

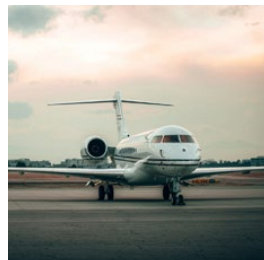


На минувшей неделе стало известно, что после четырехлетнего перерыва в московском «Внуково-3» вновь пройдет выставка деловой авиации RUBAE. Организаторы выставки анонсируют двухдневное мероприятие со статикой и весьма неплохим пулом спикеров. Основные игроки рынка, опрошенные BizavNews, с энтузиазмом восприняли эту новость, заявив, что «затянувшуюся паузу уже давно необходимо прервать».

За последние несколько лет отечественные компании сумели успешно приспособиться к новым правилам игры на рынке, и многие из них готовы поделиться своими кейсами. Именно по этому основной упор на RUBAE будет сделан на конгрессную часть. Согласно данным оргкомитета, деловая программа будет посвящена адаптации российской авиационной отрасли к новым экономическим и геополитическим реалиям. На сессиях участники обсудят вопросы импортозамещения, внедрения новых технологий, трансформации логистических процессов и изменения в международном сотрудничестве. Особое внимание будет уделено взаимодействию с ключевыми зарубежными рынками – Беларусью, Китаем, Турцией и ОАЭ, а также развитию внутреннего рынка деловой авиации. В рамках программы состоятся панельные дискуссии и экспертные сессии, позволяющие оценить возможные сценарии роста и выявить новые точки опоры для российских компаний.

На статической площадке планируется размещение воздушных судов, список самолетов и вертолетов будет дополняться, но уже известно, что операторы активно взаимодействуют с оргкомитетом и на данный момент уже забронировано несколько мест.

Напомним, что выставка пройдет с 10 по 11 сентября 2025 года в аэропорту «Внуково-3».



В начале лета в США спрос на бизнес-джеты резко вырос

WINGX: Активность бизнес-джетов продолжает расти в годовом исчислении, в первом полугодии 2025 года прирост составил более 3%, что резко контрастирует с прошлогодним застоем. Рост обусловлен рынком США. Трафик бизнес-джетов в Европе находится в состоянии застоя

стр. 21

ТАИФ вынудил бывшего директора «Тулпар Эйр» отказаться от отступных

После года громких судебных баталий между бывшим владельцем авиакомпании «Тулпар Эйр» Азатом Хакимом и нынешним собственником — ТАИФом — стороны заключили мировое соглашение. Детали сделки оппоненты предпочли сохранить в тайне

стр. 24

Процедурные нарушения возглавили отчет Nimbl о безопасности в бизнес-авиации

Согласно отчету Nimbl о безопасности в деловой авиации, процедурные сбои или человеческий фактор были основными причинами инцидентов и аварий с деловыми самолетами в прошлом году

стр. 27

Виктор Бугай: Скай Атлас запускает Flight Desk

В апреле текущего года стало известно, что НАО «А-Групп» и АО «Скай Атлас» заключили стратегическое соглашение о сотрудничестве. Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор АО «Скай Атлас» Виктор Викторович Бугай

стр. 28

В сентябре во Внуково-3 пройдет выставка деловой авиации RUBAE

В период с 10 по 11 сентября 2025 года традиционно в ангаре центра бизнес-авиации Внуково-3 пройдет выставка деловой авиации RUBAE. В течение двух дней участникам и посетителям будут представлены возможности для обсуждения и решения ключевых вопросов отрасли, которая как никогда нуждается в поддержке и развитии.

Деловая программа будет посвящена адаптации российской авиационной отрасли к новым экономическим и геополитическим реалиям. На сессиях участники обсудят вопросы импортозамещения, внедрения новых технологий, трансформации логистических процессов и изменения в междуна-

родном сотрудничестве. Особое внимание будет уделено взаимодействию с ключевыми зарубежными рынками – Беларусью, Китаем, Турцией и ОАЭ, а также развитию внутреннего рынка деловой авиации. В рамках программы состоятся панельные дискуссии и экспертные сессии, позволяющие оценить возможные сценарии роста и выявить новые точки опоры для российских компаний.

Среди участников и гостей выставки ожидаются представители государственных корпораций, ведущие компании отрасли, частные инвесторы и другие игроки рынка деловой авиации.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

S7 Group планирует выпустить три Tango до конца года

Холдинг S7 Group планирует выпустить три четырехместных легкомоторных учебно-тренировочных самолета Tango, заявил руководитель отдела продаж компании Spectra Aircraft (входит в S7 Group) Евгений Булкин. «До конца года планируется выпустить три самолета. Они будут использоваться для нужд компании», – отметил он.

По словам представителя компании, на серийные самолеты планируется устанавливать двигатели отечественного производства. «Серийный выпуск самолетов Tango планируется ближе к четвертому кварталу 2026 года», – рассказал Евгений Булкин на Санкт-Петербургском Авиационном форуме.

По его словам, планируется выпускать до 20 машин в год. Предполагалось, что самолет будет использо-

ваться для первичной подготовки пилотов в авиационно-учебных центрах, но компания готова расширить область его применения.

Четырехместный легкомоторный самолет Tango разработан на технической базе S7 в Торбеево. В сентябре 2024 года он совершил первый полет на аэродроме в Московской области. Управлял самолетом летчик-испытатель первого класса СибНИИА имени С. А. Чаплыгина Владимир Барсук. Самолет был оснащен двигателем бельгийского производства UL Power 520is, однако уже тогда S7 работала над созданием собственного двигателя аналогичной мощности. В феврале 2025 года холдинг представил двигатель АПД-520 на выставке NAIS-2025. Первый его образец сейчас проходит тестовые испытания.



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

Налет операторов деловой авиации США в марте-мае 2025 г.

Данные налета ведущих операторов деловой авиации США, взятые из отчета Tracked Aircraft Utilization от Aviation Week, показывают, что NetJets, Flexjet, VistaJet и Wheels Up продемонстрировали более высокую загрузку в период с марта по май 2025 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Только flyExclusive зафиксировал небольшое снижение по сравнению с прошлым годом (-7%).

Между тем, общие показатели всех пяти операторов значительно превысили уровни аналогичного периода 2019 года. Компания NetJets, значительно превосходящая по размеру флота других представленных

операторов, за отчетный период налетала 190000 часов, или более 60000 часов в месяц с марта по май.

Также данные Tracked Aircraft Utilization показывают, что налет увеличился у всех типов операторов. За трехмесячный период с марта по май корпоративные, долевые, чартерные и частные операторы превзошли показатели налета по сравнению с аналогичными периодами в 2024 и 2019 годов.

По данным Tracked Aircraft Utilization, общий налет корпоративных операторов — крупнейшей категории из четырех типов операторов — за этот период составил чуть более 970000 часов, что на 4% больше по сравнению с прошлым годом и на 15% больше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

3-Month Utilization Change Period: Mar-May 2025

Operator	vs. Same period of 2024	vs. Same period of 2019
NETJETS®	+7%	+56%
FLEXJET	+18%	+146%
VISTAJET	+6%	+115%
WHEELS UP	+35%	+25%
flyexclusive	-7%	+104%

3-Month Utilization Change Period: Mar-May 2025

Operator	vs. Same period of 2024	vs. Same period of 2019
Corporation	+4%	+15%
Fractional Ownership Scheme	+8%	+70%
Charter	+1%	+37%
Private Individual	+1%	+39%



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

Jet Access и Airbook One объединяются в технологиях бронирования чартеров

Jet Access Aviation оцифровывает свой процесс бронирования чартеров через новое партнерство с поставщиком технологий бронирования чартеров Airbook One. Компания из Индианаполиса интегрировала платформу Airbook One в свой пакет услуг, что позволяет бронировать рейсы всего за несколько щелчков мыши. Программная платформа также обеспечивает доступность рейсов в режиме реального времени, прозрачность ценообразования и мгновенное подтверждение бронирования.

«Мы всегда ищем способы улучшить опыт для

наших клиентов. Партнерство с Airbook One позволяет нам обеспечить простоту, скорость и прозрачность, которых ожидают наши клиенты при бронировании своих рейсов», — сказала Дезире Уорд, президент Jet Access Aviation. «Эта технология является естественным продолжением нашей приверженности инновациям, предоставляя клиентам больше контроля, больше уверенности и больше удобства каждый раз, когда они летают».

Платформа Airbook One будет доступна клиентам через веб-сайт Jet Access.





SkyAtlas

Ваш надежный партнер в бизнес-авиации.
Полный спектр услуг для
обслуживания воздушных судов.
Комфорт, безопасность и профессионализм!



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO



Bombardier продала три Challenger 3500 в Саудовскую Аравию

Компания Bombardier собирается поставить первые три самолета Challenger 3500 в Саудовскую Аравию для компании Aloula Aviation.

По словам генерального директора Aloula Aviation Халида Хассана Альнатура, бизнес-джет был выбран как «вершина инноваций, комфорта и производительности, что полностью соответствует стремлению компании обеспечить наилучшие впечатления от путешествий».

«Рынок бизнес-джетов на Ближнем Востоке процветает, и мы наблюдаем значительный рост спроса на суперсредние самолеты, особенно для путешествий внутри региона и в Европу», - сказал Эрик Мартель, президент и исполнительный директор Bombardier. «Bombardier и Aloula Aviation разделяют непоколебимое стремление к совершенству, и Challenger 3500 превзойдет их ожидания по всем

параметрам. В то время как Саудовская Аравия продолжает свой смелый путь, намеченный в плане Vision 2030, мы гордимся тем, что поддерживаем Aloula Aviation, предоставив это значительное дополнение к их авиапарку и растущему авиационному узлу в регионе».

Из Саудовской Аравии самолет Challenger 3500 может совершать беспосадочные рейсы в такие пункты назначения, как Париж, Женева и Нью-Дели.

Aloula была первой авиационной компанией в Саудовской Аравии и второй на Ближнем Востоке. Она была основана в 1934 году под названием Saudi Aramco Aviation с основной миссией по разведке нефти. Из своей штаб-квартиры в Даммаме она эксплуатирует более 60 воздушных судов, регулярно обслуживая 18 аэропортов по всей Саудовской Аравии, девятью из которых управляет Aloula.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

jetport-interiors.tech

Jet Aviation поставила полиции Абу-Даби последние два из шести вертолетов Bell 429

Компания Jet Aviation объявила о поставке двух вертолетов Bell 429 заказчику на Ближнем Востоке. Эти вертолеты были последними из шести модифицированных Bell 429, поставленных заказчику. Jet Aviation не назвала заказчика, но исследование, проведенное аналитической компанией Raparex Media, показывает, что это полиция Абу-Даби.

Контракт был первоначально подписан в 2019 году, а первые два вертолета были поставлены в 2020 году. В 2024 году были переданы еще два вертолета, а последние два были доставлены в марте 2025 года. Во всех шести случаях команда тесно сотрудничала с заказчиком в качестве независимого представителя Bell, чтобы понять его специфические потребности.

Bell 429 оснащены специальным комплектом оборудования для выполнения полетов, включая EOIRS, картографирование полетов, видеосвязью, прожектором и средствами связи. Компания Jet Aviation также оказала поддержку в приобретении оборудования и сопровождала заказчика на заводской приемке на заводе Bell, обеспечивая осмотр и документацию.

Jet Aviation предлагает четыре предприятия по кастомизации и техническому обслуживанию вертолетов в Австралии и на Ближнем Востоке, включая два предприятия в партнерстве с Bell. Компания также предлагает услуги по продаже вертолетов в обоих регионах.



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

Jet Linx остановила работу флота для проведения ежегодного саммита по безопасности

10 июня чартерный оператор Jet Linx приостановил все полеты, чтобы провести свой девятый ежегодный Саммита по безопасности, в котором приняли участие более 500 сотрудников компании, прошедших целый день обучения на основе сценариев и обсуждений, посвященных культуре безопасности и принятию решений.

Тема этого года «Безопасность: за пределами чек-листа» побудила членов команды задуматься о коммуникации, лидерстве и личной ответственности в оперативном контексте. Сессии включали такие темы, как управление усталостью, осведомленность о воздушном пространстве и принятие решений в режиме реального времени. Сотрудники также обновили свои обязательства по безопасности и отметили вклад коллег в лидерство в области безопасности за последний год.

Компания Jet Linx подсчитала, что ежегодная остановка полетов приносит убытки в размере бо-

лее \$850000, но подчеркнула, что эти инвестиции соответствуют ее долгосрочным приоритетам в области безопасности.

Компания из Омахи добровольно приостанавливает все операции для проведения мероприятия каждый год с 2017 года. В этом году на саммите выступили такие основные докладчики, как бывший главный астронавт NASA Чарли Прекорт, эксперт по человеческому фактору Рич Лаудон и майор ВВС США Тайлер Хикс.

«Здоровая культура безопасности — это когда каждый член команды ежедневно участвует в процессе обдумывания вопросов безопасности», — сказал Джейми Уокер, исполнительный председатель Jet Linx. «И хотя это всего лишь один день из 365, тот факт, что мы продолжаем выделять это время и ресурсы год за годом, показывает, насколько это стало значимым для каждого члена нашей команды».



**АРЕНДА
ЧАСТНОГО
САМОЛЕТА**

найдем лучший вариант для каждого!

Archer объявляет о стратегическом партнерстве с Jetex

Archer объявила о стратегическом партнерстве с Jetex, мировым поставщиком авиационных услуг, направленном на развитие инфраструктуры в рамках международного портфеля частных терминалов Jetex для поддержки планируемой сети коммерческих воздушных такси Archer.

Это сотрудничество, которое первоначально планируется сосредоточить на инфраструктуре в ОАЭ, как ожидается, будет расширено и охватит дополнительные объекты по всему миру в рамках глобального портфолио Jetex, включающего 40 частных терминалов в более чем 30 странах.

Основываясь на предыдущих партнерских отношениях Archer с другими ведущими инфраструк-

турными провайдерами, этот подход способствует реализации планов Archer по расширению сети вертипортов, который может поддержать планы роста операций воздушного такси Archer во всем мире.

В рамках этого партнерства две компании планируют расширить стратегически расположенные пункты базирования Jetex, чтобы они лучше подходили для самолетов Archer Midnight. Archer планирует сотрудничать с Jetex для улучшения обслуживания пассажиров и интеграции eVTOL в повседневную деятельность. Эти обновления будут сочетаться со стандартами обслуживания класса люкс от Jetex, что обеспечит эффективное и технологичное обслуживание клиентов.


A close-up, high-contrast photograph of the front of a dark aircraft, focusing on a large, circular, illuminated light fixture. The background is dark, and there are some light reflections on the aircraft's surface.

ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

SPARFELL стала новым эксплуатантом Bombardier Challenger 3500

SPARFELL Aviation Group (ранее LaudaMotion Executive) ввела в эксплуатацию первый бизнес-джет Bombardier Challenger 3500, который был поставлен непосредственно с завода канадского производителя. Это второй из трех самолетов, которые SPARFELL планирует ввести в эксплуатацию в 2025 году. Ранее парк компании пополнил новый Gulfstream G500.

Компания также ожидает, что ее ACJ319-100, OE-LJC, который в настоящее время проходит ремонт и техническое обслуживание в Базеле/Мюлузе/Фрайбурге, Франция, будет введен в эксплуатацию к лету 2025 года. «Это масштабный проект, и мы с нетерпением ждем начала его реализации», - пояснил управляющий директор SPARFELL Aviation Group Бернхард Випфлер. «Мы верим в этот сег-

мент. Наличие авиалайнеров в VIP-конфигурации, доступных для чартера, является интересным рынком со спросом, на котором мы хотим расти».

В настоящее время SPARFELL эксплуатирует в Австрии 18 самолетов, в том числе ACJ319, три Challenger 300, три Challenger 350, CJ2+, Dassault Falcon 7X, G280, два G650ER, G500, два Global 7500, Global Express XRS, Legacy 500, и Praetor 600. На Мальте компания эксплуатирует четыре самолета, в том числе G500, Global 6000, Global 6500 и недавно введенный в эксплуатацию Global 7500. Випфлер отметил растущий спрос на услуги по управлению воздушными судами на Мальте и ожидает увеличения парка воздушных судов в регионе.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Valo Aviation добавляет Falcon 8X

Новичок на рынке деловой авиации Ближнего Востока Valo Aviation (Бахрейн) пополнил свой парк первым самолетом французского производителя – 14-местным Falcon 8X, который был внесен в АОС компания и вскоре станет доступным для выполнения чартерных рейсов, о чем свидетельствуют данные Агентстве гражданской авиации Бахрейна (BCAA). Falcon 8X присоединяется к G550, с которым Valo Aviation получила АОС в конце 2024 года, став первой компанией по чартерным рейсам бизнес-джетов в Бахрейне.

Также Valo Aviation подписала меморандум о взаимопонимании с Bahrain Airport Company о строительстве нового объекта площадью 6000 кв.м. в Bahrain International, который, как ожидается, будет введен в эксплуатацию к концу 2026 года. Ангар будет вмещать самолеты размером вплоть до бизнес-лайнера и обеспечивать круглосуточную поддержку как для планового, так и для внепланового технического обслуживания.

В ноябре прошлого года Valo Aviation стала первым чартерным оператором бизнес-джетов в стране, получив сертификат эксплуатанта (АОС) от Управления гражданской авиации Бахрейна. Помимо чартерных авиаперевозок, компания также предлагает услуги по продаже деловых самолетов, управлению ими, техническому обслуживанию и поддержке полетов.

Генеральный директор Valo Ханна Хакамо отметила, что компания потратила два года на сотрудничество с регулирующим органом Бахрейна, чтобы получить сертификат эксплуатанта, и имеет большие амбиции в отношении развития компании.

Норвежская санитарная авиация закупит восемь вертолетов H145

Норвежская санитарная авиация (Norsk Luftambulanse) и Airbus подписали рамочный контракт на поставку восьми вертолетов H145, включая твердый заказ на две машины. Сегодня норвежская санитарная авиация эксплуатирует все базы HEMS в Норвегии, опираясь в основном на парк из 20 вертолетов Airbus H135 и H145. Материнская компания организации, Норвежский фонд санитарной авиации (Norwegian Air Ambulance Foundation), стала первым оператором в мире, который в 2020 году получил пятилопастный H145.

Новейшая версия самого продаваемого вертолета Airbus, легкого двухдвигательного вертолета H145, оснащенного новым инновационным пятилопастным несущим винтом, увеличивает полезную нагрузку вертолета на 150 кг. Простота новой конструкции несущего винта без подшипников также

облегчает операции по техническому обслуживанию, что еще больше повышает эксплуатационные характеристики и надежность H145, одновременно повышая комфорт как для пассажиров, так и для экипажа, комментируют в пресс-службе Airbus.

В общей сложности в эксплуатации находится более 1750 вертолетов семейства H145, которые суммарно налетали более 8 млн часов. Оснащенный двумя двигателями Safran Arriel 2E, вертолет H145 оснащен системой FADEC и комплексом цифровой авионики Helionix. Вертолет оборудуется высокопроизводительным четырехосевым автопилотом, повышающим безопасность и снижающим нагрузку на пилота. Особенно низкий уровень шума делает H145 самым бесшумным вертолетом в своем классе, а уровень выбросов CO₂ у него самый низкий среди конкурентов.



Falcon (Alex Group) поддерживает авиаперевозчиков в неспокойный период на Ближнем Востоке

Falcon Flight Support Services помогает перевозчикам в их работе в условиях роста напряженности на Ближнем Востоке между Израилем и Ираном. Дочерняя компания Alex Group оказывает поддержку операторам в решении таких задач, как планирование полетов, получение разрешений, заправка топливом и наземное обслуживание.

«Мы сами являемся операторами и знаем, как быстро все может измениться в этом регионе: маршрут, открытый сегодня, завтра может быть закрыт», - сказал Султан Рашит Абдулла Рашит Аль Шене, основатель и председатель правления Alex Group Investment. «Именно по этой причине была создана служба поддержки полетов Falcon, чтобы действовать быстро и поддерживать выполнение полетов. Мы не ждем, пока возникнут проблемы. Мы всегда опережаем их».

По словам главы компании, авиакомпания регулярно нуждаются в поддержке при запуске новых маршрутов, изменении местоположения воздушных судов по техническим причинам или подаче заявок на получение периодических и сезонных разрешений. Эти операции часто требуют координации со стороны нескольких органов гражданской авиации, местных диспетчеров и региональных нормативных актов, которыми управляет Falcon.

Стоимость топлива – еще одна важная проблема, особенно в отдаленных или небольших аэропортах. Компания Falcon Flight Support помогает авиакомпаниям получать более выгодные цены на топливо, используя свои прочные связи в отрасли, добавил Эль Шене.

Ранее в этом месяце Falcon Luxe, чартерное подразделение Falcon, начало предлагать клиентам доступ к бизнес-джетам с фиксированным временем полета в качестве альтернативы традиционному чартеру.

Также в этом месяце Falcon Elite, подразделение FBO компании, сообщило о росте перевозок воз-

душными судами более чем на 150% в период с августа 2024 по май 2025 года. Выступая в то время, Эль Шене сказал: «То, чего мы достигли с Falcon Elite, – это только начало. Мы создали нечто исключительное, и все это благодаря доверию наших клиентов. Их вера в наше видение была движущей силой нашего успеха».



EASA и IATA прогнозируют рост помех GPS на 220%

EASA и Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA) по итогам совместного семинара, проведенного в Кельне (Германия) в прошлом месяце, объявили о стратегическом плане по борьбе с растущей угрозой помех глобальной навигационной спутниковой системе (GNSS).

Совместная инициатива направлена на борьбу с увеличением на 220% случаев потери сигнала GPS в период с 2021 по 2024 год, согласно данным IATA из Global Aviation Data Management Flight Data eXchange. Инциденты глушения и спуфинга участились в Восточной Европе и на Ближнем Востоке, и аналогичные случаи зарегистрированы по всему миру.

«Нарушения GNSS развиваются с точки зрения как частоты, так и сложности», — сказал Йеспер Расмуссен, директор EASA по летным стандартам. «Мы больше не просто сдерживаем помехи GNSS — мы должны повышать устойчивость». Развивающаяся угроза требует динамичного ответа, выходящего за рамки традиционных подходов к сдерживанию.

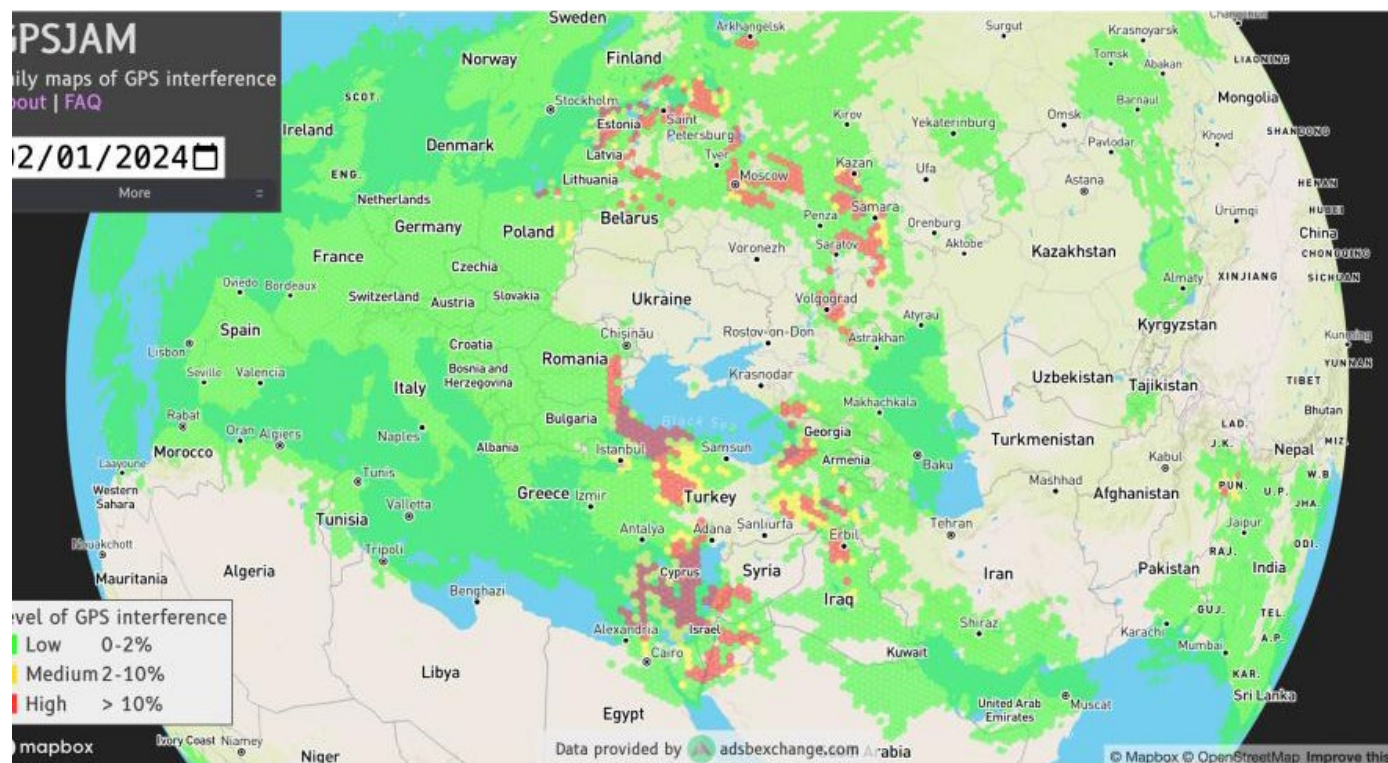
Четырехкомпонентная структура охватывает улучшенную отчетность и мониторинг, меры по предотвращению и смягчению последствий, совершенствование инфраструктуры и управления воздушным пространством, а также усиленную координацию между агентствами. Ключевые инициативы включают стандартизацию процедур радиовывозов для сообщения о помехах, внедрение стандартизированных кодов NOTAM Q и создание возможностей мониторинга воздушного пространства в реальном времени.

Технические решения, находящиеся в разработке, направлены на сокращение ложных предупреждений о сближении с землей, улучшение ситуационной осведомленности с помощью портативных детекторов спуфинга и обеспечение быстрого восстановления оборудования GPS после прерывания сигнала. План также подчеркивает необходимость поддержания резервных навигационных средств и более эффективного использования возможностей военной системы управления воздушным движением.

«Количество случаев потери сигнала глобальной

системы позиционирования увеличилось на 220% в период с 2021 по 2024 год», — отметил Ник Карин, старший вице-президент IATA по операциям, безопасности и защите.

На семинаре, в котором приняли участие более 120 экспертов из авиационной отрасли, исследовательских организаций и государственных органов, был сделан вывод о том, что усиление координации между гражданскими и военными структурами и подготовка к эволюции угроз, включая помехи, связанные с беспилотниками, остаются важнейшими приоритетами безопасности полетов.



Vista наблюдает трехзначный рост трафика в Сингапуре во время крупных событий

Компания Vista сообщает о трехзначном росте пассажиропотока во время ключевых мероприятий в Сингапуре, поскольку страна укрепляет свои позиции в качестве центрального хаба деловой авиации Юго-Восточной Азии.

По сравнению со средним ежедневным трафиком в 2024 году, во время тура Taylor Swift Eras в Сингапуре объем полетов Vista увеличился на 362%. Гран-При Сингапура также привел к увеличению среднесуточного пассажиропотока на 168%.

Полученные результаты были представлены в ходе панельной дискуссии, организованной компанией Vista и посвященной тенденциям в среде состоятельных лиц в Сингапуре, в которой приняли уча-

стие Эми Янг, вице-президент Vista по маркетингу, Кристин Ли, руководитель отдела исследований Knight Frank в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Ева Стачурска, директор по маркетингу и устойчивому развитию Sanlorenzo Asia Pacific.

«В связи с растущей тенденцией к путешествиям в формате bleisure, где бизнес и отдых органично переплетаются, Сингапур неизменно входит в число лучших направлений для клиентов Vista», — сказал Янг.

В 2024 году количество участников программ VistaJet в Юго-Восточной Азии выросло на 10%, в то время как в Сингапуре, на рынке частных самолетов Vista XO, в прошлом году количество рейсов

увеличилось вдвое по сравнению с предыдущим годом.

Ли из Knight Frank отметил, что согласно отчету о благосостоянии за 2025 год, на Азиатско-Тихоокеанский регион, по прогнозам, будет приходиться 47,5% мирового числа лиц со сверхвысоким доходом в период с 2025 по 2028 год.

В то время как Сингапур является центром экосистемы роскоши в Юго-Восточной Азии, Vista также отмечает рост активности в других частях региона, включая Кучинг, Малайзия; Дананг, Вьетнам и Соронг, Индонезия.

В то же время, по данным компании, на таких популярных курортах, как Мальдивы, Пхукет и Бали, сохраняется высокий уровень посещаемости.

В других регионах также наблюдается рост спроса на Vista. В прошлом месяце дочерняя компания Vista, VistaJet, объявила, что доставляет свой первый самолет Cessna Citation XLS в Великобританию в ответ на резкий рост спроса на внутренние рейсы в стране. Самолет будет эксплуатироваться в партнерстве с базирующейся в Норфолке авиакомпанией Saxton Air.

Ник ван дер Меер, главный операционный директор Vista, сказал: «Citation XLS в Великобритании в партнерстве с Saxton Air позволяет нам предлагать внутренние перевозки на самолетах членов Vista. Это не только повышает нашу способность удовлетворять спрос в короткие сроки, но и повышает гибкость планирования».



Зарплаты в бизнес-авиации США в 2024 году выросли на 8%, что вдвое больше, чем в среднем по стране

По данным Национальной ассоциации деловой авиации (NBAА), средняя заработная плата специалистов бизнес-авиации в США в 2024 году выросла на 8%. Этот показатель в два раза превышает средний показатель по стране, хотя и немного ниже, чем рост, наблюдавшийся в предыдущие годы. Данные, опубликованные в обзоре компенсаций NBAА за 2024 год, отражают мнения 459 организаций, представляющих 4578 сотрудников, работающих в сфере бизнес-авиации, в 19 категориях должностей.

Полученные данные свидетельствуют о значительном неравенстве в оплате труда между должностями. Шеф-пилоты и старшие капитаны зарабатывают почти в два раза больше, чем вторые пилоты, а бонусы в настоящее время составляют существенную часть вознаграждения пилотов. В среднем в 2024 году бонусы составляли 13% от общей заработной платы, что соответствует показателям 2023 и 2022 годов.

Руководители крупнейших компаний, годовой оборот которых превышает \$10 млрд, получили одни из самых щедрых поощрений: бонусы для шеф-пилотов и старших капитанов составили 22% и 20% от их вознаграждения соответственно. В отличие от этого, вторые пилоты в компаниях с доходом менее \$100 млн в год, как правило, получали премиальные всего 4% от зарплаты.

Небольшие компании лидируют по росту заработной платы. Интересно, что самые маленькие компании сообщили о наибольшем увеличении бюджетов на заработную плату, продолжая тенденцию, впервые отмеченную в 2023 году. В реги-

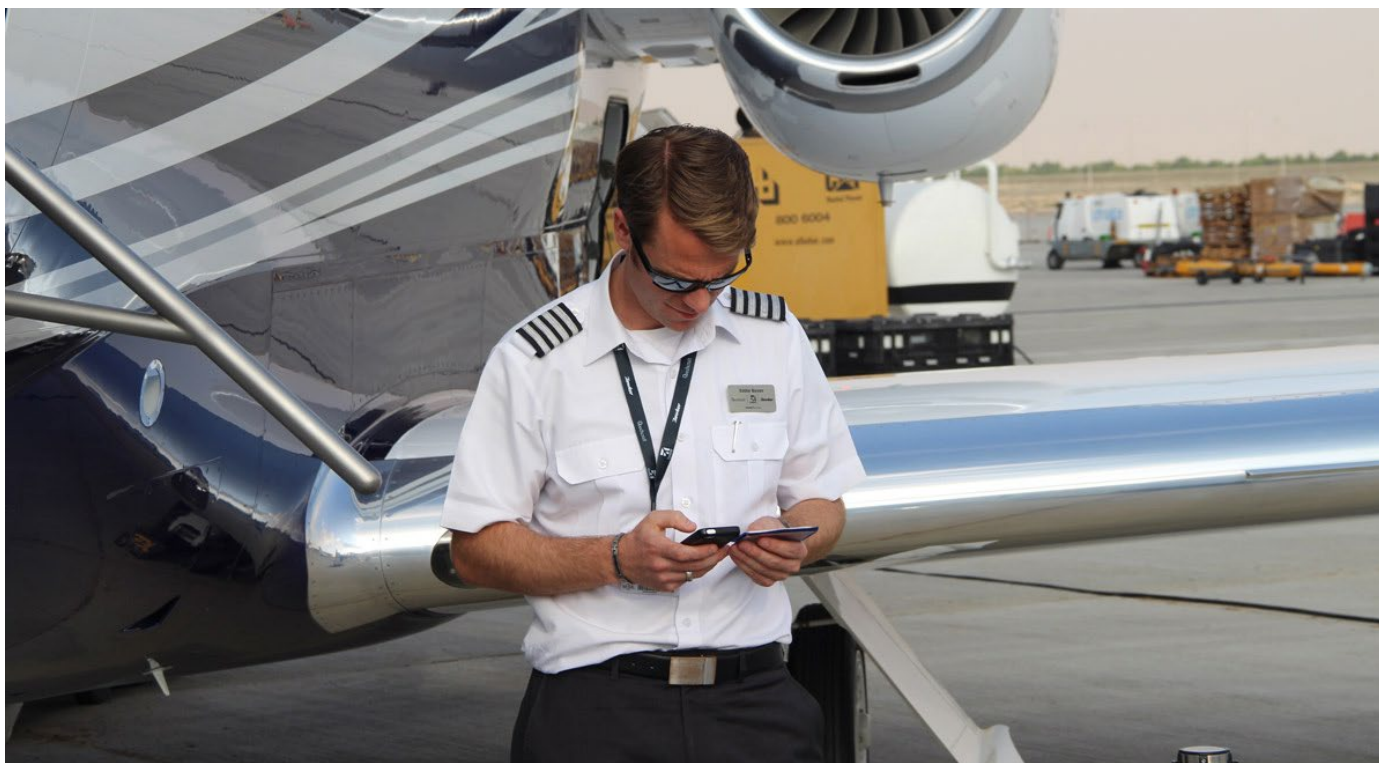
ональном разрезе рост заработной платы был самым значительным на Северо-Западной и Южной территориях FAA.

Стремясь удержать квалифицированный персонал, 36% опрошенных компаний сообщили, что предлагают бонусы за удержание. Кроме того, 19% компаний предоставили отсроченную компенсацию, а 28% – долгосрочные стимулы или пакеты акций.

Новая Англия стала самым высокооплачиваемым регионом для пилотов, где зарплаты в среднем на

31% превышают общенациональный уровень. Продолжительность работы в этой должности также играет ключевую роль: пилоты, проработавшие в одной компании более десяти лет, обычно зарабатывают на 27% больше, чем в среднем по стране.

Несмотря на более медленные темпы роста, чем в предыдущие годы, показатели за 2024 год подтверждают сохраняющуюся устойчивость сектора деловой авиации и его акцент на конкурентном вознаграждении для привлечения и удержания специалистов.



Управляемая неопределенность

Региональный форум NBAA в Уайт-Плейнс собрал самую многочисленную аудиторию за всю историю – более 3300 человек. Джей Месингер восхищался «улыбками и оптимизмом».



«Все всегда говорят, что нет ничего более разрушительного для рыночной конъюнктуры, чем неопределенность», - пишет Джей Месингер, генеральный директор Mesinger Jet Sales. «Я начинаю сомневаться в действенности этой логики в наших нынешних условиях. Как и все вы, я продолжаю следить за экономическими прогнозами и читать их, а затем наблюдаю за поведением покупателей и продавцов в нашей отрасли».

Я только что был в Нью-Йорке на Региональном форуме NBAA в Уайт-Плейнс. Самая многочисленная аудитория за всю историю, более 3300 участников. Много улыбок и оптимизма. Затем я провел в городе три ночи, и улицы и рестораны были забиты туристами. Честно говоря, никаких признаков замедления экономического роста не наблюдалось. В отделе продаж Mesinger Jet мы также не наблюдаем снижения спроса. На самом деле активность пользователей воздушного пространства увеличивается, и перспективы реализации проектов растут.

Также не было ажиотажа по поводу 100%-ной бонусной амортизации. Однако я уверен, что по мере прояснения ситуации с этой налоговой льготой мы начнем слышать об этом в конце года.

Итак, с какими ключевыми факторами нам следует быть осторожными? Сегодня я наблюдаю абсолютное сосредоточение внимания на цене. Прошли те времена, когда продавцы тыкали пальцем в небо и назначали запрашиваемую цену, не связанную с реальными сопоставимыми продажами. Мы наблюдаем значительное снижение цен, вызван-

ное неуправляемыми или недоверчивыми продавцами, которые понимают, что такая ситуация – это старая школа. Продавцы должны прислушиваться к своим надежным торговым партнерам и как можно скорее принимать меры по правильному ценообразованию.

При наличии большого количества самолетов практически всех категорий у покупателей есть широкий выбор, возможность договариваться о цене и требовать надлежащей юридической проверки, необходимой для покупки такого сложного имущества, как самолет. Это больше не рынок продавцов. Этот рынок хорошо сбалансирован и, похоже, рассчитан на долгосрочную перспективу. Даже потенциальная возможность 100%-ной амортизации не должна поглотить большие объемы предложения, оставляя наш рынок здоровым.

Поэтому, когда у вас есть возможность обсудить рынок с потенциальными клиентами, конечно, важно дать советы тем, кто рассматривает возможность входа на рынок, чтобы они осознавали неопределенность, оценивали последствия с точки зрения здравого смысла и были хорошо ориентированы в рыночном пространстве.

Те покупатели, которые считают, что могут справиться с этим процессом без профессиональной помощи, только создают неопределенность в своей потенциальной сделке. Это плохой путь к успеху. Найдите партнера и не бойтесь дополнительных профессиональных затрат, связанных с такой помощью. Вместо этого больше бойтесь ошибок, которые могут вам дорого обойтись.

Volocopter получил спасательный круг от китайских инвесторов

Volocopter снова готовится к сертификации. Всего через несколько месяцев после подачи заявления о неплатежеспособности немецкий разработчик eVTOL подтвердил, что продвигается к сертификации своих eVTOL VoloCity — теперь уже при поддержке опытной команды по Diamond Aircraft.

Всего два года назад Volocopter принимал активное участие в Международном Парижском авиасалоне и готовился к запуску демонстрационных пассажирских полетов на Олимпийских и Паралимпийских играх 2024 года в Париже. Несмотря на поддержку таких гигантов отрасли, как Mercedes-Benz и Honeywell, в декабре 2024 года компания объявила о неплатежеспособности, ища новых инвесторов.

Спасательный круг появился в марте 2025 года, когда китайская Wanfeng Group — владелец Diamond Aircraft — приобрела Volocopter, базирующуюся в Брухзале. Основанная в 1981 году, компания Diamond со штаб-квартирой в Австрии, насчитывает более 1500 сотрудников по всему миру и производит ряд сертифицированных поршневых самолетов — от двухместных однодвигательных DA20 до двухдвигательных семиместных DA62. В настоящее время во всем мире эксплуатируется более 5500 самолетов Diamond.

По словам Рохита Вариара, руководителя отдела по связям с общественностью и развитию бизнеса Volocopter, несмотря на сильную репутацию Diamond, менять бренд Volocopter не планируется. Выступая на Парижском авиасалоне 2025 года, Вариар сказал, что работа по сертификации двухместного мультикоптера VoloCity продвигается

вперед — теперь уже в сотрудничестве с командой по сертификации Diamond Aircraft.

Наличие рекомендаций производителя с подтвержденным опытом сертификации является существенным преимуществом программы. Производственные мощности Diamond в Винер-Нойштадте, Австрия, и Лондоне, Онтарио, наряду с существующими производственными площадками Volocopter, обеспечат надежную производственную базу после сертификации VoloCity.

Одной из отличительных черт Volocopter является его всемирная известность благодаря громким демонстрационным полетам и выступлениям на авиашоу. Хотя на данный момент это присутствие может быть более сдержанным, Вариар сказал, что основное внимание по-прежнему уделяется соблю-

дению баланса между поддержанием узнаваемости и полной приверженностью основной цели компании: сертификации и поставке воздушных судов.

Развитие VoloRegion — модели «вертикальный взлет плюс круиз», реализуемой параллельно с VoloCity, — также продолжается. Согласно сайту Volocopter, самолет рассчитан на перевозку четырех пассажиров, его дальность полета составляет 100 километров, а крейсерская скорость — 180 км/ч.

Несмотря на то, что многие из первых руководителей компании больше не участвуют в проекте, вновь появляется оптимизм в отношении того, что первоначальная идея, выдвинутая Александром Зоселем и Стефаном Вольфом в 2011 году, — перевозить пассажиров по городским и региональным направлениям — может стать реальностью.



«Вертолеты России» поставили авиакомпании АЛРОСА новый вертолет Ми-8МТВ-1

Холдинг «Вертолеты России» Госкорпорации Ростех передал авиакомпании АЛРОСА вертолет Ми-8МТВ-1 производства Казанского вертолетного завода. Техника поставлена в рамках действующего контракта. Воздушное судно пополнит парк винтокрылых машин авиаперевозчика и будет базироваться в Республике Саха (Якутия).

К месту эксплуатации борт прилетел своим ходом – экипаж заказчика преодолел на новой «восьмерке» около 4 тысяч километров. Вертолет уже приступил к работе в аэропорту Мирный.

Новый вертолет Ми-8МТВ-1 стал шестым воздушным судном этой серии, изготовленным для авиа-

компании АЛРОСА на Казанском вертолетном заводе. Винтокрылая машина будет использоваться для перевозки пассажиров и грузов в отдаленные районы, выполнения санитарных заданий, проведения специальных авиационных работ.

«Это шестой по счету вертолет данной модификации в нашем авиационном парке, получили мы его по программе технического перевооружения в соответствии со стратегией, разработанной в Авиакомпании. В наших условиях вертолеты крайне необходимы – тем более такие современные и многофункциональные. Они способны выполнять различные задачи, включая пассажирские и грузовые перевозки, облеты газо- и нефтепроводов, туше-

ние пожаров, эвакуацию больных, а также поисково-спасательные операции», – рассказал Игорь Хороших, генеральный директор Авиакомпании АЛРОСА.

Борт может перевозить до 23 служебных пассажиров. Вертолет был специально доработан под установку дополнительных топливных баков для увеличения дальности полета по протяженной территории региона. Их установка позволила существенно расширить радиус действия вертолета. Также машина доработана под установку тросовой внешней подвески с весоизмерительным устройством, на которой можно перевозить до 4 тонн груза. Кроме того, обеспечена возможность оборудования воздушного судна бортовой стрелой с лебедкой для проведения спасательных операций или подъема грузов в режиме висения.

«Вертолеты Ми-8МТВ-1 продолжают пользоваться стабильным спросом среди заказчиков и служат для выполнения широкого круга авиационных задач благодаря своей универсальности и неприхотливости. Воздушные суда постоянно модернизируются в соответствии с современными требованиями и пожеланиями эксплуатирующих организаций. Вертолеты могут быть оснащены дополнительными топливными баками для увеличения дальности полета, медицинскими модулями, различным опциональным оборудованием. В регионах Сибири и Дальнего Востока винтокрылые машины зачастую являются единственным транспортным средством, которое соединяет отдаленные районы с городами и крупными населенными пунктами», – отметил генеральный директор Казанского вертолетного завода Николай Яковлев.



В Минтрансе обсудили модернизацию аэропорта Вологды

Развитие инфраструктуры аэропорта Вологды (код ИКАО: ULWW) обсудили на встрече в Москве министр транспорта России Роман Старовойт, руководитель Росавиации Дмитрий Ядров и губернатор Вологодской области Георгий Филимонов.

За последние 10 лет (2015-2024) пассажиропоток вологодского аэропорта вырос почти втрое, до 25,7 тыс. человек в прошлом году. Для сравнения: только за первый квартал этого года регион посетили почти 1 млн туристов (рост на 30% к аналогичному периоду 2024 года). Поэтому потенциал для развития воздушной гавани Вологды налицо, но нужна его модернизация. Аэродром областного центра ввели в эксплуатацию 47 лет назад, в 1978-м, капитальный ремонт плоскостных сооружений летного поля с тех пор не проводился. Нынешнее здание пассажирского терминала открыто в 1981-м.

В аэропорту Вологды базируются самолеты Як-40 Вологодского авиационного предприятия - крупнейшего оператора этих воздушных судов в России и мире.

По поводу развития вологодского аэропорта есть два поручения президента России Владимира Путина, которые необходимо выполнить к 2027 году, когда Вологда отметит 880-летие, рассказал Георгий Филимонов: «Построим новое здание терминала в стилистике архитектуры Софийского собора, обновим инфраструктуру и оборудование для управления полетами, а длину взлетно-посадочной полосы увеличим до 2,5 километров с нынешних 1,5 километров. На эти цели выделено 11,8 млрд рублей, в том числе 4,4 миллиарда рублей - из федерального бюджета».

Очередная рабочая встреча министра транспорта России Романа Старовойта и губернатора Вологодской области Георгия Филимонова прошла на площадке федерального ведомства 24 июня.

Как ожидается, средства из федерального бюджета планируется выделить в рамках реализации федерального проекта «Развитие опорной сети аэродромов» национального проекта «Эффективная транспортная система». Модернизация вологодского аэропорта улучшит транспортную доступность и связность Вологодчины, расширит географию и маршрутную сеть полетов, повысит безопасность полетов. В целом улучшит качество жизни граждан.

Сейчас объект находится на стадии проектиро-

вания. Планируется, что работы по удлинению взлетно-посадочной полосы начнутся уже этой осенью, сообщили в областной администрации. Для строительства нового аэровокзала готовится к подписанию концессионное соглашение.

Параллельно подведомственная Росавиации Госкорпорация по ОрВД оснастит аэродром новыми средствами радиотехнического обеспечения полетов воздушных судов. Обсуждается возможность установки системы точного захода на посадку типа ILS 2700.

После реализации проекта у вологодского аэропорта появится возможность принимать самолеты Superjet 100 и MC-21.



Расчеты российских ученых помогут сделать сверхзвуковые лайнеры менее шумными

Физики и математики из России создали компьютерную модель крыла прототипа сверхзвукового бизнес-джета на режиме посадки, что впервые позволило им с высокой точностью локализовать и охарактеризовать основные зоны шумообразования. Результаты этих расчетов помогут конструкторам сделать сверхзвуковые лайнеры менее шумными, сообщил Центр научной коммуникации МФТИ, сообщает ТАСС.

«Мы объединили прямое моделирование шума с его последующей локализацией с помощью недавно разработанного нами метода численного бимформинга. Это позволило не просто рассчитать общий уровень шума крыла прототипа сверхзвукового гражданского самолета на режиме посадки, но и

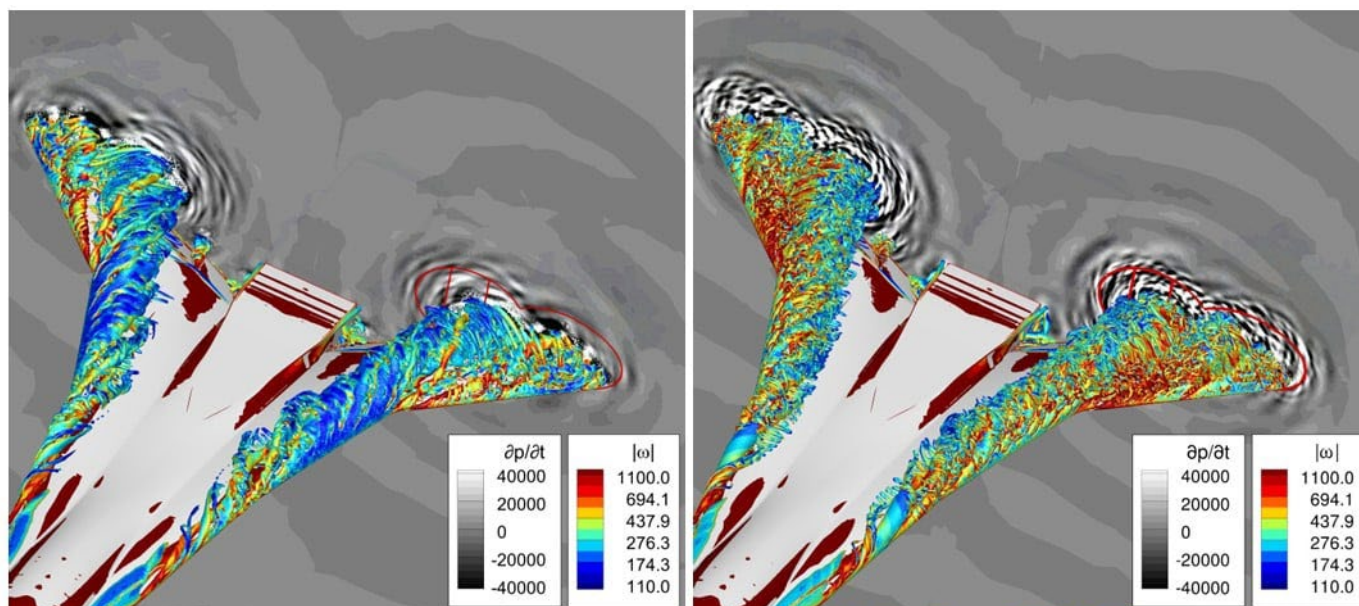
понять, какие именно элементы конструкции и какие гидродинамические явления вносят наибольший вклад в его генерацию», - пояснил профессор МФТИ Иван Софронов, чьи слова приводит Центр научной коммуникации вуза.

Как отмечается в сообщении, снижение шума гражданских самолетов является одной из приоритетных задач современной авиационной индустрии. Жесткие требования Международной организации гражданской авиации (ICAO) стимулируют разработчиков к поиску новых решений для уменьшения акустического следа летательных аппаратов, что также касается разрабатываемых во многих странах мира сверхзвуковых бизнес-джетов.

Исследователи из Института прикладной математики РАН и МФТИ разработали подход, который позволяет определять то, как много шума порождают крылья подобных сверхзвуковых лайнеров в процессе их посадки. Для этого ученые объединили методы классической вычислительной гидродинамики и вычислительной аэроакустики с разработанным им подходом, позволяющим «прослушать» поверхность крыла и выявить наиболее интенсивные источники шума.

Для проведения расчетов ученые использовали суперкомпьютер «Ломоносов-2» с использованием большого числа графических ускорителей, способных проводить подобные вычисления заметно быстрее, чем обычные процессоры. Несмотря на большую вычислительную мощь этого кластера, ему понадобились десятки часов работы для того, чтобы просчитать всего 0,88 секунды процесса посадки сверхзвукового лайнера.

Эти расчеты помогли ученым понять, как возникает шум при взаимодействиях воздуха с различными секциями закрылков, предкрылков и прочих частей крыла, а также открыть свидетельства того, что низкочастотные и высокочастотные шумы, обладающие частотой меньше, чем 250 Гц и больше 1 кГц, вырабатываются разным образом. Понимание этого важно для разработки новых конструктивных решений, направленных на снижение шума от элементов планера, таких как кромки крыла и его механизация.

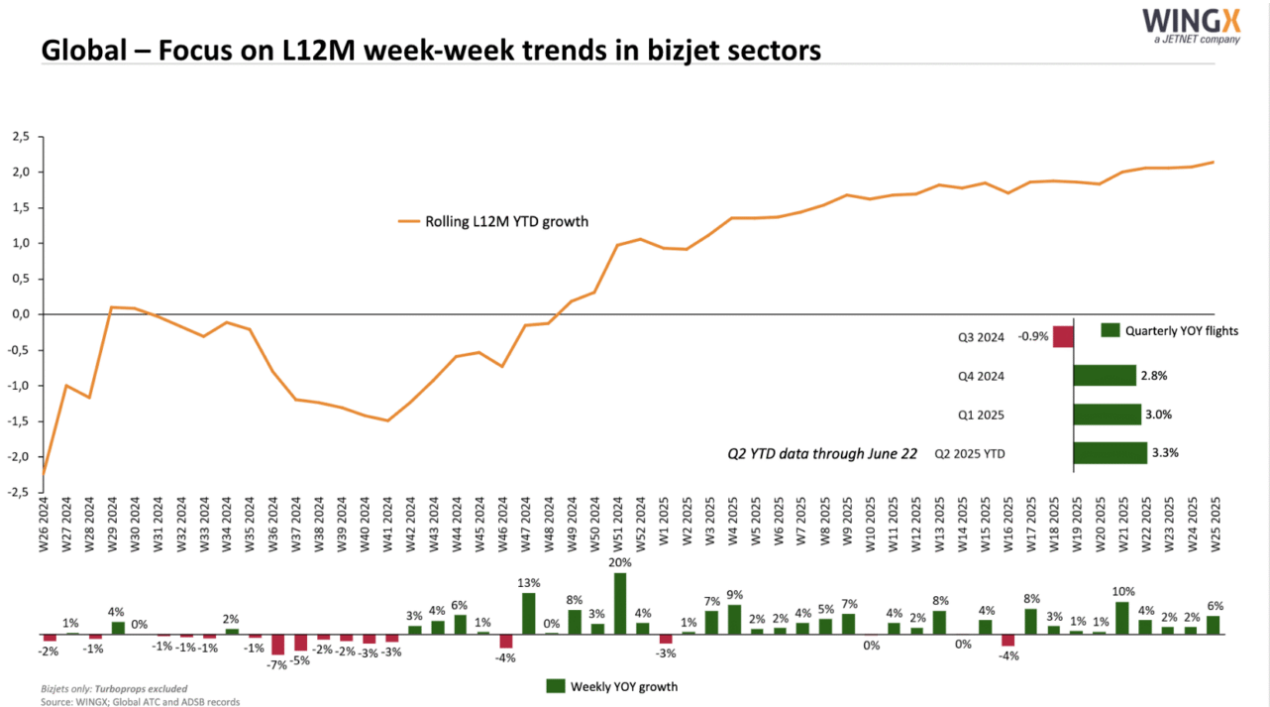


В начале лета в США спрос на бизнес-джеты резко вырос

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на прошлой, 25-й неделе (16-22 июня) глобальная активность бизнес-джетов выросла на 6% по сравнению с той же неделей прошлого года, что стало 9-й подряд недель роста в годовом исчислении. В этом году всего пять недель не дотянули до уровня активности 2024 года. Глобальная активность Part 135 и 91K выросла на 8% по сравнению с 25-й неделей прошлого года, а тенденция за последние четыре недели теперь на 5% опережает сопоставимый уровень прошлого года.

На прошлой неделе конфликт между Израилем и Ираном усилился, что привело к всего 22 рейсам бизнес-джетов из Израиля и перераспределению трафика в странах Персидского залива. Например, за последнюю неделю было зафиксировано 100 дополнительных вылетов бизнес-джетов из ОАЭ по сравнению с 25-й неделей 2024 года и на 14% меньше вылетов из Катар.

С начала года (1 января - 22 июня) глобальная активность бизнес-джетов на 3% выше по сравнению с прошлым годом, выполнено почти 1,8 млн рейсов. Глобальный налет бизнес-джетов



Глобальный трафик бизнес-джетов по неделям за последние 12 месяцев

Departure State	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
Florida	16,454	10.6%	5.5%
Texas	14,707	9.5%	5.5%
California	13,887	9.0%	6.5%
New Jersey	6,592	4.3%	3.9%
New York	6,481	4.2%	14.0%
Illinois	5,106	3.3%	5.7%
Georgia	5,105	3.3%	4.7%
Colorado	4,995	3.2%	7.6%
North Carolina	4,880	3.2%	1.0%
Tennessee	4,570	3.0%	2.0%
Grand Total	154,819	100.0%	6.2%

Трафик бизнес-джетов по штатам США, июнь 2025

также вырос на 3% по сравнению с прошлым годом, достигнув почти 3 млн часов. Тенденция с начала месяца (1-22 июня) составляет +5% по сравнению с июнем прошлого года.

Северная Америка

На 25-й неделе активность бизнес-джетов в США выросла на 8% по сравнению с 25-й неделей прошлого года, а тенденция за последние четыре недели показала рост на 5% по сравнению с прошлым годом. Трафик Part 135 и Part 91K увеличился на 11% по сравнению с той же неделей прошлого года, а четырехнедельная тенденция составила +7%.

Значительный рост наблюдался в основных штатах США, во Флориде и Калифорнии количество рейсов выросло на 9%. Техас был самым выдающимся штатом, активность выросла на 17% по сравнению с 25-й неделей прошлого года.

На прошлой неделе во многих аэропортах Техаса наблюдался сильный рост, особенно в KAUS, KADS и KNOU. Примерно 40% рейсов из аэропортов штата на прошлой неделе были в другие аэропорты Техаса, самым популярным направлением из штата был Колорадо. Мексика была главным международным направлением, за ней следовали Багамы. С начала месяца Техас является вторым по загруженности штатом США с точки зрения вылетов бизнес-джетов, активность на 6% выше в годовом исчислении.

С начала месяца активность бизнес-джетов в США на 6% опережает прошлогодний показатель. Рей-

сы в Канаду упали на 7% по сравнению с июнем прошлого года, а в Мексику всего на 1% опережают июнь прошлого года. На трансатлантических маршрутах наблюдается сильный рост, трафик в Великобританию вырос на 10%, во Францию — на 8%, а в Италию — на 28%.

Европа

На 25-й неделе активность бизнес-джетов в Европе снизилась на 1% по сравнению с той же неделей прошлого года. Самолеты, летающие под АОС, выполнили на 2% меньше рейсов, чем на 25-й неделе прошлого года. На прошлой неделе

Германия зафиксировала спад на 27%, что подчеркивает всплеск трафика бизнес-джетов, когда страна принимала футбольный турнир EURO прошлым летом. Активность в Великобритании и Швейцарии на прошлой неделе отстает от прошлогодней на 2% и 1% соответственно.

На этой неделе, 24-25 июня, в Гааге, Нидерланды, прошел саммит НАТО. В преддверии саммита пик прибытий бизнес-джетов в соседний Роттердам (EHRD) начался в выходные, подняв месячную тенденцию в аэропорту на 24%. В воскресенье 22 июня в EHRD было зарегистрировано 18 прилетов бизнес-джетов, что больше, чем 7 в предыдущее воскресенье. Из 18 прибытий 9 были выполнены компаниями по управлению самолетами, а 8 — чартерными операторами.

В других местах свадьба Джеффа Безоса на этой неделе в Венеции, вероятно, привлечет поток бизнес-джетов в близлежащие аэропорты. Активность бизнес-джетов на прошлых выходных уже значительно возросла, в прошлое воскресенье (22 июня) было зарегистрировано 33 прибытия в аэропорты LIPZ и LIPN, по сравнению с 17 прибытиями в предыдущее воскресенье.

Остальной мир

В остальных регионах мира за пределами Европы и США активность бизнес-джетов была на 7% выше по сравнению с 25-й неделей прошлого года. Азия зафиксировала 5%-ный прирост, рейсы в Африке выросли на 4%, в то время как в Южной Америке снизились на 1% в годовом исчислении.

Operator Type	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours	Avg. Hours / Tailsign	vs 1Y ago: Avg. Hours / Tailsign
Aircraft Management	24,103	32.9%	-2.6%	16	-1.4%
Branded Charter	19,212	26.2%	2.7%	30	0.3%
Fractional Ownership	10,518	14.3%	7.8%	38	-0.3%
Corporate Flight Department	5,673	7.7%	-6.4%	12	8.1%
Private Flight Department	4,657	6.4%	5.9%	10	5.3%
Under Research	4,033	5.5%	200.3%	14	22.6%
Ambulance / Medical	2,270	3.1%	11.6%	34	11.6%
Government / Military	1,589	2.2%	-8.5%	13	-0.5%
Shuttle	980	1.3%	-22.8%	16	-21.5%
OEM	56	0.1%	-48.8%	8	-19.5%
Cargo / Logistics	201	0.3%	-34.0%	22	-26.7%
Training	30	0.0%	30.5%	10	30.5%
Grand Total	73,322	100.0%	4.0%	19	1.6%

Налет бизнес-джетов по типам операторов в Европе, июнь 2025 г.

На фоне обострения конфликта между Ираном и Израилем на прошлой неделе активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке выросла на 22% по сравнению с 25-й неделей прошлого года. Трафик бизнес-джетов из Иордании на прошлой неделе вырос более чем на 100% в годовом исчислении, причем наблюдался заметный рост рейсов в Кипр и Грецию. Трафик из Израиля за последнюю неделю сократился почти на две трети: 12 из 22 рейсов, вылетевших за последнюю неделю, были направлены на Кипр и в Грецию.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Активность бизнес-джетов продолжает расти в годовом исчислении, в первом полугодии 2025 года прирост составил более 3%, что резко контрастирует с прошлогодним застоем. Рост обусловлен рынком США, особенно в Техасе и Флориде, где процветают чартерные и долевыми операторы. Активность бизнес-джетов в Европе находится в состоянии застоя, а на ключевых рынках наблюдается спад по сравнению с прошлогодним всплеском спроса в связи с чемпионатом Европы. Относительно большой трафик наблюдался на Ближнем Востоке, в частности из Иордании и Катара».

Departure Country	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
Canada	6,084	15.8%	0.2%
Brazil	5,242	13.6%	2.1%
Mexico	5,201	13.5%	3.3%
Turkey	2,263	5.9%	14.3%
Australia	1,903	5.0%	-2.2%
India	1,608	4.2%	23.5%
Bahamas	1,468	3.8%	12.3%
China	1,144	3.0%	-11.2%
United Arab Emirates	864	2.2%	14.0%
Japan	801	2.1%	8.5%
Grand Total	38,422	100.0%	2.7%

Вылеты бизнес-джетов из стран за пределами Европы и США, июнь 2025 г.



ТАИФ вынудил бывшего директора «Тулпар Эйр» отказаться от отступных

После года громких судебных баталий между бывшим владельцем авиакомпании «Тулпар Эйр» Азатом Хакимом и нынешним собственником — ТАИФом — стороны заключили мировое соглашение. Детали сделки оппоненты предпочли сохранить в тайне, но на судебном заседании стало известно: долги авиакомпании превышают 1,5 млрд рублей, а главной причиной кризиса в ТАИФе продолжают считать выплату Хакиму 419 млн рублей за его долю. При этом иск на четверть миллиарда убытков к самому авиатору и его сыну, похоже, «испарится» вместе с прекращением дела о банкротстве. Подробности — в материале «БИЗНЕС Online».

Миру мир

Кажется, громкая судебная эпопея вокруг ООО

«Авиакомпания „Тулпар Эйр“», длившаяся чуть больше года, подошла к завершению. Развязка конфликта между бывшим владельцем компании Азатом Хакимом и новым учредителем — ТАИФом — оказалась не столь яркой, как его кульминация. Накануне в Арбитражном суде Татарстана в рамках дела о банкротстве авиакомпании стороны пожали руки и утвердили мировое соглашение, детали которого решили оставить в тайне. «Нам запрещено давать комментарии, по соглашению о конфиденциальности предусмотрены огромные штрафы», — пояснил гендиректор компании «Татюринформ» Марат Камалов, представляющий интересы Хакима.

Вместе с тем из выступления временного управляющего «Тулпар Эйр» Романа Маврина все же уда-

лось узнать некоторые детали «мировушки». Он отметил, что на данный момент в реестр требований кредиторов (РТК) должника включено четыре кредитора, общая сумма требований составляет 1,5 млрд рублей. Вероятнее всего, полтора миллиарда — это общая долговая нагрузка, поскольку, согласно данным сервиса Casebook, требования четырех официальных кредиторов составляют всего порядка 335 млн рублей:

- ТАИФ включен в реестр требований кредиторов с долгом в 194 млн рублей,
- ООО «Вулкан» — 84 млн рублей,
- ООО «ЭР-ЭС-ЭЙЧ ГРУПП» — 56 млн рублей,
- ООО «Корсар» — 62 тыс. рублей.

Как выяснилось, заключить мировое с этими кредиторами предложил гендиректор «Тулпар Эйра» Антон Сидоркин, после чего, 19 июня 2025 года, управляющим Мавриным было созвано собрание кредиторов должника. На собрании, куда пришли все включенные в реестр кредиторы, было принято единогласное решение о заключении мирового соглашения.

«Обоснованность заключения мирового соглашения обусловлена ежегодной прибылью от ведения хозяйственной деятельности должника», — завершил свое выступление Маврин.

Представители Хакима и ТАИФа поддержали ходатайство о заключении мирового соглашения, в прениях не участвовали. Судья татарстанского арбитража Энже Сунеева, выслушав пояснения управляющего и убедившись в том, что «противников» нет, дело о банкротстве авиакомпании пре-



кратила, а заявление об утверждении мирового соглашения утвердила.

«Ухудшение финансового состояния было вызвано единовременной выплатой стоимости доли Хакиму»

По словам управляющего, с момента введения в отношении «Тулпар Эйр» процедуры наблюдения (в конце марта этого года) он еще не успел провести инвентаризацию имущества должника и организовать его оценку, но установил «его фактическое наличие». Зато успел запросить у гендиректора общества все учредительные и правоустанавливающие документы, в ознакомлении с информацией никто ему препятствий не чинил, «все сведения были получены».

Благодаря этому Маврин смог сформировать экономическое обоснование заключения мирового соглашения, и вот в чем оно заключается. «Существенное ухудшение финансового состояния должника было вызвано единовременной выплатой стоимости доли бывшему участнику „Тулпар Эйр“ Хакиму Азату Муртазовичу в размере 419 млн рублей в 2023 году. Для выплаты указанных сумм авиакомпания „Тулпар Эйр“ была вынуждена взять кредит в банке „Аверс“, поскольку собственных средств на выплату действительной стоимости доли не хватало», — начал арбитражник.

По его словам, это обстоятельство привело к ухудшению финансового состояния «Тулпар Эйр» и увеличению кредитной нагрузки общества. Далее он указал на то, что Хаким вдобавок обратился в арбитраж Татарстана с иском к авиакомпании

о взыскании около 900 млн рублей (810 млн рублей долга и 80 млн рублей процентов) с дальнейшим начислением процентов по день фактической оплаты. Суд частично удовлетворил эти требования, и у «Тулпар Эйр» появилось новое обязательство перед бывшим владельцем на полмиллиарда рублей.

Это еще больше подкосило финансовое состояние компании, продолжал Маврин, правда, каким образом это произошло, конечно, непонятно, ведь выплата фактически осуществлена не была. Этот довод не нов — еще при рассмотрении заявления о самобанкротстве авиакомпании ее представители настаивали на том, что при выплате дополнительных средств, присужденных Хакиму, общество не сможет отвечать по остальным долгам, что и стало причиной для признания «Тулпар Эйр» банкротом.

Однако из выступления Маврина удалось понять, что Хаким «на дату проведения собрания кредиторов отказался от исковых требований» и теперь «причина неплатежеспособности отсутствует».

«Должник может обслуживать оставшиеся долговые обязательства — как имеющиеся, так и возможные в будущем. Данное обстоятельство подтверждается технико-экономическим обоснованием, приложенным к материалам дела. На последнюю отчетную дату — 31 декабря 2024 года — активы должника составляли 3,1 миллиарда рублей. Пассивы — 1,6 миллиардов рублей», — заключил временный управляющий компании.

А что со взысканием с Хакима четверти миллиарда убытков?

В рамках дела о банкротстве «Тулпар Эйр» успешно предъявить к Хакиму иск о возмещении убытков на 250 млн рублей. Помимо Хакима, среди ответчиков числились экс-гендиректора общества Сергей Трифонов и Олег Захаров, а также ООО УК «Тулпар Аэро Групп», которым на 80% владеет сам Хаким, а еще 20% принадлежит его сыну Айдару Хакиму. Сумма убытков была поделена на 66 млн и 185 млн рублей, поскольку речь идет о двух периодах деятельности авиакомпании. В один период действовали три ответчика, а в другой — четыре, поэтому по каждой группе было заявлено требование о взыскании определенной суммы убытков в солидарном порядке за соответствующий период деятельности.

Суть иска заключалась в том, что авиакомпания якобы могла получить большую прибыль в период, когда ею руководили ответчики, но именно по их вине она эту прибыль не получила (так называемая упущенная выгода). Юристы отмечали, что при обычном исковом производстве взыскать упущенную выгоду непросто, а в банкротных делах существует презумпция причинения убытков действиями контролирующих должника лиц (КДЛ) — этим и воспользовалась авиакомпания.

Хаким в беседе «БИЗНЕС Online» тогда делился планами о том, что представит суду доказательства «голословности и надуманности обвинений в наличии убытков». Но замыслам, видимо, не было суждено сбыться. Заседание, которое было запланировано спустя 6 часов после заключения миро-

вого соглашения, имело скорее формальный характер. Рассмотрение иска было прекращено.

Тут стоит отметить, что, подав иск о взыскании убытков, «Тулпар Эйр» также успел попросить суд о наложении на Хакима (и остальных ответчиков) обеспечительных мер в виде наложения ареста на денежные средства и иное имущество. Суд данное ходатайство удовлетворил, ограничив обеспечение суммой в 60 млн рублей. На суде по утверждению мирового соглашения юрист Хакима попросил судью отдельно отметить в определении на факт снятия обеспечительных мер с ответчика, Сунеева пообещала обратить на это внимание.

Бодрое сопротивление сменилось отказом от всех исков

Напомним, как развивались события. «Тулпар Эйр» полностью перешел в собственность ТАИФа в марте 2023 года, когда известный в Татарстане авиатор покинул основанную им в 1991-м компанию, отказавшись от 49-процентной доли в обществе. За нее Хаким получил от авиакомпания 419 млн рублей. Остальным 51% компании холдинг владел еще с 2008 года. (По словам Хакима, в то время контрольный пакет был выкуплен ТАИФом за 112 млн рублей.)

Однако позже он переосмыслил свой вклад в компанию и подал иск в Арбитражный суд РТ. Азат Муртазович оценил свою долю в «Тулпар Эйр» в 1,2 млрд рублей, с процентами сумма достигала 1,3 миллиарда. Суду был представлен отчет независимого оценщика, обосновывающий данную сто-

имость. После долгих разбирательств и повторной экспертизы Хаким в декабре 2024 года выиграл в данном судебном споре. Бывшему учредителю присудили «добавку» в 451 млн рублей и 61 млн рублей процентов (к ранее уже выплаченным 419 млн рублей). Выходит, что «тело» доли суд оценил в 870 млн рублей. Да, это меньше, чем хотел Хаким, но после оглашения решения суда авиатор охарактеризовал его как «торжество справедливости».

Однако позже это, казалось бы, соломоново решение арбитража Татарстана не понравилось ни одной из сторон. В канун Нового года (27 декабря 2024 года) первым жалобу подал Хаким. Авиатор тогда объяснил свой шаг тем, что до последнего надеялся прийти к консенсусу в переговорах с ТАИФом, но результат оказался прямо противоположным. Позднее апелляционное заявление на декабрьское решение поступило в арбитражный суд уже от «Тулпар Эйр». Представители авиакомпании, напомним, в суде настаивали на стоимости доли Хакима всего в 435 млн рублей.

А что сейчас? На фоне заключения мирового соглашения в рамках дела о банкротстве обе стороны отказались не только от апелляционных жалоб, а вовсе от первоначальных требований. Т. е. то самое решение о взыскании в пользу Хакима чуть более полумиллиарда рублей теперь полностью «обнулено». Судебный акт отменен Одиннадцатым арбитражным апелляционным судом (город Самара) по желанию авиатора.

Также Хакимом была совершена попытка оспорить введение процедуры наблюдения в отношении

«Тулпар Эйр», поскольку он считал, что все долги созданы искусственно и бо́льшая часть компаний-кредиторов — подконтрольные ТАИФу компании. Но и это заявление он отозвал, суд второй инстанции прекратил рассмотрение апелляционной жалобы от 17 июня 2025 года.

Стороны отказались от комментариев в связи с режимом конфиденциальности мирового соглашения. С учетом того, что конечный результат произошел полностью в логике ТАИФа, а Азат Хаким ничего не добился ни на йоту от первоначальных условий выхода из совместного бизнеса (и которыми он было категорически недоволен), остается только догадываться, какой «болевым прием» был применен в рамках юридических и экономических околосудебных воздействий, раз последний согласился на публичное молчание. Оно как раз и было ему невыгодным...

Однако наши источники говорят, что Хаким завершил борьбу, поскольку «разочаровался в судебной системе». Судя по статусам в соцсетях, набираться новых сил после утомительного судебного процесса авиатор отправился на Алтай, который славится своими мараловыми ваннами (поклонником которых, как говорят, является авиатор-бизнесмен). Любопытно, что ТАИФ, судя по информации от наших спикеров, якобы был готов бороться до конца — банкротить «Тулпар Эйр» со всеми вытекающими. В том числе репутационными издержками, которых в конечном итоге стороны в сухом остатке и получили. А могли бы просто договориться на берегу и не бить горшки...

Земфира Тухфатуллова, «БИЗНЕС Online»

Процедурные нарушения возглавили отчет Nimbl о безопасности в бизнес-авиации

Согласно отчету Nimbl о безопасности в деловой авиации, процедурные сбои или человеческий фактор были основными причинами инцидентов и аварий с деловыми самолетами в прошлом году. В недавно опубликованном отчете, который Nimbl назвала «всеобъемлющим обзором операционных рисков на местах», проанализированы сотни отчетов о безопасности, собранных через платформу системы управления безопасностью (SMS) компании.

В отчете перечислено в общей сложности 112 событий, произошедших в деловой авиации с турбовинтовыми самолетами и бизнес-джетами в 2024 году, в числе которых 16 инцидентов и 96 аварий; для сравнения, в 2023 году было 13 инцидентов и 108 аварий. Хотя в отчете представлены данные всего за два года, компания настроена оптимистично: «Это многообещающая тенденция, которая может коррелировать с продолжающимся ростом принятия SMS в деловой авиации».

Материалы были получены от летных отделов, FBO и организаций по техническому обслужива-

нию. Более половины (54%) всех рассмотренных событий произошли во время наземных операций или фазы захода на посадку, причем большинство из них были связаны с нарушениями процедур. Частым фактором, способствовавшим происшествиям, было участие третьих лиц, что подтверждает то, что в отчете описывается как «взаимосвязанная среда безопасности в авиации».

В отчете отмечается, что хотя наземные операции не являются критической фазой полета, они представляют собой особые проблемы безопасности из-за разнородного состава персонала и потенциального присутствия неподготовленных лиц вблизи самолета.

Отчет классифицировал сообщения о безопасности по первоначальным проблемам, способствующим сообщенным событиям, а также по категориям. Первоначальными факторами сообщенных инцидентов и аварий были операции (55%); самолеты (28%); объекты как на базе, так и вдали от нее (15%); и экипаж (2%). Операционные проблемы были определены как «неправильное использование процедур, случайное и преднамеренное несоблюдение процедур, отсутствие соответствующих процедур для возникшей ситуации и операционные проблемы, не поддающиеся контролю оператора».

Далее в отчете выделено девять категорий событий, среди которых лидируют эксплуатационные процедуры (37%), системы воздушного судна (15%), объекты и окружающая среда (15%), помехи (8%), а также перемещение и буксировка воздушного судна (7%). «Учитывая, что процедуры являются наи-

более изменчивой частью авиации, поскольку они должны быть достаточно гибкими, чтобы приспосабливаться к различным ситуациям, в сочетании с в значительной степени человеческим фактором соблюдения процедур, неудивительно, что это была самая частая проблема», — говорится в отчете.

События, связанные с процедурами, часто сообщались самими пилотами и включали сбои в использовании чек-листов и координации. Nimbl отметила, что инциденты с перемещением и буксировкой самолетов с наибольшей вероятностью могли привести к повреждению. Другие повторяющиеся проблемы включали устаревшие руководства и нотамы, усталость, связанную с изменениями маршрутов и длительными рабочими днями, а также растущие помехи от глушения и спуфинга GPS.

Анализ подчеркнул комплексный характер рисков безопасности. Более половины всех отчетов ссылались на два или более способствующих факторов, в то время как 20% ссылались на три или более факторов одновременно, что соответствует системным сбоям по модели «швейцарский сыр».

Рекомендации в отчете включают усиление дисциплины использования чек-листов, регулярные аудиты объектов, более надежное управление документами и улучшение предполетного планирования с учетом усталости и изменения маршрутов. Nimbl подчеркнула, что культура безопасности лучше всего поддерживается посредством повторяющихся, основанных на данных корректировок, а не одноразовых исправлений.



Виктор Бугай: Скай Атлас запускает Flight Desk

Темп современного делового человека схож с пилотированием современного истребителя, где каждое мгновение играет решающую роль. Современный отечественный рынок деловой авиации уже давно перестал быть в роли догоняющего – его продукты и решения полностью адаптированы к текущим реалиям, а по своему разнообразию и качеству предлагаемых услуг он ни в коей мере не

уступает мировым стандартам. А вот когда во главу угла встают главные константы бизнеса – время, скорость и конфиденциальность – у клиента появляется возможность сделать выбор в пользу провайдера, который оптимально соответствует его запросам. Именно объем предоставляемых услуг и скорость их выполнения являются важнейшими факторами.

В апреле текущего года стало известно, что НАО «А-Групп» и АО «Скай Атлас» заключили стратегическое соглашение о сотрудничестве. Сегодня в гостях у BizavNews Генеральный директор АО «Скай Атлас» **Виктор Викторович Бугай**.

Виктор Викторович, что дает вашему клиенту партнерское соглашение с НАО «А-Групп»?

Прежде всего мы говорим об удобстве для клиента – запуске Единой диспетчерской службы АО «Скай Атлас» – Flight Desk, которая позволяет нашим клиентам использовать систему одного окна для отправки запросов на обслуживание и заказ любых сопутствующих услуг как в крупнейших FBO Шереметьево, Пулково так и в любых других аэропортах России, СНГ и странах дальнего зарубежья.

Благодаря эксклюзивному соглашению о сотрудничестве с оператором центров деловой авиации НАО «А-Групп», расположенных в Международном аэропорту Шереметьево и Международном аэропорту Пулково, АО «Скай Атлас» обладает всеми возможностями организовывать полный спектр собственных услуг наземного обслуживания воздушных судов в двух главных аэропортах России.

Залогом успеха крупнейшего провайдера услуг является наличие инфраструктуры. После подписания соглашения что вы сможете предложить клиентам в двух столицах?

Это, в первую очередь, комфортабельные терминалы деловой авиации, современные ангары для размещения воздушных судов, собственные вертолетные площадки, наличие технических средств для обслуживания воздушных судов, пассажиров, экипажа и их багажа, услуги группы сервиса – все то, что позволяет эффективно и оперативно обеспечить подготовку и вылет воздушного судна, будучи не зависимыми от сторонних поставщиков.

Отмечу, что ангарные комплексы А-Групп в Шереметьево и Пулково имеют общую площадь более 35000 кв.м. Каждый ангар спроектирован с учетом современных стандартов и технологий, что обеспечивает оптимальные условия размещения воздушных судов. Помещения оборудованы передовыми системами безопасности и контроля доступа, регулирования внутреннего микроклимата и системами пожаротушения, что гарантирует безопасность для воздушных судов.

Собственный перрон, позволяющий размещать более 25 воздушных судов, отличающийся удобным расположением в непосредственной близости к Терминалу А в Шереметьево.

Для тех, кто ценит премиальный комфорт, FBO в Шереметьево предлагает воспользоваться ВИП-стоянками для самолетов практически любого класса, включая A320 и B738, расположенными

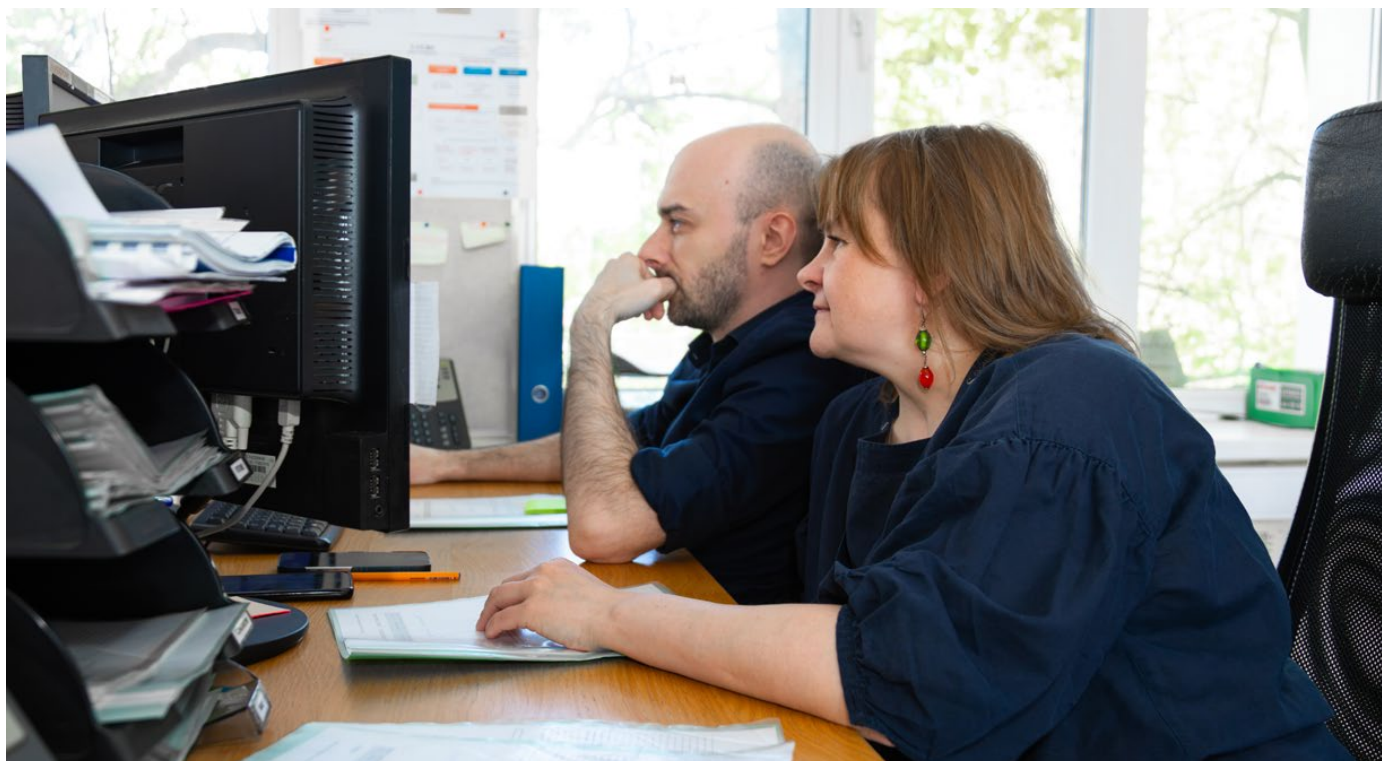


перед Терминалом А, и насладиться безупречным сервисом, который подчеркнет статус пассажира и повысит уровень удобства – посадка и высадка пассажиров осуществляется без использования автобуса, а пешая прогулка по перрону из Терминала до воздушного судна занимает не более 50 шагов.

Вертолетные площадки А-Групп в Пулково и Шереметьево, которые позволяют прибыть в аэропорт вылета минуя дорожные заторы и сократив время в пути.

Виктор Викторович, расскажите, пожалуйста о портфолио услуг Скай Атлас?

Наша основная специализация – это организация наземного и аэропортового обслуживания и аэронавигационное обеспечение полетов воздушных судов, выполняющих полеты вне расписания, организация чартерных перевозок. Это не только воздушные суда бизнес-авиации, но и чартерные пассажирские и грузовые рейсы российских и иностранных эксплуатантов, в том числе транзитные, дипломатические рейсы, демонстрационные полеты и т.п.



Особенно мы гордимся огромным опытом в организационном обеспечении полетов вертолетов (10 лет), так как такие полеты имеют свою специфику – это и необходимость учета минимальных безопасных высот, разработка безопасных маршрутов и подбор соответствующих посадочных площадок, согласование полетов в зонах ограничения, организация выездной заправки с обязательным контролем кондиционности топлива, обеспечение охраны воздушного судна на площадках и масса других нюансов. С этими и другими задачами прекрасно справляются наши производственные службы – служба организационного обеспечения (ground handling) и служба аэронавигационного обеспечения полетов (flight support).

При оказании услуг по наземному обслуживанию мы придерживаемся принципа организации работы напрямую с местными контрагентами, что дает оперативное взаимодействие и позволяет избежать увеличения отпускной стоимости товаров и услуг и сохранить контроль над качеством. Таким образом, наша компания обеспечила наличие прямых договоров со всеми востребованными аэропортами России, местными обслуживающими компаниями (при их наличии), поставщиками ГСМ, отелями и ресторанами, транспортными компаниями. Сеть наших представителей, состоящая из более чем 40 сотрудников охватывает широкую географию РФ – от Калининграда до Анадыря.

А можно ли подробнее о чартерных возможностях компании.

Команда Скай Атлас круглосуточно находится полностью в распоряжении клиентов и готова органи-

зовать перелет в любую точку назначения на выбранном воздушном судне. Сотрудники Скай Атлас могут предложить на выбор любой тип воздушного судна, базирующихся в России или за ее пределами, для полетов по любому маршруту. За истекший год службой организации чартерных рейсов организовано и выполнено более 300 перелетов и 60 рейсов – на вертолетах.

А каковы возможности обслуживания в зарубежных аэропортах?

Независимо от того, в каком аэропорту требует-

ся обслуживание, мы готовы организовать обслуживание воздушного судна, пассажиров и экипажа. Скай Атлас имеет прекрасные многолетние партнерские отношения с ведущими локальными хендлерами и агентами, прямые контракты с местными поставщиками в аэропортах стран СНГ, Ближнего Востока, Африки и дальнего зарубежья. В прошлом году мы подписали договоры и успешно реализуем стратегическое партнерство с коллегами из Китая, в рамках сотрудничества мы наладили регулярный обмен опытом, наши команды обменивались визитами на производственные площадки друг друга, принимали совместное участие в международных профильных выставках.



В силу сложившихся ограничений мы постоянно ищем пути решения вопросов, связанных с возможностью оплаты услуг иностранными поставщикам и приема оплаты от зарубежных клиентов, и успешно справляемся с этими задачами. На текущий момент реализован комплекс мероприятий, который позволят оперативно и без увеличения стоимости для наших клиентов осуществлять как оплату услуг иностранным контрагентам, так и принимать оплату от наших зарубежных партнеров.

Виктор Викторович, а что из себя представляет ваша аэронавигационная служба?

Все специалисты нашей штурманской службы допущены к самостоятельной работе, имеют действующие лицензии полетных диспетчеров, регулярно проходят переподготовку и аттестацию. Услуги оказываются в строгом соответствии с действующими федеральными авиационными правилами или РПП эксплуатанта, и в случаях, когда клиент устанавливает более жесткие требования к производству полетов. Мы используем только современное лицензированное ПО и официальные базы данных и источники информации. В совокупности, указанные факты гарантируют предоставление услуг в части аэронавигационного обслуживания в строгом соответствии с законодательством. Так же, Скай Атлас много лет находится в тесном контакте с отечественными разработчиками профильного ПО, выступая в роли консультантов и тестировщиков новых программ и версий ПО, предоставляя обратную связь, в том числе по новейшим разработкам.

А есть ли возможность обслуживания иностранных клиентов?

Мы понимаем важность международного бизнеса и готовы предложить услуги для иностранных клиентов. Наша команда говорит на нескольких языках и готова обеспечить высокий уровень сервиса для всех наших клиентов. Не вызывает сложностей и вопросы финансовой составляющей – Скай Атлас предлагает несколько различных вариантов оплаты инвойсов на выбор наших зарубежных клиентов.

Если отойти от авиационных услуг, то на что вы еще обращаете внимание?

Мы предлагаем широкий спектр консьерж-услуг, чтобы сделать обслуживание наших клиентов максимально комфортным. От бронирования гостиниц до организации экскурсий — мы позаботимся о каждой детали путешествия.

Накопленный опыт компании позволяет профессионально организовать любые запросы по организации питания, выбору и бронированию отелей, организации трансфера для пассажиров как от самолета до терминала, так и по городу, в том числе на вертолетах.

В современной конкурентной среде большинство клиентов обращают пристальное внимание вопросам качества. Можно подробнее рассказать и об этом?

В компании большое внимание уделяется качеству оказываемых услуг и соблюдению нормативных

и технологических требований. Завершается процесс внедрения системы менеджмента качества (СМК). Регулярно проводятся внутренние аудиты и аудиты поставщиков услуг. Например, в декабре 2024 г. был проведен выездной аудит провайдеров-разработчиков аэронавигационного ПО и баз данных, в соответствии с планом аудитов. Весной этого года выполнен аудит одного из крупнейших поставщиков бортового питания.

В рамках СМК разработаны и внедрены техноло-



гии, руководства и инструкции, детально регламентирующие и стандартизирующие деятельность компании. Применяется программа управления усталостью персонала.

Также, регулярные внутренние и независимые внешние аудиты проходят и в нашей компании. Недочеты выявляются и устраняются, совершенствуется производственная база и вырабатывается системность. Но в данном случае важно «не задушить» производственные процессы стандартизацией и системностью. Необходимо соблюдать баланс между индивидуальным подходом к клиенту и требованиями СМК.

Наряду с системой менеджмента качества, ключевым приоритетом компании является безопасность полетов. В этих целях функционируют элементы Системы Управления Безопасностью Полетов (Flight Safety), включающей регулярный анализ рисков, программу допуска персонала к самостоятельной работе и регламентированную подготовку сотрудников, ответственных за организацию полетов.

На протяжении истории компании у вас сформировался постоянный пул клиентов. Почему они выбирают АО «Скай Атлас»?

Как я упоминал выше – главный актив нашей компании – это персонал. Наша команда состоит из опытных специалистов, которые знают все тонкости деловой авиации и имеют за плечами богатый опыт практической работы. Индивидуальный подход – это самый главный маркетинговый механизм, с помощью которого мы и достигли теку-

щего результата. Иными словами, мы научились учитывать пожелания и создаем исключительные решения для каждого клиента, в том числе благодаря уникальным цифровым продуктам, на базе которых выстраиваются производственные процессы. Если выразиться литературно — наша команда всегда готова и умеет решать нестандартные запросы. Ну и конечно же одним из главных вопросов работы компании является безопасность. Мы строго соблюдаем все международные стан-

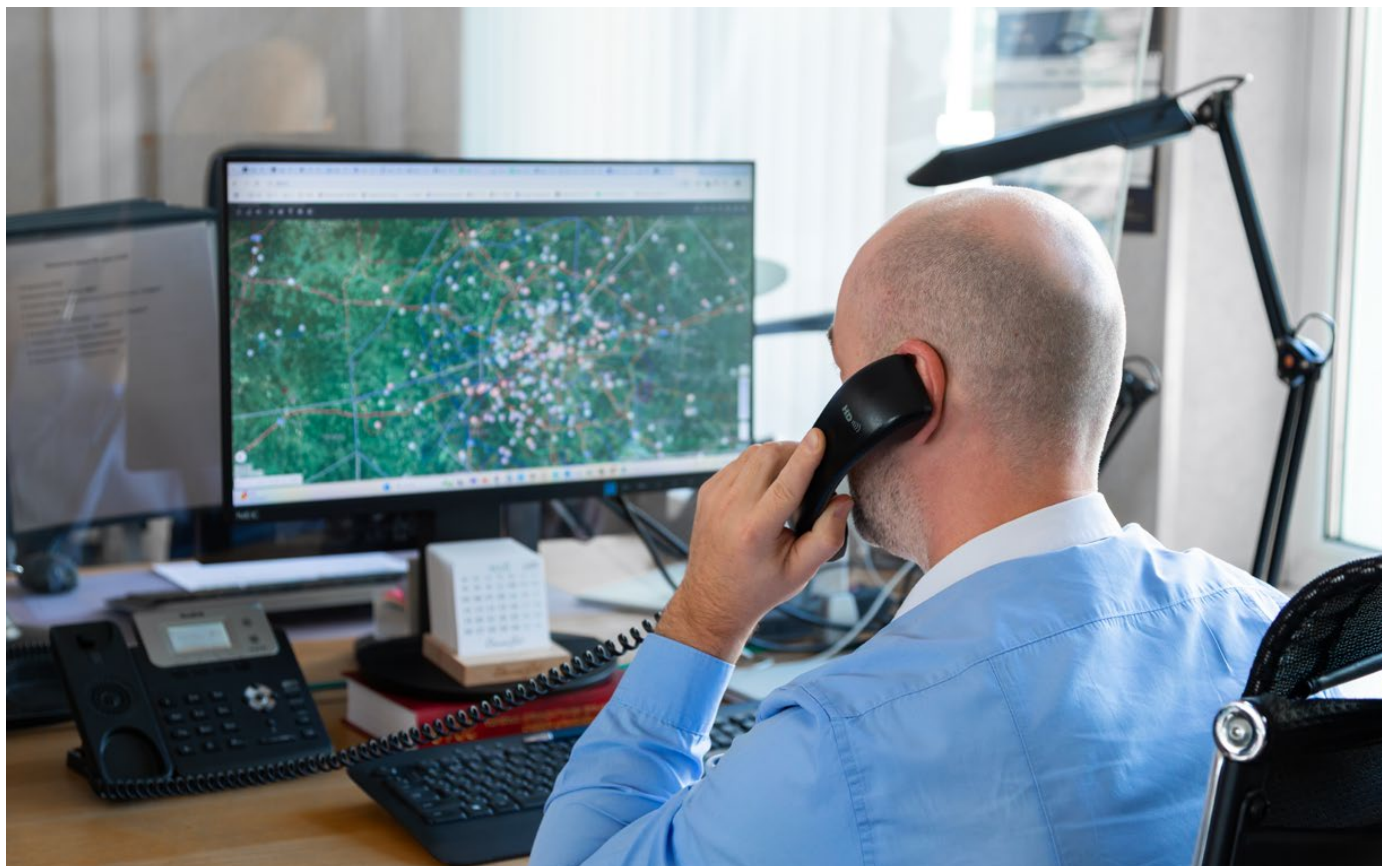
дарты безопасности, регулярно проводим тренинги и КПК среди персонала на базе российских АУЦ, в соответствии с ежегодным планом. Одним из последних стал курс «Управление рисками, связанными с утомляемостью».

Наша команда отлично понимает, что оперативность является одной из главных ценностей в нашей работе, однако нельзя забывать и о безопасности в сочетании с конфиденциальностью, которые

также являются главными константами рынка бизнес-авиации. Именно поэтому в Скай Атлас применяется комплекс организационных и технических мер по обеспечению защиты информации клиентов. Для оперативного взаимодействия по внутренним коммуникациям сотрудники используют закрытый корпоративный мессенджер, а вся информация хранится и обрабатывается только на собственных защищенных серверах в изолированном контуре, с использованием передовых методов защиты информации, которые на регулярной основе совершенствуются и модернизируются. Строгое гранулированное разграничение доступа позволяют контролировать, кто и к каким данным имеет доступ, минимизируя риски утечки данных и их несанкционированного использования. Все системы в компании резервированы и имеют высокий уровень доступности. В нашей работе мы не используем публичные или зарубежные сервера и сервисы. Вся IT-инфраструктура обработки и хранения информации выстроена исключительно в периметре Российской Федерации.

Мы убеждены, что такой комплексный подход к обеспечению конфиденциальности — это не просто защита от угроз, но и залог доверия наших клиентов и партнеров, а также основа для стабильного и успешного развития Скай Атлас.

Виктор Викторович, благодарим за подробный рассказ и желаем успехов вам и вашим партнерам. Уверены, что в самое ближайшее время вы снова порадуете наших читателей новыми новостями и аналитикой.



Вертолет недели

Оператор/владелец: *private*

Тип: *Aérospatiale AS 350B3 Ecureuil*

Год выпуска: *2020 г.*

Место съемки: *июнь 2025 года, Heliport Ufa*



Фото: Дмитрий Петроченко