector set to 'RU'. The main content area features two aircraft listings:

- HAWKER 800XP (MIDSIZE JET):** Shows a cabin view, flight details for Nov 15 at 09:00, and technical specifications: 3600 km range, 750 km/h speed, 8 seats, and 2006 hours. Price is 3 370 000 RUB. Includes a photo of the aircraft RA-02734.
- HAWKER 850XP (MID-SIZE JET):** Shows a cabin view and flight details for Nov 15 at 10:00.

At the bottom right, there is a 'Поделись:' section with social media icons and a 'ОТПРАВИТЬ ЗАЯВКУ' button.

Можно и так. Но можно и намного лучше. Мы уже сегодня готовы устанавливать платформу на сайты брокеров. Поисковик рейсов платформы на сайте брокера будет брендирован в стиле брокера. Платформа на сайте брокера, партнера, в данном случае «Вельталь-авиа», будет синхронизирована с ресурсами авиакомпании и выдавать на сайте брокера, для клиента брокера аналогичное (как на сайте авиакомпании) предложение. Стоимость рейса может быть отрегулирована дополнительно. Например, в сторону увеличения.

Денис, то есть получается, что в случае, если брокеры начнут устанавливать у себя на сайтах платформу «Наджет», которая синхронизирована с вашими ресур-

сами, то вы получите огромное преимущество в моменте? Ведь где бы не был сделан запрос, предложения именно на ваши самолеты будет видно в приоритете на всех сайтах брокеров, которые установили платформу.

Да, мы на это надеемся. Хотя говорить о гарантированных результатах увеличения продаж пока рано. Хотя фактор удобства получения предложения онлайн на рейс кажется привлекательным.

Михаил, а если несколько авиакомпаний подключится к платформе? Будут ли авиаброкеры синхронизированы и с другими авиакомпаниями?

Создание страниц продаж чартерных рейсов на сайтах авиапредприятий. Бизнес авиация / вертолеты / малая авиация.

NAJET

Сайты, адаптированные под вид авиации:



Это именно то, что мы и планируем построить. Надеемся, что авиакомпании, имеющие флот, который может продаваться на коммерческие рейсы, также будут подключаться к платформе. Соответственно их ресурсы (в случае их согласия) будут добавляться к ресурсам на платформах брокеров. Таким образом, клиент брокера увидит много предложений на самые разнообразные самолеты.

Денис, Михаил! Спасибо большое! Очень интересная тема! Ведь если это удастся, то мы смело можем назвать революцией? Что еще можно сказать в заключении? Денис?

Пока рано говорить. Впереди большая кропотливая работа по настройкам логистики. Да, наверно это тренд времени, но уж больно авиационный бизнес сложный! Спасибо, за возможность поделиться мыслями и новостями!

Михаил?

Прежде всего, мы очень благодарны Авиакомпания «Вельталь-авиа» за возможность совместной разработки новых технологий. Со своей стороны, делаем все возможное, чтобы заказ джета сделать быстрым и доступным на большом количестве ресурсов, в том числе и туристических маркетплейсах. Что бы сэкономить время персонала авиакомпании на расчет и подготовку предложений.

Кстати, для информации, мы приступаем сейчас к внедрению аналогичных платформ для вертолетов и самолетов малой авиации. Спасибо!

Джинджер любит летать

Расставание с любимыми домашними питомцами всегда обоюдный стресс, а когда это происходит часто и на большой промежуток времени, «то-ска» словно заставляет искать решения того, как сделать чтобы ваши любимцы всегда были рядом. В нашем динамичном тайминге всем приходится много работать, перемещаться на большие расстояния и разрываться между семьей и бизнесом. Наши четвероногие друзья играют огромную роль в душевном состоянии и придают силы для активной работы. Желание взять собой питомца в полет

есть, практически, у каждого, однако этот процесс весьма сложный.

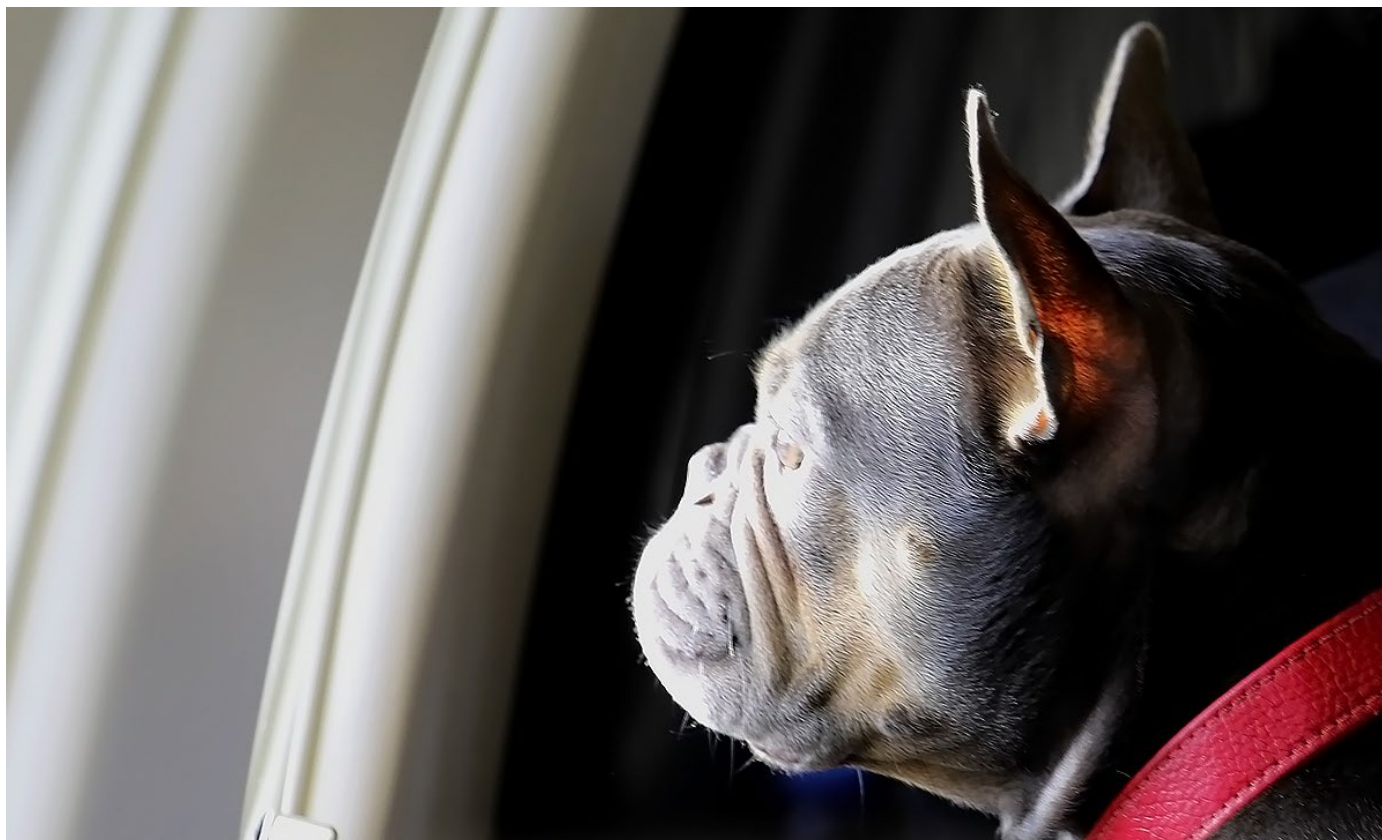
У многих линейных авиаперевозчиков существуют ряд серьезных ограничений, да и желание «засунуть» своего любимца в грузовой отсек лайнера остужает многих, особенно на фоне участившихся в последнее время несчастных случаев. Есть также серьезные местные ограничения ряда стран. Например, привезти питомца в ОАЭ крайне проблематично. Есть регулярный рейс авиакомпания

Etihad, но тогда Ваш питомец должен весить не более 8 кг. Слотов на такие рейсы катастрофически мало, да еще и прилететь Вы можете только в Абу-Даби, ведь ветеринарный контроль есть только там. Да и что такое 8 кг? Это совсем ограниченный список пород. Есть случаи, когда собаки специально «худели» для перелета, однако, это крайне неприятный процесс и для животных, и для хозяев. Питомцы большего веса добираются в Дубай только в карго, и вот это как раз часто морально невыносимо для их владельцев. Не забудем и про очень длительный процесс сдачи питомцев в карго, и последующую растаможку на земле. В среднем на это уходит 10-11 часов вместе с временем в полете. И тут на помощь приходят частные самолеты, которые закрывают все эти «боли».

В сегменте бизнес-авиации ситуация иная, есть специализированные компании и даже авиаперевозчики, которые «заточены» исключительно на перевозку домашних животных. Один пример американской Bark Air заслуживает восхищения – ведь для питомцев выделен целый Gulfstream G550.

А как у нас? BizavNews решил разобраться и обратился к ведущему российскому брокеру Leading Charter Technologies, который с 2022 года по настоящее время перевез уже 236 пушистиков, многие из которых стали их «постоянными Клиентами»

Чтобы сделать наш рассказ более красочным, мы приняли предложение Leading Charter Technologies и побыли в роли пассажира с питомцем в рейсе из Москвы в Дубай на комфортабельном Embraer Legacy.



Leading Charter Technologies организует для перевозки животных рейсы в формате джет-шеринг, то есть вы выкупаете не весь самолет, а всего лишь место в самолете. Это значительно снижает стоимость перелета, а приятным бонусом может стать то, что животное до 10 кг летит совершенно бесплатно.

Как поясняют в компании, частота полетов всегда зависит от спроса на рынке. Например, в 2022-2023 годах такие рейсы вылетали ежемесячно, а иногда и по 2 раза в месяц. Самый высокий сезон – октябрь

и декабрь, когда погода в Эмиратах уже становится комфортной для проживания собак. Иногда появляются стихийные рейсы, которые Leading Charter Technologies сразу публикует на своем канале.

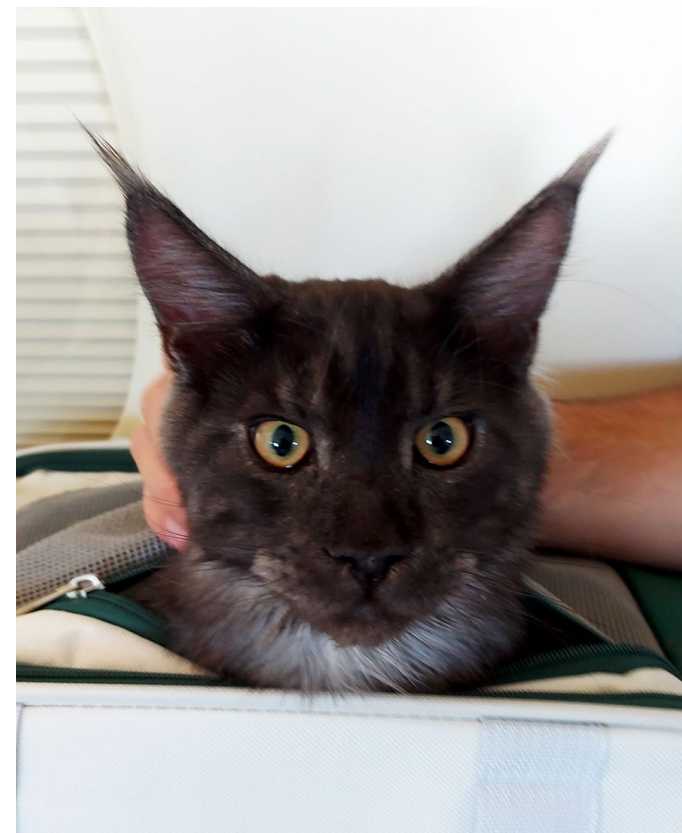
Многие задают вопросы – допускаются ли к полету питомцы, свыше 10 кг? Естественно! С компанией летали «малыши» и по 65 кг. Вопрос именно в ценообразовании: животные до 10 кг уже включены в стоимость перелета, а за тех, кто тяжелее, идет доплата 500 евро.

И еще несколько обязательных правил. Питомцы находятся в переносках на протяжении всего полета. Доставать их и держать на руках можно, но у вас должен быть свой плед. И если потребуется химчистка, на нее выставляется дополнительный счет. Также на борту всегда находится приличное количество питомцев, в том числе, конфликтующих пород (коты/собаки), поэтому их свободное перемещение по салону запрещено.

Ну что же, в путь! Ранним утром мы прибыли в московский аэропорт «Внуково-3». Пассажиры начали собираться за час, ведь перед пятичасовым перелетом нужно было еще раз выгулять своих «друзей» и настроить их на комфортный перелет. Сам процесс оформления на рейс занял считанные минуты. Тут главное не забыть все «собачьи документы», напоминают в компании. И вот мы уже на борту самолета. Компания-организатор и экипаж, зная, какие будут гости на борту, уделяют особенное внимание рассадке пассажиров, ведь во время полета они должны полностью контролировать своих пушистых друзей. Legacy 600/650 не даром один из самых популярных джетов в нашей стра-

не и не только – все лишние вещи и небольшие чемоданы были убраны в багажный отсек, к которому есть доступ во время полета. Поэтому в салоне было очень свободно. В итоге комфортно разместились все, включая наших друзей меньших, и джет после пятиминутного руления резво взмыл вверх и лег на курс из прохладной Москвы в жаркий Дубай. Впереди нас ждал пятичасовой перелет.

Пора знакомиться. На этом рейсе с нами летели самые разнообразные мяукающие и гавкающие:



сиба-ину, французские бульдоги, мини чау-чау, мальтипу и пару котиков. И вот что самое удивительное – за весь полет я не услышал ни одного звука от наших пушистиков. Даже во время обеда никто не лез в тарелку, никто не проявлял признаков беспокойства и недовольства. Вот смотришь на них и удивляешься, как такое возможно.словно аристократы, которые знают себе цену, каждый занимается своим делом – кто уставился в иллюминатор, а кто-то просто млел от бесконечных ласк своих хозяев. И тишина...

У меня на этом рейсе появился друг. Так же, как и



я, он летел один в далекий и жаркий Дубай. Очаровашка Джинджер и я сразу нашли общий язык. Мне его передали еще в аэропорту и у нас было время познакомиться. Спокойный, смешной и очень добрый песик совершенно не испугался самолета, ведь он уже неоднократно летал. Устроившись удобно у меня на коленях, он с любопытством разглядывал своих собратьев, не проявляя никаких эмоций. Ему явно нравится летать. Сразу после набора высоты Джинджер расположился в соседнем кресле и словно ушел в себя. Иногда вспоминаешь соседей по самолету и диву даешься до чего собаки все-таки умные. Тем временем в салоне царил очень комфортная атмосфера. Пассажиры познакомились друг с другом и вели непринужденные беседы, наслаждаясь великолепными видами из иллюминатора и изысканной кухней из ресторана La Maree. Интересно, что многие пассажиры встречались на таких же рейсах ранее, и даже стали друзьями и на земле.

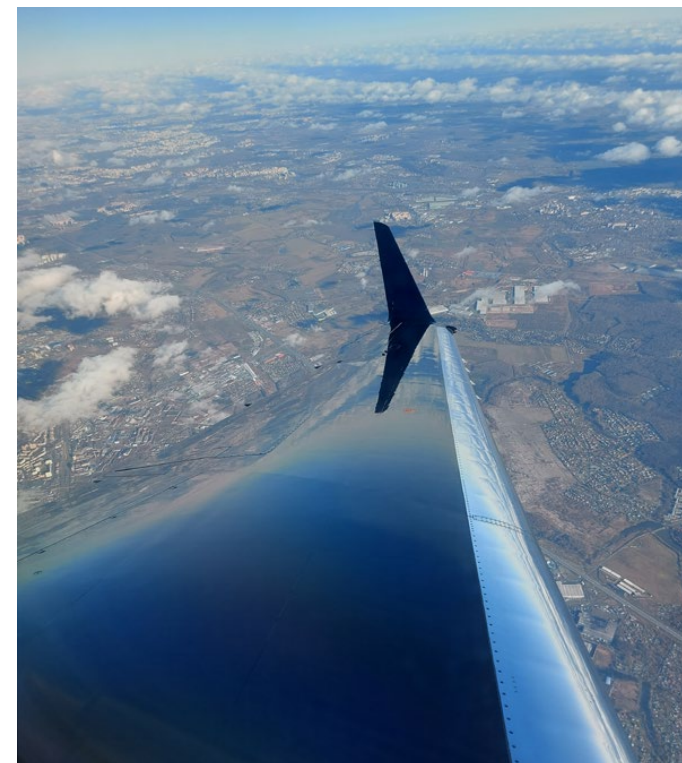
Наш самолет приземлился в дубайском аэропорту Аль-Мактум ближе к вечеру. Непередаваемые по красоте краски восточного заката и теплый ветерок на перроне, еще больше усилили впечатление от полета и настроили на прекрасный вечер в одном из самых красивых городов мира.

В бизнес-терминале компании Jetex мы прошли таможенные и пограничные формальности очень быстро. Сразу после этого наш ждал ветеринар, который проверил необходимые документы и внес их в базу. Jetex очень гостеприимный. Пока мы ждали документы нас угостили вкуснейшим кофе с традиционными восточными сладостями. Все – с момента посадки до выхода в город прошло не более

10 минут. Пассажиры и их питомцы безусловно счастливы.

А вот я немного загрустил. За время полета я очень привязался к Джинджеру, но увидев счастливое лицо его хозяйки, которая не видела своего любимца почти полгода, я понял, что этот маленький пушистик безусловно самый счастливый во всем мире. Его окружает любовь, и он ее дарит всем вокруг. До скорой встречи, Джинджер!

*Дмитрий Петроченко, BizavNews
Москва - Дубай*



Самолет недели

Оператор/владелец: *Turkish Airlines*

Тип: *Cessna 510 Citation Mustang*

Год выпуска: *2010 г.*

Место съемки: *май 2020 года, Istanbul Ataturk/Yesilkoy Int'l Airport - LTBA, Turkey*



Фото: Дмитрий Петроченко