

О бизнес-авиации. Еженедельно. www.bizavnews.ru № 50 (758) 21 декабря 2024 г.

Всю минувшую неделю мы работали над «наследием» МЕВАА 2024. Сотни гигабайт фотоматериала, десятки часов диктофонной записи и богатый контент, стали настоящим подарком для нашей редакции. В силу отсутствия серьезной конкуренции на рынке шоу и конференций, МЕВАА действительно стала местом притяжения для крупных игроков отрасли, а на фоне беспрецедентного роста объемов перевозок в регионе, компании постарались привезти в Дубай свои принципиально новые решения. Большое количество встреч, новые люди, споры по трендам в отрасли и богатая конгрессная часть сделала работу в дубайском Аль-Мактуме очень продуктивной и увлекательной. Неудивительно, что текущий номер на две трети посвящен итогам выставки.

В этом году на МЕВАА мы наблюдали парад новых проектов по строительству FBO и центров MRO. Так Comlux запустила огромный объект по техническому обслуживанию и ремонту, ExecuJet Middle East официально открыла свой частный терминал в Dubai Al Maktoum International Airport, а крупнейший китайский оператор Sino Jet представил очередную крупную стратегическую инициативу – свою международную штаб-квартиру на Ближнем Востоке и заключил важное соглашение об углублении сотрудничества с Jetex. И это лишь часть из наиболее значимых новостей с полей выставки. И настоящий прорыв – стремясь привлечь больше операторов бизнесавиации и сократить бюрократию, связанную с получением эксплуатационных и других разрешений, Главное управление гражданской авиации ОАЭ (GCAA) упрощает свои процессы и облегчает общение с официальными лицами GCAA, говорится в сообщении, опубликованном на выставке МЕВАА 2024. В рамках этой программы GCAA поощряет компании, занимающиеся бизнес-авиацией, и тех, кто хочет открыть свое представительство в Дубае, к взаимодействию с официальными лицами. GCAA также учредила новый Консультативный совет по бизнес-авиации для дальнейшего развития открытых коммуникаций.



# Успешный месяц для ведущих чартерных и долевых операторов США

WINGX: В Техасе, Калифорнии и Флориде за последние 4 недели наблюдается тенденция к росту трафика бизнес-джетов почти на 10% в годовом исчислении, что свидетельствует о существенном улучшении потребительской и деловой уверенности после победы Трампа



## MEBAA подтверждает статус ведущей ближневосточной площадки для деловой авиации

Выставка МЕВАА 2024 завершилась на высокой ноте: в ней участвовало более 145 экспонентов и представлено более 30 самолетов, что укрепило ее позиции в качестве ведущей платформы бизнес-авиации на Ближнем Востоке и в Северной Африке

стр. 24



#### Томас Флор «долетел» до суда

На прошлой неделе высокий суд Лондона обвинил владельца Vista Global Томаса Флора в мошенничестве в необычном споре о его действиях два десятилетия назад при заключении коммерческих сделок, которые заложили основу для запуска авиакомпании VistaJet

стр. 27



## Джахид Фазаль-Карим: Сотрудничество сейчас важно, как никогда

Джахид Фазаль-Карим оказал огромное влияние на авиационный мир, начиная с его предпринимательских корней и заканчивая превращением Jetcraft в глобальную компанию. В этом интервью Джахид рассказывает о своем пути и о том, как развивается авиационный рынок стр. 29

#### Утверждены федеральные авиационные правила по техническому обслуживанию гражданских воздушных судов

С 1 марта 2025 года вступят в силу Федеральные авиационные правила, регулирующие техническое обслуживание подлежащих обязательной сертификации беспилотных авиационных систем, гражданских воздушных судов, авиационных двигателей, воздушных винтов, за исключением легких, сверхлегких гражданских воздушных судов, не осуществляющих коммерческие перевозки и авиаработы (ФАП-145), говориться в сообщении Минтранса РФ. Соответствующий приказ Минтранса № 367 зарегистрирован Минюстом России 29 ноября 2024 года. ФАП-145 заменит действующие сегодня ФАП-120 и ФАП-109.

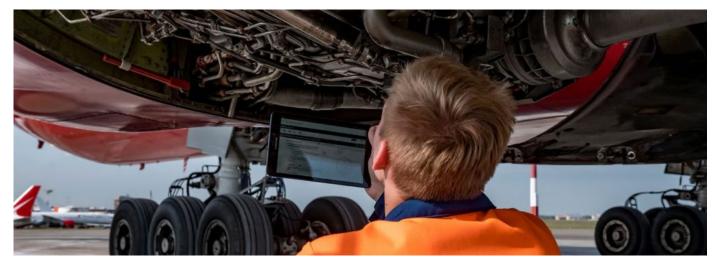
Новое регулирование обеспечит одобренным Росавиацией организациям по техническому обслуживанию и ремонту:

- официальную возможность делегирования части работ подрядным организациям;
- самостоятельное изготовление организацией по техническому обслуживанию деталей, необ-

ходимых в процессе ТО и не предназначенных для продажи, в соответствии с эксплуатационной документацией.

Кроме того, ФАП-145 устанавливает обновленный порядок теоретической авиационно-технической переподготовки специалистов, который позволит оптимизировать время отвлечения персонала от работы, а также поддерживать актуальность получаемых знаний. При этом у одобренных Росавиацией организаций по техническому обслуживанию и ремонту появляется возможность проводить такую подготовку самостоятельно.

Регулирование, вводимое ФАП-145, направлено на гармонизацию действующего законодательства в части касающейся организации и выполнения технического обслуживания и ремонта авиационной техники с мировыми практиками, а также повышение качества технического обслуживания воздушных судов.





## 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



#### Обзор Vref свидетельствует о неоднозначном восприятии рынка

Последний квартальный опрос, проведенный компанией Vref Aircraft Value Reference & Assessment Services, показал неоднозначное восприятие направления развития экономики среди сообщества бизнес-авиации.

Из 488 респондентов, опрошенных в четвертом квартале, почти 60% заявили, что они настроены оптимистично в отношении развития мировой эко-



номики, в то время как почти четверть выразили пессимизм.

Чуть более 40% участников отметили, что процентные ставки и инфляция являются важнейшими факторами, определяющими их экономические перспективы. Далее последовали неопределенность в отношении политики и перспективы фондового рынка. Чуть больше респондентов (44%) заявили, что обеспокоены последствиями политических изменений, которые могут произойти в результате выборов 2024 года. 40% опрошенных не испытывают опасений в отношении итогов выборов.

Более трех четвертей респондентов заявили, что эксплуатационные расходы выросли за последний год, причем ключевыми факторами стали возросшие расходы на техническое обслуживание и топливо. Более половины указали, что они сталкивались с задержками в получении запчастей для своих самолетов, что указывает на сохраняющиеся проблемы в цепочке поставок.

Интересно, что в отношении приобретения нового самолета в ближайшие месяцы большинство респондентов заявили, что они «совсем не склонны» или «это маловероятно». Почти 80% из них считают, что из всех типов самолетов, которые они, скорее всего, приобретут, поршневые были бы лучшим выбором.

«Эти результаты отражают баланс, с которым мы все справляемся, – оптимизм, сдерживаемый реалиями растущих затрат, узких мест и развивающегося рынка», - сказал генеральный директор Vref Джейсон Зильбербранд.



### Pure Technics выходит на рынок Кыргызской Республики

Как стало известно BizavNews, казахстанский провайдер услуг TOuP Pure Technics получил сертификат о признании утвержденной организации по техническому обслуживанию авиационной техники от авиационного регулятора Кыргызстана.

Согласно документу, компания имеет право выполнять работы по оперативному и периодическому техническому обслуживанию на воздушных судах Beechcraft King Air 300-й серии (с двигателями PWC PT-6A) и вертолетах Airbus Helicopters H145, зарегистрированных в Кыргызской Республике.

Ранее Pure Technics успешно прошла аудит Авиационной Администрации Казахстана и процедуры сертификации в организации ТОиРАТ, что открыло новые возможности перед клиентами компании.

Pure Technics провел работы по масштабному расширению технических возможностей и анонсировал сразу три новых направления, нацеленных на поддержание комплексных услуг летной годности на самолетах Embraer Legacy 600/650 (Embraer 135/145), Beechcraft King Air 300-й серии и вертолетах типа Leonardo Helicopters AW139 и Airbus Helicopters H145 (EC-145/MBB BK117 в модификации C2, D2).





#### Первые экоактивисты получили реальные сроки в Германии

Судья окружного суда приговорил к тюремному заключению двух активистов-экологов, которые в июне 2023 года разрисовали аэрозолем самолет Cessna Citation CJ1+, припаркованный в аэропорту Зюльта на севере Германии. Согласно сообщению газеты Die Welt, неназванная 24-летняя женщина была приговорена к семи месяцам тюремного заключения за повреждение самолета и незаконное проникновение на территорию аэропорта, а также 22-летняя женщина, которая получила шестимесячный срок заключения.

Штрафы в размере 2100 евро и 1600 евро, соответственно, были наложены на другую пару протестующих из группы Letzte Generation (Последнее поколение). Этим неназванным обвиняемым было 62 и 44 года, и все четыре приговора соответствовали тем, которые требовал государственный обвинитель.

Судья окружного суда Нибюля Лариса Герцог оправдала 29-летнего подсудимого на том осно-

вании, что он присутствовал на акции протеста в качестве фотожурналиста. Еще одна 28-летняя женщина также была оправдана после того, как ее адвокаты установили, что она не причастна к преступлению.

По данным прокуратуры, протестующие нанесли ущерб частному самолету по меньшей мере на 1 млн евро и еще на 3700 евро, когда перерезали ограждение безопасности аэропорта. Восемь дней спустя те же обвиняемые, как утверждалось, вырыли ямы на близлежащем поле для гольфа в Зюльте/Хернуме и посадили там дерево и цветы. Это дело не было завершено; прокуратура решила, что в случае с аэропортом будут вынесены более суровые приговоры.

На фотографиях, на которых запечатлен Citation после распыления, видно, что краска покрывает большую часть крыльев и фюзеляжа, а также попала в турбовентиляторные двигатели самолета. Полиция не назвала, кому принадлежал самолет.





### Qatar Executive добавил интернет от Starlink в свой парк самолетов Gulfstream G650ER

Qatar Executive объявила об интеграции передовой технологии Starlink в свой парк самолетов Gulfstream G650ER. Это дополнение знаменует собой новую эру бесперебойного и высокоскоростного интернета для пассажиров, устанавливая стандарты в частной авиации и соответствуя миссии компании оставаться на переднем крае авиационных технологий.

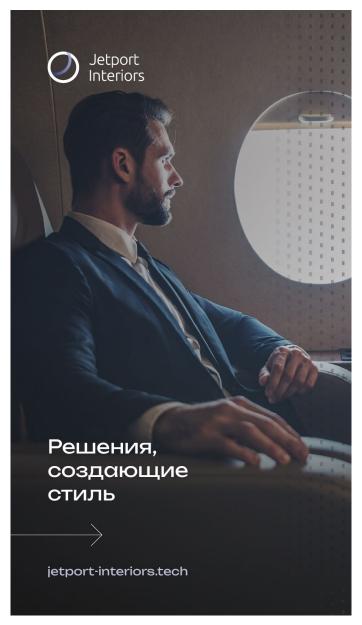
«С 14 декабря 2024 года авиакомпания Qatar Executive впервые запустила в эксплуатацию Gulfstream G650ER, оснащенный системой Starlink, что позволит пассажирам оставаться на связи благодаря быстрому и надежному Wi-Fi со скоростью до 350 Мбит/с. Пассажиры смогут смотреть свои любимые фильмы, телешоу, спортивные трансляции в прямом эфире и работать без перерыва, на-

ходясь в уединении и комфорте на борту частного самолета на высоте 11500 метров», - комментируют в компании.

Руководство Qatar подтвердило, что первые пять самолетов из 15 G650ER будут оснащены системой Starlink к маю 2025 года, а в течение следующих 18 месяцев планируется внедрить эту технологию во всем парке Gulfstream.

Это нововведение подчеркивает стремление Qatar Executive предложить пассажирам возможность путешествовать, сочетая роскошь мирового класса с непревзойденным сервисом, и при этом использовать передовые технологии, позволяющие пассажирам оставаться на связи как на борту, так и в полете.





#### В Финляндии задержали летевший в Россию частный самолет

4 декабря в аэропорту Хельсинки задержали частный самолет Beechcraft, направлявшийся из Литвы в Россию, сообщает литовская радиокомпания LRT. Воздушное судно, зарегистрированное в Литве, следовало в Псков через территорию Латвии. В финском аэропорту оно приземлилось для дозаправки. Чиновников в Финляндии насторожил маршрут самолета.

По данным радиокомпании, Beechcraft доставлялся



новому покупателю, одним из пилотов был гражданин Литвы Робертас Петкус, которого ранее заподозрили в участии в схемах по уклонению от санкций. Евросоюз вскоре после начала военных действий на Украине запретил продавать России воздушные суда и запчасти к ним.

Самолет был продан в Вильнюсе, приобрести его новым владельцам помог советник начальника Отдела по надзору за полетами Литовского агентства транспортных компетенций Ритис Дулинскас, говорится в материале LRT. «Мой друг попросил помочь, и я помог разместить объявление, а также общался с людьми, которые интересовались самолетом», — заявил чиновник. С его слов, самолет приобрел гражданин Латвии.

Речь идет о Робертсе Климовиче, который тоже был на борту приземлившегося в Хельсинки Beechcraft. Сам он сказал, что самолет купили его родственники в Латвии, а он был посредником, и направлялся в Казахстан. «Я летел в Казахстан не для того, чтобы продать самолет в России. Я авиационный энтузиаст, основатель летной школы в Риге и ищу возможность основать базу в Казахстане. Полет был связан с этими планами», — заявил мужчина. Он пожаловался в прокуратуру Финляндии.

Хельсинки не впервые задерживает частные самолеты по подозрению в обходе антироссийских ограничений. Осенью 2022 года власти конфисковали три воздушных судна, которые, по мнению Финляндии использовались попавшими в санкционный список людьми.

Источник: РБК



# ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

#### В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ









Доставка срочных заказов 24 / 7 / 365



Продукция исключительно высокого качеств



Индивидуальный подход к каждому клиенту

#### AviaVIP создает партнерство на Ближнем Востоке

Европейский оператор FBO AviaVIP запустил AviaVIP Club в эксклюзивном партнерстве с Aviary и Falcon Elite.

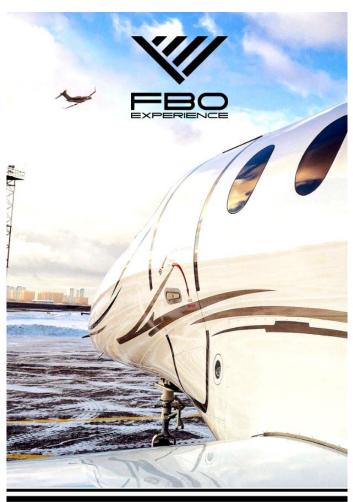
Falcon Elite, расположенная в международном аэропорту Дубая Аль-Мактум (ОМDW), предлагает услуги FBO и другие VIP-сервисы. Компания Aviary со штаб-квартирой в Каире предлагает полный спектр услуг для операторов бизнес-джетов, включая прием VIP-клиентов и обслуживание бизнес-авиации. Команда Aviary работает в 13 аэропортах Египта, включая Каир, Хургаду, Эль-Аламейн, Гизу, Луксор и Шарм-эль-Шейх.

По словам партнеров, AviaVIP Club будет отражать более широкий спектр предлагаемых услуг и узна-

ваемость бренда, позволяя при этом каждой компании сохранять свою независимость. Компании заявили, что будут предоставлять согласованные услуги клиентам в девяти странах, что значительно расширит их операционный охват благодаря сети из 71 аэропорта.

«Это важная веха для Falcon Elite, поскольку она предоставляет своим клиентам беспрепятственный доступ к 57 филиалам в Европе», - сказал Кан Шашмаз, генеральный директор Falcon Elite. «Партнерство гарантирует сервис мирового уровня в каждом офисе, и мы с нетерпением ждем возможности приветствовать клиентов AviaVIP в их новом доме в Дубае».





### FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

#### Gulfstream: рост на Ближнем Востоке

Gulfstream Aerospace присутствует на Ближнем Востоке уже почти 60 лет, начиная с первого поставленного бизнес-джета GII, и в настоящее время здесь базируется более 120 самолетов Gulfstream. Президент и исполнительный директор Марк Бернс заявил, что продукция компании по-прежнему пользуется устойчивым спросом в регионе.

«За последнее десятилетие парк самолетов Gulfstream на Ближнем Востоке вырос почти на 40%, что означает, что все больше и больше клиентов эксплуатируют наши высокоскоростные самолеты большой и сверхбольшой дальности - от G650ER до G500/600, а теперь и G700 после их сертификации прошлой весной», - сказал Бернс. «Мы наблюдаем, как из года в год увеличивается количество рейсов на Ближнем Востоке на более дальние расстояния и растет число международных направлений, поскольку операторы используют возможности Gulfstream. Они также пользуются возможностью выбрать самолет, который в точности соответствует их требованиям, будь то прямой рейс из Дубая в Мельбурн на самолете G600 или из Дубая в Нью-Йорк на G700».

Для поддержки парка на Ближнем Востоке у Gulfstream есть специальные представители на местах, а также мобильные группы поддержки. Компания также располагает складом запчастей в Дубае в дочерней компании Jet Aviation, что дополняет дистрибьюторский центр Gulfstream в Амстердаме, который также обслуживает Ближний Восток.

#### Jet Aviation запускает карточные продукты в Европе и Ближнем Востоке

Jet Aviation объявила, что программа Jet Card теперь доступна клиентам в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке. Программа позволяет клиентам заранее приобрести чартерные часы по фиксированной цене для использования на любом будущем рейсе.

Jet Card от Jet Aviation изначально была запущена в США и предлагает чартерным клиентам фиксированный тариф на заранее приобретенные часы полета, включая аэропортовые и единовременные сборы, независимо от пункта назначения или сезонных колебаний.

«Рынок чартерных перевозок очень динамичен в

зависимости от наличия свободных мест, сезонности и размера воздушного судна. Јеt Card устраняет эти факторы для часто летающих пассажиров, предлагая легкий доступ к фиксированным ценам и гарантированное наличие самолетов. Мы стремимся обеспечить бесперебойную работу чартерных служб для всех наших клиентов в рамках нашей сети», - говорит Никлас фон Планта, вицепрезидент по обслуживанию рейсов в ЕМЕА.

В дополнение к заранее приобретенным часам, участники Jet Card также получают гарантированное наличие самолетов и льготы на услуги в глобальной сети Jet Aviation, насчитывающей около 30 авиакомпаний.



#### Немецкая MHS увеличивает парк

Немецкая авиационная группа MHS пополнила свой авиапарк бизнес-джетом Falcon 900EX.

«Благодаря роскошной конфигурации на 14 мест и доступу в Интернет, Falcon 900EX сочетает в себе непревзойденный комфорт с исключительными эксплуатационными характеристиками. Самолет доступен для чартерных перевозок по всему миру без согласования с владельцем», - рассказали в пресс-службе компании.

Благодаря новому самолету, парк MHS Aviation и ее дочерней австрийской компании Elangeni, работающей под австрийским АОС, увеличился в общей сложности до 15 воздушных судов, все из них доступны для чартера. Парк самолетов включает в себя один Gulfstream G550, один Falcon 900ЕХ, два Falcon 2000LX, два Challenger 604, один Praetor 600, один Phenom 300, два Citation CJ2+, один Phenom 100, один Dornier 328 в VIP-конфигурации и три Dornier 328-100 в 31/32-местной конфигурации. Благодаря своему широкому портфолио группа может удовлетворить любые запросы на чартерные перевозки, от деловых поездок по всему миру и поездок на отдых до перевозки спортивных команд и групповых поездок.

Управляющий директор Стебен Фриз отметил, что Falcon 900EX, как и весь флот компании, является управляемым воздушным судном. Управление воздушными судами является одним из трех ключевых направлений деятельности, помимо чартерных перевозок и эксплуатации региональных воздушных судов.

### Парк DC Aviation пополнится Falcon 2000LXS

DC Aviation, компания по управлению деловыми самолетами и чартерным перевозкам, базирующаяся в Штутгарте, Германия, приступит к эксплуатации нового Dassault Falcon 2000LXS, который станет третьим Falcon 2000 в ее парке. Этот самолет, поставка которого запланирована на второй квартал 2025 года, является последним достижением в рамках давнего стратегического партнерства между DC Aviation и IC Leasing.

Falcon 2000LXS, последний представитель семейства 2000. Бизнес-джет пришел на замену более ранней версии 2000 LX в 2014 году. Самолет с более комфортным салоном отличается увеличенной коммерческой загрузкой и более удобен с точки зрения взлетно-посадочных характеристик. Дальность полета составляет 7410 км. Благодаря новой механизации крыла, Falcon 2000LXS спосо-

бен осуществлять посадку еще в большем числе аэропортов с разной длиной ВПП. Коммерческая загрузка Falcon 2000LXS с полными баками составит более 990 кг, максимальный взлетный вес (МТОW) — более 19000 кг. Длина ВПП для сбалансированного взлета должна составлять 1427 метров, что на 300 метров короче, чем для ряда других самолетов в этом классе.

Новый бизнес-джет DC Aviation будет оснащен новейшими развлекательными и коммуникационными системами: большие 22-дюймовые мониторы, два встроенных монитора, Blue Ray, Air Show, спутниковые телефоны, система управления Falcon Cabin HD+ и Internet SBB. Для полетов в ночное время роскошные кожаные сиденья трансформируются в две односпальные кровати и одну двуспальную кровать, поясняют в компании.



#### UAS интегрируется в Leon

Ведущий мировой поставщик решений для поддержки полетов UAS International Trip Support (UAS) сообщает об интеграции своей технологии управления поездками с Leon Software, ведущим поставщиком облачных авиационных программных решений.

Программное обеспечение Leon для управления полетами служит информационным центром для бронирования авиабилетов и выполнения операций, предлагая быструю и всестороннюю информацию об авиационном бизнесе. Оно хранит данные о полетах всех пользователей в одном месте, что позволяет легко хранить, обслуживать и управлять ими. Программное обеспечение позволяет пользователям отслеживать все изменения в расписании и экипажах.

Интеграция упрощает процесс планирования полетов, сокращая рабочую нагрузку и обеспечивая бесперебойный обмен данными. Бесшовная интеграция улучшает общее впечатление от полета, предоставляя пользователю ряд существенных преимуществ, таких как упрощенная координация и коммуникация, а также повышенная эффективность.

Пользователям больше не нужно обращаться в операционную службу UAS, чтобы забронировать услуги и управлять ими, или предоставлять такие данные, как самолет, расписание рейсов или данные о пассажирах, поскольку эта информация уже есть в их программном обеспечении для управления полетами Leon.

### Активный рост в Персидском заливе способствует набору персонала

По словам специалиста по подбору персонала Zenon, устойчивый рост деловой авиации в регионе Персидского залива стимулирует высокий спрос на квалифицированный авиационный персонал. Генеральный директор британской компании Эндрю Миддлтон заявил, что в связи с наплывом новых компаний как в ОАЭ, так и в Саудовской Аравии, срочно требуются опытные сотрудники и инженеры для работы по краткосрочным и долгосрочным контрактам.

Компания Zenon, которая помогает заполнять как постоянные, так и контрактные вакансии в авиационной отрасли, сообщила, что с января количе-

ство рабочих мест в странах Персидского залива увеличилось на 24%. Наибольший спрос наблюдается со стороны вертолетных операторов и провайдеров ТОиР.

«Мы активно занимаемся подбором персонала на Ближнем Востоке с 2006 года, сначала в сфере бизнес-авиации, а затем расширили сферу деятельности, чтобы оказывать поддержку коммерческим авиакомпаниям и аэрокосмической отрасли», сказал Миддлтон. «Этот рынок стал очень ориентированным на сотрудников, спрос на персонал превышает предложение. Мы с нетерпением ждем возможности помочь в достижении этого баланса».



#### Qatar Executive: выбор G700 подтвержден спросом на чартерные рейсы

Решение руководства Qatar Executive обновить свой чартерный флот флагманским самолетом Gulfstream G700, похоже, оправдалось: компания сообщила о значительном росте спроса с момента первой поставки в мае. В настоящее время компания эксплуатирует четыре бизнес-джета, и еще шесть будут поставлены по заказу, размещенному в октябре 2019 года.

«Мы наблюдаем сильную тенденцию роста чартерных перевозок Qatar Executive, и наша доля на рынке в целом растет», - сказал Тревор Эслинг, ком-

мерческий вице-президент оператора. «Все наши клиенты стремятся к большей конфиденциальности, защищенности и удобству в дополнение к непревзойденному персонализированному сервису, который мы предлагаем».

Qatar Executive выбрала G700 не только из-за его межконтинентальной дальности полета, но и изза эксплуатационной гибкости, которая, по словам Эслинга, позволяет «совершать прямые рейсы в уникальные пункты назначения, используя небольшие и частные аэропорты, в которые мы можем доставлять наших пассажиров». В связи с этим оператор стремится дополнить список из 170 направлений по всему миру, по которым ее материнская авиакомпания осуществляет регулярные рейсы из своего хаба в Дохе.

По словам Эслинга, чартерная услуга «лети, когда захочешь и куда захочешь» стала существенным отличием Qatar Airways от других ведущих авиакомпаний, включая конкурентов в Персидском заливе, таких как Emirates и Etihad. Помимо тесных связей между Delta Air Lines и Wheels Up, лишь немногие регулярные авиаперевозчики стремились предложить пассажирам услуги частной авиации.

В октябре авиакомпания Qatar Airways начала предлагать взаимные преимущества между программой лояльности Privilege Club и Qatar Executive Charter Services. Часто летающие пассажиры теперь получают четыре балла Avios за каждый доллар, потраченный на чартерные рейсы, и их можно использовать для поездок на частном самолете либо полностью, либо в виде наличных плюс баллы Avios.

«На данный момент мы наблюдаем большой интерес к программе Privilege Club со стороны наших существующих и потенциальных клиентов», - сказал Эслинг. «Цель этой инициативы — поощрить наших постоянных клиентов и обеспечить дальнейший синергетический эффект в рамках группы Qatar Airways. Мы с нетерпением ждем возможности углубиться в изучение этого предложения, чтобы Qatar Executive обеспечила нашим клиентам комфортное и плодотворное путешествие в любой точке мира».



#### ExecuJet открыла роскошный FBO в дубайском Аль-Мактуме

ExecuJet Middle East официально открыла частный терминал в Dubai Al Maktoum International Airport во время мероприятия с участием шейха Ахмеда бен Саида Аль-Мактума, президента Управления гражданской авиации Дубая. На строительство трехэтажного комплекса FBO ушло четыре года, и группа компаний вложила значительные средства в обеспечение высокого уровня обслуживания пассажиров и членов экипажа бизнес-джетов.

По словам регионального директора Ндебеле, дизайн терминала был разработан на основе обширных консультаций с клиентами, чтобы лучше понять их потребности. «Мы хотели расширить опыт путешествий через FBO», - сказал он. «В обычных FBO подход, как правило, заключается в том, что клиенты хотят прийти и уйти как можно быстрее, но мы обнаружили, что иногда клиенты хотят прибыть немного раньше и провести с нами больше времени».

На втором этаже терминала ExecuJet путешественники найдут открытую зону отдыха, а также отдельные залы ожидания и зал меджлиса, где царит подлинное арабское гостеприимство. По словам Ндебеле, планировка предназначена для того, чтобы обеспечить подходящие места для людей, ожидающих встречи прибывающих пассажиров, а также отдельные комнаты для встреч.

В комплексе также есть кухня, где можно приготовить горячие или холодные блюда. ExecuJet расширяет возможности кейтеринга, чтобы обеспечить летный состав продуктами, которые он может взять с собой прямо в терминале.

Ндебеле объяснил, что второй этаж предназначен в основном для релаксации и терапии: здесь есть спа-центр, предлагающий массаж, а также сауна и соляная стена. Также на этом уровне расположены эксклюзивные апартаменты для групп путешественников королевской крови и отдельные люксы, которые могут быть использованы экипажами в качестве альтернативы длительной поездке в центр Дубая для проживания в отеле.

«Эта услуга уже пользуется большой популярностью у чартерных перевозчиков в качестве ночлега и завтрака», - сказал Ндебеле. «На прошлой неделе мы помогли экипажу, у которого возникли технические неполадки с самолетом и который сначала задержался на четыре часа, а затем вылет был отложен еще на восемь часов».

На третьем этаже терминала расположены коктейль-бар и сигарный лаундж. Эти удобства, а также спа-салон предоставляются независимо друг от друга, и счета за эти услуги выставляются клиентам отдельно от платы за обслуживание, которая включает бесплатное посещение главной зоны прилета и вылета.

Непосредственно к терминалу примыкает перрон ExecuJet площадью 27000 кв.м, предназначенный исключительно для самолетов клиентов компании, а также ангар площадью 7000 кв.м. Таможенные и иммиграционные службы доступны в здании терминала, которое расположено рядом с центром технического обслуживания и капитального ремонта самолетов Bombardier, Dassault и Embraer.



## Jetex становится эксклюзивным оператором FBO Red Sea Global Group

Red Sea Global (RSG), разработчик новых туристических направлений Саудовской Аравии, отпраздновала подписание знакового соглашения, согласно которому провайдер Jetex будет управлять частным авиационным терминалом в Red Sea International Airport.

Сотрудничество было официально оформлено благодаря недавнему соглашению между компанией Jetex и оператором аэропортов DAA International, что ознаменовало собой новую главу в истории авиации класса люкс на западном побережье Саудовской Аравии.

«Работая с RSI, мы были полны решимости создать аэропорт, в котором гармонично сочетались бы красивый дизайн, исключительные впечатления и бережное отношение к природе. Вскоре каждый пассажир, следующий транзитом через наш аэропорт, сможет убедиться в этом на собственном опыте. С компанией Jetex гости, пользующиеся услугами нашего частного авиационного терминала, также смогут насладиться повышенным уровнем сервиса, который отражает все самое лучшее, что есть на Красном море», - говорит Джон Пагано, генеральный директор Red Sea Global.

Главный терминал RSI, который планируется полностью открыть в следующем году, состоит из пяти независимых мини-терминалов, расположенных в виде серии модулей, один из которых предназначен для частной авиации и будет эксплуатироваться исключительно компанией Jetex.

Базирующаяся в Дубае компания Jetex была выбрана в качестве провайдера FBO по итогам кон-

курентного тендера. Это первое крупное предприятие Jetex на саудовском рынке, и в рамках соглашения Jetex впервые оборудует терминал частной авиации. Сервисное предложение Jetex будет охватывать все аспекты обслуживания частных самолетов, включая управление частным терминалом, обслуживание воздушных судов, услуги консьержа и трансфер на электромобилях класса люкс из аэропорта в соответствии с приоритетами в области устойчивого развития.

Адель Мардини, основатель и генеральный директор Jetex, говорит: «Компания Jetex рада запустить свое первое крупное предприятие в Саудовской Аравии. В сотрудничестве с DAA International и

Red Sea Global мы стремимся превратить аэропорт в первоклассное место назначения, которое понравится самым взыскательным международным и внутренним путешественникам».

Майкл Уайт, технический директор RSI, добавляет: «Сотрудничая с Jetex, мы подтверждаем наши обещания по предоставлению услуг всему миру. Вместе мы станем пионерами новых глобальных стандартов в сфере частной авиации, которые будут соответствовать непревзойденному качеству обслуживания на Красном море. Мы с нетерпением ждем возможности поприветствовать гостей в терминале частной авиации и продемонстрировать уникальный дизайн и сервис».



#### Victor запускает первое в мире приложение для чартерных рейсов на арабском языке

Международная чартерная компания Victor, дочерняя компания Serenity Aviation Holding, запустила первое в мире приложение для чартера на арабском языке.

Основанная в 2011 году, с офисами в ОАЭ, Великобритании и США, компания Victor имеет репутацию инновационной и прозрачной компании в секторе частной авиации. С момента открытия своей новой штаб-квартиры в Абу-Даби в апреле 2024 года, количество бронирований от клиентов в ОАЭ выросло на 166%, и компания стремится революционизировать рынок частной авиации стран Ближнего Востока, сообщается в релизе компании.

«Поскольку ОАЭ продолжают фиксировать приток состоятельных людей (HNWI), привлекаемых множеством преимуществ, включая гибкие визовые условия, безналоговую политику в отношении личных доходов, заманчивые инвестиционные возможности и роскошный образ жизни, новое приложение Victor понравится этому растущему рынку, предоставляя полный спектр услуг. Компания бросает вызов индустрии частных джетов, предоставляя клиентам полное представление о рынке, предоставляя уникальную возможность видеть название оператора, бортовой номер самолета и актуальные фотографии самолета в каждом предложении перед бронированием» - комментируют в пресс-службе компании.

Джеймс Фарли, со-исполнительный директор Victor, отметил, что новое арабское приложение было создано в ответ на резкий рост спроса со стороны клиентов в регионе и их недовольство текущим процессом бронирования чартерных самоле-

тов. На Ближнем Востоке процесс бронирования частного самолета остается непрозрачным. Благодаря непревзойденному уровню прозрачности пользователи приложения Victor смогут воспользоваться ценовыми предложениями, отражающими лучшие варианты на рынке – это единственное приложение для чартера воздушных судов, которое когда-либо понадобится.

Запуск приложения Victor также знаменует собой важную веху в авиационной отрасли, поскольку оно первым предлагает экологически чистое авиационное топливо для всех бронирований по всему миру. При вылете клиенты могут заменить ископаемое топливо на Neste MY SAF, что позволяет со-

кратить выбросы углекислого газа в течение жизненного цикла до 80%.

Другие ключевые особенности включают эксклюзивный доступ к программе Victor «Клиент – предпочтительный оператор» — единственной системе оценки операторов в сфере частной авиации, основанной на отзывах клиентов о тысячах бронирований Victor. Пользователи нового приложения могут воспользоваться преимуществами динамического ценообразования оператора, получая обновления своих запросов всякий раз, когда предпочитаемый клиентом оператор загружает новую цену, то есть уникальные рыночные котировки, в режиме реального времени.



#### Airbus Corporate Jets идет на рекорд

Компания Airbus Corporate Jets продемонстрировала лучшие показатели продаж за последние 17 лет, получив в общей сложности за год восемь заказов и три опциона на поставку самолетов, что, как ожидается, приведет к лучшим ежегодным показателям, заявил европейский производитель на выставке MEBAA 2024.

«В этом году у нас есть 11 заказов и опционов. Если к концу года мы получим твердые заказы, это позволит нам достичь рекордных показателей за последние 17 лет», - сказал Шади Сааде, который в феврале был назначен президентом Airbus Corporate Jets. «Это удивительное достижение и большое признание рынка для Airbus и ее продукции».

Однако, учитывая текущую динамику рынка, время, необходимое для ввода в эксплуатацию АСЈ, составляет от 2,5 до пяти лет. «На самом деле, изза спроса тенденция в большей степени варьируется от четырех до пяти лет», - пояснил Сааде. «Если кто-то из этих клиентов хочет заменить самолет до того, как ему исполнится 20 лет, то именно сейчас он должен принять решение».

По словам Сааде, со ссылкой на поставщика данных об авиационной отрасли WingX, интенсивный трафик в регионе привел к 30% росту числа рейсов на Ближнем Востоке в период с 2019 по 20233 год.

Ближний Восток является самым важным регио-

ном для корпоративных самолетов Airbus в мире, и сам Сааде родом из Ливана. По его словам, в регионе в общей сложности насчитывается около 60 самолетов АСЈ, из которых около 20 — это АСЈ340 или АСЈ330. Этот регион является ведущей мировой ареной для бизнес-лайнеров, здесь сосредоточена треть всего мирового парка, или 130 из 420 находящихся в эксплуатации самолетов АСЈ и ВВЈ.

«Я могу вам сказать, что наше портфолио довольно равномерно распределено между правительствами, частными лицами и корпорациями. И то же самое происходит здесь, на Ближнем Востоке».

Почти 50%, или 130 из общего числа в 270 крупноразмерных реактивных самолетов в регионе, являются АСЈ, включая АСЈ330пео и АСЈ350, или их эквиваленты. Остальные — бизнес-джеты сверхдальней дальности Gulfstream, Dassault или Bombardier.

Airbus совершенствует свои возможности, поскольку 110 его реактивных самолетов на Ближнем Востоке имеют возраст 15 лет и старше, что составляет 40% парка, а это означает, что устаревающая база бизнес-джетов в регионе готова к обновлению. «Мы видим большой потенциал продаж в регионе», - сказал Сааде.

Портфель лайнеров Airbus состоит из ACJ350, который может летать без дозаправки более 22 часов в любой пункт назначения с дальностью полета более 11000 миль, ACJ330neo, который обеспечивает более 21 часа полета и дальность полета 10400 миль, ACJ320neo и ACJ TwoTwenty.



#### Sino Jet пришел на Ближний Восток

Крупнейший китайский оператор Sino Jet представил очередную крупную стратегическую инициативу — открытие своей международной штабквартиры на Ближнем Востоке и заключил важное соглашение об углублении сотрудничества с Jetex. Эта стратегическая инициатива не только знаменует собой значительный прогресс в расширении деятельности Sino Jet International, но и начало новой эры в сфере глобальных авиационных услуг для обеих компаний.

Sino Jet открыла операционные базы в более чем 20 городах по всему миру, охватывающих такие регионы, как Китай, Сингапур, Европа, Северная Америка и Ближний Восток. Обладая парком из более чем 40 бизнес-джетов, находящихся в управ-

лении и собственности, Sino Jet уже несколько лет подряд неизменно признается крупнейшим оператором бизнес-джетов по размеру парка в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Соглашение о расширенном глобальном сотрудничестве между Sino Jet и Jetex представляет собой важный шаг в их стратегическом сотрудничестве, основанном на многолетнем партнерстве и прочном фундаменте доверия. Jetex специализируется на наземном обслуживании, поддержке полетов и услугах FBO и завоевала прочную репутацию в отрасли благодаря высокому качеству обслуживания, гибким операционным стратегиям и обширной глобальной сервисной сети. Сеть Jetex простирается на шесть континентов, охватывая более 30 стран и более 50 офисов.



Основной целью этого партнерства является всесторонняя интеграция и оптимизация их глобальных сервисных сетей. Jetex будет использовать свою хорошо зарекомендовавшую комплексную сеть авиационного обслуживания, чтобы обеспечить надежную поддержку и импульс для международной экспансии Sino Jet и роста бизнеса. Обе компании будут тесно сотрудничать, используя совместное использование ресурсов и эффективную оперативную координацию, чтобы гарантировать клиентам по всему миру бесперебойное, эффективное и удобное обслуживание рейсов. Это партнерство не только значительно повысит общую конкурентоспособность обеих компаний на мировом рынке авиационных услуг, но и придаст новый импульс инновациям и развитию отрасли авиационных услуг, способствуя трансформации и продвижению в этом секторе, комментируют партнеры.

Президент Sino Jet International Крис By отметил, что открытие международной штаб-квартиры на Ближнем Востоке и тесное партнерство с Jetex представляют собой ключевую веху к международной экспансии. «Это событие не только укрепляет наши конкурентные преимущества и присутствие бренда на мировом рынке, но и закладывает прочную основу для нашего роста на международных рынках и расширения сферы деятельности. Sino Jet продолжит придерживаться принципов открытого сотрудничества и взаимной выгоды, продолжая укреплять стратегические альянсы с ведущими международными партнерами. Компания стремится к постоянному повышению качества обслуживания и хочет стать самым надежным экспертом в области управления бизнес-авиацией».

#### Названы даты первой сингапурской выставки деловой авиации

По словам управляющего директора Experia Events Лека Чета Лама, недавно созданный Азиатский форум деловой авиации (BAAFEx) готовится обслуживать растущие рынки деловой авиации и АОН Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанского регионв. Ехрегіа запустила BAAFEx в октябре и планирует провести выставку в сингапурском выставочном центре Changi с 4 по 6 марта 2025 года, чередуя ее с авиашоу в Сингапуре.

Лек объяснил, что есть много причин добавить новое шоу в насыщенный календарь мероприятий деловой авиации. «Одной из них является процветающий и растущий рынок деловой авиации в

Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанском регионе. Он быстро растет. После Covid экономика начала восстанавливаться и расти, и мы подумали, что сейчас самое подходящее время для проведения выставки деловой авиации для этого региона».

Последним специализированным азиатским шоу деловой авиации была Азиатская конвенция и выставка деловой авиации (АВАСЕ) в 2019 году в Шанхае. Мероприятие, организованное совместно Национальной ассоциацией деловой авиации США и Азиатской ассоциацией деловой авиации (AsBAA), стало жертвой Covid, и его закрыли после окончания пандемии.

«Все сообщество ожидало проведения выставки деловой авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе», - сказал Лек. «Мы поговорили с производителями, операторами, поставщиками услуг, FBO и MRO, и все они были в восторге от идеи BAAFEx».

Хотя в регионе есть и другие места, где можно было бы провести специализированную выставку бизнес-авиации, Сингапур – идеальное место. «Если вы посмотрите на растущий рынок Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона, то увидите, что Сингапур стратегически расположен, благодаря близости и связности с рынком».

В стране также есть аэропорт Селетар со специализированным центром деловой авиации. «В Сингапуре больше бизнес-джетов, чем в любой другой стране Юго-Восточной Азии. Если сложить все это вместе, то Сингапур — идеальный город».

Ехрегіа ожидает, что первая выставка ВААFEх привлечет от 50 до 70 экспонентов и около десятка самолетов, которые будут представлены на статической экспозиции. В программе конференции будут представлены актуальные темы, и Ехрегіа сотрудничает с AsBAA в подготовке материалов для конференции.

«У Experia давняя репутация организатора выставок», - сказал Лек. «Благоприятный деловой климат Сингапура и способность привлекать деловых посетителей из соседних стран создают возможности для налаживания контактов с экспонентами. Это то, что мы можем предложить».



#### Gama Aviation получила мальтийский AOC

Подразделение Gama Aviation по управлению воздушными судами и чартерным перевозкам получило мальтийский сертификат эксплуатанта (АОС). Базирующаяся в Фарнборо группа компаний объявила о новом АОС на выставке МЕВАА 2024, подтвердив, что это ее первый сертификат EASA AOC с момента выхода Великобритании из EC после Brexit.

Три самолета, которыми управляет Gama, теперь будут переведены в мальтийский АОС, что даст им

полный доступ к чартерному рынку ЕС. В их число входят Gulfstream G650 и Bombardier Global.

«Мы рассматриваем Мальту как важную часть нашей новой стратегии управления воздушными судами и чартерными перевозками, обеспечивающей полный доступ к коммерческим операциям в Европе», - сказал Грэм Уильямсон, управляющий директор подразделения Gama. «Нашим клиентам предоставляется выбор между Великобританией, ОАЭ, Бермудскими островами, Каймановыми

островами, островом Мэн, а теперь и Мальтой для регистрации своих воздушных судов, причем каждый АОС имеет свой набор преимуществ. «По мере того, как мы наращиваем парк, такой нестандартный подход к эксплуатации воздушных судов позволяет нашим клиентам наилучшим образом эксплуатирует свои воздушные суда как для личного, так и для коммерческого использования».

В состав Gama входят еще четыре подразделения: FBO, MRO, специальные миссии, а также технологии и аутсорсинг.

В день открытия МЕВАА компания Gama также объявила о запуске своей мобильной сервисной службы (MST) и линейной станции технического обслуживания в международном аэропорту Дубая Аль-Мактум. МST будет обслуживать как клиентов в Аль Мактум, так и в международном аэропорте Шарджи, где к июню Gama планирует открыть свой новый центр деловой авиации.

Служба MST одобрена для обслуживания самолетов Bombardier Global Express и Challenger, а также Embraer 135/145/ERJ и семейства Textron King Air, зарегистрированных в ОАЭ, на Бермудских островах, Каймановых островах, в Великобритании или Сан-Марино.

В этом году компания Gama выиграла новые контракты на техническое обслуживание вертолетов в Кувейте и Бахрейне. Авторизованный Embraer сервисный центр Gama получил разрешение на дополнительные услуги по техническому обслуживанию самолетов Phenom 300 и Legacy 600/650.



#### EcoPulse завершает кампанию по летным испытаниям

EcoPulse, демонстратор самолета с распределенной гибридно-электрической силовой установкой, разработанный совместно Daher, Safran и Airbus, завершил кампанию летных испытаний, предоставив важные идеи для достижения целей декарбонизации воздушного транспорта к 2050 году.

EcoPulse выполнил свой первый испытательный полет с гибридной электрической силовой установкой 29 ноября 2023 года из аэропорта Тарб-Лурд-Пиренеи. С момента своего первого поле-

та EcoPulse налетал 100 часов и выполнил около 50 испытательных полетов с распределенной гибридной силовой установкой, последний из которых состоялся в июле 2024 года. Эти испытания позволили продемонстрировать беспрецедентные уровни электроэнергии на борту для распределенной электрической силовой установки с напряжением сети около 800 вольт постоянного тока и выходной мощностью 350 киловатт.

Летные испытания дали важные результаты,



включая объективную оценку зрелости гибридных технологий, оценку производительности при интеграции в самолет и выявление эксплуатационных ограничений.

Например, испытания показали, что синхронизация ePropellers (электродвигателей) может снизить внутренний шум. Эта синхронизация является дополнительным преимуществом инновационного компьютера управления полетом, в первую очередь предназначенного для маневрирования самолета— заменяя традиционные поверхности управления— путем регулировки распределения электроэнергии между ePropellers.

В более широком смысле EcoPulse определила ключевые проблемы в области декарбонизации авиации:

- Электрические и гибридно-электрические архитектуры;
- Разработка ключевых компонентов: аккумуляторных батарей (производительность и рабочий диапазон) и систем управления высоким напряжением (>400 B);
- Помощь пилотам с использованием специализированных интерфейсов;
- Демонстрационная логика летной годности;
- Оптимизация веса и шума.

Летные испытания заложили основу для документов соответствия нормативным требованиям для полетов с гибридно-электрическими силовыми установками, что дает базис для сертификации безопасности инновационных конфигураций самолетов.

#### Роналду в восторге от ливреи Happy Design Studio Jet

Футбольной звезде Кристиано Роналду так понравилась ливрея его недавно приобретенного Global Express XRS, что он сохранил дизайн, разработанный студией Happy Design, и добавил только свои инициалы и силуэт рядом с дверью салона, чтобы придать индивидуальности необычной окраске.

«Он выбрал этот дизайн, потому что он очень заметен», - сказал Дидье Вольфф, основатель студии Happy Design Studio. «Я предполагаю, что он хочет поделиться некоторыми чертами своей индивидуальности и не хочет скрывать свои путешествия на частном самолете».

«Уделяя особое внимание дизайну и созданию

ливрей на заказ для частных, коммерческих и военных самолетов, студия Happy Design Studio также осуществляет покраску самолетов своих клиентов в выбранных ими техцентрах, всегда с целью достижения индивидуальной эстетики премиумкласса», - говорится в сообщении компании. «Каждый проект задуман как уникальное произведение искусства, сочетающее в себе визуальную гармонию, современность и тщательную проработку деталей».

#### Концепция Futurliner для Global 7500

Основатель дизайн-студии Нарру Дидье Вольфф создал концептуальный Bombardier Global 7500 в честь будущего лайнера General Motors. На выстав-

ке MEBAA 2024 компания представила ливрею Ronaldo, а также уникальную концепцию, основанную на знаменитом GM Futurliner, который называют «авангардным автобусом», директором проекта которого был дизайнер General Motors Харли Эрл. Позже Эрл стал отцом легендарного Corvette.

Концепция Вольфа, адаптированная для Bombardier Global 7500, отражает стиль экстерьера Futurliner в стиле ар-деко, разработанный дизайнером Робертом Э. Бингманом и отличающийся обтекаемостью, вдохновленной трейлером Airstream 1930-х годов. «Дизайнеры также вдохновлялись бомбардировщиком Boeing Flying Fortress, представленным в 1935 году, и предусмотрели купол кабины из оргстекла», - сказал он.





### Успешный месяц для ведущих чартерных и долевых операторов США

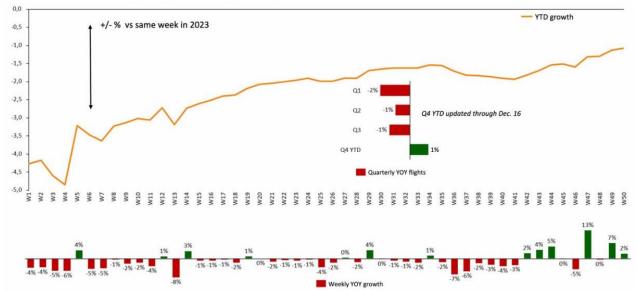
Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 50-й неделе 2024 года (9-15 декабря) во всем мире было выполнено 72682 рейса бизнес-джетов, что на 2% больше, чем в прошлом году, и увеличило четырехнедельную тенденцию до +5% по сравнению с 2023 годом.

Глобальная активность Part 135 и 91К выросла на 1% по сравнению с прошлым годом, а тенденция за последние четыре недели составила впечатляющие +7%. Во всем мире с начала года было совершено чуть более 3,5 млн рейсов бизнес-джетов, что на 1% меньше по сравнению с прошлым годом.

#### Северная Америка

Активность бизнес-джетов в Северной Америке увеличилась на 3% по сравнению с 50-й неделей 2023 года, а четырехнедельный тренд составил +7% в годовом исчислении. Трафик Part 135 и 91К в США вырос на 3% по сравнению с прошлым годом, а четырехнедельный тренд — на 9%.

На 50-й неделе Флорида и Техас показали рост на 6% и 5% по сравнению с прошлым годом, а Калифорния осталась на уровне прошлого года. В Техасе обычные горячие точки, Даллас, Хьюстон и Форт-Уэрт, опередили ту же неделю прошлого года, и зафиксировано небольшое сниже-



Глобальный трафик бизнес-джетов по неделям, 2024 и 2023 гг.

City Flow	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
Houston (US-TX) - Dallas (US-TX)	106	1.8%	15.2%
Dallas (US-TX) - Houston (US-TX)	102	1.8%	-11.3%
Houston (US-TX) - Houston (US-TX)	72	1.2%	4.3%
Dallas (US-TX) - New York	65	1.1%	12.1%
Dallas (US-TX) - Austin (US-TX)	64	1.1%	6.7%
Austin (US-TX) - Dallas (US-TX)	59	1.0%	5.4%
Austin (US-TX) - Houston (US-TX)	58	1.0%	-4.9%
Houston (US-TX) - Austin (US-TX)	56	1.0%	30.2%
Houston (US-TX) - Fort Worth	55	1.0%	25.0%
Dallas (US-TX) - Dallas (US-TX)	54	0.9%	35.0%
Grand Total	5,767	100.0%	6.1%

Топ маршрутов бизнес-джетов из Техаса, 50-я неделя 2024

ние в Сан-Антонио. На 50-й неделе операторы Part 91 выполнили 58% вылетов бизнес-джетов в Техасе, а Флорида стала самым популярным направлением из штата среди всех типов операторов бизнес-джетов.

После выборов в США активность бизнес-джетов на 3% выше по сравнению с прошлым годом, а NetJets и Flexjet по-казали лучшие результаты. С начала ноября трансатлантические перелеты выросли на 5% по сравнению с прошлым годом, причем самым загруженным маршрутом является США — Великобритания, на который приходится 41% всех трансатлантических рейсов с момента выборов. Трафик из США во Францию снизился по сравнению с прошлым годом, но наблюдается сильный рост в Италию и Ирландию.

#### Европа

В Европе активность бизнес-джетов на 50-й неделе упала на 3% по сравнению с той же неделей прошлого года, что объясняется общим снижением спроса в Центральной и Северной Европе и высоким спросом в средиземноморских регионах.

Например, Великобритания зафиксировала 2%ный рост рейсов по сравнению с прошлым годом, а Италия растет на 8%, в то время как в Германии 1%-ный спад, а в Швейцарии снижение на 11%. Трафик ультрадальних бизнес-джетов показывает значительный рост, особенно самолетов, зарегистрированных в США (N) и на Мальте (9H).

#### Остальной мир

В остальном мире, за пределами Европы и США, активность бизнес-джетов на 50-й неделе была на 4% выше по сравнению с той же неделей 2023 года. Большая часть роста пришлась на Ближний Восток, трафик на 18% выше в годовом исчислении, и самые загруженные маршруты и пары аэропортов в регионе демонстрируют годовой прирост. Азия также показала сильную неделю, активность бизнес-джетов выросла на 15% в годовом исчислении. В Африке трафик отстал на 22% от прошлого года, а в Южной Америке – на 2%.

Aircraft Segment	Departures	Œ	% of Total Flights		vs 1Y ago: Departures
Light Jet		4,354		24.0%	0.2%
Super Light Jet	_	3,307		18.2%	0.3%
Ultra Long Range Jet		2,907		16.0%	8.2%
Super Midsize Jet	_	2,572		14.2%	-1.4%
Heavy Jet		2,278		12.6%	-15.3%
Very Light Jet	-	1,175	-	6.5%	-20.4%
Midsize Jet		687		3.8%	-5.1%
Entry Level Jet		564		3.1%	0.4%
Airliner/Bizliner(Jet)		282		1.6%	-5.7%
Grand Total		18,126		100.0%	-3.0%

Активность в Европе в декабре по сегментам самолетов

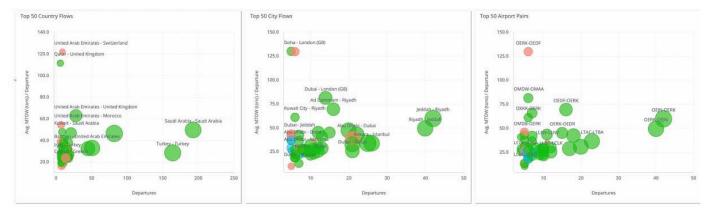
Country Flow	Departures	証	% of Tota Flights	ıl	vs 1Y ago: Departures
United States - United Kingdom		525		40.7%	5.2%
United States - France	_	141	-	10.9%	-7.8%
United States - Spain	-	85	-	6.6%	1.2%
United States - Italy	-	77	•	6.0%	30.5%
United States - Germany	-	75	•	5.8%	-14.8%
United States - Ireland	-	71	•	5.5%	16.4%
United States - Switzerland	-	65		5.0%	-15.6%
United States - Portugal		32		2.5%	10.3%
United States - Netherlands		28		2.2%	-6.7%
United States - Iceland		26		2.0%	100.0%
Grand Total		1,291		100.0%	4.7%

Трансатлантические рейсы бизнес-джетов из США после выборов (6 ноября - 15 декабря)

Регион Ближнего Востока выиграл от проведения 16-го Гран-При Абу-Даби Формулы 1. В Дубае также наблюдался значительный всплеск активности, связанный выставкой МЕВАА 2024 года, ко-

торая прошла 10–12 декабря. Пик прибытий бизнес-джетов в аэропорты Дубая пришелся на 13 декабря, что совпало с метеоритным дождем Геминиды, который, как сообщается, привлек множество посетителей.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «В Техасе, Калифорнии и Флориде за последние 4 недели наблюдается тенденция к росту трафика бизнес-джетов почти на 10% в годовом исчислении, что свидетельствует о существенном улучшении потребительской и деловой уверенности после победы Трампа. За последнюю неделю в Европу прилетело больше чем обычно туристов из США, особенно в Великобританию и Италию, но не во Францию и Германию. На Ближнем Востоке наблюдался значительный рост числа рейсов бизнес-джетов в годовом исчислении, что совпало с выставкой МЕВАА в Дубае».



Активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке на 50-й неделе 2024

### МЕВАА подтверждает статус ведущей ближневосточной площадки для деловой авиации

Выставка МЕВАА 2024 завершилась на высокой ноте: в ней участвовало более 145 экспонентов и представлено более 30 самолетов, что укрепило ее позиции в качестве ведущей платформы бизнес-авиации на Ближнем Востоке и в Северной Африке. В течение трех дней мероприятие собрало мировых лидеров отрасли и аналитиков, чтобы

продемонстрировать новаторские разработки и изучить будущее бизнес-авиации.

Юбилейное 10-е мероприятие, прошедшее в международном выставочном центре Al Maktoum International – Dubai World Central (DWC), собрало более 10000 международных посетителей из более

чем 100 стран, что подчеркивает его роль в качестве катализатора роста и сотрудничества в этом секторе.

Его Превосходительство шейх Султан бин Хамдан Аль Нахайян, советник Президента ОАЭ, и шейх Рашид бин Хамдан бин Мохаммед Аль Нахайян, председатель совета директоров Presidential Flight Authority, посетили выставку в заключительный день, на которой были представлены новые отраслевые идеи и анонсы.

Али Ахмед Альнакби, основатель и исполнительный председатель Ассоциации деловой авиации Ближнего Востока и Северной Африки, отметил, что выставка МЕВАА всегда была не просто мероприятием — это платформа для инноваций, сотрудничества и вдохновения. В этом году выставка превзошла все ожидания благодаря рекордной посещаемости, плодотворным дискуссиям и новаторским заявлениям, которые определят будущее деловой авиации. «Поскольку мы продолжаем наблюдать стремительный рост в регионе, мы попрежнему привержены укреплению партнерских отношений, продвижению устойчивых решений и созданию условий для следующего поколения профессионалов бизнес-авиации».

В заключительный день, посвященный будущему бизнес-авиации, была представлена программа «NextGen Leaders» — интерактивная инициатива, в рамках которой студенты общались с лидерами отрасли, чтобы определить пути карьерного роста. Али Альнакби открыл сессию, рассказав о возможностях, открывающихся в бизнес-авиации, после чего группа ведущих руководителей по персоналу



из Lufthansa Technik Middle East, Aviation Services Management, LunaJets, UAS и IAE поделилась практическими советами, необходимыми навыками и личным опытом, чтобы подготовить студентов к успеху в этой динамично развивающейся области.

На протяжении всего мероприятия продолжались выступления и сессии, которые подготовили почву для кардинальных изменений в отрасли. Honeywell

подписала меморандум о взаимопонимании с Sino Jet, в соответствии с которым обе стороны, как ожидается, расширят сотрудничество в таких областях, как авиационные услуги и разработка новых технологий, а компания Ayla Aviation LLC объявила о новаторском партнерстве с компанией Satpelda в области спутниковых изображений и геопространственных услуг, используя передовые спутниковые технологии для повышения операционной эффек-

тивности и совершенствования безопасность во всех воздушных службах. Аналогичным образом, компания MD BOARDING представила свои новейшие технологические решения для медицинского консультирования в полете, которые пересматривают стандарты медицинского обслуживания на борту, уделяя приоритетное внимание безопасности пассажиров и совершенству эксплуатации.

В конференции BizAv Talks приняли участие более 65 ведущих руководителей и новаторов, а заключительный день был посвящен теме «Бизнес деловой авиации». В своем выступлении Шади Сааде, президент Airbus Corporate Jets, поделился своим видением развития отрасли, отметив: «Сейчас у нас выдающийся год на этом нишевом рынке. Благодаря большой работе, проделанной в предыдущие годы, например, благодаря нашему новому клиенту RoyalJet, результаты уже видны, и мы получили восемь заказов и три протокола о намерении, что делает этот год рекордным примерно за 17 лет. COVID определенно способствовал развитию деловой авиации и вывел ее на тот уровень, на котором она всегда была: как жизненно важный инструмент для бизнеса, сотрудничества, дипломатии и многого другого. ACJ TwoTwenty находится в выгодном положении, создав свой собственный сегмент благодаря пространству, ценам и эксплуатационным расходам».

Дискуссионный форум под названием «Коммерческие секреты и идеи для владельцев воздушных судов» заставил задуматься многих представителей отрасли, в том числе Чада Андерсона, главного исполнительного директора Jetcraft; Надава Кесслера, управляющего дирек-



тора Asian Sky Group; и Пола П. Джебели, председателя Гаагского арбитражного авиационного суда. Сессия, модератором которой выступил Вассим Сахеб, управляющий партнер Opus Aero в ОАЭ, дала ценную информацию о том, как уверенно ориентироваться в сложностях современного авиационного рынка.

Чед Андерсон отметил: «Я хотел бы укрепить уверенность в том, что вторичный рынок частных самолетов в 2025 году будет не таким бурным, как многие думали. И это касается не только нас, но и отрасли в целом, где наблюдается рост заказов на новые самолеты и, наконец, достаточное предложение. В отличие от проблем с поставками в по-

следние годы, ситуация на этом рынке в целом благоприятная».

Среди других ярких событий выставки — впечатляющая статическая экспозиция, на которой было представлено более 30 самолетов, и дебют проекта Luxury Boulevard, спонсируемого компанией Falcon, на котором были представлены некоторые из самых уважаемых мировых брендов класса люкс наряду с культовыми бизнес-джетами. Новые функции, такие как Центр стартапов и павильон аэромобильности, еще раз подчеркнули стремление выставки к инновациям.

Усиливая акцент на сотрудничестве и налаживании связей, такие платформы, как программа «Эксплуатанты», спонсируемая Saudia Private Aviation, и программа «Платиновый гость», спонсируемая Falcon, предоставили участникам ценные возможности для налаживания новых партнерских отношений и построения прочных взаимоотношений.

Выставка МЕВАА 2024, отражающая разнообразие своей программы, не только укрепила репутацию региона как центра деловой авиации, но и продемонстрировала приверженность отрасли инновациям, устойчивому развитию и развитию талантов. Выставка, от преобразующего партнерства до вдохновляющих инициатив, стала эталоном того, что ждет индустрию в будущем.

Партнерами мероприятия в этом году стали 4Air, Air BP, AIX Investment Group, DarGlobal, DC Aviation, JETEX, Lufthansa Technik, MD Boardboard, Saudia Private Aviation.

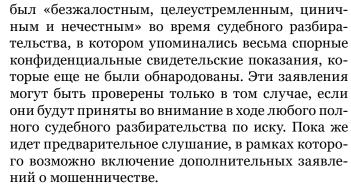


#### Томас Флор «долетел» до суда

На прошлой неделе высокий суд Лондона обвинил владельца Vista Global Томаса Флора в мошенничестве в необычном споре о его действиях два десятилетия назад при заключении коммерческих сделок, которые заложили основу для запуска авиакомпании VistaJet.

предлагает эксклюзивный парк самолетов, используемый сверхбогатыми клиентами, отрицает обвинения и добивается прекращения дела в ходе трехдневных гражданских слушаний, которые завершились в пятницу, сообщает Financial Times.

Суд заслушал аргументы бывшего генерального Швейцарский предприниматель, чья компания прокурора сэра Джеффри Кокса о том, что Флор



Это дело ведет британский инвестор Тимоти Хорлик, который возродил давно распавшееся инвестиционное партнерство, чтобы возбудить судебный процесс, в результате которого на прошлой неделе возникли вопросы о его собственной порядочности, честности и компетентности. Адвокаты Флора, добивавшиеся отклонения апелляции по нескольким основаниям, назвали иск «безнадежным», и заявили, что обвинения были «неочевидными», и обрушились на него как на «человека, который не смотрит дальше своего носа». Джонатан Коэн, королевский адвокат, заявил, что «мистер Хорлик - в корне нечестный человек».

Ранее Флор проиграл попытку оспорить иск, связанный с обстоятельствами расторжения партнерства.

В основе дела лежат инвестиции в размере 13,5 млн евро, сделанные с 2002 года партнерством Хорлика на Frontiers Capital One, в британскую компанию Флора Comprendium UK, которая занималась управлением документами и хранением.



Утверждается, что, возглавляя Comprendium в Великобритании, Флор использовал параллельный набор компаний, также называемых Comprendium, для покупки швейцарских и немецких дочерних компаний своего бывшего работодателя Comdisco, американского бизнеса по аренде компьютерного оборудования, который обанкротился.

Джеффри Кокс сказал: «Флору потребовалась Comprendium UK, потому что это был необходимый шаг в его плане по приобретению Comdisco. Это, без сомнения, предоставило ему надежную корпоративную платформу и дало возможность участвовать в торгах за эти очень ценные активы». Впоследствии Comprendium UK потерпела крах, и Хорлик, отвечавший за инвестиции, вышел из партнерства в 2008 году из-за сложных отношений со своими коллегами-инвесторами. В 2010 году партнерство было распущено.

Утверждается, что Флор получал «значительную прибыль» от активов Comdisco и «скрывал истинные цели, масштабы и структуру параллельных компаний» от Хорлика и партнерства, перед которыми, как утверждается, Флор выполнял договорные и фидуциарные обязательства.

В конечном итоге VistaJet поглотила активы компании Comprendium в Швейцарии. Это дело последовало за более пристальным вниманием к деловой практике Флора в группе, которую он контролирует и финансирует за счет выпуска долговых обязательств. Несмотря на то, что он не брал у компании деньги в виде дивидендов или заработной платы, она выплатила ему более \$200 млн в

связи с приобретением самолетов, сделкам с которыми он содействовал.

Решение по заявлениям об исключении и изменении иска от Master Brightwell ожидается в следующем году.

Хорлик, который во время своей дружбы с Флором предоставил ему личный кредит в размере 500000 евро, который, как он утверждает, остается невыплаченным, подал личный иск против Флора в 2020 году за нарушение контракта с Comprendium UK, который впоследствии был отозван.

В 2021 году инвестиционное партнерство было восстановлено в коммерческом реестре Гернси и, восстановленное таким образом под руководством Хорлика, подало иск против Флора о нарушении условий контракта.

Хотя обычно для подачи таких исков существует шестилетний срок исковой давности, истец утверждал, что «преднамеренное сокрытие информации» Флором означает, что срок исковой давности не истек.

Суду было предложено рассмотреть ходатайство партнерства о замене его иска на иск об обмане, который, по словам Кокса, был «мошенничеством в форме недобросовестного, целенаправленного и лживого поведения». Фонд требует возмещения убытков на сумму свыше 150 млн евро.

Ссылаясь на частично отредактированные свидетельские показания двух других бывших руково-

дителей Comdisco, конкурирующих потенциальных претендентов на ее активы, Кокс утверждал, что Флор убедил одного из них не участвовать в торгах, а другого – отложить их. Он сказал, что на судебном процессе истец «докажет, на какие поразительные меры мистер Флор был готов пойти, чтобы устранить их путем введения в заблуждение и обмана».

Он добавил, что обнаружение предполагаемого мошенничества произошло только в 2022 году, поскольку истец исследовал свое дело, и доказательства мошенничества были установлены «более широким спектром фактов».

Адвокат Коэн утверждает, что поправка была ненадлежащей, «попыткой втиснуть это через черный ход», и рассмотрение дела было отложено на неопределенный срок. Он также оспорил правовую основу для заявлений о нарушениях договорных и фидуциарных обязательств, и заявил, что никакого сокрытия не было, и раскритиковал Хорлика за то, что он представил воспоминания, не включенные на более ранних стадиях спора, как «принятие желаемого за действительное в ходе судебного разбирательства».

Ссылаясь на 80 ссылок на мошенничество в аргументах Кокса, Коэн сказал, что «длинное повествование о том, каким ужасным человеком является мистер Флор, кажется мне речью присяжных, направленной на предвзятое отношение». Он сказал, что обвинения против Флора были как необоснованными, так и разрушительными: «Пятно мошенничества, как только оно появляется, никогда полностью не исчезает, даже если оно опровергнуто».

#### Джахид Фазаль-Карим: Сотрудничество сейчас важно, как никогда

Настоящих визионеров окружает уникальная аура, в которой сочетаются решительность, блеск и глубокое понимание того, что нужно, чтобы превзойти конкурентов. Джахид Фазаль-Карим действительно воплощает это качество. Джахид оказал огромное влияние на авиационный мир, начиная с его предпринимательских корней и заканчивая превращением Jetcraft в глобальную компанию. В этом интервью Джахид рассказывает о своем вдохновляющем пути, о том, как



развивается авиационный рынок, и о жизненно важной роли сотрудничества в формировании будущего отрасли.

# Можете ли вы рассказать нам о своем пути в авиационной отрасли? Что вдохновило вас на выбор этой карьеры?

Сколько себя помню, я был увлечен авиацией, что привело меня к получению степени аэрокосмического инженера и степени магистра в области управления воздушным транспортом. Моя страсть в сочетании с амбициями проложили мне путь к владению компанией Jetcraft, и я начал с двух должностей в ключевых компаниях-производителях, а именно Airbus и Bombardier. За время работы в каждой из этих компаний мне посчастливилось руководить замечательными командами из более чем 100 сотрудников отдела продаж и маркетинга, заложив основы для моей предпринимательской роли в развитии Jetcraft, после того как Чарльз «Баки» Оливер II разглядел во мне что-то особенное и попросил меня стать совладельцем Jetcraft в 2008 году. Я помню, что с самого начала все было как по маслу – я сказал Баки, что ищу, и он был достаточно умен, чтобы понять, что я не собираюсь работать на кого-то, но я хотел стать партнером в бизнесе, развивать его и превратить в глобальную сеть, и я хотел, чтобы все было хорошо.

# По вашему опыту, с какими ключевыми проблемами сталкиваются брокеры в авиационной отрасли сегодня?

После Covid в целом произошла перезагрузка мышления. Найти нужных людей с правильным

отношением к делу и готовностью посвятить себя нашему бизнесу было непросто. Очень немногие компании инвестируют в свою структуру так, как это делаем мы, чтобы обеспечить высокий уровень обслуживания. Наши цены выше, чем у большинства брокеров, которые устанавливают низкие цены на свои услуги, но не могут обеспечить такое качество, как у нас. Текущая глобальная геополитическая нестабильность также затрудняет нам прогнозирование будущего, и мы должны оставаться гибкими и готовыми к адаптации. Покупка вашего первого самолета может быть увлекательной, и поэтому, разделяя страсть и энергию наших клиентов, мы также заботимся о том, чтобы полностью понять их требования и посоветовать им самолет, который будет соответствовать потребностям их бизнеса, а не тот, который недавно купил друг.

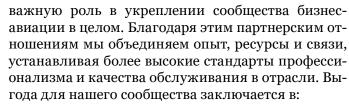
Прежде чем давать рекомендации нашим клиентам, мы учитываем такие факторы, как регулярность полетов, независимо от того, используется ли воздушное судно для деловых целей или отдыха, и сколько человек должно путешествовать на нем. Мы ориентируемся в лабиринте сложностей, начиная с правовых норм и международных сделок и заканчивая колебаниями рыночной динамики. Знание деталей очень важно для поиска самолета, который подойдет клиентам. У нас есть многолетний опыт, команда аналитиков данных, которая изучает тенденции и дает нам представление о том, где находятся лучшие самолеты, и глобальная команда из более чем 100 специалистов, которые могут проконсультировать вас по вопросам продажи.

#### Как вы оцениваете роль сотрудничества требности покупателей и способствовать доверию брокеров в отрасли?

Сотрудничество сейчас важно, как никогда. Речь идет о ведении эффективного бизнеса и повышении качества обслуживания клиентов. Объединяя знания о рынке и экспертные знания, мы можем преодолевать сложности при заключении сделок и создавать беспроигрышные сценарии для клиентов. Мы можем удовлетворить конкретные пои долгосрочному росту.

Jetcraft и Boutsen Aviation разделяют стремление к совершенству. Как, по вашему мнению, такое партнерство принесет пользу более широкому сообществу бизнес-авиации?

Эти партнерские отношения играют жизненно



- Повышение качества обслуживания клиентов: обмен знаниями и передовым опытом позволяет разрабатывать индивидуальные решения, гарантирующие клиентам исключительный сервис и ценность.
- Стимулирование инноваций: Совместные усилия часто приводят к появлению новых идей и совершенствованию стратегий продаж, пониманию рынка и технологическим достижениям.
- Объединение усилий лидеров отрасли вселяет уверенность в клиентов и заинтересованные стороны, укрепляя репутацию отрасли.
- Содействие росту отрасли: Объединяя ресурсы, компании могут выходить на новые рынки, расширять охват и повышать спрос на услуги бизнес-авиации по всему миру.
- Установление отраслевых стандартов: когда уважаемые компании объединяются, они устанавливают стандарты операционного совершенства и соблюдения этических норм, вдохновляя других следовать их примеру. В конечном счете, такие партнерства, как наше, демонстрируют силу сотрудничества в продвижении отрасли в целом, гарантируя, что она остается динамичной, ориентированной на клиента и дальновидной.

Boutsen Aviation придерживается позитивного подхода к сотрудничеству в отрасли, приветствуя возможности



работать бок о бок с конкурентами для достижения общих целей. Не могли бы вы привести пример успешного сотрудничества между Jetcraft и другой компанией, который демонстрирует ценность совместной работы?

В последние годы мы сотрудничаем со стратегическими партнерами в сфере яхтинга, включая ях-

тенного брокера G-Yachts. Знания, полученные в результате нашего взаимодействия с этим ключевым игроком отрасли, позволяют нам предлагать нашим клиентам наиболее полный уровень обслуживания, а также расширять нашу и без того обширную сеть потенциальных покупателей и продавцов. Кроме того, мы очень гордимся тем, что поддерживаем тесные связи с гонками Формулы-1, особенно с учетом того, что несколько членов

Јеtсгаft также участвуют в чемпионатах GT. В этом году мы внимательно следим за карьерой посла нашего бренда Джека Дуэна, который в этом сезоне дебютирует за команду Формулы-1 Alpine. Существует несколько сходств между спортом высоких достижений и продажей, приобретением и обменом дорогостоящими активами.

# Какие тенденции или инновации, по вашему мнению, будут определять будущее бизнес-авиации?

Будущее будет зависеть от технологических и демографических сдвигов. С появлением более молодых, технически подкованных людей с высшим образованием меняются способы взаимодействия с покупателями. Искусственный интеллект революционизирует процесс покупки и продажи самолетов, ускоряя транзакции и обеспечивая большую персонализацию. Экологичность также имеет решающее значение для этой группы населения, что заметно благодаря достижениям в области гибридных и электрических авиационных технологий.

#### Какой совет вы бы дали другим брокерам, стремящимся наладить прочные и успешные партнерские отношения в отрасли?

Сосредоточьтесь на доверии, прозрачности и взаимной выгоде. Успешные партнерские отношения строятся на общих ценностях и стремлении к достижению исключительных результатов. Используйте технологии для оптимизации коммуникации и принятия решений и всегда будьте готовы к совместным инновациям.



## Что на данный момент было самым полезным на вашем пути в бизнес-авиации?

Эта история, которая навсегда останется в моей памяти, — о том, как я заключил свою первую сделку. Я был младшим продавцом подержанных самолетов Airbus в Северной Америке, и у нас был парк Аз1о, которые нужно было продать. Я нашел авиакомпанию, которая могла бы взять их, и в течение месяца каждый день по три раза в день звонил вице-президенту по планированию, пытаясь дого-

вориться о встрече. После многочисленных попыток дозвониться до его ассистента я почувствовал себя «проигравшим»! Он всегда был слишком занят, чтобы ответить на мой звонок, но его ассистент заметил мою настойчивость и посоветовал мне позвонить в 5 утра, так как он будет в офисе и сможет ответить на мой звонок. Итак, я вылетел в Монреаль и остановился в ужасном отеле недалеко от их офисов. Когда я позвонил ему в пять часов утра, я сказал, что нахожусь в городе по другим делам, если он будет свободен для встречи. Он со-

гласился поговорить, если я смогу встретиться в их офисе в 6 утра. Три месяца спустя мы подписали контракт на поставку от 7 до 10 самолетов. Ощущение заключения сделки всегда будет самой приятной частью моей работы. Для меня это всегда было примером того, что продавать легко, но успешные продажи требуют жертв, быстрой реакции, смелости и, главное, стойкости.

# Есть ли что-нибудь еще, чем вы хотели бы поделиться о Jetcraft или вашем видении будущего авиационной отрасли?

Компания Jetcraft преуспевает, оставаясь на шаг впереди. Наши аналитические данные, глобальный охват и неустанное стремление к инновациям означают, что мы всегда готовы удовлетворить растущие потребности наших клиентов. По мере развития отрасли мы по-прежнему стремимся формировать ее будущее, уделяя особое внимание устойчивому развитию и совершенству.

# Что лично вам нравится делать, чтобы расслабиться и зарядиться энергией во время отдыха?

Мне нравится кататься на велосипеде по Тоскане, и я стараюсь проводить там как можно больше времени. Кроме того, энергетика в таких крупных городах, как Монреаль, Лондон, Нью-Йорк или Дубай, ни с чем не сравнима. Я постоянно путешествую, встречаюсь с клиентами и партнерами по всему миру и получаю удовольствие от гонок, когда позволяет время, потому что это то, чем я очень увлечен.



### Самолет недели

Оператор/владелец: *Comlux* 

Тип: *Airbus ACJ319* Год выпуска: *2011 г*.

Место съемки: декабрь 2024 года, Al Maktoum Int'l Airport (DWC) – OMDW, United Arab Emirates



Фото: Дмитрий Петроченко