



На этой неделе пришла новая статистика по октябрьскому трафику. Как бы не убеждали нас многочисленные ораторы о безоблачной атмосфере на рынке, но с цифрами не поспоришь. Согласно опубликованным данным TraqPak от Argus International, объем полетов мировой бизнес-авиации в октябре упал на 0,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом Европа возглавила этот спад. Европейский рынок завершил месяц снижением на 7,2% по сравнению с октябрём 2022 года, что соответствует ожиданиям Argus в отношении региона, тогда как активность в Северной Америке снизилась на 1,9% по сравнению с прогнозируемым ростом на 0,4%. В остальном мире полеты деловых самолетов увеличились на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

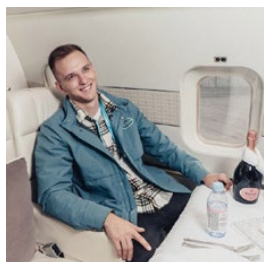
Гражданская авиация Узбекистана переживает настоящий бум. Только за неполных два года в небо поднялись новые лайнеры почти 10 новых перевозчиков, представляющих совершенно различные сегменты рынка. Появились полноценные лоукостеры, авиакомпании, специализирующиеся на местных перевозках, грузовые операторы, не за горами и выход на рынок бизнес-операторов. Параллельно росту количеству авиакомпаний, растут и пассажиропоток, и количество новых аэропортов. И если раньше для базирования новые операторы предпочитали столичный аэропорт, то теперь самый современный и стильный аэропорт Узбекистана – Самарканд – получил своего базового перевозчика и это справедливо. Город развивается семимильными шагами, превращаясь в настоящую жемчужину Средней Азии — как для инвесторов, так и для туристов. На прошлой неделе в Международном аэропорту «Самарканд» приземлился самолет Airbus A330-300 — первый во флоте новой авиакомпании Air Samarkand. Это событие стало символическим стартом для ее деятельности. Подробный репортаж читайте в этом выпуске.



## На прошедшей неделе мировой спрос на бизнес-джеты резко упал

WINGX: за пять дней ноября 2023 года глобальная активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов снизилась на 4% по сравнению с ноябрём прошлого года, на 8% ниже ноября 2021 года, и на 22% выше относительно 2019 года

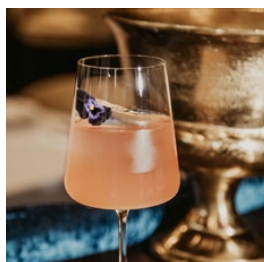
**стр. 25**



## Максим Манаенков: медицинская эвакуация не подразумевает эмоций

Сегодня в гостях у BizavNews директор по развитию бизнеса российского брокера на рынке санитарной авиации JETVIP Максим Манаенков, и мы начинаем цикл материалов о медицинской эвакуации в России

**стр. 28**



## Debrett – кейтеринг с родословной

Отечественный рынок кейтеринга за претерпел существенные изменения. На фоне снижения трафика и ухода западных бизнес-операторов, сократилось и количество провайдеров. Одним из игроков, который активно развивал свой бизнес оставался Angel Sky, однако и он решил реформатировать свою модель, открыв современный ресторан. Знакомьтесь – Debrett

**стр. 32**



## Снежный барс «приземлился» в Самарканде

На прошлой неделе в Международном аэропорту «Самарканд» приземлился Airbus A330-300 — первый во флоте новой авиакомпании Air Samarkand. Это событие стало символическим стартом для ее деятельности. Хотя запуск компании произошел, конечно, не вчера — чтобы получить свой первый самолет, команда начала работать еще весной 2022 года **стр. 35**

## Bombardier планирует выполнить план по поставкам

В третьем квартале 2023 года Bombardier осуществила поставку 31 самолета, что на шесть больше, чем за аналогичный период прошлого года. Из них 16 были Challenger, а остальные 15 — семейства Global.

С начала года компания осуществила 82 поставки самолетов. Производитель также достиг важной вехи, поставив 150-й самолет Global 7500. Поставки бизнес-джетов Bombardier следуют сезонному графику: в четвертом квартале объемы поставок

значительно выше, чем в остальной части года.

Согласно прогнозу Bombardier, в течение 2023 года планируется поставить 138 самолетов (оставив цель в 56 самолетов на четвертый квартал). Компания уверена в достижении годовой цели. «В целом компания находится на пути к достижению своих прогнозов по поставкам на год», - говорится в отчете Bombardier о прибылях и убытках.

Высокий спрос на самолеты помог Bombardier получить доход в размере \$1,8 млрд, что на 28% больше, чем в прошлом году, по сравнению с \$1,4 млрд, достигнутыми за аналогичный период прошлого года. Также наблюдался рост спроса на послепродажное обслуживание, поскольку выручка в этом сегменте составила \$414 млн по сравнению с \$372 млн в том же квартале прошлого года.

Объем невыполненных заказов остался неизменным и составил \$14,7 млрд, что соответствует среднему показателю в \$14,8 млрд за последние четыре квартала. «Объем портфеля заказов остается значительным и составляет \$14,7 млрд, а продолжающийся здоровый спрос привел к тому, что соотношение заказов к поставкам в квартале составило 1:1», - добавили в компании.

Несмотря на более высокую выручку, Bombardier зафиксировала чистый убыток в размере \$37 млн, в основном из-за более высоких финансовых расходов. Скорректированная чистая прибыль компании (без учета влияния финансовых инструментов) составила \$80 млн против скорректированного чистого убытка в \$2 млн за тот же период прошлого года.



### ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPXH





## Gulfstream модернизировал завод в Саванне

Gulfstream Aerospace объявила о завершении модернизации завода в Саванне по производству самолетов G400, G500 и G600. Это расширение увеличивает площадь объекта на 13192 кв.м.

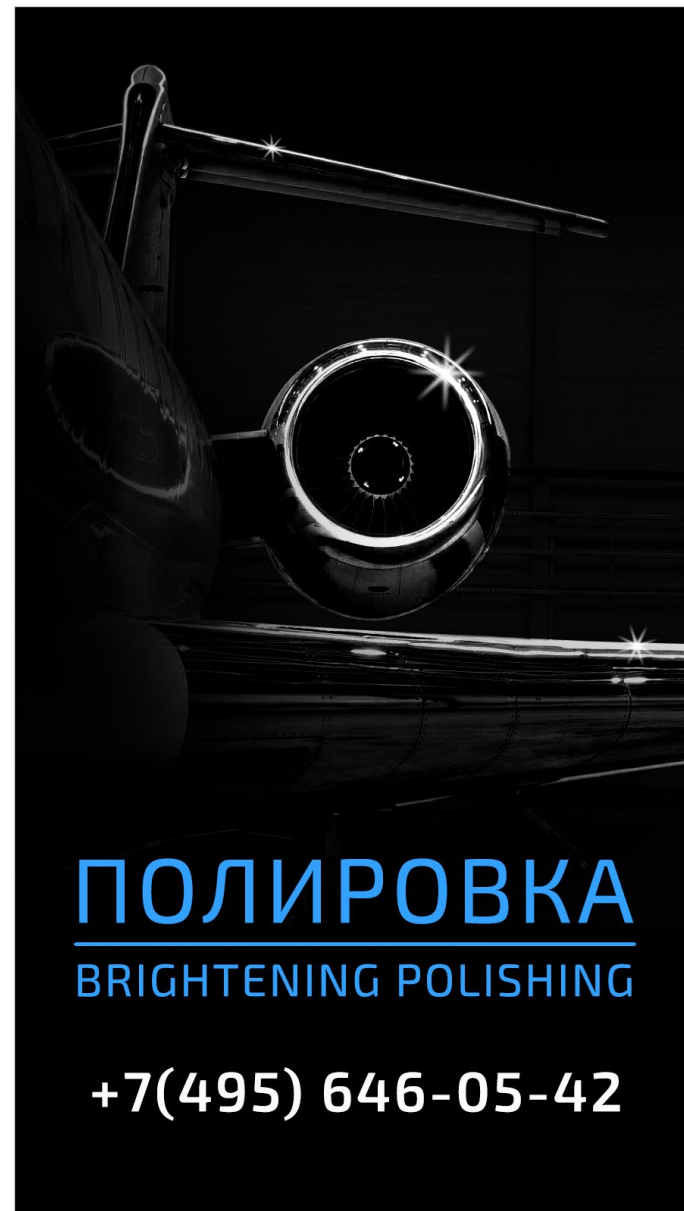
«Вот уже более 50 лет Gulfstream продолжает инвестировать во все свои объекты, в том числе в Саванне, в нашей штаб-квартире», - сказал Марк Бернс, президент Gulfstream. «Мы разработали G400, G500 и G600 так, чтобы они имели ряд общих черт, которые повышают как операционную, так и производственную эффективность. Эти общие черты означают, что у нас есть возможность легко расширять производственные линии для удовлетворения растущего спроса на эти самолеты, что также увеличивает количество рабочих мест во всем регионе».

Методы производства G400, G500 и G600 были разработаны группой исследований и разработок

компании Gulfstream в Саванне и включают передовую автоматизацию, проектирование 3D-моделей, а также роботизацию и методы склеивания, которые обеспечивают беспрецедентное качество и точность.

«Технологические достижения на наших современных производственных мощностях помогают нам поставлять продукцию высочайшего качества в отрасли, созданную самыми талантливыми кадрами», - сказал Бернс.

Этот рост производства является частью общего стратегического плана Gulfstream, который в Саванне включает расширение производства крыльев и оперения, а также центра обслуживания клиентов. Эти последние инвестиции составляют \$150 млн и, как ожидается, добавят 1600 новых рабочих мест в регионе.



**ПОЛИРОВКА**  
BRIGHTENING POLISHING

**+7(495) 646-05-42**




## ExecuJet MRO Services Middle East предложит клиентам новый продукт

Компания Moment, поставщик услуг развлечений, электронной коммерции и связи для туристической индустрии, заключила партнерское соглашение с ExecuJet MRO Services Middle East, чтобы предложить расширенные развлекательные услуги на борту (IFE) клиентам, базирующемся в Дубае.

Так Moment представила Flymingo Jet, передовое решение IFE, специально разработанное для удовлетворения потребностей деловой авиации. Это предложение IFE совместимо с широким спектром самолетов – от очень легких до дальнемагистральных бизнес-

джетов с большим салоном. Платформа Moment предоставляет доступ к обширной библиотеке контента, включая фильмы, сериалы, журналы, музыку и т. д., которые можно адаптировать к потребностям клиентов. Благодаря простоте установки и удобному интерфейсу пассажиры могут беспрепятственно получить доступ к специальной цифровой платформе со своих личных устройств.


Сервис IFE уже установлен на самолете и широко представлен в выставочном зале ExecuJet MRO Services Middle East в Дубае, где он презентуется потенциальным клиентам.

**КОММЕРЧЕСКАЯ И ЧАСТНАЯ  
ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ПОД ФЛАГОМ АВИАКОМПАНИИ**

**ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА  
ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ  
ЛЮБОГО ТИПА.**

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



**BUSINESS AVIATION OPERATOR  
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT**

## Аэропорт Эйнховен запретит полеты частных самолетов с 2026 года

Нидерландский аэропорт Эйнховен, второй по загруженности в стране после Схипхола, запрещает все полеты частных самолетов с 2026 года, стремясь достичь целей по снижению выбросов CO<sub>2</sub> и шума.

В заявлении, опубликованном во вторник 7 ноября, генеральный директор Роэл Хеллемонс сообщил: «Мы уже взяли на себя обязательство значительно снизить уровень шума к 2030 году. Но простого ограничения шума недостаточно. Мы также чувствуем ответственность за значительное сокращение выбросов CO<sub>2</sub> от нашего воздушного движения. Принимая эти дополнительные меры, мы демонстрируем, что действительно ускоряем темпы».

В 2030 году аэропорт планирует снизить уровень шума на 30% и сократить выбросы CO<sub>2</sub> на 30% по сравнению с 2019 годом.

Для достижения этих целей с 1 января 2026 года больше не будет полетов на ископаемом топливе (только на смеси SAF) и частных рейсов, а к 2030

году будет разрешено использование только самолетов последнего поколения. Кроме того, аэропорт ограничит количество рейсов на уровне 40500 в год в 2026 и 2027 годах и с 2028 года будет контролировать стандарты шума, а не количество рейсов.

«Поскольку частные рейсы имеют относительно высокий уровень шума и выбросы CO<sub>2</sub> на одного пассажира и лишь незначительно удовлетворяют потребностям мобильности в нашем регионе, мы решили не допускать их в аэропорт Эйнховен с 2026 года. Если появятся возможности для устойчивой авиации легких воздушных судов (например, электрические полеты), что повышает ценность региона, мы хотели бы способствовать этому», говорится в заявлении.

К 2030 году аэропорт Эйнховен разрешит использование в только самолетов последнего поколения (таких как Airbus A320 NEO и Boeing 737 MAX). Это означает 100% обновление автопарка к 2030 году, что позволит достичь цели по снижению шума на 30% к 2030 году по сравнению с 2019 годом, а также сократить выбросы CO<sub>2</sub>.



UTG PA

Центр деловой авиации  
UTG Private Aviation  
в Домодедово

Новый стандарт бизнес-авиации



## Dassault откроет крупнейший центр ТОиР в Южной Америке

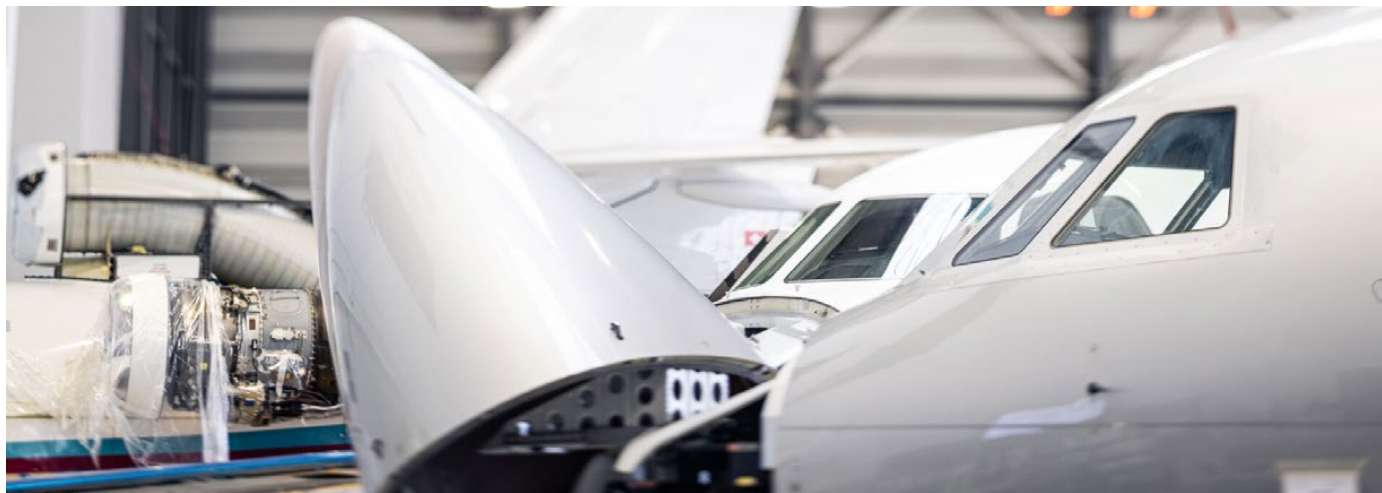
Dassault Aviation планирует в начале следующего года открыть собственный техцентр в São Paulo Catarina International Executive Airport. Центр заменит существующий объект Dassault в Сорокабе.

Объект в Катарине площадью почти 3700 кв.м. будет иметь ангар на пять бизнес-джетов Falcon и офисные помещения. Он также будет достаточно большим для сверхдальнего Falcon 10X, который сейчас находится в разработке. Планируется, что Dassault Falcon Jet Catarina будет проводить линейное техническое обслуживание до уровня В для зарегистрированных в Бразилии самолетов Falcon семейств Falcon 7X и Falcon 2000, а также программу оценки перед покупкой (PPE) для клиентов, рассматривающих возможность приобретения подержанных бизнес-джетов Falcon.

Новое предприятие будет иметь сертификацию ремонтной станции от Национального агентства гражданской авиации Бразилии (ANAC), FAA и

EASA, а также от авиационных регуляторов Аргентины, Бермудских островов и Уругвая. Техцентр получит разрешение на проведение линейного технического обслуживания и большинства крупных проверок моделей Falcon 50, 900 и 2000 серий, а также Falcon 7X и 8X. Наряду с проверками и обслуживанием планера, предприятие будет иметь право проводить техническое обслуживание двигателей самолетов CFE-738, Honeywell TFE731 и Pratt & Whitney Canada PW307A, PW307D и PW308C. Также будут проводиться специализированные процедуры неразрушающего контроля, такие как проникающие испытания и вихретоковые испытания. Аккумуляторный цех с полным спектром услуг обеспечит ремонт, замену или зарядку основных и аварийных аккумуляторов самолетов.

На этом объекте будет по-прежнему базироваться группа AOG, обученная обеспечивать быстрое мобильное реагирование непосредственно на любое местонахождение самолета в Южной Америке.



### Представляем Як-40Д VIP

- Доказанная надежность
- Роскошный салон 2022 года на 13 пассажиров
- Базировка: Внуково-3
- Эксклюзивные полеты в труднодоступные аэропорты РФ





Борис: +7 999 710 91 00

Дмитрий: +7 926 865 62 65

Владимир: +7 963 676 97 86

E-mail: [flight@mydreamjet.ru](mailto:flight@mydreamjet.ru)

Dream Jet

## Albinati Aeronautics увеличивает парк

Швейцарский бизнес-оператор Albinati Aeronautics ввел в эксплуатацию на правах управления Dassault Falcon 7X, а в декабре приступит к полетам на частном Bombardier Global 6000. Недавно добавленный Falcon 7X имеет дальность действия 5950 морских миль. Он может соединять такие пары городов, как Женева - Сан-Паулу, Лондон - Лос-Анджелес или Париж - Токио.

Falcon 7X присоединяется к списку сверхдальних самолетов в парке Albinati Aeronautics, которые также включает Global 7500 и Falcon 8X. К концу года глобальный парк управляемых самолетов Albinati Aeronautics вырастет до более чем 25 бизнес-джетов.

Как ранее сообщал BizavNews, в октябре генеральный директор Albinati Aeronautics Стефано Альбинати и Мариан Янкарик, генеральный директор Jetron, представили недавно созданную компанию, которая призвана стать привлекательным игроком на рынке бизнес-авиации.

«Нашей основной деятельностью является продажа и приобретение подержанных деловых самолетов по всему миру, а также предоставление консультаций владельцам самолетов, кредиторам и учреждениям о стоимости перепродажи их активов. Мы координируем усилия по маркетингу и продажам по всему миру, чтобы успешно представлять различные самолеты от имени наших клиентов», - комментируют партнеры.



## 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



## Канадский оператор санитарной авиации Ornge модернизирует парк, заказав двенадцать PC-12


Компания Ornge, провайдер авиационных услуг скорой медицинской помощи и интенсивной терапии в канадской провинции Онтарио, в период с 2026 по 2030 годы получит двенадцать однодвигательных турбовинтовых самолетов PC-12 для модернизации своего парка.

В настоящее время Ornge владеет и управляет парком самолетов и вертолетов, в том числе восемь Pilatus PC-12 NG, которые будут выведены из эксплуатации после получения новых PC-12. Ornge эксплуатирует нынешний парк PC-12 с 2009 года.


Доктор Гомер Тьен, президент и генеральный директор Ornge, заявил: «Pilatus PC-12 играет важную роль в программе санитарной авиации Онтарио на протяжении многих лет. Его производительность, универсальность и надежность помогли нам обе-


спечить высококачественную транспортную помощь по всей провинции, включая многие отдаленные общины коренных народов на севере. Мы знаем, что с обновлением нашего авиапарка этот самолет будет продолжать помогать нам спасать жизни и обеспечивать справедливость в отношении здоровья будущих поколений».

Мировой парк из более чем 2000 самолетов PC-12 используется в широком спектре задач, включая санитарную авиацию, специальные миссии, частные и корпоративные перевозки, долевые и чартерные полеты. PC-12 известен своей безопасностью, универсальностью и низкими эксплуатационными расходами, а также имеет большой салон, идеально подходящий для пациентов и обслуживающего персонала, нуждающихся в воздушной медицинской транспортировке.





**WORLDJET**






ПРОДАЖА /  
ПОКУПКА  
БИЗНЕС-ДЖЕТОВ



ПЕРЕЛЁТЫ НА  
БИЗНЕС-ДЖЕТАХ  
ПО ВСЕМУ МИРУ



МЕНЕДЖМЕНТ  
ВОЗДУШНЫХ  
СУДОВ

**worldjet.ru**  
**+ 7 (495) 968 50 47 +386 (0) 30 731 909**  
**gbworldjet@gmail.com**



## Насколько важен Wi-Fi при выборе провайдера услуг бизнес-авиации?

Wi-Fi на борту частного самолета становится все более востребованным, особенно среди часто летающих пассажиров. Новое исследование, проведенное Private Jet Card Comparisons, показывает, что пассажиры, которым требуется Wi-Fi, летают чаще, чем остальные респонденты.

Согласно отчету Jet Card за 2023/24 год, процент респондентов, которым требуется Wi-Fi, увеличился с 31,4% в прошлом году до 35,1% в текущем. Большая часть этого прироста пришлась на пассажиров, которые заявили, что хотели бы использовать Wi-Fi, если это возможно.

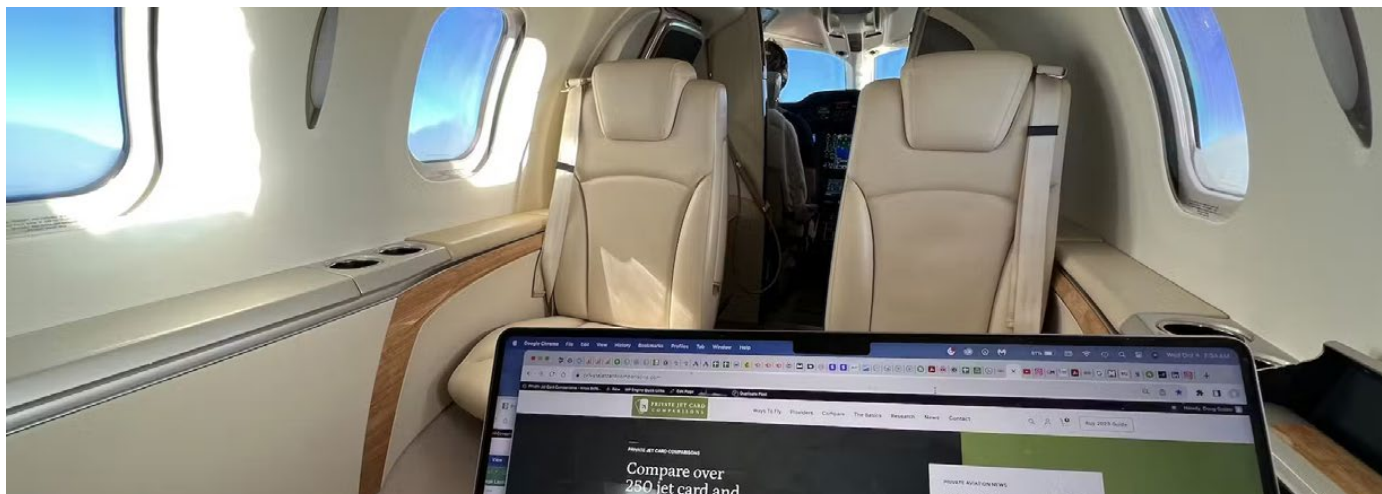
Более четырех из каждых 10 (42,3%) наиболее частых пользователей частных самолетов – тех, кто рассчитывает налетать более 50 часов в ближайшие 12 месяцев, заявили, что им нужны только программы (карточные или долевые), которые гарантируют наличие Wi-Fi. Еще 33,9% сказали, что им нужен Wi-Fi, если это возможно.

Пассажиры, которым требуется Wi-Fi, также чаще летали больше часов – 49,8 часов по сравнению с общей выборкой (42,4%). Они, как правило, чаще используют суперсредние (32,7–23,6%) и самолеты с большим салоном (11,6–7,6%), чем весь пул.

Однако они также, вероятно, захотят летать на легких джетах (47,9–57,1%), хотя и меньше, чем клиенты в целом, и на самолетах среднего размера (38,3–38,5%) почти на равной основе.

Например, 17,5% респондентов, которым требуется Wi-Fi, хотят, чтобы доступность связи была 24 часа или немного меньше, по сравнению с 11,6% клиентов в целом.

Результаты были получены от 860 подписчиков Private Jet Card Comparisons в период с сентября 2022 года по август 2023 года. Погрешность составляла +/- 2%.



An advertisement for Jetport Interiors. It features a silhouette of a man in a suit and glasses looking out of a window in a private jet. The Jetport Interiors logo is in the top left corner. The text "Решения, создающие стиль" (Solutions that create style) is prominently displayed in the center. At the bottom, there is a right-pointing arrow and the website address "jetport-interiors.tech".

## Бум слияний и поглощений в бизнес-авиации продолжится

Рынок управления деловыми самолетами фрагментирован и созрел для слияний и поглощений (M&A), заявили лидеры чартерного/управленческого бизнеса на конференции Corporate Jet Investor (CJI) в Майами.

«В бизнесе по управлению воздушными судами есть много возможностей для роста», - отметил президент и генеральный директор Skyservice Бен Мюррей. «Но он по-прежнему фрагментирован», - добавил он, имея в виду, что в 2024 году в этом сегменте, вероятно, продолжится активность по слияниям и поглощениям.

Хотя он «не охотится» за покупкой других чартерных/управляющих компаний, председатель и главный исполнительный директор Priester Aviation Энди Пристер заявил, что он всегда ищет семейные компании, руководители которых хотят уйти. «Мы предлагаем семейную культуру, которая лучше соответствует этим компаниям по управлению воздушными судами. Владельцам это кажется лучше, чем прямые инвестиции или дру-

гие [более корпоративные] варианты. Это лучше соответствует культуре».

Президент и генеральный директор Airshare Джон Оуэн также заявил, что его компания «не охотится» за приобретениями и изначально даже не была заинтересована в покупке подразделения по управлению воздушными судами Wheels Up — сделка, которая фактически завершилась в прошлом месяце и утроила парк управляемых Airshare. «После того, как мы дополнительно изучили отдельные управляющие компании, которые купила Wheels Up, стало очевидно, что это хорошо вписывается в нашу культуру», - сказал он. «Это было неожиданно, но все получилось. Интеграция проходит очень хорошо из-за культурного соответствия».

Несмотря на темпы слияний и поглощений, Пристер считает, что рынок управления воздушными судами всегда будет фрагментирован, потому что всегда будут «штатные пилоты, управляющие самолетами для владельцев — связь между пилотами и владельцами трудно разорвать».



**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE



## Европа «уронила» рынок в октябре

Согласно опубликованным данным TraqPak от Argus International, объем полетов бизнес-авиации в мире в октябре упал на 0,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом Европа возглавила этот спад.

Европейский рынок завершил месяц снижением на 7,2% по сравнению с октябрём 2022 года, что соответствует ожиданиям Argus в отношении региона, тогда как активность в Северной Америке снизилась на 1,9% по сравнению с прогнозируемым

ростом на 0,4%. В остальном мире полеты деловых самолетов увеличились на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Активность бизнес-авиации остается стабильной», - отметил старший вице-президент Argus Трэвис Кун. «Мы ожидали, что в октябре активность перейдет в положительную зону, но в конечном итоге в Северной Америке было выполнено 309000 рейсов по сравнению с 316000, которые мы прогнозировали. Мы ожидаем, что ноябрь, нако-

нец, перейдет в плюс, но будем внимательно следить за развитием ситуации».

В Северной Америке полеты по долевым программам были единственной категорией, которая имела тенденцию к росту в прошлом месяце, увеличившись на 13,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Активность по Part 135 упала на 6,0% по сравнению с прошлым годом, а полеты по Part 91 замедлилась на 3,5%. По категориям самолетов в регионе лидировали бизнес-джеты с большим салоном с ростом на 2,5% по сравнению с прошлым годом, за ними следовали среднеразмерные джеты – на 0,4%; легкие – на 2,7% и турбовинтовые самолеты – на 5,8%.

В прошлом месяце объем авиаперевозок в Европе снизился во всех категориях самолетов, при этом снижение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года наблюдалось у джетов с большими салонами (14,5%), турбовинтовых самолетов (9,1%), легких бизнес-джетов (2,4%) и самолетов среднего размера (0,6%).

Между тем, в прошлом месяце активность в остальном мире резко возросла: объемы полетов турбовинтовых самолетов в Южной Америке, Азии, Австралии и Африке выросли на 29,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а бизнес-джеты в этих регионах продемонстрировали рост на в районе 5%, в зависимости от категории.

Argus прогнозирует увеличение количества рейсов в Северной Америке на 0,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, но ожидает, что активность в Европе снизится на 1,2%.



## Empire Aviation Group примет активное участие в Dubai Airshow 2023

Empire Aviation Group, базирующийся в Дубае провайдер интегрированных решений в частной авиации, включая управление воздушными судами, продажи, чартерные услуги и услуги САМО, примет участие в Dubai Airshow 2023, открыв на выставке специальный павильон.

В ходе мероприятия компания встретится с владельцами самолетов, клиентами, партнерами и представителями авиационной отрасли и представит очень позитивную информацию о перспективах региональной отрасли частной авиации.

Empire Aviation управляет одним из самых обширных парков бизнес-джетов на Ближнем Востоке в ключевых регионах частной авиации (Ближний Восток, США, Европа, Африка и Дальний Восток). Компания предоставляет владельцам выбор реестров воздушных судов (ОАЭ и Сан-Марино), частных реестров (Каймановы острова) и пред-

ставителя по продаже самолетов в США. Empire Aviation Group также является авторизованным независимым торговым представителем (ISR) Gulfstream Aerospace Corporation в Индии. Являясь глобальным частным авиационным предприятием, команда из 130 авиационных специалистов предоставляет широкий спектр интегрированных авиационных услуг для владельцев самолетов и чартерных клиентов, а также индивидуальное обслуживание клиентов.

Уникальная способность Empire Aviation интегрировать все аспекты частной авиации – продажи, управление, эксплуатацию и чартер – это то, что отличает компанию и позволяет команде предоставлять владельцам самолетов полезный опыт. Ключевым моментом является выбор правильного самолета и доверить управление им опытным профессионалам, которые смогут сохранить его ценность за счет соответствующей модели владения.

Каждая из бизнес-моделей компании для владельцев самолетов предлагает уникальные преимущества – комплексное управление, получение дохода, экспертный надзор за техническим обслуживанием или доступ к путешествиям на частных самолетах.

Парас П. Дхамеча, управляющий директор Empire Aviation отметил, что многие люди впервые попробовали частные перелеты и продолжают использовать частные самолеты в качестве чартерных клиентов или владельцев. «Мы сохраняем большой оптимизм в отношении будущего нашей отрасли, поскольку видим, что частная авиация достигает совершеннолетия. 2023 год был исключительным для Empire Aviation: высокие показатели продаж самолетов и бронирования чартеров. Мы видим устойчивый международный интерес ко всем нашим услугам – управлению воздушными судами, продаже самолетов, чартеру и САМО – со стороны различных секторов, включая частных лиц и семьи, корпорации и государственные учреждения. Наша цель – продолжать расширять нашу модель во всем мире, обеспечивая владельцам самолетов все преимущества частной авиации, сотрудничая при этом с надежным экспертом-консультантом и партнером в области авиации. Однако наши корни по-прежнему прочно укоренились в Дубае и ОАЭ, где в настоящее время мы разрабатываем новый объект частной авиации в Аэрокосмическом хабе Мохаммеда бин Рашида (MBRAN) на юге Дубая. Мы очень рады инвестировать в будущее частной авиации с помощью этого нового объекта, который поддерживает видение MBRAN по превращению Дубая в авиационную столицу мира».





## ExecuJet MRO Services: в Дубай комфортно

Объем услуг ExecuJet MRO Services (ExecuJet) значительно вырос с тех пор, как компания начала свою деятельность в Международном аэропорту Дубая (DXB) более двух десятилетий назад. Теперь центр ТОиР, который специализируется на техническом обслуживании планера и имеет возможность обслуживать практически все типы бизнес-джетов, включая Dassault, Bombardier и Hawker, расширился за счет открытия нового сертифицированного центра тяжелого технического обслуживания в международном аэропорту Аль-Мактум на юге Дубая (OMDW).

Ник Вебер, региональный вице-президент ExecuJet на Ближнем Востоке, отметил, что новый центр создан с учетом прогнозируемого роста деловой



авиации в регионе и за его пределами. В ангаре одновременно могут разместиться до 16–20 бизнес-джетов среднего и большого размера, включая самые большие бизнес-джеты Dassault — Falcon 6X и Falcon 10X.

«Площадь центра составляет 15 350 кв.м., он оснащен большим ангаром, дополнительными вспомогательными офисами, мастерскими и складскими помещениями», - пояснил Вебер. «Площадь ангара составляет 8300 кв.м. Мы увеличили площадь ангара примерно на 1200 кв.м., но ключевым отличием является то, что все наши операции будут осуществляться под одной крышей, а не разделены между двумя ангарами, которые мы раньше занимали в DXB. Мы получили дополнительные 3100 кв.м. площадей для мастерских, которые будем использовать для расширения возможностей нашего центра. Хотя на наших предыдущих объектах DXB у нас были мастерские — для колес, аккумуляторов, авионики и неразрушающего контроля — благодаря этому дополнительному пространству мы теперь можем еще больше расширить эти возможности».

Вебер говорит, что наличие мощностей по техническому обслуживанию поддержит рост деловой авиации в регионе.

«Деловая авиация в этом регионе сильнее, чем когда-либо», - сказал он. «Подавляющее большинство тех, кто пришел в бизнес-авиацию во время пандемии, продолжают летать на бизнес-джетах и сегодня — это обеспечивает путешественникам большее удобство и гибкость, и это сыграло важную роль в возрождении сектора. Этот рост привел к большим

заказам на бизнес-джеты, которые производители будут продолжать поставлять в ближайшие годы, что также привело к высокому спросу на самолеты со вторичного рынка».

Он добавил: «До приобретения ExecuJet MRO Services компанией Dassault Aviation в 2019 году мы никогда не работали с самолетами по тяжелому техническому обслуживанию здесь, в Дубае, но теперь, будучи заводским центром Dassault MRO, мы получили разрешение на проведение тяжелых форм на бизнес-джетах Falcon. Благодаря этому росту на долю Falcon теперь приходится более 30% нашего бизнеса».

«По мере развития бизнеса потребуется нанять еще около 50 квалифицированных технических сотрудников, большинство из которых будут из этого региона. В число новых сотрудников войдут выпускники, прошедшие нашу программу стажировок, которая дает местным студентам опыт практического обслуживания самолетов, позволяющий им продвигаться дальше по выбранному карьерному пути».

Вебер сказал, что рост сегмента ТОиР бизнес-авиации зависит от постоянного потока новых талантов, приходящих в отрасль, а также в регион. «Наша программа стажировок использует возможности местных аэрокосмических университетов и колледжей ОАЭ для привлечения новых талантов. Мы начали эту работу в 2016 году, и на сегодняшний день через нас прошло 67 стажеров, 21 из которых, я рад сообщить, устроился к нам на постоянную работу, а другие продолжили реализовывать свои амбиции в других сферах отрасли».

## ArcosJet и Lilium привезут в Дубай макет Lilium Jet

Впервые на Ближнем Востоке на Dubai Airshow, которая пройдет 13–17 ноября, компании ArcosJet DMCC и Lilium NV продемонстрируют полноразмерный макет полностью электрического самолета с вертикальным взлетом и посадкой Lilium Jet. Lilium недавно назначила ArcosJet эксклюзивным авторизованным дилером по частным продажам Lilium Jet в ОАЭ, Израиле и на Кипре.

Посетители выставки смогут увидеть выдающийся интерьер самолета, представленного в четырех-

местной представительской конфигурации, узнать о его революционной конструкции и летных характеристиках.

«Вместе с Lilium мы рады объявить о презентации Lilium Jet нашим клиентам на Ближнем Востоке и по всему миру. Мы приглашаем всех стать свидетелями этого новаторского самолета на Dubai Airshow — это уникальная возможность увидеть, как на наших глазах он превращается из футуристической концепции в реальность. Мы наблюда-

ем большой интерес к самолету со стороны наших клиентов, и я уверен, что Lilium Jet станет ключевым элементом в развитии современного воздушного транспорта в регионе», - прокомментировал Юрий Дзун, директор по продажам и маркетингу ArcosJet в Европе, и директор по развитию дилерского центра Lilium Jet.

ArcosJet видит потенциал рынка Ближнего Востока для продвижения Lilium Jet, благодаря таким движущим силам, как высокий уровень урбанизации, растущее число HNWI, общее развитие авиации, а также интерес к передовой воздушной мобильности и устойчивым технологиям.

Lilium Jet — это уникальная разработка, предлагающая экологичность, вертикальный взлет, высокую крейсерскую скорость, а также высочайший уровень надежности и безопасности. Ожидается, что прогнозируемые взлетно-посадочные характеристики самолета сделают его незаменимым элементом в развитии современного передового транспорта, частной авиации и региональных связей.

Lilium Jet — первый полностью электрический реактивный самолет с вертикальным взлетом и посадкой, отличающийся нулевым уровнем выбросов и низким уровнем шума. Lilium Pioneer Edition станет первой серийной моделью, предназначенной для комфортной перевозки четырех пассажиров на расстояние до 175 км со скоростью до 250 км/ч. Его первый пилотируемый полет запланирован на конец 2024 года, сертификация ожидается к концу 2025 года, а первые поставки начнутся в 2026 году.





## Jetex и Shell Aviation начали предлагать SAF в Аль-Мактуме

Jetex первым из провайдеров предлагает SAF клиентам в Объединенных Арабских Эмиратах. Опираясь на успех поставок SAF в избранные пункты Европы, Jetex теперь предложит эксплуатантам самолетов и частным владельцам возможность значительно сократить выбросы при выполнении рейсов из своего флагманского частного терминала в Дубае.

«Привлечение SAF в Объединенные Арабские Эмираты является важным достижением, и сегодня я рад, что мы в партнерстве с Shell Aviation наконец можем предложить этот вид авиационного топлива нашим клиентам в Дубае. Это становится еще более важным в свете объявления 2023 года Годом устойчивого развития в ОАЭ, поскольку укрепляет наши амбиции по сокращению выбросов углекислого газа», - сказал Адель Мардини, основатель и генеральный директор Jetex.

Являясь безопасным и полностью сертифицированным заменяемым топливом, совместимым с существующим парком самолетов и инфраструктурой аэропортов, SAF можно смешивать с обычным авиационным топливом в соотношении до 50%, создавая авиационное топливо со значительно меньшими выбросами углерода в течение жизненного цикла. В чистом виде SAF может снизить выбросы в течение жизненного цикла до 80% по сравнению с обычным авиационным топливом.

Дорис Тан, генеральный директор Shell Aviation в Азии и на Ближнем Востоке, отметила: «Чтобы сократить выбросы от полетов, все звенья авиационной цепочки создания стоимости должны сыграть свою роль. Это особенно важно для клиентов част-

ного бизнеса, поскольку они могут создать концентрированный и высокоэффективный спрос на SAF. Кроме того, не менее важно расширение доступности SAF в новых местах, поэтому было очень приятно работать с Jetex над расширением наших возможностей SAF на Ближнем Востоке, впервые доставив SAF в аэропорт Аль-Мактум».

«Экологическая стратегия Jetex направлена на сокращение выбросов углекислого газа, переработку и адаптацию новейших экологически чистых

технологий в своей глобальной сети. Усилия компании согласуются с обязательствами IATA обеспечить нулевой уровень выбросов к 2050 году, и достижение этой цели требует сочетания максимального устранения выбросов в источнике, технологий компенсации и улавливания углерода. Для будущего авиации жизненно важно продолжать борьбу с изменением климата, и Jetex по-прежнему сосредоточена на том, чтобы сыграть свою роль в уменьшении воздействия на планету», - комментируют в Jetex.



## Утвержден окончательный дизайн концепта CelestialSTAR

В преддверии авиашоу в Дубае, которое начнется на следующей неделе, Lufthansa Technik AG в сотрудничестве с Boeing Business Jets представила полную информацию о своей последней концепции салона CelestialSTAR для BBJ777-9.

Концепт этого просторного салона, общая площадь которого превышает 340 кв.м., представляет собой дизайн, специально адаптированный к требованиям нового поколения VVIP самолетов и лайнеров глав государств.

Окончательный дизайн сочетает в себе традиционное влияние культурного наследия Ближнего Востока с современными нотками и теперь впервые раскрывает название этой новой концепции.

В CelestialSTAR команда дизайнеров Lufthansa Technik стремится подчеркнуть как современную чистоту, так и типичные для Ближнего Востока геометрические узоры, а также простор и открытость неба: напоминание не только о самом широком салоне среди всех новых типов VVIP самолетов,

но и подчеркивая разнообразии ближневосточной философии.

Флагманской особенностью нового дизайна каюты являются отдельные кровать и ванная комната в форме кокона, которые вместе с прилегающей зоной Work&Balance образуют многофункциональный частный люкс для VIP-персон. В этом коконе ванная комната и спальные помещения могут сливаться в автономное пространство, обеспечивающее при необходимости максимально возможную конфиденциальность, например, если VVIP пассажиры хотят насладиться самым большим тропическим и массажным душем, когда-либо созданным для частного самолета, или устроиться с комфортом на просторной двуспальной кровати.

Сложная проекционная технология, адаптированная на основе концепции EXPLORER компании Lufthansa Technik, при необходимости превращает закрытый кокон в почти захватывающий мир здоровья и развлечений, отображая широкий спектр индивидуального цифрового контента, начиная от киноэкрана и заканчивая 180-градусными изображениями следующего пункта назначения. Если потребность в уединении меньше, вращающиеся и раздвижные ламели могут открыть кокон для остальной части салона, чтобы обеспечить доступ к боковым тренажерным залам или раздевалкам или просто пропустить больше дневного света в VVIP зону. Таким образом, за счет огромной ширины кабины BBJ777-9 создается максимальное ощущение пространства.

«Продуманный дизайн интерьера BBJ777-9, созданный Lufthansa Technik, иллюстрирует ключе-





вые особенности нашего новейшего, самого большого и функционального ВВJ на рынке», - сказал Алексис Фекто, управляющий директор по маркетингу Boeing Business Jets. «Элегантные элементы интерьера максимизируют личный комфорт пассажиров на борту ВВJ777-9, который способен летать более 22 часов и без остановок соединять любые два города мира».

«ВВJ777-9 – это самый крупный тип самолетов, недавно появившийся на рынке, и поэтому он просто предназначен для роли преемника ВВJ747 в качестве самого популярного самолета для глав государств, многие из которых являются нашими постоянными клиентами на протяжении десятилетий», – сказал Хасан Гасим, директор по продажам услуг для VIP-персон и специальных самолетов

на Ближнем Востоке компании Lufthansa Technik. «Благодаря нашему тесному сотрудничеству с Boeing Business Jets и, кроме того, роли Lufthansa в качестве стартового заказчика нового типа, мы смогли накопить обширный технический опыт на ранней стадии. Поэтому мы рады представить нашим уважаемым клиентам на авиашоу в Дубае этот еще раз революционный интерьер, в котором максимально используются размеры ВВJ777-9».



## Новое партнерство планирует разработать недорогие модульные вертипорты для eVTOL

Чтобы подготовиться к использованию современных транспортных средств воздушной мобильности (ААМ), таких как электрические воздушные такси и грузовые дроны, компания Netherlands Airport Consultants (NACO) объединяется с Urban-Air Port, чтобы внедрить инфраструктуру вертипортов в аэропорты и города по всему миру. Партнеры утверждают, что их модульная конструкция позволит значительно сократить капитальные и эксплуатационные затраты.

Голландская консалтинговая и инженеринговая компания NACO, базирующаяся в Гааге, уже более 70 лет руководит проектами развития сотен региональных и международных аэропортов. Urban-Air

Port (UAP) — британский стартап, который работает над разработкой наземных объектов для eVTOL, дронов и других электрических транспортных средств в США, Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе.

NACO и UAP начали сотрудничество в июне 2023 года для определения требований к наземной инфраструктуре eVTOL для аэропортов. В меморандуме о взаимопонимании, объявленном 3 ноября, они расширили это партнерство, обязавшись интегрировать вертипорты UAP в различные проекты аэропортов по всему миру. Они также будут сотрудничать в планировании землепользования аэропорта, а также в моделях сети вертипортов,

которые могут моделировать спрос, принимая во внимание возможность стыковки с наземным транспортом.

«NACO обладает глубоким пониманием нюансов планирования и генерального планирования аэропортов, а их опыт в оптимизации операционной эффективности для традиционных клиентов аэропортов не имеет себе равных», — сказал исполнительный председатель UAP Рикки Сандху. «Это именно то, во что мы верим в UAP для клиентов наших вертипортов. Устойчивое развитие является основой обеих наших компаний и должно существенно способствовать будущему авиации».

UAP разрабатывает вертипорты следующего поколения AirOne с вертикально расположенными модульными концентраторами, которые можно устанавливать в компактных локациях, что делает их идеальными для городов и существующих аэропортов. По данным компании, эти небольшие и быстро развертываемые конструкции не только обеспечат пространство для взлета и посадки eVTOL, но также будут включать системы управления воздушным судном, зарядные станции и пассажирские помещения.

«Наши вертипорты занимают на 80% меньше места по сравнению с любой традиционной компоновкой вертипортов», — сказала исполнительный директор UAP Андреа Ву. «Это обеспечивает значительную экономию средств, когда речь идет о приобретении земли и аренде. Затраты на строительство наших решений для вертипортов зависят от спецификаций каждого вертипорта».





## Archer и Beta призывают к созданию стандартизированных систем зарядки электрических воздушных такси

Два ведущих разработчика воздушного такси – калифорнийская Archer Aviation и вермонтская Beta Technologies – работают вместе, чтобы стимулировать широкое внедрение общей инфраструктуры зарядки для электрических воздушных судов. Кроме того, компания Archer приобрела несколько систем быстрой зарядки Beta для эксплуатации со своим eVTOL.

Возможности быстрой зарядки «обеспечивают сокращение времени между рейсами», - говорит Адам Гольдштейн, исполнительный директор Archer. «Распространенная система быстрой зарядки имеет решающее значение для обеспечения масштабов распространения электрического воздушного такси в ближайшие годы, и это сотрудничество между двумя лидерами отрасли является захватывающим шагом на пути к достижению этой цели».

Ранее Beta заявляла, что ее система зарядки заряжает аккумуляторы воздушного судна менее чем за один час.

Archer использует две системы «Charge Cube» компании Beta на своих летно-испытательных объектах в Калифорнии, а также несколько мобильных зарядных станций «Mini Cube», «которые Archer планирует быстро развернуть по мере необходимости». Компания со штаб-квартирой в Сан-Хосе готовится запустить обширную программу летных испытаний своего электрического самолета Midnight.

Зарядные системы Beta развернуты в 14 точках на восточном побережье США, и компания планирует установить еще 55 зарядных станций «вдоль восточного побережья и северного побережья Мекси-

канского залива, а также на объектах Archer в Калифорнии».

Archer и Beta также призывают к «единому стандарту зарядки», указывая на комбинированный стандарт зарядки (Combined Charging Standard – CCS), который они описывают как мультимодальный, совместимый стандарт, используемый ведущими производителями электромобилей, включая Beta. «Когда мы разрабатывали наши зарядные устройства, мы увидели возможность поддержать весь сектор, используя уже проверенный стандарт», - говорит Кайл Кларк, исполнительный директор Beta.

«Принятие единого стандарта зарядки будет способствовать масштабному развитию электрической

авиации», - добавляет Пит Банс, исполнительный директор Ассоциации производителей авиации общего назначения. «Предоставление электрическим самолетам и наземным электрическим транспортным средствам разных производителей совместного использования зарядной инфраструктуры поможет снизить затраты на электрификацию существующей инфраструктуры».

Еще одним примером сотрудничества между конкурирующими американскими компаниями воздушного такси является то, что Archer и Wisk Aero, поддерживаемая Boeing, недавно урегулировали давний судебный процесс и согласились вместе работать над разработкой технологий автономных полетов.



## Рынок авионики с начала года вырос на 15,9%

Согласно отчету Ассоциации авиационной электроники (АЕА) за третий квартал, в течение первых девяти месяцев текущего года мировые продажи авионики для деловой авиации и АОН превысили \$2,4 млрд. Это представляет собой рост продаж на 15,9% по сравнению с тем же периодом 2022 года, чему значительно способствовал рост продаж авионики для первичной установки на 26,2%.

Продажи авионики в третьем квартале составили более \$814 млн, что на 9,9% больше, чем за тот же период прошлого года. Эти продажи сопоставимы с \$777,6 млн в первом квартале и \$824 млн во втором квартале.

Данные в денежном выражении включают продажи всей электроники для самолетов деловой авиации



и авиации общего назначения, отражают чистую цену продажи и исключают расходы, связанные с ремонтом, капитальным ремонтом, расширенной гарантией или обслуживанием по подписке.

Согласно отчету АЕА, 40,7% продаж в третьем квартале пришлось на рынок модернизации (установка после первоначального производства самолетов), при этом продажи для первоначального монтажа на конвейере составили 59,3%, что указывает на значительный спрос в производственном секторе. Продажи в США и Канаде заняли долю в 73,3% от общего объема, а оставшиеся 26,7% были распределены по остальному миру.

Президент и главный исполнительный директор АЕА Майк Адамсон представил свою точку зрения на динамику рынка, отметив, что «отрасль продолжает обеспечивать устойчивые продажи, ориентированные на будущее». Но он также отметил скромный рост рынка модернизации на 3,6% в годовом исчислении.

«Даже несмотря на постоянные проблемы в цепочке поставок, производители авионики проделали исключительную работу по решению проблем и сообщают об улучшении сроков изготовления продукции по сравнению с прошлым годом», - добавил Адамсон. «Хотя то, что на рынок выходит больше продуктов, обнадеживает, мы по-прежнему сталкиваемся с проблемами производственных мощностей из-за потребностей в рабочей силе. Наши члены сообщают, что количество невыполненных заказов у них продолжает увеличиваться по мере роста потребности в технических специалистах».



## Росавиация изучит возможность безопасного взлета в Геленджике в сторону гор

Росавиация изучит возможность снятия запрета для авиакомпаний взлетать в аэропорту Геленджика (Краснодарский край) в сторону гор, сообщил глава ведомства Дмитрий Ядров на заседании комитета Совета Федерации по экономической политике.

С соответствующим предложением к нему обратился сенатор от Краснодарского края Александр Трембицкий. «Около 13 лет этот вопрос (взлета курсом на горы — ИФ) стоит на повестке дня, и никак не разрешится, хотя в 2011 году такой взлет был осуществлен, и подтверждена его безопасность. Предлагаю все же вернуться к обсуждению этой темы. Вы как молодой профессиональный руководитель придумаете какой-то выход», - сказал Трембицкий.

Из-за существующего запрета увеличивается нагрузка на соседний аэропорт в Анапе, а также на транспортную логистику в связи с доставкой туда пассажиров, пояснил он.

Вопрос «имеет место быть, но к нему нужно подходить очень аккуратно» с точки зрения безопасности полетов, заявил в свою очередь Ядров.

«Мы действительно подготовили поручение нашему научно-исследовательскому институту исходя из типов воздушных судов проработать эту ситуацию, — сказал он. — У нас есть аналогичный курс взлета во «Внуково»: при выполнении полетов с этим курсом широкофюзеляжные воздушные суда и несколько типов бизнес-джетов постоянно уклоняются в соответствующую запретную зону — они просто не выдерживают траектории при выполнении взле-

тов. Такая же схема у нас в Геленджике. И раньше при высокой интенсивности, когда использовали этот курс во «Внуково», мы ежедневно сталкивались с уклонением, по 5-7 случаев за сутки. И если 5-7 случаев по уклонению будут у нас в Геленджике, понятно, где будет самолет».

С февраля прошлого года аэропорт Геленджика закрыт для обслуживания рейсов в связи с началом военной операции на Украине. До ограничений он принимал рейсы крупнейших российских авиаперевозчиков, в том числе «Аэрофлота», «Победы», «России», S7, «ЮТэйр». При этом все взлетные операции они выполняли в сторону моря, а посадочные — со стороны моря. Но из-за сильных ветров аэропорт часто закрывался, в связи с чем прибывавшие самолеты были вынуждены уходить на

запасной аэродром в Анапу, а планировавшие вылететь из Геленджика — застревают там на продолжительное время.

В 2017 году «Победа» обращалась в Росавиацию, чтобы та утвердила программы подготовки пилотов к вылетам и посадкам в Геленджике со стороны гор, однако ведомство ей в этом отказало. Позднее компания подала иск к Росавиации. На судебном заседании представитель ведомства заявлял, что взлет в сторону гор в Геленджике запрещен из соображений безопасности. Представитель «Победы» париловала, что «Аэрофлот» несколько лет все же осуществлял взлет по такому курсу. Суд в итоге поддержал ответчика.

*Источник: ИНТЕРФАКС*



## Ущерб от протестов и незаконные чартеры вызывают обеспокоенность страховщиков

Когда в июне эоактивисты ворвались в немецкий аэропорт Зильт и облили Cessna Citation Mustang оранжевой краской, ущерб, оцениваемый в более чем \$1 млн, был настолько значительным, что страховая компания признала самолет не подлежащим восстановлению. Руководители страховых компаний, беседовавшие с AIN на условиях анонимности, говорят, что отрасль все еще пытается оценить, как волна нападений самопровозглашенных эвоинов повлияет на способ предоставления страхового покрытия и сколько это будет стоить.

Эти нападения поднимают вопросы о том, кто несет ответственность, и этот вопрос, возможно, придется решать путем подачи гражданских исков как против правонарушителей, так и, возможно, против поставщиков услуг, таких как эксплуатанты воздушных судов и FBO. «Я не ожидаю, что владельцы частных самолетов будут судиться с защитниками окружающей среды», - прокомментировал один из руководителей ведущего лондонского страхового брокера. «Миллиардеры, преследующие безработных «зеленых» протестующих, — это выглядит некрасиво».

Помимо политических аспектов этой ситуации, эти случаи ставят важные вопросы – и не только о страховании каско воздушных судов. Существуют также соображения относительно профессиональной ответственности компаний и частных лиц в секторе деловой авиации.

«Некоторые люди не до конца осознают свою уязвимость и думают, что все покрывается полисом самого самолета», - сказала Мелани Даглиш, стар-

ший авиационный андеррайтер Международного клуба транспортных посредников (ITIC). Она советует клиентам тщательно учитывать риски, которые могут быть исключены из страхования каско, например, имеют ли пилоты достаточную квалификацию для полета, что может повлиять на менеджеров летных экипажей или тех, кто отвечает за все аспекты полетов. ITIC — это некоммерческая организация, которая специализируется на страховании профессиональной ответственности и защите от убытков, понесенных из-за халатности, ошибок или упущений.

По словам Даглиш, особую озабоченность вызывают незаконные или так называемые «серые» чартерные рейсы, примером чему служат последствия катастрофы, в которой погиб футболист Эмилиано Сала в январе 2019 года. Прошло почти два года с тех пор, как Дэвид Хендерсон был признан виновным в создании угрозы безопасности воздушного судна за свою роль в организации перелета из Франции в Уэльс на незаконно зафрахтованном самолете Piper Malibu.

ITIC выразила обеспокоенность тем, что чартерные брокеры могут быть обвинены в преднамеренной или небрежной организации незаконных или «серых» чартеров. Организация предупредила, что другие стороны, в том числе компании по управлению воздушными судами, реестры воздушных судов, инспекторы и даже регулирующие органы, могут столкнуться с судебными разбирательствами об ответственности.

«Дело Эмилиано Сала привлекло к этому внима-

ние, и проблема с точки зрения чартерного брокера заключается в том, что не всегда всё черно-белое», - сказала Даглиш. «Есть более тонкие моменты с точки зрения ответственности, которые могут иметь большое значение и привести к отказу в страховом покрытии в случае, если будет установлено, что операция является незаконной. Вам необходимо обдумать, какова ваша роль, и быть в состоянии продемонстрировать, что вы проверили всё, например, АОС, сертификаты летной годности и так далее».

Способы развития бизнес-моделей чартерных перевозок на частных самолетах усложняют оценку ответственности с точки зрения страхования. Признавая рост джет-шеринга, приложений для бронирования и совместного использования рейсов, Даглиш сказала изданию AIN, что такие механизмы «заставляют некоторых страховщиков несколько содрогнуться, потому что они могут показаться довольно непрозрачными».

Страхование профессиональной ответственности может обеспечить важную защиту и поддержку для компаний и частных лиц, включая выплаты по таким вещам, как судебные издержки. Но, по мнению Даглиш и ее коллег, это не заменит комплексной проверки всех аспектов операции. «То, что содержится в контракте, очень важно, поскольку в нем точно указаны обязательства», - посоветовала она, а также указала на ценность обучения, подобного тому, которое предоставляет брокерам Ассоциация воздушных чартеров, и проверок самолетов и эксплуатантов, проводимых такими специалистами, как Wyvern и Argus.



## Проблема с дефектным диском двигателей P&W затронула значительное число бизнес-джетов

Десятки турбовентиляторных двигателей Pratt & Whitney Canada PW307 на бизнес-джетах Dassault Aviation могут иметь диски с тем же производственным дефектом, который затрагивает более 1000 двигателей Pratt & Whitney (P&W) PW1100G, сообщает Flightglobal.

Новая [директива](#) летной годности Федерального управления гражданской авиации (FAA) раскрывает больше о масштабах проблемы, которая уже вынуждает авиакомпании приземлять сотни самолетов семейства Airbus A320neo.

В документации FAA говорится, что 63 двигателя PW307A и PW307D, установленные на зарегистрированных в США самолетах, могут иметь диски турбин высокого давления с «дефектом материала, который может сократить срок службы детали, и должны быть выведены из эксплуатации».

PW307A используется в Dassault Falcon 7X, а PW307D — в Falcon 8X. Канадский регулятор Transport Canada также занялся этой проблемой, отметив «предполагаемый дефект материала» в директиве по летной годности, изданной в мае. В документах FAA ясно указано, что проблема с диском PW307 аналогична той, которая затрагивает PW1100G.

Расследования, проведенные P&W, установили, что оба типа могут быть подвержены одному и тому же «необнаруженному дефекту внутри материала», который стал причиной неустранимой неисправности в марте 2020 года во время взлета самолета A320 с двигателем IAE V2500. P&W является

основным владельцем совместного предприятия International Aero Engines (IAE).

В 2021 и 2022 годах FAA отреагировало требованием проверки небольшого количества PW1100G, а ранее в этом году заявило, что у двух PW307 возникла та же проблема.

Масштаб проблемы стал еще более очевиден в июле, когда RTX, материнская компания P&W, заявила,

что затронуто более 1200 двигателей PW1100G, которые требуют ранней проверки или замены дисков. Руководители заявили, что проблема вызвана «редким» состоянием, связанным с процессом производства порошкового металла.

Требуемые работы по техническому обслуживанию теперь вынуждают авиакомпании по всему миру приземлять сотни самолетов семейства A320neo в любой момент времени.



## Wheels Up существенно ухудшила финансовые показатели

Wheels Up объявила финансовые результаты за третий квартал, сообщив о снижении выручки на 24% в годовом исчислении до \$320 млн по сравнению с \$420 млн за тот же период прошлого года. Ключевые операционные показатели компании значительно ухудшились, поскольку снизилось количество активных участников и пользователей, а также уменьшилось количество выполненных рейсов и доход от рейсов.

Согласно отчету о прибылях и убытках, количество активных участников Wheels Up по состоянию на 30 сентября сократилось на 15% в годовом исчислении, до 10 775 человек, из-за регионализации программ участников и ориентации на более прибыльные полеты.

Количество активных пользователей за квартал также снизилось на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 11 988, а число прямых рейсов сократилось на 21% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 16 581. Компания заявила, что сокращение количества рейсов в реальном времени связано с «замедлением темпов роста отрасли и попытками сосредоточиться на прибыльных полетах». Выручка на каждом этапе полета снизилась на 3% в годовом исчислении, до \$12945.

Чистый убыток компании за квартал составил \$144 млн по сравнению с \$149 млн за аналогичный период прошлого года.

В третьем квартале компания потратила около \$250 млн на поддержку операций. Тем не менее, Wheels

Up заявила, что у нее достаточно ликвидности для поддержки операций, включая \$245 млн наличными, \$100 млн в виде неиспользованной пролонгации и ожидаемый кредит в размере \$50 млн.

Wheels Up сильно пострадала от финансовых проблем и пытается привлечь новый капитал и продать некоторые из своих убыточных направлений бизнеса. Недавно компания получила вливание капитала в размере \$450 млн при поддержке Delta Air Lines, Certares Management, Knighthead Capital Management и Cox Enterprises.

«Стратегические инвестиции Delta Air Lines и наших новых партнеров демонстрируют их уверенность

в нашем операционном и коммерческом плане по предоставлению убедительного и дифференцированного опыта для наших клиентов», - сказал Джордж Мэттсон, генеральный директор Wheels Up. Тем временем компания ведет переговоры с потенциальными инвесторами по объявленному срочному кредиту в размере \$50 млн.

Компания также представила новую программу под названием «Up for Business», которая предлагает индивидуальное решение для частной авиации для малых и средних предприятий, совместно продаваемое через Wheels Up и Delta. В октябре компания продала свой бизнес по управлению воздушными судами Airshare.





## На прошедшей неделе мировой спрос на бизнес-джеты резко упал

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, за пять дней ноября 2023 года глобальная активность бизнес-джетов и турбовинтовых самолетов снизилась на 4% по сравнению с ноябрем прошлого года, на 8% ниже ноября 2021 года, и на 22% выше относительно 2019 года.

Бизнес-джеты в начале ноября выполнили во всем мире 48000 рейсов, что на 4% меньше, чем в ноябре прошлого года, и на 23% больше по сравнению с ноябрем 2019 года. Активность регулярных авиакомпаний на 15% выше по сравнению с прошлым годом, хотя на 8% ниже относительно 2019 года. Трафик грузовых операторов упал на 18% по сравнению с прошлым годом, хотя на 17% вырос по сравнению с 2019 годом.

### Европа

Активность бизнес-джетов в Европе в начале этого месяца отстает от уровня 2019 года, объем полетов упал на 19% по сравнению с 1-5 ноября 2022 года, и на 4% ниже аналогичного периода 2019 года.

В нескольких ключевых аэропортах региона наблюдается двузначное снижение относительно прошлого года, а именно в Ле Бурже, Фарнборо и Женеве. По сравнению с ноябрем 2019 года трафик также упал в Ле-Бурже, Лутон и Биггин-Хилл. Ататюрк, Рим-Чампино и Малага противостоят региональной тенденции, все три аэропорта опережают показатели ноября прошлого и 2019 годов.

Sector View	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Scheduled Operation	361,197	74%	15.2%	27.5%	95.1%	-8.2%
Business Aviation	71,810	15%	-3.9%	-7.9%	40.6%	22.2%
Other	42,870	9%	16.4%	42.3%	139.0%	58.3%
Cargo	15,188	3%	-18.2%	-18.9%	-4.6%	17.1%
Grand Total	491,065	100%	10.7%	19.8%	81.9%	-0.2%

Глобальный трафик самолетов 1–5 ноября 2023 г. (бизнес-авиация включает турбовинтовые самолеты)

Departure Airport	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
LFPB,LBG,Paris-Le Bourget,Paris (FR)	209	3.7%	-31.7%	-40.5%	47.2%	-13.3%
EGLF,FAB,Farnborough,London (GB)	176	3.1%	-9.7%	-23.8%	12.8%	12.1%
LSGG,GVA,Geneva Cointrin Intl.,Geneva (CH)	152	2.7%	-12.6%	-39.4%	39.4%	0.0%
LFMN,NCE,Nice-Côte d'Azur,Nice	147	2.6%	-8.7%	-20.5%	15.7%	7.3%
EGGW,LTN,London Luton,London (GB)	144	2.5%	-10.6%	-26.2%	37.1%	-12.2%
LSZH,ZRH,Zurich,Zurich	124	2.2%	-23.0%	-41.8%	4.2%	1.6%
LIML,LIN,Milano Linate,Milan (IT)	114	2.0%	-23.0%	-29.2%	103.6%	15.2%
LTBA,ISL,Ataturk Intl.,Istanbul	106	1.9%	7.1%	24.7%	-4.5%	53.6%
LIRA,CIA,Ciampino-G. B. Pastine Intl.,Rome (IT)	94	1.7%	6.8%	-19.0%	40.3%	23.7%
EGKB,BQH,London Biggin Hill,London (GB)	92	1.6%	-32.8%	-42.1%	9.5%	-3.2%
LEPA,PMI,Palma De Mallorca,Mallorca	92	1.6%	-1.1%	-3.2%	26.0%	33.3%
LEMD,MAD,Adolfo Suárez Madrid-Barajas,Madrid (ES)	82	1.4%	-28.7%	-32.8%	78.3%	-12.8%
LEMG,AGP,Málaga,Málaga (ES)	79	1.4%	16.2%	-15.1%	36.2%	14.5%
EDDM,MUC,Munich,Munich	69	1.2%	-31.0%	-44.8%	-15.9%	-14.8%
LOWW,VIE,Vienna Intl.,Vienna (AT)	69	1.2%	-20.7%	-48.5%	-10.4%	-8.0%
Grand Total	5,656	100.0%	-18.7%	-34.7%	7.3%	-3.9%

Активность бизнес-джетов по аэропортам Европы, 1–5 ноября 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

Региональная активность во всех сегментах самолетов в ноябре отстает от прошлого года, хотя самый загруженный сегмент легких джетов летает на 4% больше, чем в 2019 году. Суперлегкие и суперсредние самолеты также опережают показатели 2019 года. В этом месяце бизнес-лайнеры выполнили всего 88 рейсов, на 39% меньше, чем в 2019 году.

### Северная Америка

На 44-й неделе, закончившейся 5 ноября, активность бизнес-джетов в Северной Америке снизилась на 6% по сравнению с предыдущей неделей, и на 4% ниже аналогичных дат прошлого года. Активность бизнес-джетов в Северной Америке также

снизилась по сравнению с ноябрем 2022 года, хотя снижение не такое серьезное, как в Европе. В период с 1 по 5 ноября выполнено почти 39000 рейсов, что на 3% меньше, чем в те же даты 2022 года, и на 24% больше, чем в 2019 году. Ведущий аэропорт Тетерборо показал падение трафика на 7% по сравнению с прошлым годом, хотя относительно 2019 года зафиксирован рост на 6%.

Несмотря на региональный спад, в аэропортах Лас-Вегаса активность растет. Количество вылетов бизнес-джетов из аэропортов Лас-Вегаса на 25% превышает аналогичный показатель прошлого года, а самое загруженное сообщение – с аэропортами Лос-Анджелеса, количество рейсов выросло на 11% по сравнению с прошлым годом. Спрос в аэропортах Лас-Вегаса обусловлен ростом трафика долевых операторов. В этом месяце такие операторы из Лас-Вегаса летают на 85% больше, чем в ноябре 2022 года, что означает трехзначный рост по сравнению с 2019 годом.

## Азия

В этом месяце активность бизнес-джетов в Азии выросла на 6% по сравнению с прошлым годом. Япония и Индонезия сейчас загружены больше, чем в начале любого ноября за последние четыре года. Китай значительно опережает прошлый и 2019 годы, но на 22% ниже по сравнению с 2020 годом. Трафик в Гонконге отстает на 16% от начала ноября 2019 года, и на 65% опережает 2022 год. Таиланд и Сингапур находятся на уровне начала ноября прошлого года.

## Ближний Восток

За пять дней ноября из аэропортов Ближнего Востока выполнено 930 рейсов бизнес-джетов, что на 7% меньше, чем в аналогичном периоде прошлого года, и на 36% больше, чем в 2019 году. Саудовская Аравия и Катар являются исключением: трафик

Departure Airport	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
KTEB,TEB,Teterboro,New York	1,081	2.8%	-6.8%	-8.3%	152.6%	5.6%
KLAS,LAS,McCarran Intl.,Las Vegas (US-NV)	737	1.9%	32.3%	31.1%	179.2%	24.5%
KPBI,PBI,Palm Beach Intl.,West Palm Beach	600	1.5%	-8.5%	-11.2%	34.8%	29.3%
KDAL,DAL,Dallas Love Field,Dallas (US-TX)	532	1.4%	-7.5%	-11.8%	19.3%	12.5%
KVNY,VNY,Van Nuys,Los Angeles (US-CA)	488	1.3%	-5.1%	-3.9%	44.0%	15.6%
KHPN,HPN,Westchester County,New York	439	1.1%	-2.4%	-3.3%	59.1%	25.1%
KSDL,SCF,Scottsdale,Phoenix (US-AZ)	430	1.1%	22.2%	-13.8%	43.3%	47.3%
KAPF,APF,Naples Municipal,Naples (US-FL)	420	1.1%	39.1%	2.7%	45.8%	70.0%
KHOU,HOU,William P Hobby,Houston (US-TX)	400	1.0%	-6.3%	-21.6%	46.5%	27.0%
KIAD,IAD,Washington Dulles Intl.,Washington (US-DC)	385	1.0%	-10.3%	-19.6%	53.4%	21.8%
KOPF,OPF,Miami-Opa Locka Executive,Miami (US-FL)	370	1.0%	18.2%	-5.9%	37.0%	38.6%
KAUS,AUS,Austin Bergstrom Intl.,Austin (US-TX)	349	0.9%	13.7%	6.7%	123.7%	-6.7%
KPDK,PDK,DeKalb Peachtree,Atlanta (US-GA)	342	0.9%	-12.3%	-21.2%	29.5%	12.5%
KBNA,BNA,Nashville Intl.,Nashville (US-TN)	335	0.9%	2.4%	-7.7%	90.3%	55.8%
KMDW,MDW,Chicago Midway Intl.,Chicago	323	0.8%	-3.6%	-9.5%	104.4%	2.5%
Grand Total	38,743	100.0%	-2.9%	-5.9%	52.8%	24.4%

Аэропорты бизнес-авиации Северной Америки, 1–5 ноября 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

Operator Type	Departures	% of total	Growth vs 1 yr ago (Deps)	Growth vs 2 yr ago (Deps)	Growth vs 3 yr ago (Deps)	Growth vs 4 yr ago (Deps)
Fractional Ownership	218	24%	84.7%	124.7%	384.4%	175.9%
Corporate Flight Department	182	20%	19.0%	0.6%	61.1%	1.7%
Branded Charter	164	18%	18.8%	-6.3%	107.6%	5.1%
Aircraft Management	144	16%	6.7%	60.0%	453.8%	8.3%
Private Flight Department	92	10%	-2.1%	15.0%	135.9%	39.4%

Активность бизнес-джетов по типам операторов в аэропортах Лас-Вегаса, 1–5 ноября 2023 г. по сравнению с предыдущими годами

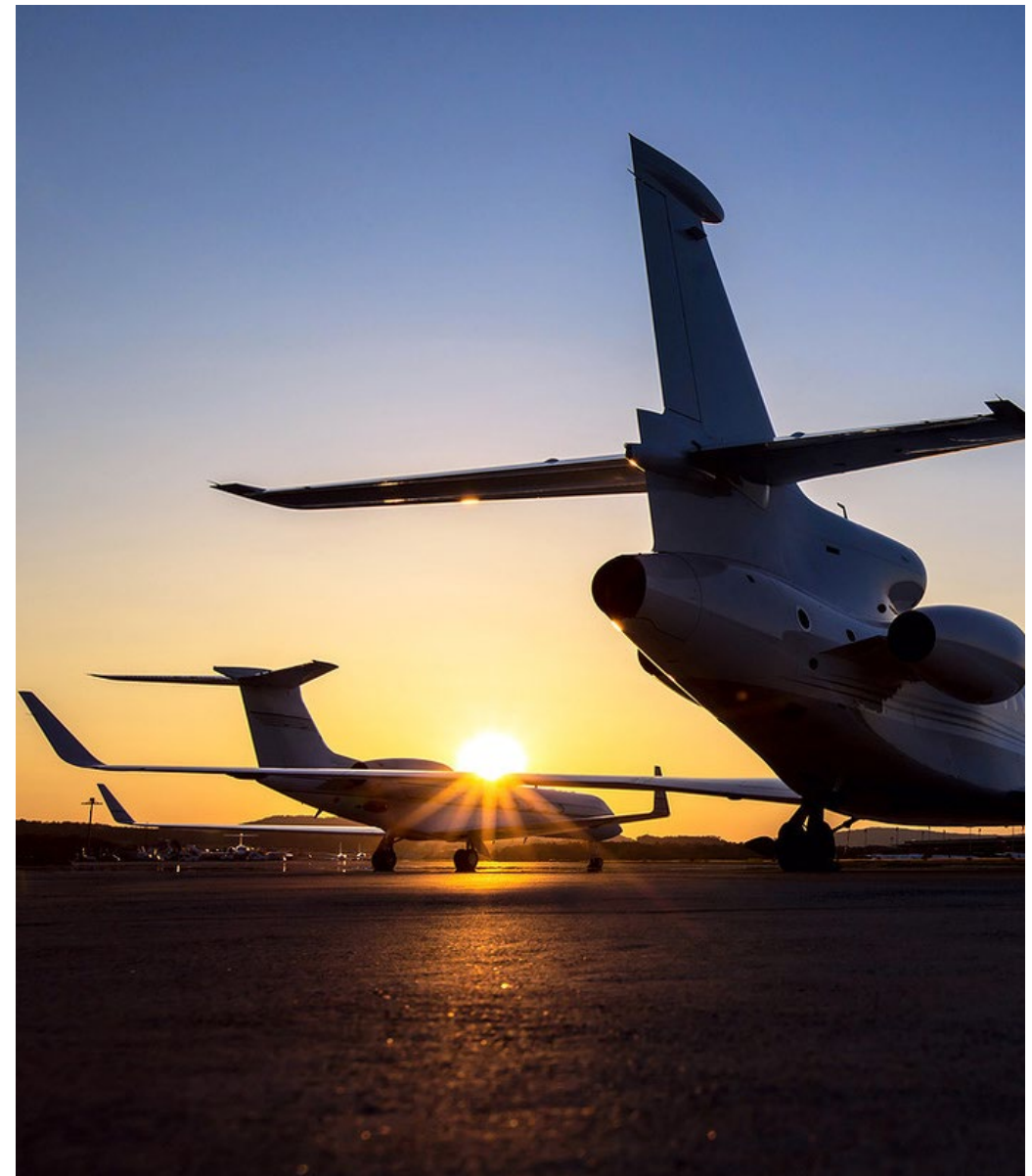


на 4% и 20% опережает показатели прошлого года соответственно. В отличие от ОАЭ, где активность на 10% ниже ноября прошлого года, и на 48% выше по сравнению с ноябрем четырехлетней давности. Объем полетов в Израиле сократился на 21% по сравнению с ноябрем прошлого года, и на 10% меньше, чем в 2019 году.

**Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует:** «В последние недели активность бизнес-джетов достигла уровня 2022 года, но на прошедшей неделе наблюдался значительный спад, особенно в Европе, где региональная активность впервые в этом году отстала от тенденций 2019 года. Трафик в других регионах также застыл, особенно на Ближнем Востоке, поскольку сообщение с Израилем резко сократилось».

Departure Country	Departures PTD	% of total	PTD vs 1 yr ago (Deps)	PTD vs 2 yrs ago (Deps)	PTD vs 3 yrs ago (Deps)	PTD vs 4 yrs ago (Deps)
Turkey	333	35.8%	5.7%	29.6%	5.4%	69.0%
United Arab Emirates	234	25.2%	-10.3%	2.2%	18.2%	48.1%
Saudi Arabia	131	14.1%	4.0%	6.5%	61.7%	12.0%
Israel	56	6.0%	-21.1%	-16.4%	-9.7%	-9.7%
Cyprus	54	5.8%	-12.9%	-41.3%	8.0%	1.9%
Qatar	30	3.2%	20.0%	-26.8%	100.0%	100.0%
Bahrain	26	2.8%	-29.7%	-10.3%	44.4%	188.9%
Iraq	22	2.4%	100.0%	-18.5%	0.0%	450.0%
Jordan	16	1.7%	-44.8%	-30.4%	0.0%	-11.1%
Oman	12	1.3%	-36.8%	-7.7%	9.1%	9.1%
Kuwait	9	1.0%	-55.0%	-40.0%	-35.7%	-55.0%
Lebanon	6	0.6%	-60.0%	-57.1%	-62.5%	-50.0%
Iran	1	0.1%	-66.7%	-75.0%	0.0%	
Afghanistan			-100.0%		-100.0%	-100.0%
Brunei			-100.0%		-100.0%	-100.0%
Grand Total	930	100.0%	-6.8%	-0.4%	11.8%	36.4%

Активность бизнес-джетов на Ближнем Востоке по странам, 1–5 ноября 2023 г.



## Максим Манаенков: медицинская эвакуация не подразумевает эмоций

*Рынок санитарной эвакуации в России весьма разнообразный и специфический. Разобраться во всех его нюансах, а также не попасться на удочку некомпетентных компаний, задача весьма сложная, но вполне решаема. Главным для родственников, чьи близкие попали в беду должен стать твердый разум и отсутствие спешки. Подходить к выбору компании, которая поможет безопасно и быстро перевезти пациента, а также подобрать меди-*

*цинское сопровождение нужно тщательно, желая опираясь на опыт друзей и знакомых.*

*Сегодня в гостях у BizavNews директор по развитию бизнеса российского брокера на рынке санитарной авиации JETVIP **Максим Манаенков**, и мы начинаем цикл материалов о медицинской эвакуации в России.*



Прежде всего надо понимать, что если ваши близкие попали в беду, вы должны купировать в себе эмоции. По возможности сразу обращайтесь к специалистам, которые возьмут на себя все организационные вопросы. Максим Манаенков говорит: «Мы активно работаем с Федеральным Центром Медицины Катастроф Министерства Здравоохранения РФ. Но здесь надо понимать, что ФЦМК – это только высококвалифицированные врачи и медицинское оборудование».

«Зачастую мы обращаемся к ним на коммерческой основе, либо выполняем транспортировку пациента в рамках госзадания. Очень мало людей знает, что если у тебя не дай бог, родственник или любой близкий человек попал в беду в России, и ему необходимо срочная транспортировка, но допустим он нетранспортабелен в условиях регулярного авиарейса по медицинским показаниям или техническим особенностям маршрута, то в таком случае у Правительства РФ есть специально выделенный Федеральный или Региональный бюджет на эвакуации, и совершенно любого гражданина России вне зависимости от социального статуса могут совершенно бесплатно транспортировать для оказания срочной медицинской помощи, например в районный центр, если в радиусе 500 км отсутствует должное медицинское оборудование или медицинское учреждение – все могут получить бесплатную медицинскую эвакуацию, стоимость которой может варьировать от 2 млн до 25-30 млн, естественно при соответствии по всем критериям и невозможности оказать медицинскую помощь «на месте», - рассказывает Максим.

Он не скрывает, что узнал об этом в 2017 году, но с



тех пор пытается максимально помочь каждому из обратившемуся. «Очень хорошо, что у нас это работает. Да шероховато, да не всегда быстро как хотелось бы, но работает. А вот то, что об этом не знают – весьма негативно».

Работает это следующим образом. Когда родственники знают, куда писать и что писать, обращение падает на Минздрав. Минздрав дает задачу Федеральному Центру Медицины катастроф эту задачу проработать. Далее специалисты ФЦМК совместно с Министерством Здравоохранения прорабатывают варианты эвакуации, смотрят на состояние

пациента, проводят телемедицину, проверяют на предмет транспортабельности на регулярных авиалиниях, либо на специально оборудованном частном самолете.

Далее формируется медицинская бригада, которая будет сопровождать пациента, и комплект необходимого медицинского оборудования. Как правило, если это коммерческая история и пациент не попадает под требования бесплатной транспортировки, то средний чек за работу бригады варьируется от 130000 до 250000 рублей. Это врачи-реаниматологи и фельдшер (медбрат/медсестра) и всё необхо-

димое медицинское оборудование вне зависимости от состояния пациента, плюс к этому, если мы говорим про транспортировку на регулярке, приобретаются билеты на врачей, пациента, сопровождающих родственников, устанавливается медицинский модуль (у каждой авиакомпании свои тарифы на него) и оплачивается тариф за сверхнормативный багаж. Если мы говорим про частный самолет, то подготовка идет в сжатые сроки, с момента подтверждения самолет готовится 3-4 часа, врачи приезжают в аэропорт за 30-40 минут до вылета и вылетают за пациентом.

На моменте, когда принято решение о транспортабельности пациента выбран самолет, начинается работа JETVIP. «Мне ставят весьма конкретную задачу. Например, слетать в Улан-Удэ, забрать там ребенка и привести в Москву. Я узнаю диагноз и состояние пациента. В силу опыта я уже знаю, какие вопросы им сразу задавать, хотя ответы они обычно присылают мне позже, если даже я не спрошу. От этого мы совместно с врачами понимаем, какой самолет подходит. Это может быть не оборудованный борт, потому что на самом деле понятия «спецборт» как такого нет, оно никак не закреплено. То есть просто есть самолет, у которого условно есть медицинский модуль, но перевести пациента в тяжелом состоянии можно даже на диване, куда предварительно устанавливается медицинский щит (носилки) и кладется вакуумный матрас и то, это нужно не всегда, главное, чтобы во время взлета и посадки пациента можно было зафиксировать поперечными ремнями безопасности».

Касательно, регулярных авиакомпаний, то те не всегда охотно берут на борт пациентов, ссылаясь



на внутренние правила безопасности, но чаще всего просто отказывая без обоснования. А ведь для безопасной транспортировки пациента необходимо всего лишь выкупить 6-8 кресел и установить на него сертифицированный медицинский модуль, который есть почти в каждой крупной авиакомпании, а все медицинское оборудование врачей ФЦМК сертифицировано для авиaperевозок в салоне самолета, в том числе и литий-ионные батареи для ИВЛ и другого автономного оборудования или кислородные баллоны.

В основном, функция медицинского модуля – просто удобная и жёсткая поверхность для размещения пациента. Пациент, соответственно, крепится

поперечными ремнями согласно Федеральным Авиационным Правилам. И все как бы хорошо, но нет – перевозчики часто отказывают в перевозке, хотя с коммерческой точки зрения они не теряют ни копейки, но правда повышается риск вынужденной посадки, и в таком случае авиакомпания может понести дополнительные расходы.

С частными бортами намного проще. Однако специалист по организации рейса должен обладать максимальной информацией о пациенте, в том числе о его росте и весе. Очень часто эти факты игнорируются и в итоге, когда пациента привозят в аэропорт, его просто не могут занести на борт. Причина этому – не учтены технические характе-

ристики самолета, и пациент банально не влезает в аварийный выход, так как на многих самолетах занос пациента осуществляется именно через него, а на каких-то, например через узкую дверь в хвостовой части самолета, где занести крупного человека попросту не безопасно. Нужно учитывать все факторы.

«Например, у человека очень серьезная черепно-мозговая травма, он находится в коме, его нужно очень нежно нести, не дергать, не трясти. И это был первый и последний раз, когда я летал на Як-40 с такими пациентами, потому что этот самолет с точки зрения заноса пациента не приспособлен: в задней части узкий трап, пациент лежит на медицинском щите на носилках, со стороны ног и головы его держат врачи, сбоку у них оборудование, и с этого боку еще его держат люди, если он тяжелый, как нам его внести? Я тогда переживал за него как будто за своего родственника, но в будущем я лучше откажусь или предложу самолет больше, но, к сожалению, выбор не так велик и не всегда есть доступность нужного самолета. В общем и целом – множество факторов необходимо учитывать», - продолжает Максим.

Специалист по медицинской эвакуации всегда должен быть готов к любому развитию ситуации. Нужно отлично разбираться в медицинских аспектах и специфике эвакуации из разных стран. «Некоторые время назад мы совместно с турецкой авиакомпанией перевозили пациента, и родственники сами занимались транспортировкой пациента до России, а по России дальше вести пациента должны были мы. После турецких врачей, врачи





ФЦМК остались крайне недовольны состоянием пациента, причем такая ситуация не первый раз и не только у меня, потому что из больницы забрали нормального пациента, передали туркам тоже нормального, доставили до нас в России и передали пациента как будто другого, причем врачи были одеты просто в гражданскую одежду, без средств индивидуальной защиты. Да ценник на турецкий борт заметно дешевле, но я всегда пытаюсь объяснить родственникам все нюансы и чаще всего мои аргументы принимаются, в некоторых случаях лучше полететь регулярными авиалиниями, чем частным самолетом, даже когда вопрос стоимости не стоит, ведь всегда на первом месте жизнь и здо-

ровье пациента. Особенно эта касается тех пациентов, которых транспортируют в тяжелом состоянии, лучше услышать специалиста, а не пытаться найти самый быстрый или самый дешевый вариант. Знаете сколько раз со мной начинали общение с фразы «Вылететь нужно как можно скорее, нужно сегодня», а по итогу эвакуация происходила, например через неделю, потому что родственники меня не слушали и воспринимали миллион советов от всех, кроме меня, хотя вылететь позже не означает упустить драгоценное время.

«И еще один совет – не надо родственникам сопровождать пациента. В 9 случаях из 10 я против того,

чтобы родственники летали сопровождающими. Представьте себе картину, что тяжелый пациент – медицинская бригада и родственники, дающие 500 советов, у которых сын маминной подруги врач, который тоже на телефоне и все вокруг говорят, как надо правильно делать работу врачам ФЦМК. Я считаю, что нормальная история – лететь с сопровождающим родственником только если перевозится ребенок, так как они его законные представители или когда в самолете есть второй салон, где могут лететь сопровождающие, но таких самолетов в России фактически нет. Когда самолет небольшой, всего 5 кресел и 3-местный диван, где располагают пациента, на двух креслах располагается медицинское оборудование, еще на двух креслах находятся врачи, и остается еще одно, к которому чаще всего отодвигают кресло врача так, что сидеть там невозможно. Так конечно не каждый раз и когда взять сопровождающего возможно, мы всегда возьмем, но если нет, то я тактично доношу причину отказа или объясняю, что врачей трогать не нужно и что они профессионалы своего дела, но ситуации бывали разные».

Не так давно Министерство Здравоохранения Республики Ингушетия, в частности И.О. Министра Антошкиева Зарема Ахметовна и заместитель министра Угурчиева Хяди Юсуповна отработали задачу так молниеносно и действительно профессионально, что многим регионам стоило бы у них поучиться и на их просьбу, чтобы с пациенткой полетела ее сестра, отказать было просто не человечно, так как на каждом из этапов эвакуации мы работали как одна единая команда и в данной ситуации, родственница на борту никак не могла негативно сказаться на эвакуации.



## Debrett – кейтеринг с родословной

Отечественный рынок кейтеринга для бизнес-авиации за последние пару лет претерпел существенные изменения. На фоне снижения объема трафика и ухода западных бизнес-операторов, сократилось и количество провайдеров, предлагающих бортовое питание в этом сегменте. По данным аналитиков, за последние 18 месяцев спрос на услуги компаний, предоставляющих кейтеринг для бизнес-авиации снизился почти на 35%. Одним

из игроков, который активно развивал свой бизнес оставался *Angel Sky*, однако и он решил переформатировать свою модель исходя из нынешних реалий, открыв современный ресторан. Итак, знакомьтесь – *Debrett*.

Сегодня *BizavNews* побывал в гостях у руководителя отдела кейтеринга *Debrett* **Дениса Брундукова**.



История ресторана началась два года назад. В прошлом году команда *Debrett* нашла помещение, которое их устраивало по локации, а именно находилось непосредственно в близости от аэропорта Внуково.

Первое что бросается в глаза при входе в ресторан – в интерьере преобладает «камерная роскошь» с полукруглыми диванами и белыми скатертями на столах. Нет «плохих» столов. В этом пространстве отсутствует время. Интерьер напоминает аристократическую гостиную: контрасты благородного темного дерева и белоснежных скатертей, латунные детали, приглушенный свет. *Debrett* расположен в районе аэропорта Внуково в окружении элитных коттеджей и лесов. Название произносится как «Дибрэ» в честь одноименного британского издательства, выпускающего родословные пэров и руководства по этикету.

Среди клиентов ресторана ожидаются гости близлежащих районов, гости аутлета, но главный клиент – брокеры бизнес-авиации и стюардессы, заказывающие бортопитание перед рейсом. В *Debrett* планируют проводить регулярные презентации и мастер-классы для бортопроводниц.

«Это очень важно, показать девушкам наше меню, показать наше видение современного бортопитания, показать сильные стороны нашей кухни и познакомить с последними трендами в области сервировки. Нам это важно сделать на постоянной основе и красиво, ведь видео стюардесс разлетятся по многочисленным пабликам, а это значит, что наша целевая аудитория существенно расширяется», - рассказывает Денис.



В компании сразу заложили собственные ориентиры для бизнеса: небольшой зал и кухня полного цикла, включая полноценный кондитерский цех. В компании подчеркивают, что не используют никаких полуфабрикатов, вернее закупок извне. Все только свое.

В Debrett не скрывают, что нацелены на премиального клиента, однако разделяют «ресторан» и кейтеринг.

«У нас очень шикарный баланс, то есть мы по ценам находимся в «золотой середине». Мы будем стараться удержать клиента качеством и нестандартным подходом в обслуживании, при этом вы-

сокий ресторанный уровень будет присутствовать везде, пришли ли вы позавтракать или лишь выпить чашечку кофе».

Основная цель, стоящая перед командой Debrett – расширение ассортимента и приход к одному единому большому меню.

Что же касается бизнес-авиации, то сейчас Debrett уже располагает производственными мощностями для обслуживания самолетов, пассажироместимостью до 50–60 человек. При этом компания закупила все необходимые расходники: специальную фарфоровую посуду и контейнеры для перевозки готовых продуктов. Клиенту заказ доставляется на

специализированном автомобиле. При этом стюардессе всего лишь нужно сервировать стол – все остальное уже готово.

С первого дня работы Debrett максимально ушел в онлайн. Для продвижения компания использует основные социальные сети, а для приема заказов, помимо традиционного телефона, популярные мессенджеры. Так коммуникация с клиентами ведется намного быстрее и эффективнее. Через мессенджеры компания оперативно получает обратную связь по отданным заказам и отзывы.

И сейчас компания может работать над презентациями блюд дистанционно. Debrett доставит упакованный тестовый набор питания на ближайший рейс или в офис авиакомпании. Это очень удобно для клиента, так как можно спокойно выбрать день и время дегустации и не тратить время на дорогу.

«Наш подход к подаче заказа весьма революционный. Все смотрится очень неплохо. Таких ресторанов, которые привозят заказы в почти готовом виде, в Москве на самом деле очень мало. При этом в будущем по мере наращивания производства мы готовы обслуживать самолеты пассажироместимостью более 100 человек, например ТУ-214. Что же касается классических бизнес-джетов, пассажироместимостью 8–10 человек, то для нас сейчас нет проблем обслужить их, даже если заказ приходит за три часа до вылета. Если говорить о маленьких заказах, то есть на 3–4 человека, просто горячее и закуски, то нам нужен в принципе час и еще 15 минут доставить питание на борт. При этом наш режим работы 24/7 позволяет выполнить заказ любой сложности», - продолжает Денис.



Конечно, приготовление блюд для авиации и конкретно для бизнес-авиации имеют свои тонкости и особенности. Например, на борту горячее блюдо (рыбу, мясо) разогревают или в духовке, или в микроволновой печи, и для того, чтобы пассажир получил прекрасно приготовленное, сочное блюдо в цеху на земле его немного не доготавливают.

Шеф-повар компании специально изучал работу популярных брендов печей в самолетах, с целью сделать инструкцию для стюардесс по разогреву разных видов горячих блюд, чтобы в воздухе их легко разогреть, и они были полностью готовы к употреблению, с изумительным вкусом, как в Premium-ресторане на земле. Также очень важна



компактность и герметичность упаковки. Debrett использует только качественную и удобную упаковку, маркирует заказ термоэтикеткой с руководством для бортпроводников на двух языках. Для коротких обратных рейсов или для длительного перелета в компании используют специальную технологию шоковой заморозки и вакуумизации готовых блюд.

Доставка в другие аэропорты тоже не проблема, единственно, что компания попросит немного больше времени, учитывая удаленность Шереметьево или Домодедово.

При составлении меню для бизнес-авиации в Debrett исходили из многолетнего опыта работы Angel Sky внутри индустрии и четко учитывали пожелания и комментарии пассажиров и членов экипажа. Здесь совместили высокое качество, разнообразие выбора и демократичную ценовую политику. Эксклюзивно разработанное Бренд-шефами и лучшими сомелье меню, включает в себя сотни наименований. Меню максимально гибкое, в том числе и по бюджету, что позволяет заказчику оптимизировать любые расходы на кейтеринг. Бортпроводников обеспечивают технологическими картами и инструкциями по сервировке и разогреву блюд.

Одним из приоритетов Debrett стало построение грамотной работы с поставщиками, при этом главная роль отводится качеству поставляемых продуктов. На подготовительном этапе были установлены контакты с большим количеством производителей, но в процессе отбора большая часть была отсеяна. В итоге компания остановилась

лишь на нескольких поставщиках рыбы, мяса, овощей и фруктов, с которыми сейчас отлаживаются нюансы поставляемой продукции. Критерии очень жесткие, они важны не только на старте Debrett, но и будущем, принимая во внимание очень конкурентную среду этого бизнеса.

Спустя две недели после открытия Debrett уже активно получает заказы. В компании уверены, что главным фактором успеха будет «обратная связь» со стюардессами, которые уже активно обращаются в Debrett, отмечая хорошее качество и привлекательный ценник, а также скорость выполнения заказа. Поэтому работа в этом направлении будет только увеличиваться.

«Даже сейчас на нынешнем этапе у нас уже в принципе заказов достаточно для того, чтобы загрузить производство и отточить навыки новой команды. Могу сказать, что этот тренд для нас очень позитивный, исходя из того, что октябрь-ноябрь очень «тихие месяцы» для кейтеринга. Именно поэтому мы хотим как раз сейчас, пока еще находимся в таком полузатишье, отточить всё на кухне, и войти в «высокий» новогодний сезон при параде. Наш шеф повар Сергей Городов в постоянном поиске, он постоянно экспериментирует, основываясь на отзывах клиентов. Сергей проповедует авторский подход к блюдам, ориентируясь как на тренды, так и на продукт с его первоначальными свойствами и вкусовыми особенностями. Он виртуозно готовит блюда разных кухонь мира от французской до русской, стараясь воссоздать уникальность их классической интерпретации. Качество продуктов и отношение к ним стоят на первом месте», - резюмирует Денис.



## Снежный барс «приземлился» в Самарканде

Гражданская авиация Узбекистана переживает настоящий бум. Только за неполных два года в небо поднялись новые лайнеры почти 10 новых перевозчиков, представляющих совершенно различные сегменты рынка. Появились полноценные лоукостеры, авиакомпании, специализирующиеся на местных перевозках, грузовые операторы, не за горами и выход на рынок бизнес-операторов.

Параллельно росту количеству авиакомпаний, ра-

стут и пассажиропоток, и количество новых аэропортов. И если раньше для базирования новые операторы предпочитали столичный аэропорт, то теперь самый современный и стильный аэропорт Узбекистана – Самарканд – получил своего базового перевозчика и это справедливо. Город развивается семимильными шагами, превращаясь в настоящую жемчужину Средней Азии – как для инвесторов, так и для туристов. Но обо всем по порядку.



На прошлой неделе в Международном аэропорту «Самарканд» приземлился самолет Airbus A330-300 – первый во флоте новой авиакомпании Air Samarkand. Это событие стало символическим стартом для ее деятельности. Хотя запуск компании произошел, конечно, не вчера – чтобы получить свой первый самолет, команда начала работать еще весной 2022 года.

BizavNews одним из первых встречал новый борт в аэропорту. Немного затянувшийся прилет только придавал событию значимость. И вот на глиссаде уже закатного аэропорта появляется профиль Airbus, который спустя пару минут грациозно коснулся взлетно-посадочной полосы. Огромный лайнер со крылатым барсом на киле уже «по-хозяйски» вальяжно смыл полетную грязь, прорулив через водяную арку – так приветствовали нового члена семьи Международного аэропорта Самарканда.

Позвольте небольшое отступление. Говорят, что символ снежного барса был принесен в Самарканд иранцами и с этих пор олицетворяет силу и могущество Великого Самарканда. По легенде, когда жители Самарканда достроили город, с гор спустился величественный барс. Он подошел к городским стенам, и гордо, как царь зверей, стал обходить все жилые постройки и городские стены. Затем он ушел в горы. Жители Самарканда поняли, что царь зверей одобрил их действия и, отныне, он стал защитником города. С тех пор барс – символ Самарканда.

На земле самолет встречали не только представители СМИ, но и официальные лица и сотрудники компании, для которых прилет первого самолета

тоже стал очень значимым событием в их жизни. Мы неспеша обходим самолет, поднимаемся в салон. Еще раз обращаем внимание на ливрею: ее разработало ташкентское брендинговое агентство MA'NO, которое доработало концепцию, предложенную российской компанией Agrade Branding. Выглядит очень стильно — грамотно подобранная цветовая палитра и стильные «фишечки» обязательно выделяют самолет на перронах различных аэропортов.

И уже на борту BizavNews получает ответы на мно-

гие вопросы. Авиакомпания Air Samarkand — это часть большого общего проекта развития Самаркандской области как туристического направления, в рамках которого в городе уже возведен новый аэропорт, Самаркандский туристический центр Silk Road Samarkand, строится ряд других объектов. Как показал прошедший год, масштабный проект уже вывел туристический потенциал региона на новый уровень и продолжает развитие в данном направлении.

Главная цель Air Samarkand — обеспечить жите-

лям Самарканда и соседних областей возможность путешествовать напрямую по разным странам, а гостям страны — посещать Самарканд, минуя промежуточные пункты.

Сегодня большинство международных рейсов в Узбекистане, по традиции, выполняется из столицы — Ташкента. В то же время, основные достопримечательности находятся ближе к Самарканду — это и сам город, который целиком является объектом всемирного наследия Юнеско, а также замечательные города Бухара, Хива, Шахрисабз, Джизак, Зааминский национальный парк и др. Из Самарканда иностранным туристам начинать знакомство с Узбекистаном удобнее всего. Поэтому, базируясь в Самарканде, Air Samarkand сделает Узбекистан ближе для гостей из других стран.

«Запуск новой авиакомпании является значимым событием для будущего развития Самарканда как туристического, культурного и делового центра, — рассказывает учредитель Air Samarkand Бахтиер Фазылов. «Мы рады приветствовать первый самолет Air Samarkand, он будет выполнять конкурентоспособные прямые рейсы с безопасным и качественным обслуживанием по самым популярным международным направлениям. За последний год мы реализовали масштабный проект — Туристический центр Silk Road Samarkand, который уже начал выводить на качественно новый уровень туристический потенциал региона, сочетая древнее наследие с современной инфраструктурой и объектами».

Это развитие продолжится с запуском услуг авиакомпании Air Samarkand, которая вскоре напря-





мую свяжет древний город с крупными туристическими и коммерческими центрами».

Airbus A330 — это современный и надежный самолет, который используется ведущими авиакомпаниями мира. Он обеспечивает исключительный комфорт для пассажиров даже на самых протяженных маршрутах. Воздушное судно рассчитано на перевозку 277 пассажиров в туристическом

классе и 36 в бизнес-классе, обеспечивая беспосадочные полеты дальностью свыше 11 500 км. Этот тип самолетов отличается просторным салоном с двумя проходами, вместительными полками для ручной клади, а также системой развлечений для пассажиров со встроенными экранами. Кресла — от Zodiac Aerospace. В них действительно можно комфортно провести несколько часов. Причем отличные условия будут не только для тех, кто путе-

шествует в бизнесе, но и в салоне экономического класса. Тут шаг кресел — 31-32 дюйма и если ваш рост менее 190 см, вам будет хорошо. Комфорт на борту — это не только кресла. Компания уже разработала уникальное меню, технологические карты производства бортового питания и будет кормить пассажиров продукцией собственного цеха бортового питания. Но сегодня главный виновник торжества — самолет.



«Наша команда сделала все возможное, чтобы приблизить этот торжественный день. В скором времени, я уверен, наши соотечественники смогут оценить и высокий уровень сервиса, над которым мы также работаем, — сообщил генеральный директор Air Samarkand А. А. Ходжаян. «Это волнующий и долгожданный момент для авиакомпании и для города. Airbus A330 — машина популярная, поэтому было довольно непросто найти и приобрести самолет, который отвечал бы нашим высоким требованиям. Но нам это удалось!»

В ближайшие дни авиакомпания Air Samarkand ожидает прибытие второго самолета: им станет Airbus A321, рассчитанный на маршруты средней дальности. Всего до конца 2023 года компания планирует получить и ввести в эксплуатацию до пяти самолетов.

На осенне-зимний период навигации запланированы регулярные и чартерные рейсы из Самарканда по ряду зарубежных направлений, среди которых города Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Турции и Китая. Особое внимание в Air Samarkand уделяют вопросам безопасности полетов, комфорта и сервиса для пассажиров.

## Самолет недели

Оператор/владелец: **Embraer**

Тип: **Embraer Praetor 600**

Год выпуска: **2023 г.**

Место съемки: **ноябрь 2023 года, Jebel Ali Al Maktoum Int'l – OMDW, United Arab Emirates**



Фото: Дмитрий Петроченко