



По мере того, как в Северном полушарии наступает лето и течение Гольфстрим доставляет свои более теплые воды к берегам Северной Атлантики, базирующаяся в Джорджии одноименная компания планирует начать поставки клиентам своих новейших самолетов. G800 от Gulfstream уже давно появился в продаже. Впервые анонсированный в 2021 году в качестве замены G650, он должен был начать поставляться в 2023 году, однако сроки сертификации были продлены, и теперь ожидается, что он будет введен в эксплуатацию в первой половине этого года. К счастью, сходство самолета с G700, который был сертифицирован в марте 2024 года, означает, что для его сертификации уже была проделана большая работа. Станет ли G800 таким же популярным, как G650? Разбираемся.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 12-й неделе (17-23 марта) глобальный трафик бизнес-джетов вырос на 2% по сравнению с прошлым годом, что немного ниже тенденции за последние четыре недели в +3%. Активность Part 135 и 91K увеличилась на 5% по сравнению с той же неделей прошлого года, опередив последнюю четырехнедельную тенденцию в +4%. С начала марта глобальная активность бизнес-джетов на 2% опережает март 2024 года, немного отставая от тенденции с начала года в +3%. Пять лет назад на этой неделе по всему миру начали вводиться карантинные меры из-за коронавируса, что привело к приостановке полетов огромного количества самолетов.

На этой неделе крупнейшая красноярская авиакомпания «АэроГео» празднует свое двадцатилетие. География полетов перевозчика разнообразна. В настоящее время маршрутами авиакомпании охвачена территория России от Алтая до Камчатки. Воздушные суда с логотипом «АэроГео» бывают и на Северном полюсе, выполняя ответственную задачу по обеспечению работы Сезонной дрейфующей станции Русского географического общества. BizavNews поздравляет своих партнеров и желает достижения новых высот.



Всплеск активности на весенних каникулах в США

WINGX: В этом году трафик остается стабильным, с ростом на 3% в годовом исчислении, и значительно превышает показатели до пандемии 6 лет назад (+35%). Поскольку мы приближаемся к 5-й годовщине первых карантинных мер, активность на 12-й неделе этого года почти в два раза превышает уровень 2020 года **стр. 22**



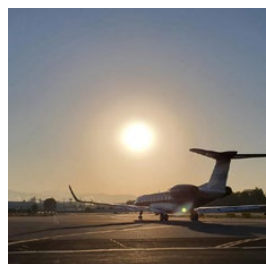
VIP-перевозчик улетает от основателя

В принадлежащем группе ТАИФ перевозчике «Тулпар Эйр», работающем в сегменте бизнес-авиации, введена процедура наблюдения. Авиакомпания попросила признать себя банкротом из-за невозможности выплатить основателю Азату Хакиму, вышедшему из капитала в 2023 году, еще 587 млн руб. за его долю по решению суда **стр. 24**



Кенн Риччи из Flexjet о тарифах Трампа, Уоррене Баффете и будущем

Кенн Риччи – директор Directive Aviation и председатель правления Flexjet, Inc., в чьи холдинги входят оператор Flexjet, брокеры Sentient Jet и FXAir, несколько центров ТОиР и множество других компаний. 40-летняя карьера Риччи в корпоративной авиации, была извилистой **стр. 26**



Прогнозы лидеров деловой авиации на 2025 год

Журнал Business & Commercial Aviation попросил лидеров деловой авиации США из различных сегментов поделиться своими идеями и прогнозами на 2025 год. Они высказали мнение о том, что станет самым важным событием в деловой авиации в 2025 году, что они считают самыми большими проблемами и что станет крупнейшими достижениями или прогрессом **стр. 30**

Сертификация Beechcraft Denali отложена на год

Турбовинтовой самолет Beechcraft Denali компании Textron Aviation будет впервые представлен на авиационной выставке Sun'n Fun, которая пройдет с 1 по 6 апреля в Лейкленде, штат Флорида, в рамках программы, посвященной ключевым событиям, в частности недавней сертификации силовой установки GE Catalyst.

Denali – это стартовая платформа для новейшего двигателя GE, который 27 февраля получил одобрение FAA по итогам программы разработки, включавшей производство 23 двигателей, 190 испытаний компонентов и 8000 часов сертификационных испытаний. Это одобрение является важной вехой в программе Denali – три самолета, прошедшие летные испытания, в настоящее время имеют 2700 часов налета и совершили 1000 полетов. Сертификация Denali, однако, перенесена на 2026 год.

«Наша цель – как можно быстрее получить сертификацию типа и начать эксплуатацию. Цель программы разработки – полностью доработать планер и системы в соответствии с самыми высокими стандартами. Textron Aviation, в соответствии с сертификационными требованиями FAA, потребуется все необходимое время для завершения процесса поставки этого самолета с чистыми техническими характеристиками на рынок», - заявил представитель компании, объясняя ожидаемые сжатые сроки.

Textron Aviation также указала на свой плотный график разработки, который также включает в себя модернизацию Cessna Citation Ascend, Citation M2 Gen2, Citation CJ3 Gen2 и обновленный Citation Latitude, которые, как ожидается, будут сертифицированы в 2025 году.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

King Air 300/350 получил семилопасные винты

BLR Aerospace и Blackhawk совместно с компанией MT-Propeller сертифицировали семилопасный винт Whisper для самолетов King Air серий 300 и 350. Сертификаты FAA и EASA подтвердили соответствие пропеллера требованиям обеих платформ.

Винт Whisper Prop – самый бесшумный для серии King Air 300, в котором используется технология MT natural composite, унаследованная от его предшественника с пятью лопастями. Каждая лопасть имеет пропитанную смолой деревянную сердцевину, обернутую композитом из углеродного стекловолокна для долговечности и эффективности. Система также обеспечивает лучшую аэродинамику, повышенную скороподъемность и топливную экономичность, упрощает техническое обслуживание и повышает долговечность благодаря передовой никель-кобальтовой защите. Компания BLR, мировой дистрибьютор MT-Propeller для самолетов

King Air и Beech 1900, представила их на выставке Gathering 2025 в Финиксе.

«После многих лет коммерческого успеха пятилопасных винтов Whisper мы с гордостью предлагаем нашим клиентам дополнительную опцию – чрезвычайно тихую семилопасную версию Whisper», - говорит президент BLR Aerospace Клей Брингхерст.

Усовершенствованный двигатель Blackhawk XR67A+ для King Air 350 также сертифицирован для использования с семилопасным пропеллером, сочетающим повышенную производительность с более тихой и плавной работой. «Сертификация семилопасного винта Whisper с нашим двигателем XR67A+ – это огромная победа», - добавляет президент Blackhawk Эдвин Блэк. «Он стал тише, плавнее и делает и без того невероятную модернизацию еще лучше».



Компания #1
по бизнес авиации в РФ.

JETVIP

BUSINESS AVIATION

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

Нас рекомендуют друзьям!

+7 (495) 545-45-35

WWW.JETVIP.RU

Airbus подтвердил отсутствие вариантов двигателя для H140

Две недели назад на выставке Vertoscon компания Airbus Helicopters представила свою модель H140, которая является большим шагом вперед по сравнению с H135, но все еще полностью зависит от карты данных сертификата типа (Type Certificate Data Sheet – TCDS). В пресс-релизах упоминались двигатели Safran Arrius 2E мощностью 700 л. с., и не было сказано ни слова о том, есть ли другие варианты силовой установки.

С момента начала производства после сертификации в июне 1996 года у заказчиков EC135/H135 был выбор между двигателями Safran (ранее Turbomeca) и Pratt

& Whitney Canada. Вертолеты с силовой установкой Safran – EC135T1, T2, T2+ и T3 оснащены двигателем Arrius 2B, включая усовершенствованные версии 2B1, 2B2 и 2B2+. Аналогично Pratt & Whitney PW206B устанавливались на модели EC135P1, P2, P2+ и P3, а последний использует модель PW206B3.

Компания Airbus подтвердила HeliHub.com, что покупатели H140 не смогут выбрать силовую установку – новый вертолет будет оснащен только 700-сильным двигателем Safran Arrius 2E.



Weltall
avia

НАШ ФЛОТ

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

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

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

В Северной Корее появился первый бизнес-джет

Северная Корея импортировала самолет Beechjet 400A американского производства, о чем сообщил Центр стратегических исследований имени Бегина-Садата (BESA). Beechjet 400A, скорее всего, имеет серийный номер производителя RK-109, который ранее был зарегистрирован в Китае как В-3905.

Самолет впервые появился на спутниковых снимках, опубликованных в июле 2024 года южнокорейским сайтом расследований 38north.org, а позже – на видеозаписи, сделанной в аэропорту Пхеньяна. В обоих случаях он был припаркован на удаленной площадке, обычно используемой для самолетов,

обслуживающих семью Ким Чен Ына, рядом с легким турбовинтовым самолетом PAC-750XL новозеландского производства. Три-четыре этих самолетов, как полагают, также были ввезены в страну.

Самолет, которому 30 лет, эксплуатировался в США с 1996 по 2009 год, где с 2008 года он служил в качестве борта санитарной авиации. Затем он был экспортирован в Китай, где до 2020 года продолжал выполнять рейсы Asia Medical Aid Flight, прежде чем был добавлен в парк EoFaJet. Учитывая роль самолета в качестве санитарной авиации, он, вероятно, сохранит ту же функцию для правительства Северной Кореи.



Фото hakunamatata

ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Elit'Avia ввел в эксплуатацию возрастную Falcon 7X

Словенский оператор Elit'Avia ввел в эксплуатацию Falcon 7X. Речь идет о 17-летнем бизнес-джете (9H-NHD), рассчитанным на перевозку до 13 пассажиров, который ранее эксплуатировался швейцарской компанией Cat Aviation.

Elit'Avia, один из крупнейших в Восточной Европе оператор смешанного флота бизнес-джетов, является полностью интегрированным поставщиком услуг лизинга, чартера, управления воздушными судами и др. Со штаб-квартирой в Луке, Мальта, и офисами в Любляне, Словения, оператор имеет АОС Сан-Марино и Мальты. В настоящее время Elit'Avia управляет смешанным парком из 25 деловых

и грузовых самолетов для чартерного и частного использования.

В настоящее время оператор предоставляет для чартеров Global 6000, Global 7500, Falcon 7X, G450, GVII-G500, G550 и три G650. Один из самолетов G650, 9H-SSK, был недавно приобретен, но с 2022 года хранится в Ганновере. Ранее он эксплуатировался Emperor Aviation. Авиакомпания Elit'Avia International также эксплуатирует самолет B747-400 (BDSF) от имени базирующегося в Дубае заказчика грузовых перевозок Mesk Air, бренда базирующейся в Шардже экспедиторской компании Quicklink Aviation Services.



Jetport Interiors

Решения, создающие стиль

+

jetport-interiors.tech

Luxaviation расширяет парк и услуги в Азиатско-Тихоокеанском регионе

Группа Luxaviation на этой неделе представила планы расширения в Азиатско-Тихоокеанском регионе, добавив пару дальнемагистральных самолетов к своему управляемому парку в регионе. На Австралийском международном авиасалоне Avalon недалеко от Мельбурна сиднейское подразделение компании Luxaviation Asia-Pacific заявило, что теперь оно эксплуатирует Bombardier Global 7500 и Gulfstream G550, причем последний доступен для чартерных рейсов.

Азиатско-Тихоокеанское подразделение европейской компании также объявило о расширении своего портфеля услуг, чтобы охватить продажи и маркетинг самолетов, принадлежащих частным клиентам. Luxaviation Asia-Pacific заявила, что стремится поддерживать владельцев на протяжении

всего жизненного цикла самолета, от покупки до эксплуатации и последующей перепродажи.

«Возможность предлагать услуги по маркетингу и продаже самолетов – это естественная эволюция нашего бизнеса, расширяющая наши существующие услуги в ответ на запросы клиентов», - сказал Даррен Макголдрик, вице-президент Luxaviation Asia-Pacific. «Благодаря нашему глубокому знанию рынка, обширной отраслевой сети и доверительным отношениям с клиентами мы находимся в уникальном положении для упрощения бесперебойных сделок с самолетами для наших клиентов».

По данным Luxaviation Asia-Pacific, спрос на частную авиацию растет, в частности, в Юго-Восточной Азии. У группы есть еще объекты в этом регионе, в том числе в Куала-Лумпуре, Сингапуре и Гонконге.



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

На постсоветском пространстве появился первый Global 7500

Как стало известно BizavNews, первый на постсоветском пространстве Bombardier Global 7500 пополнил правительственный парк Туркменистана. Воздушное судно 2025 года выпуска уже приступило к полетам. Сейчас первые лица страны для международных визитов используют Boeing BBJ, Bombardier Challenger 870, Hawker 1000, а также Sikorsky S-92A Helibus.

В декабре 2024 года Bombardier сообщила о поставке в декабре 200-го бизнес-джета Global 7500. С максимальной скоростью 0,925 Маха и дальностью полета 7700 морских миль (14260 км) Global 7500 позволяет пассажирам достигать более важных пунктов назначения. С момента ввода в экс-

плуатацию в декабре 2018 года бизнес-джет Global 7500 доказал, что является самым высокопроизводительным деловым самолетом, демонстрируя готовность флота к вылету более 99,8%.

Global 7500 также установил больше рекордов скорости, чем любой другой самолет в своем классе, недавно выполнив более 75 рекордных скоростных рейсов на ряде ключевых маршрутов. Эти достижения основываются на более ранних рекордах, включая перелет протяженностью 8225 морских миль в октябре 2019 года из Сиднея, Австралия, в Детройт, штат Мичиган, — самый продолжительный перелет, когда-либо зафиксированный в деловой авиации.



Фото Michael Raucheisen

FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

В Корею поставлен первый АСН160

Корейский оператор бизнес-авиации K-Aviation получил первый в стране вертолета Airbus АСН160. АСН160 – это премиальная версия Н160, которая была сертифицирована Министерством земельных ресурсов, инфраструктуры и транспорта Кореи в апреле 2024 года.



Известный своими передовыми технологиями, исключительными эксплуатационными характеристиками и универсальным дизайном, АСН160, способный выполнять множество задач, преобразит сектор частной авиации, отмечают в компании.

АСН160 оборудован комплексом Helionix от Airbus Helicopters, обеспечивающим безопасность и снижающим нагрузку на пилота. Вертолет оснащен лопастями несущего винта Blue Edge, снижающими уровень шума, что обеспечивает более тихую работу и двумя новейшими двигателями Arano от Safran Helicopter Engines, которые обеспечивают снижение расхода топлива на 18%. Пассажиры также оценят более комфортный полет благодаря просторному салону, плавному ходу и большим окнам, что обеспечивает самый яркий салон в своем классе и внешнюю обзорность.

ТАG станет первым в Великобритании эксплуатантом нового Falcon 6X

ТАG Aviation в ближайшее время станет первым в Великобритании эксплуатантом нового бизнес-джета Falcon 6X, который в настоящее время находится на кастомизации в центре Dassault Aviation в Литл-Роке. Как сообщают представители компании, Falcon 6X будет доступен для чартерных перевозок. Компания самостоятельно разработала новый интерьер и получила технический паспорт типа от британского авиационного регулятора. Новый джет будет базироваться в лондонском аэропорту Лутон.

«Мы гордимся тем, что получаем совершенно новый Falcon 6X, и мы рады приветствовать его во флоте TAG. Он станет превосходным дополнением к нашему существующему чартерному парку с точки зрения комфорта, безопасности и технологий, а дальность в 10200 км позволит нашим чартерным пассажирам добраться из Лондона в большинство

бизнес-центров по всему миру. Стремление TAG предоставлять нашим уважаемым клиентам непревзойденные услуги бизнес-авиации лежит в основе всего, что мы делаем. Мы с нетерпением ждем возможности продемонстрировать этот замечательный самолет нашим клиентам по чартерным перевозкам и коллегам по отрасли», - Лорен Питтас, менеджер по работе с клиентами TAG Aviation Europe.

Проект двухдвигательного бизнес-джета с дальностью полета 5500 морских миль был запущен в феврале 2018 года, его выкатка из цеха сборки состоялась в декабре 2020 года, а первый полет – в марте 2021 года. Двигатель Pratt & Whitney Canada PW812D в 2022 году получил одобрение FAA, EASA и Transport Canada и может летать на смесях экологически чистого авиационного топлива с содержанием до 50%.



Airbus исследует смягчение последствий инверсионного следа

На этой неделе Airbus и консорциум из 10 партнеров из четырех европейских стран начали исследование по оценке воздействия выбросов, не содержащих CO₂, на качество воздуха и климата в регионе. Исследовательская программа под названием «Выбросы частиц, качество воздуха и воздействие на климат, связанные с составом топлива и циклом двигателя» (PACIFIC) была анонсирована во вторник на саммите Airbus в Тулузе и будет в основном сосредоточена на инверсионных следах.

По словам Марка Бенталла, руководителя исследовательских и технологических программ Airbus, в рамках проекта PACIFIC будет использоваться самолет A350 и его двигатели Rolls-Royce для наземных испытаний, чтобы оценить, как различные топливные смеси влияют на формирование инверсионного следа. Он сказал, что этот подход, при котором можно поддерживать контролируруемую среду, предоставит более обширные данные, чем те, которые были собраны в ходе предыдущих летных испытаний самолета A320.

Партнеры программы намерены проверить теорию о том, что использование различных смесей экологически чистого авиационного топлива может сократить количество частиц сажи и кристаллов льда, которые образуют инверсионные следы. Новый подход к тестированию призван обеспечить согласованность параметров сгорания и схожесть оборудования на основе лабораторных экспериментов в немецком агентстве аэрокосмических исследований DLR и полных испытаний авиационных двигателей, проведенных Airbus в Тулузе.

Исследования будут сосредоточены на понимании

того, как образуется сажа во время сгорания топлива, и на создание инструментов прогнозирования, которые могли бы более эффективно предсказывать, когда и как она будет входить в состав авиационных выбросов. Тесты будут анализировать количество мелких частиц, выбрасываемых при работе двигателя на разных уровнях мощности.

Как смягчить воздействие инверсионных следов

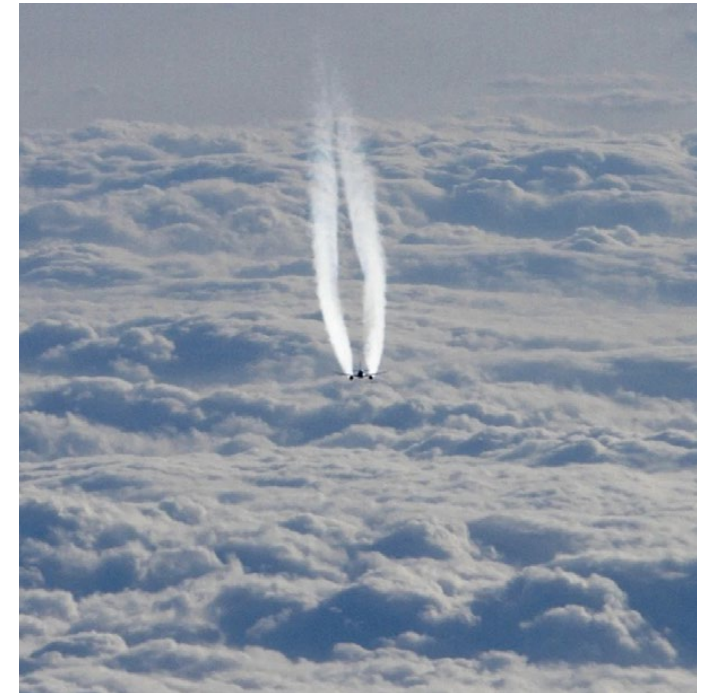
Партнеры PACIFIC стремятся разработать более надежный способ анализа затрат и выгод различных вариантов авиационного топлива, который мог бы поддержать решения относительно топливных норм. Результаты должны дать более широкое понимание влияния на климат инверсионных следов и того, как их формирование может быть изменено с помощью различных комбинаций настроек двигателя и использования топлива.

«Именно неопределенность [в отношении инверсионных следов] делает их трудноустраняемыми», - сказал Бенталл на саммите Airbus. «Но существует хороший консенсус относительно того, что инверсионные следы оказывают [на климат] чистый эффект потепления, поэтому мы должны относиться к ним серьезно».

По словам Тима Джонсона, директора Федерации по охране окружающей среды в авиации, политики должны иметь больше уверенности в научных данных, стоящих за инверсионными следами, чтобы избежать непреднамеренных последствий с возможными новыми правилами, которые могут, например, усилить влияние выбросов CO₂. «Мы мог-

ли бы быстро добиться больших изменений, сделав что-то с инверсионными следами, потому что для получения той же выгоды от изменения климата потребовалось бы значительное сокращение выбросов CO₂», - прокомментировал он.

В ноябре 2024 года NASA и GE Aerospace запустили совместный эксперимент по оптической глубине инверсионных следов, чтобы лучше понять, как формируются инверсионные следы. Партнеры используют Gulfstream III исследовательского центра NASA в Ленгли, чтобы отслеживать летающую лабораторию Boeing 747 компании GE, используя технологию лидара для сканирования инверсионных следов и создания 3D-изображений.



Skyportz борется с нисходящим потоком от eVTOL с помощью конструкции вертипада

Австралийская компания Skyportz, разрабатывающая инфраструктуру для передовой воздушной мобильности, опубликовал подробности запатентованной конструкции вертипорта, которая смягчает воздействие нисходящего потока от eVTOL.

Авиационные регуляторы, включая Управление безопасности гражданской авиации Австралии,

FAA и EASA, выпустили руководящие принципы по проектированию вертипортов. В январе FAA обновило свои руководящие принципы, чтобы учесть комментарии отрасли к [Engineering Brief №105](#).

FAA теперь указывает, что вертипады (поверхность для приземления eVTOL) должны будут иметь зону безопасности за его пределами, где скорость

потока не может превышать 30 узлов. По данным Skyportz, это требование обяжет разработчиков вертипортов увеличить площадь площадки.

Согласно исследованию, опубликованному Технологическим университетом Суинберна, модульная платформа вертипада Skyportz может рассеивать энергию нисходящего потока на 250% быстрее, чем это было бы в случае посадки на ровную площадку. Компания намерена использовать эту конструкцию для городских инсталляций, чтобы поддерживать услуги воздушного такси eVTOL, соединяющие места, не являющиеся аэропортами. Она планирует лицензировать использование этой концепции на рынках за пределами Австралии.

«Патент на вертипад Skyportz имеет вполне реальные применения, поскольку города переходят к созданию сетей вертипортов за пределами существующих аэропортов и вертолетных площадок», - сказал генеральный директор Skyportz Клем Ньютон-Браун. «Это означает, что с вертипадом вы можете безопасно использовать меньше земли или размещать больше площадок на меньших участках».

Факультет машиностроения и проектирования Университета Суинберна теперь проведет дальнейшие исследования для проверки всех аспектов запатентованной конструкции. Профессор Джастин Леонтини сказал, что ученые «будут вызывать эффект Магнуса (явление, возникающее при обтекании вращающегося тела) и рассеивать энергию с более высокой скоростью, направляя потоки воздуха в желаемые зоны вдали от ожидающих пассажиров».



«Американская погода» под угрозой

Сокращение бюджета Национальной метеорологической службы США начинает сказываться на подготовке прогнозов погоды, заявила группа экспертов NBAА. На этой неделе агентство выпустило бюллетень, в котором отмечалось, что из-за «нехватки персонала в офисе прогнозирования погоды» оно немедленно приостановит запуски метеозондов в своих офисах в Омахе, штат Небраска, и в Рапид-Сити, штат Южная Дакота. Это последовало за более ранними объявлениями о том, что запуски зондов в нескольких других местах также будут приостановлены или сокращены из-за проблем с персоналом.

«Влияние начинается, потому что я видел сообщения о том, что несколько офисов на Равнинах прекратили проводить запуски метеозондов из-за нехватки персонала или недостаточного финансирования», - сказал Энди Эггерт, планировщик полетов/метеоролог в International Trip Planning Services. Он сравнил ситуацию с медленной утечкой в шине. «Это не немедленная проблема, но она вызовет более серьезную проблему в будущем. У нас просто будет ухудшение доступных данных».

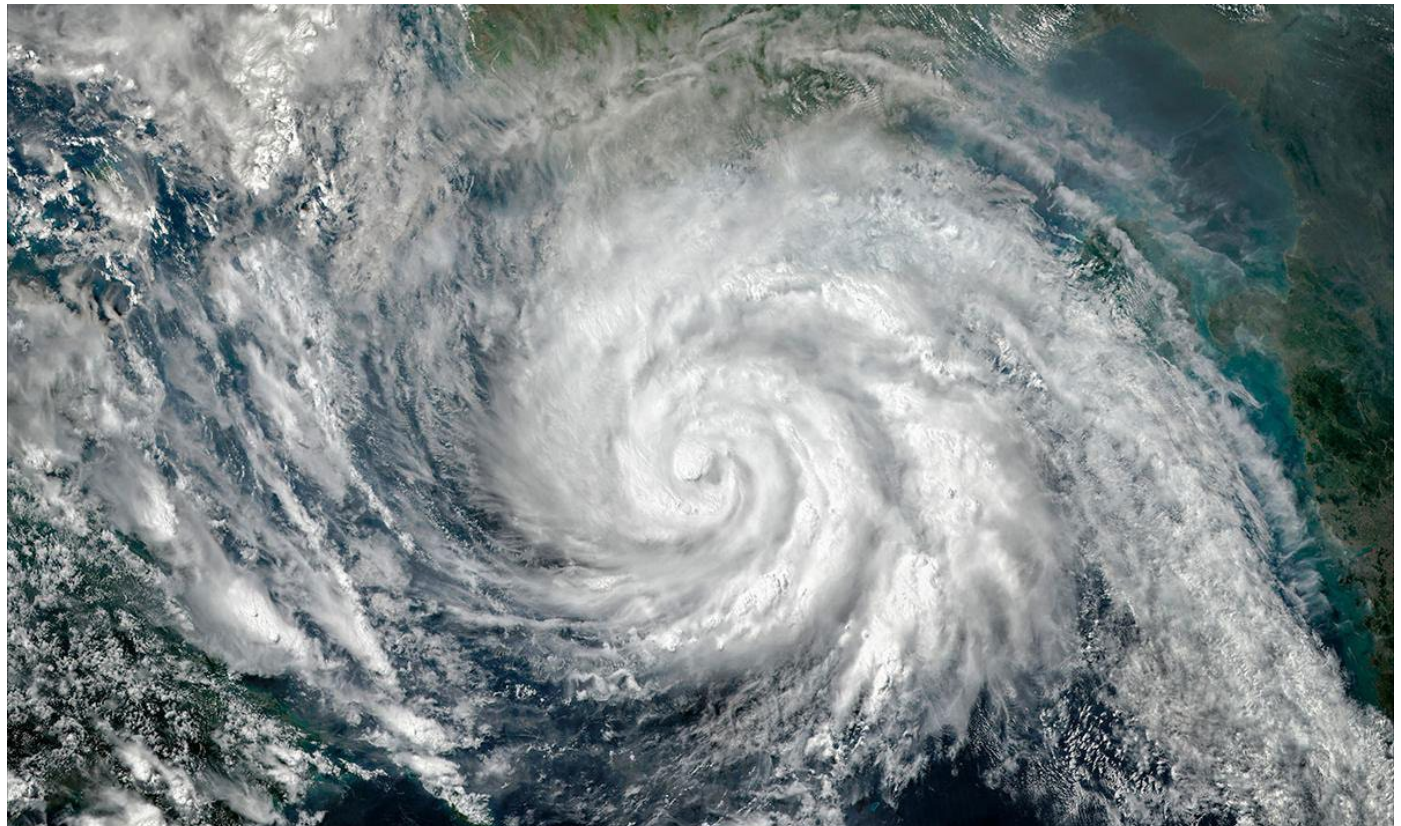
Рич Вайс, менеджер по контролю качества и обучению в World Fuel Services, добавил: «Метеозонды, которые запускаются ежедневно, необходимы не только для текущего запуска, но теперь они есть в исторических данных для любого будущего запуска, когда вы видите, что происходит похожая ситуация». Кроме того, Вайс отметил, что также произошло сокращение количества эксплуатируемых самолетов, исследующих ураганы. «Я считаю, что есть один, который будет постоянно готов к вылету, что нехорошо для прогнозирования ураганов».

Он рассказал, как во время урагана Катрина в 2005 году потребовалось несколько полетов самолетов, предназначенных для наблюдения за ураганами, в шторм, чтобы собрать достаточно данных для исправления ошибки в моделировании пути шторма, который изначально прогнозировался как выходящий на сушу в Панама-Сити, штат Флорида, а не как его конечная цель в Новом Орлеане.

«Все эти модели и данные улучшались из года в год», - заключил Энди Эггерт. «По сути, если мы

сократим источники данных, мы лишимся этого улучшения. Мы не станем лучше, а, скорее всего, даже хуже».

Чтобы собирать данные о верхних слоях атмосферы для поддержки прогнозов погоды, агентство запускает метеозонды дважды в день из 100 мест в США, Карибском бассейне и Тихоокеанском бассейне. Эти данные вносят вклад в систему прогнозирования США, которая считается золотым стандартом.



EBACE мельчает

Выставка EBACE, некогда крупнейшее международное шоу на рынке бизнес-авиации, за два месяца до своего начала опубликовала программу мероприятий. По словам организаторов, «переосмысленная Европейская конференция и выставка деловой авиации (EBACE), организованная Европейской ассоциацией деловой авиации (ЕВАА), представит совершенно новое и обновленное шоу для всех наших заинтересованных сторон».

«EBACE25 не будет похожа ни на одну другую – от более удобного выставочного зала и планировки до заставляющей задуматься программы конференций и непревзойденных возможностей для общения – и это только начало», – отметил Роберт Балтус, главный операционный директор ЕВАА. Однако он ни словом не обмолвился о том, что количество выставленных на продажу площадей под стенды, практически не изменилось с момента старта продаж. Для многих потенциальных экспонентов новость о том, что впервые за свою 24-летнюю историю шоу не будет включать статическую экспозицию воздушных судов, стала решающей при планировании своего присутствия на международных выставках.

Еще в феврале ЕВАА, организатор шоу, объявила о своем решении, заявив, что оно является частью более широкой стратегии по переосмыслению ежегодного мероприятия. Именно этот посыл сыграл злую шутку с оргкомитетом. ЕВАА заявила, что во время мероприятия с 20 по 22 мая в Женеве тематические презентации и обсуждения будут распределены по трем «этапам». Основные сессии деловой программы будут основаны на конференции Air Ops, которую ЕВАА включила в формат EBACE.

Все затронутые темы будут касаться работы наземных операторов, аэропортов, FBO, планировщиков рейсов и операторов воздушных судов, а среди докладчиков будут эксперты из таких компаний, как NetJets, OpsGroup и Airlec Ambulance.

Инновации – вторая главная тема программы конференции 2025 года, и на этом «этапе» пройдут сессии по передовой воздушной мобильности, устойчивому авиационному топливу и соблюдению политики декарбонизации. Среди подтвержденных докладчиков – руководители Bombardier, 4Air и Azzera. Третий этап пройдет под эгидой Flight Daily News. В рамках него пройдут обсуждения новостей деловой авиации и актуальных тем. Согласитесь, что очень слабая программа, на ко-

торую вряд ли клонут крупные спонсоры, а учитывая весьма неоднозначную ситуацию на европейском рынке бизнес-авиации, мы обязательно увидим большое количество пустых мест в конференц-залах Palexpro.

Опрошенные BizavNews участники рынка считают, что именно «статика» была той «фишкой», которая делала EBACE любимым местом для сообщества бизнес-авиации, а новый формат превращает мероприятие в одно из многих, которые десятками проходят в Европе в течении года. И, судя по всему, агрессивная маркетинговая политика, которую оргкомитет организовал на всех фронтах, не приносит эффекта. Возможно, уже в мае мы станем свидетелями последнего EBACE.



Росавиация выдала первый сертификат на техобслуживание авиатехники по новым ФАП

Первый сертификат на техобслуживание авиатехники по новым федеральным авиационным правилам (ФАП-145) выдала Росавиация в пятницу, 21 марта. Обладателем документа, подписанного заместителем руководителя агентства Андреем Добряковым, стала базирующаяся во Внуково компания «АвиаКомплекс» (ранее «ВТС Джетс»).

Сертификат подтверждает соответствие этой организации требованиям ФАП «Техническое обслуживание подлежащих обязательной сертификации беспилотных авиационных систем и (или) их элементов, гражданских воздушных судов, авиационных двигателей, воздушных винтов, за исключением легких, сверхлегких гражданских воздушных судов, не осуществляющих коммерческих воздушных перевозок и авиационных работ. Часть 145».

Правила утверждены приказом Минтранса России от 18 октября 2024 года № 367 и вступили в силу с

1 марта этого года. Перед выдачей документа специалисты Росавиации провели выездную проверку компании.

«Новые федеральные авиационные правила подготовлены при непосредственном участии ведущих специалистов отрасли. Работающим на рынке этих услуг организациям необходимо пройти сертификацию по новым правилам до 1 сентября 2026 года. ФАП-145 безусловно улучшат уровень обслуживания авиационной техники, что позитивно скажется на безопасности полетов гражданской авиации России», - прокомментировал Андрей Добряков.

«АвиаКомплекс» специализируется на техническом обслуживании, ремонте, модификации и производстве компонентов воздушных судов. Подготовка к получению первого сертификата заняла у компании более трех месяцев. Получение сертификата позволит специалистам провайдера обслуживать воздушные судна, двигатели SaM-146, CFM56 и компоненты.

«Мы благодарны Росавиации за оперативную поддержку, экспертизу и тесное взаимодействие в ходе подготовки к проведению сертификации. Новые правила — это значимый шаг в развитии индустрии техобслуживания авиатехники, так как, по сравнению с предыдущими (ФАП-109), содержат многие процедуры, которые детализируют работу организаций по ТОиР. В результате полеты для пассажиров станут еще более безопасными», - отметил генеральный директор компании «АвиаКомплекс» Александр Попов.

Техническое обслуживание и ремонт (ТОиР) ави-

атехники сертифицированными организациями — ключевая составляющая поддержания летной годности воздушных судов. В России и за рубежом сертифицировано 569 таких организаций, 10 из них допущены к техобслуживанию беспилотных гражданских воздушных судов.

Главное о новых ФАП:

- Новые федеральные авиационные правила устанавливают прозрачные и понятные требования ко всем провайдерам услуг по техническому обслуживанию, чего не было в предыдущей версии правил (ФАП-109; утверждены приказом Минтранса России 31 марта 2023 года). Документ создан на основе ранее накопленного опыта, проверенных в мировой практике подходов к ТО авиационной техники. Важно, что в ФАП-145 указаны прозрачные механизмы контроля деятельности организаций по ТО.
- Новые правила направлены на улучшение обслуживания авиатехники и установление единого качественного подхода к ТО воздушных судов и компонентов вне зависимости от организации его выполняющего.
- Всем организациям по техническому обслуживанию воздушных судов с российской регистрацией и их двигателей и компонентов, имеющим сертификаты по ФАП-285 и ФАП-109, необходимо пройти процедуру сертификации до 1 сентября 2026 года.
- Заявки на получение сертификата ФАП-145 подали еще четыре компании, в их числе — одна иностранная.



Генеральный директор «АвиаКомплекса» Александр Попов (слева) и заместитель руководителя Росавиации Андрей Добряков

Рынок FBO: продажи топлива в 2024 году остались на прежнем уровне

Согласно результатам ежегодного опроса Aviation Business Strategies Group (ABSG), продажи топлива в FBO в 2024 году были стабильными. В то время как 7% респондентов, принявших участие в опросе ABSG в этом году, указали, что продажи топлива выросли более чем на 8% по сравнению с 2023 годом, 22% сообщили, что их продажи не изменились по сравнению с предыдущим годом, что является самым высоким показателем в этой категории за всю историю опроса.

В целом, 58% респондентов отметили либо сокращение, либо отсутствие изменений в объемах продаж топлива – это то же самое количество по этим категориям, которое руководители ABSG Джон Энтикнап и Рон Джексон отметили в предыдущих результатах, сравнивая 2023 год с 2022 годом.

«После уверенного восстановления продаж топлива в 2021 году после пандемии мы наблюдаем постепенное снижение продаж на большинстве географических рынков», - сказал Энтикнап. «Результаты нашего недавнего опроса указывают на то, что отрасль вступила в период стагнации, когда взлеты и падения, похоже, постепенно сходят на нет».

Отвечая на вопрос, что, по их мнению, способствует возникновению проблем, респонденты назвали несколько факторов, таких как более крупные и экономичные самолеты, растущая стоимость владения самолетами, что вытесняет с рынка второстепенных клиентов и растущие затраты на увеличение площади ангаров для расширения доходов базовых клиентов. «Кроме того, несколько респондентов, участвовавших в опросе, указали на за-

метное замедление трафика Part 91, который в значительной степени был основой их бизнеса», - пояснил Джексон.

Данные Argus подтверждают эту последнюю гипотезу: количество деловых полетов сокращается второй год подряд. В 2024 году активность Part 135 снизилась на 3,5%, в то время как в Part 91 – на 4,8%.

В ходе опроса также была предпринята попытка оценить уверенность респондентов в экономике, спросив, считают ли они, что она развивается в правильном направлении. В этом году большинство респондентов (43%) указали, что они не определились с направлением, в то время как 20% ответили отрицательно.

Что касается увеличения площади ангаров, то 52% заявили, что не будут строить ангары, в то время как 27% планируют добавить большие бокс-ангары или общественные ангары; 8% заявили, что увеличат количество T-образных ангаров; а остальные 13% указали, что намерены добавить и то, и другое.

Наконец, ABSG попросила участников перечислить пять основных отраслевых проблем, вызывающих у них беспокойство. Среди них – проблемы с нормативными актами и соблюдением требований законодательства; обучение персонала и текучесть кадров; растущие расходы на модернизацию аэропорта; растущие эксплуатационные расходы, такие как заработная плата и страхование; и нежелание арендаторов платить более высокую арендную плату, чтобы обеспечить окупаемость инвестиций.



Moove «оцифровал» операторов Part 91

Французский стартап Moove запускает новое приложение для бронирования и составления расписания для операторов Part 91, работающих на рынке США. Проект запускается вместе с клиентами Wonderful Aviation и PrismJet.

Платформа «программное обеспечение как услуга», которая будет представлена на конференции планировщиков и диспетчеров NBAA 2025 на следующей неделе, была разработана для сложных корпоративных операций, сообщил СJI основатель и генеральный директор Артур Инглз. Это также является ключевым элементом в создании североамериканского подразделения Moove.

Помимо системы бронирования, которая может обслуживать рейсы как по запросу, так и по расписанию, платформа включает в себя порталы для пассажиров под брендом компании-клиента и нативные приложения.

«С помощью двойной платформы Moove мы помогаем операторам бизнес-авиации оптимизировать процесс бронирования, упростить организацию рейсов и повысить качество корпоративных поездок», - сказал Инглес. «Мы видим значительный пробел на рынке США – ни один другой поставщик программного обеспечения или маркетплейса по настоящему не предлагает инструменты ребрен-

динга программного обеспечения. Несмотря на существование множества устаревших платформ, качество обслуживания клиентов исторически недооценивалось – будь то для руководителей корпораций или чартерных клиентов».

Корпоративная система планирования полетов Moove, основанная на искусственном интеллекте, была разработана как полноценный оперативный центр для летных подразделений. Система интегрируется с основными инструментами оперативного управления и корпоративными системами, такими как базы данных по персоналу.

Наряду с приложением для пассажиров под корпоративным брендом, в новом программном пакете представлены такие функции, как контрольные списки команд, составление карт пассажиров по нескольким маршрутам и создание шаттлов одним щелчком мыши из любой миссии на основе технологий, заимствованных из системы обслуживания пассажиров регулярных авиакомпаний.

Moove также объявляет о внедрении интерфейса бронирования чартерных рейсов для своего первого клиента Part 135 в Северной Америке, оператора PrismJet из Скоттсдейла. «Решения Moove позволяют нам создавать расширенный пользовательский интерфейс с использованием их передовых технологий. Мы можем предложить интуитивно понятный и бесперебойный сервис, с которым не сравнится ни одна устаревшая система. Мы действительно ориентируемся в первую очередь на клиента», - сказал Ной Нокс, менеджер по чартерным перевозкам в PrismJet.



FL3XX представляет платформу для автоматизации чартерных перевозок

По словам разработчика авиационного программного обеспечения FL3XX, внедрение чартерными операторами новейших технологий автоматизации почти на треть может сократить время, затрачиваемое на планирование рейсов. На этой неделе австрийская компания сообщила о значительном росте на рынке США, где в настоящее время ее сеть пользователей ежемесячно пополняется примерно на 65 самолетов.

Помимо продажи чартерных рейсов, платформа FL3XX включает диспетчеризацию рейсов, управление экипажами, соблюдение нормативных требований и финансовую отчетность. Компания заявила, что ее программное обеспечение теперь интегрировано с более чем 100 платформами, используемыми провайдерами услуг, включая чартерные перевозки, кейтеринг, наземный транспорт, бронирование отелей, техническое обслуживание, метеослужбы и топливообеспечение.

«Вообще говоря, на этом рынке очень мало средств автоматизации для принятия операционных решений», - сказал генеральный директор FL3XX Паоло Соммарива в интервью AIN. «Операторы должны доверять базе данных и позволять программному обеспечению выполнять работу на основе установленных ими параметров и параметров регулирующих органов».

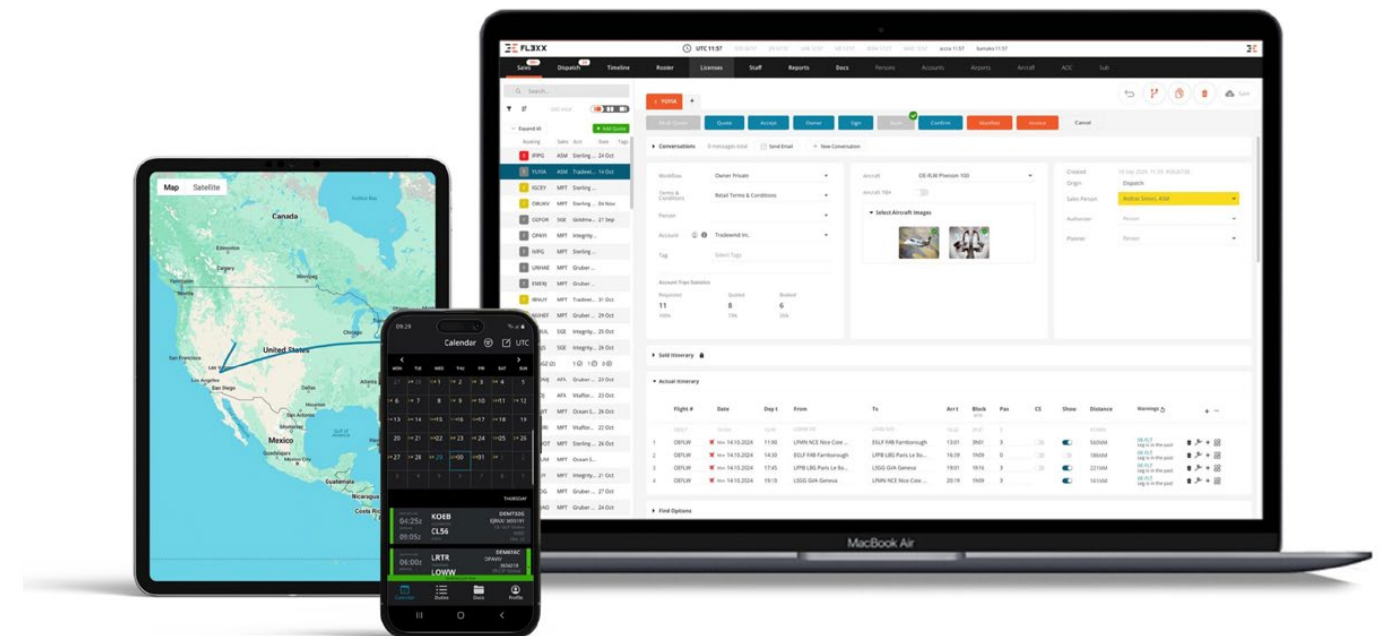
FL3XX может поддерживать принятие оперативных решений на основе 9000 или более точек данных. Это также означает, что команда оператора может обмениваться данными в режиме реального времени, устраняя препятствия, которые в противном случае могли бы осложнить полеты.

Например, если чартерный клиент хочет в кратчайшие сроки зарегистрировать пассажира на рейс, пилот может отсканировать паспорт и мгновенно запросить диспетчера компании для проверки данных и выпуска воздушного судна для вылета после внесения любых изменений, таких как данные о весе и балансировке. Программное обеспечение использует цветовую маркировку для оповещения персонала о срочных изменениях, требующих принятия мер.

По данным FL3XX, было обнаружено, что такой подход позволяет повысить эффективность межведомственных коммуникаций до 80%. Возможность принимать решения на основе точных данных может способствовать увеличению доступности парка воздушных судов примерно на 25%, поскольку

система отслеживает такие факторы, как состояние технического обслуживания воздушных судов в режиме реального времени, а также любые сбои после предыдущих рейсов, говорится в сообщении компании. Кроме того, система оценивает любые ограничения в районе взлетно-посадочной полосы в аэропорту вылета или прибытия, определяя, насколько выгодной может быть поездка.

Как и ряд других поставщиков программного обеспечения, FL3XX начинает все шире использовать искусственный интеллект. По словам Соммарива, технология еще недостаточно точна для поддержки принятия решений в задачах, которые регулируются нормативными требованиями, но она может ускорить процесс подготовки предложений на чартерные рейсы.



Bombardier усиливает присутствие в Австралии

Компания Bombardier сообщает об открытии новой станции линейного технического обслуживания (LMS) в Перте, Австралия, что еще больше расширяет возможности клиентской поддержки в регионе и сети сертифицированных авиационных специалистов. Компания также в этом году планирует открыть вторую линию станции техобслуживания в Сиднее, Австралия.

Новая линейная техстанция в Перте расширяет представительство Bombardier в области LMS по всему миру до 10, обеспечивая клиентам плановое и внеплановое техническое обслуживание, включая наземное техобслуживание воздушных судов и AOG. Мобильные службы Bombardier также работают в Мельбурне, Перте и Сиднее. Инженеры нового подразделения в Перте сертифицированы для всех самолетов Learjet, Challenger и Global.

«Открытие станции линейного техобслуживания в Перте является неотъемлемой частью нашей общей миссии по улучшению поддержки производителей для наших клиентов в Австралии», - сказал Пол Сислиан, исполнительный вице-президент Bombardier по послепродажному обслуживанию и стратегии. «Мы рады предложить нашим клиентам расширенную поддержку, дополнительные ресурсы и повышенную гибкость ближе к месту их работы».

Внедрение LMS в Перте связано с открытием в сентябре 2022 года сервисного центра в Мельбурне, который предоставляет клиентам больше возможностей для проведения технического обслуживания недалеко от дома. Площадь сервисного центра

составляет около 50000 кв.футов. Расширенные возможности обслуживания на площадке включают в себя возможность размещения трех самолетов Global 7500.

Подразделение обслуживания и технической поддержки компании также располагает сетью сотрудников и цепочек поставок по всему миру, в том числе в Австралии, которые могут обеспечить техническое обслуживание всех моделей воздушных

судов. Bombardier тесно сотрудничает со своими командами, обеспечивая наличие достаточного запаса расходных материалов, пользующихся повышенным спросом. Благодаря стратегически расположенным дистрибьюторским центрам в Чикаго, Франкфурте, Сингапуре и Гонконге, команды могут обеспечить надежность и доступ к запасным частям по всему миру. В своем сервисном центре в Мельбурне Bombardier также располагает большим запасом запчастей для местных клиентов.



Станет ли G800 таким же популярным, как G650?

По мере того, как в Северном полушарии наступает лето и Гольфстрим доставляет свои более теплые воды к берегам Северной Атлантики, базирующаяся в Джорджии одноименная компания планирует начать поставки клиентам своих новейших самолетов.

G800 от Gulfstream уже давно появился в продаже. Впервые анонсированный в 2021 году в качестве замены G650, он должен был начать поставляться в 2023 году, однако сроки сертификации были продлены, и теперь ожидается, что он будет введен в эксплуатацию в первой половине этого года. К счастью, сходство самолета с G700, который был

сертифицирован в марте 2024 года, означает, что для его сертификации уже была проделана большая работа.

Замена G650 – задача не из легких. Впервые поставленные в 2012 году, G650 и G650ER налетали в общей сложности более миллиона часов, став одними из самых популярных бизнес-джетов в своем классе за все время. Он также побил 125 рекордов скорости. Последний Gulfstream G650 сошел с конвейера в начале февраля 2025 года, в преддверии окончательной поставки заказчику в конце этого года. Выступая по этому случаю, президент компании Марк Бернс сказал: «Несмотря на то, что это

будет последний выпущенный G650, высокая надежность означает, что эти самолеты будут служить клиентам еще десятилетия». Компания также продолжит предлагать новые решения, такие как связь Starlink и авионика Honeywell.

Для сравнения, на сегодняшний день G800 обладает самой большой дальностью полета из всех самолетов Gulfstream – 8000 морских миль, что на 500 миль больше, чем у G650ER, и на 1000 миль – чем у G650, при том, что он вмещает такое же количество пассажиров (19). G800 оснащен новыми двигателями Rolls-Royce Pearl 700, которые обеспечивают большую эффективность и тягу по сравнению с двигателями Rolls-Royce BR725 A1-12 у семейства G650.

Максимальная взлетная масса G800 составляет 105600 фунтов (47900 кг) по сравнению с G650ER (103600 фунтов) и G600 (99600 фунтов). Кроме того, в G800 используется новейшее приборное оборудование Symmetry от Gulfstream, которое впервые было представлено на G700.

Несмотря на эти обновления, Брэд Харрис, основатель и генеральный директор Dallas Jet International, не верит, что G800 повлияет на стоимость G650ER или G650 на вторичном рынке в ближайшее время. «Произошел сдвиг в сторону G800, но G650 по-прежнему пользуется большой популярностью на рынке, и люди будут покупать их из-за разницы в цене», – сказал он CJI. Цена G800 по прейскуранту составляет \$72,5 млн. G650ER стоит около \$34 млн за модель 2012 года выпуска и до \$58 млн за модель 2023 года выпуска.



Харрис говорит, что он видит «смешанные эмоции» среди владельцев. «G650 – отличный самолет за такую цену. Но к G800 проявляется большой интерес, и они продаются».

Тайлер Уэбб, вице-президент Jeteffect, согласен с Харрисом. По его словам, обычно требуется от 80 до 100 самолетов введенных в эксплуатацию, прежде чем можно будет начать отслеживать тенденции в плане предложения, спроса и ценообразования. «Например, по данным JetNet, из 30 G700, находящихся сейчас в эксплуатации, мне известно только об одном самолете, который в настоящее время доступен для продажи вне рынка. Что касается G800, то через два-три года мы сможем по-

настоящему отслеживать тенденции и сравнивать их с G650ER, но эти две модели будут иметь свои собственные рыночные ниши, которые не будут пересекаться. Таким образом, я действительно не вижу, чтобы G800 повлиял на стоимость G650ER при перепродаже или наоборот», - объясняет Уэбб.

Ни Уэбб, ни Харрис не верят, что использование авионики и кабинных технологий G700 в G800 существенно повлияет на стоимость G650 и G650ER при перепродаже. «Они обеспечат более низкую цену по сравнению с самолетами G700/G800», - говорит Уэбб. «Покупатели, которые обычно покупают новые самолеты, выбирают G800 и наслаждаются обновленным салоном и кабиной пилота.



Покупатели подержанных джетов больше обращают внимание на цену и доступность, а не на необходимость ждать».

Харрис добавляет: «Кабина пилота G800 – самая современная и, на мой взгляд, лучшая из существующих, но G650 не кажется устаревшей. Это по-прежнему очень хорошая система авионики, и она очень надежна».

С появлением модели G800 спрос на модели G650 и G650ER при перепродаже в течение 2024 и 2025 годов был довольно высоким, несмотря на небольшое увеличение среднего времени нахождения на рынке. Уэбб сказал: «Только в четвертом квартале 2024 года на рынке перепродажи было закрыто девять сделок. Предложение в течение всего года было сдержанным, и количество самолетов, выставленных на продажу, по месяцам существенно не увеличивалось. Произошел сдвиг в сторону G800, но G650 по-прежнему пользуется большой популярностью на рынке, и люди будут покупать их из-за разницы в цене».

На вопрос, ожидает ли он появления рынка покупателя или продавца для G650/650ER в ближайшие месяцы, Харрис ответил: «На данный момент это все еще рынок продавца, но когда они начнут поставлять больше G700, а затем и G800, предложение G650 увеличится, что сделает его привлекательным для покупателей».

Опять же, Уэбб не считает, что эти два рынка пересекаются. Он говорит, что максимальная стоимость G650ER на рынке в настоящее время составляет \$55 млн. Стоимость G800 составляет более

\$70 млн. «Они находятся в двух разных сегментах. Со временем рыночные цены на G650ER продолжают снижаться, как и на G800, но они не будут пересекаться, потому что разница в цене на рынке перепродажи G650ER и G800 составит около \$20 млн».

Новые двигатели удешевят эксплуатацию G800, но ненамного. Самолет также способен развивать ту же максимальную скорость, что и G650/650ER, с максимальной скоростью 0,925 Маха и нормальной крейсерской скоростью 0,85 Маха.

«Эксплуатационные расходы должны быть примерно такими же, но немного меньше из-за гарантии на новые самолеты», - говорит Уэбб. «Что касается дальности полета, то 8000 миль по сравнению с 7500, позволяют совершать рейсы в любую точку мира с одной остановкой. Дополнительные 500 миль позволят без пересадок долететь из Лос-Анджелеса в Сидней. G800 также обеспечит лучшие взлетные характеристики, чем G650ER, благодаря большему крылу и большей тяге двигателей».

По словам Харриса, Dallas Jet видит, что рынок США стремится к G800, в то время как большинство владельцев G650 по всему остальному миру не расстаются со своими самолетами. Тем не менее, Уэбб из Jeteffect считает, что рынок G650 и G650ER по-прежнему будет пользоваться большим спросом в США.

Сворачивание программ G650/G650ER может оказаться разумным шагом для Gulfstream, по мере ввода G800 в эксплуатацию. Самолеты очень по-

хожи по своим возможностям и дальности полета, однако цена на старые самолеты намного ниже, и многие покупатели по-прежнему будут выбирать G650, а не G800. Это, безусловно, относится к покупателям, которые больше ориентируются на цену и доступность. Уэбб объясняет: «Да, покупатели верхнего уровня, находящиеся на вершине покупательской пирамиды, всегда ищут самое новое и качественное. Интерес к G650 по-прежнему высок, но теперь это уже другой круг покупателей. Покупатели будут больше обращать внимание на цену и доступность». Он также говорит, что, рассматривая владельцев Gulfstream в целом, владельцы G550

видят более логичный переход к G650ER с кабиной пилота PlaneView, а не к G700 или G800, в то время как владельцы G500, G600 и G650 видят большой прогресс в направлении самолетов G700 и G800.

Что бы ни случилось, G650 и G650ER останутся ценными моделями на мировом рынке бизнес-джетов на десятилетия вперед. Как и ежегодные обновления смартфонов, некоторые покупатели всегда хотят приобрести самую последнюю модель, но другие находят свою нишу и придерживаются ее. G650 и G650ER, безусловно, занимают свое место.



Авиакомпания «АэроГео» – 20 лет!

На этой неделе крупнейшая красноярская авиакомпания «АэроГео» празднует свое двадцатилетие. География полетов перевозчика разнообразна. В настоящее время маршрутами авиакомпании охвачена территория России от Алтая до Камчатки. Воздушные суда с логотипом «АэроГео» бывают и на Северном полюсе, выполняя ответственную задачу по обеспечению работы Сезонной дрейфующей станции Русского географического общества.

В настоящее время «АэроГео» выполняет коммерческие воздушные перевозки пассажиров и грузов; авиационные работы любой сложности; тех-

ническое обслуживание и ремонт авиационной техники; услуги базирования, хранения, заправки воздушных судов; организация строительства и эксплуатация посадочных площадок. Авиакомпания имеет все необходимые разрешительные документы.

Парк воздушных судов авиакомпании насчитывает более 30 единиц авиационной техники, включающий в себя вертолеты и самолеты различных типов: Ми-8Т, Ми-8МТВ-1, Eurocopter AS 350В3, Robinson R-44, Cessna 208В Grand Caravan, Pilatus PC 12/47



Люди – самый ценный капитал авиакомпании. Это профессионалы, которые каждый день выполняют ответственную работу. Пилоты, чьи профессионализм и мужество не только обеспечивают безопасность полетов, но и порой спасают жизни. Сотрудники наземных служб, благодаря которым все работает четко и слаженно, технический персонал, обеспечивающий качественную работу воздушных судов. Десятки сотрудников предприятия имеют полное право вписать свои имена в историю авиации России.

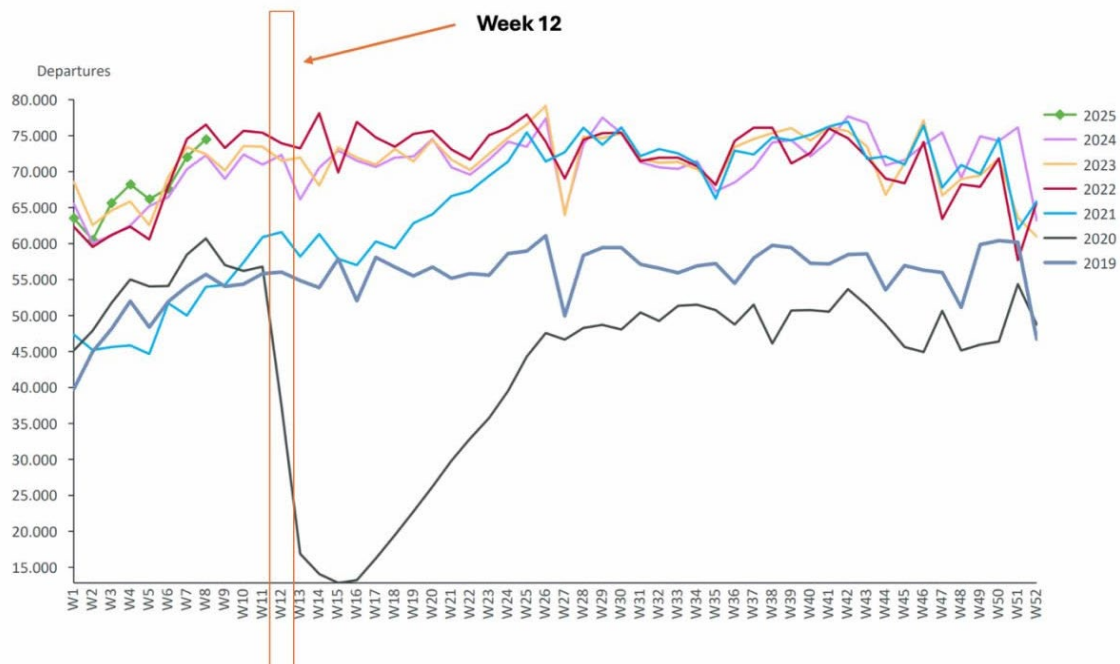
«История создания и развития предприятия – это история ежедневного труда каждого сотрудника, его профессионализма и самоотдачи. Двадцать лет назад в 2005-м году на аэродроме Козинский на дежурство встал наш первый арендованный вертолет Ми-8 для выполнения подрядных работ по перевозке персонала и грузов в северных районах края. Заказчики оценили, что в любое время суток вертолет готов к работе, исправен и чист, и это стало «визиткой» молодого предприятия. Эту высокую планку мы сохраняем все эти годы, базируясь уже на собственных посадочных площадках, имея большой парк воздушных судов и другой спецтехники, обширную географию полетов и профессиональных специалистов. За эти годы наш коллектив сделал многое и даже невозможное. Именно команда создала ту высокую репутацию «АэроГео», которая есть одно из главных достижений и ценностей в нашей работе. Каждый внес свой неоценимый вклад в развитие предприятия, в его образ и успех», – комментирует Генеральный директор ООО «АэроГео» А.Г. Мамаев.

Всплеск активности на весенних каникулах в США

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 12-й неделе (17-23 марта) глобальный трафик бизнес-джетов вырос на 2% по сравнению с прошлым годом, что немного ниже тенденции за последние четыре недели в +3%. Активность Part 135 и 91К увеличилась на 5% по сравнению с той же неделей прошлого года, опередив последнюю четырехнедельную тенденцию в +4%. С начала марта глобальная активность бизнес-джетов на 2% опережает март 2024 года, немного отставая от тенденции с начала года в +3%.

Пять лет назад на этой неделе по всему миру начали вводиться карантинные меры из-за коронавируса, что привело к приостановке полетов огромного количества самолетов. На 12-й неделе 2020 года в мире было выполнено всего 37379 рейсов бизнес-джетов, что на треть меньше, чем на 12-й неделе 2019 года.

Total weekly departures 2025, 2024, 2023, 2022, 2021, 2020 and 2019



Мировой трафик бизнес-джетов по неделям, в 2020 году отмечен спад из-за ограничений, связанных с коронавирусом

Departure State	Departures	vs 1Y ago: Departures	Growth vs 6Y ago: Departures
Florida	95,953	5.7%	58.1%
Texas	58,497	2.6%	34.3%
California	54,585	0.0%	7.6%
Colorado	22,445	1.7%	23.0%
New Jersey	21,522	1.4%	11.3%
Georgia	19,821	3.8%	21.3%
Arizona	16,615	-0.2%	36.7%
New York	16,135	5.2%	20.2%
North Carolina	15,566	4.2%	34.6%
Tennessee	15,242	5.7%	45.6%

Штаты США, трафик бизнес-джетов с начала 2025 года

Северная Америка

На 12-й неделе активность бизнес-джетов была на 3% выше по сравнению с 12-й неделей 2024 года. На той же неделе 2020 года в Северной Америке было выполнено всего 28117 рейсов бизнес-джетов, что на 34% меньше, чем на 12-й неделе 2019 года. Последняя четырехнедельная тенденция в Северной Америке составляет +4%, активность Part 135 и 91К за последние четыре недели на 7% выше в годовом исчислении. В Техасе на 12-й неделе снижение на 4% по сравнению с прошлым годом, Калифорния выросла на 2%, а Флорида – на 11%.

Во Флориду большинство рейсов бизнес-джетов на 12-й неделе были выполнены из Нью-Йорка. В этом месяце количество прибытий бизнес-джетов в аэропорты Флориды на 5% превышает прошлогоднее значение. Количество рейсов в Палм-Бич, где действуют временные ограничения на полеты, когда президент Трамп находится в резиденции Мар-а-Лаго, сократилось на 26% по сравнению с мартом прошлого года.

Контроль за тарифами

В этом месяце количество рейсов бизнес-джетов из США в Мексику упало на 4% по сравнению с прошлым годом, что значительно ниже тен-

денции с начала года в +2%. Количество рейсов в Канаду в этом месяце снизилось на 0,4%, что ниже тенденции с начала года в +1,4%.

Отрасль деловой авиации внимательно следит за тем, не станут ли предлагаемые торговые пошлины препятствием для бизнес-джетов, произведенных за пределами США. Из 15000 активных бизнес-джетов, базирующихся в США в этом году, 4446 самолетов произведены компаниями Bombardier (Канада), Dassault (Франция) и Embraer (Бразилия).

Некоторые из крупнейших американских операторов могут оказаться под угрозой, например, у Netjets активный флот из 665 бизнес-джетов с базой в США, 308 из которых – самолеты Bombardier и Embraer. У Flexjet в этом году 269 активных самолетов с базированием в США, 212 из которых – Bombardier и Embraer.

Европейский регион

На 12-й неделе активность бизнес-джетов в Европе упала на 2% по сравнению с 12-й неделей прошлого года, что немного лучше тенденции за последние четыре недели в -3%. Активность Part 135 и 91K снизилась на 7% в годовом исчислении, что соответствует последней четырехнедельной тенденции.

В Европе тенденции 12-й недели были неоднозначными. Активность во Франции выросла на 10% по сравнению с прошлым годом, а в Великобритании и Италии – на 5%. Напротив, трафик в Швейцарии упал на 8%, а в Германии – на 12%. За последние четыре недели активность в Германии снизилась на 13%, с начала года эта тенденция на 10% ниже сопоставимого периода прошлого года.

Более трети вылетов бизнес-джетов в этом году в Германии – внутренние рейсы, которые упали на

14% по сравнению с прошлым годом. Самый загруженный международный маршрут – в Швейцарию, но здесь активность на 8% ниже прошлогодней.

Остальной мир

На 12-й неделе активность бизнес-джетов за пределами Северной Америки и Европы выросла на 4% по сравнению с той же неделей 2024 года. Умеренный рост в Азии и Южной Америке (+3%), более сильные тенденции на Ближнем Востоке (+5%) и в Африке (+7%).

В Китае в минувшие выходные проходил Гран-При Формулы-1, в котором выиграл Оскар Пиастри. Аэропорты рядом с местом проведения гонки (ZSSS и ZSPD) в уик-энд Гран-При (21-24 марта) зафиксировали прибытие 21 бизнес-джета, что больше, чем 16 прилетов в предыдущие выходные. С начала года количество рейсов бизнес-джетов в Китае на 4% ниже прошлогоднего, хотя налет остается на уровне прошлого года.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое

комментирует: «В этом году активность бизнес-джетов остается стабильной, с ростом на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и значительно превышает показатели до пандемии 6 лет назад (+35%). Поскольку мы приближаемся к 5-й годовщине первых карантинных ограничений из-за коронавируса, активность бизнес-джетов на 12-й неделе этого года почти в два раза превышает уровень 12-й недели 2020 года. В Европе активность в этом году застопорилась, количество вылетов всего на 1% выше уровня допандемийного 2019 года, а рынок в Германии выглядит особенно слабым».

Aircraft Segment	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours
Light Jet	4,270	36.6%	-7.1%	4,571	29.7%	-8.0%
Super Light Jet	2,008	17.2%	-11.1%	2,233	14.5%	-8.8%
Super Midsize Jet	1,588	13.6%	-4.2%	1,820	11.8%	-2.6%
Ultra Long Range Jet	1,194	10.2%	-3.4%	3,063	19.9%	-2.2%
Heavy Jet	1,042	8.9%	-12.4%	1,731	11.3%	-8.1%
Very Light Jet	775	6.6%	-18.0%	824	5.4%	-19.3%
Entry Level Jet	387	3.3%	-30.0%	377	2.5%	-34.7%
Midsize Jet	327	2.8%	-12.3%	551	3.6%	-5.1%
Airliner/Bizliner(Jet)	70	0.6%	-15.7%	213	1.4%	-8.6%
Grand Total	11,661	100.0%	-9.6%	15,383	100.0%	-7.9%

Трафик бизнес-джетов по сегментам самолетов, Германия с 1 января по 23 марта 2025 г.

VIP-перевозчик улетает от основателя

В принадлежащем группе ТАИФ перевозчике «Тулпар Эйр», работающем в сегменте бизнес-авиации, введена процедура наблюдения. Авиакомпания попросила признать себя банкротом из-за невозможности выплатить основателю Азату Хакиму, вышедшему из капитала в 2023 году, еще 587 млн руб. за его долю по решению суда. Юристы последнего считают, что «Тулпар Эйр» может рассчитаться по долгам за счет продажи одного из бортов. А эксперты указывают, что с учетом заметного объема бизнес-рейсов из Казани и дефицита парка перевозчик на рынке востребован.

Арбитражный суд Татарстана ввел в отношении авиакомпании «Тулпар Эйр» процедуру наблю-

дения до 26 августа. Об этом “Ъ” рассказал юрист Всеволод Нестеров, представляющий интересы основателя компании Азата Хакима. Господин Хаким участвует в деле в качестве третьего лица. Сообщение о введении наблюдения также есть в картотеке дел. С заявлением о банкротстве сама «Тулпар Эйр» обратилась в суд в феврале.

«Тулпар Эйр» основана в 1993 году, специализируется на организации VIP-рейсов. Базируется, как указано на сайте, в аэропортах Казани, Бегишево (Татарстан) и Внуково. Входила в ГК «Тулпар Аэро» Азата Хакима. В 2019 году 51% перевозчика получила группа ТАИФ, которая в сентябре 2023 года увеличила пакет до 100%, следует из СПАРК.



Собственником ТАИФ Forbes называет Альберта Шигабутдинова с состоянием \$2,2 млрд.

В ТАИФ и «Тулпар Эйр» на вопросы “Ъ” не ответили.

Процедура наблюдения в «Тулпар Эйр» введена на фоне спора с основателем. В декабре 2024 года арбитражный суд Татарстана частично удовлетворил иск Азата Хакима и решил взыскать с авиакомпании 451,45 млн руб.— невыплаченную часть действительной стоимости доли в размере 49%, проданной в 2023 году. С учетом процентов за пользование чужими денежными средствами авиакомпания должна выплатить 587 млн руб. «Тулпар Эйр» обжаловала решение в апелляции. Ранее за свою долю Азат Хаким получил 419,57 млн руб.

По данным “Ъ”, представители господина Хакима ранее в марте просили суд прекратить производство по делу, но получили отказ. «Теперь мы утратили возможность урегулирования мирным путем в индивидуальном порядке и продолжим отстаивать право на выплаты совместно с другими кредиторами»,— прокомментировал Всеволод Нестеров.

Парк воздушных судов перевозчика включает четыре самолета Bombardier и два вертолета. По итогам 2024 года «Тулпар Эйр» получила 112 млн руб. чистой прибыли, что в 1,9 раза меньше, чем годом ранее, и в 5,3 раза меньше, чем в 2022 году.

Стоимость активов, согласно отчетности по МСФО, составляет 3,1 млрд руб. По данным “Ъ”, в феврале авиакомпания уведомила суд, что 65% активов находятся в залоге у банка «Аверс», включая парк

воздушных судов. По информации “Ъ”, стоимость самолетов и вертолетов перевозчик оценил в отчете для суда почти в 2,4 млрд руб. Общую задолженность перевозчик, по данным “Ъ”, оценивает в 1,7 млрд руб., из которых 1,4 млрд руб. приходится на банк «Аверс». По данным собеседников “Ъ”, последний кредит на 1,1 млрд был выдан в сентябре 2024 года и пошел на приобретение самолета CL Bombardier Challenger 600 за 1,25 млрд руб. Всего в списке кредиторов на «Федресурсе» фигурирует 65 компаний.

Гендиректор «Тулпар Эйр» Антон Сидоркин в обращении в суд, по данным “Ъ”, объяснял, что возможности погасить задолженность перед Азатом Хакимом без изъятия активов нет и выплата ему приведет к невозможности расплачиваться с другими контрагентами. С учетом авиационной специфики бизнеса даже кратковременные задержки в платежах поставщикам и кредиторам приведут к рискам утраты летных сертификатов и прекращения работы, пояснял господин Сидоркин.

По словам Всеволода Нестерова, процессом банкротства компания пытается повлиять на апелляцию и добиться отмены решения по выплате. Положения закона «Об ООО» запрещают обществу в случае появления признаков банкротства выплачивать действительную стоимость доли, поясняет господин Нестеров. При этом, добавляет он, кредиты выдавались аффилированным с ТАИФ банком «Аверс». Азат Хаким отмечает, что воздушные суда «Тулпар Эйр» стоят около 4,5 млрд руб. и компания может продать один борт для выплаты долга. На любой из этих самолетов в РФ быстро найдется покупатель, подчеркнул он.

Партнер юрфирмы Briefcase Law Office Анна Самойлова говорит, что суд может констатировать наличие фиктивного банкротства на основании заключения сделок на заведомо невыгодных условиях. Юрист адвокатского бюро «Ольга Ренова и партнеры» Владислав Росляков отмечает, что арбитражный управляющий может проанализировать платежеспособность должника, и если сделает вывод о возможности удовлетворить требования кредиторов без существенного осложнения деятельности, то «налицо фиктивное банкротство».

Услуги VIP-перевозчика в любом случае будут востребованы в Казани и за ее пределами, отмечает руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко. На фоне дефицита провозных емкостей в деловой авиации спрос на такие перевозки

растет: «Это достаточно свежий парк, и самолеты точно не останутся без дела». Аэропорт Казани, добавляет господин Петроченко, входит в топ-5 аэропортов РФ по количеству вылетов бизнес-авиации. Примерно две трети рейсов, по экспертной оценке, «Тулпар» выполняла внутри РФ, остальные — в дружественные страны. При этом подлет от Москвы до Казани занимает всего час, поэтому большая часть зарубежных маршрутов выполнялась из Москвы. «Это очень удобное географическое положение для VIP-перевозчика, который может строить свою сеть перевозок из Москвы и иметь базу техобслуживания всего в часе от столицы», — указывает эксперт.

Айгуль Абдуллина, Коммерсантъ



Кенн Риччи из Flexjet о тарифах Трампа, Уоррене Баффете и будущем

Кенн Риччи – директор Directive Aviation и председатель правления Flexjet, Inc., в чьи холдинги входят оператор Flexjet, брокеры Sentient Jet и FXAir, несколько центров ТОиР и множество других компаний, связанных с частной авиацией в формате B2B. 40-летняя карьера Риччи в корпоративной авиации, была извилистой. Его первым выходом в сегмент деловой авиации стала компания Flight Options, которая продавала поддержанные частные самолеты и была закрыта после покупки Flexjet у Bombardier более десяти лет назад.

Во время недавнего вебинара, организованного Национальной ассоциацией деловой авиации (NBAA) и модератором которого был Джей Месингер, Риччи рассказал об истории долевого владения, влиянии NetJets и Уоррена Баффета, борьбе с Covid, роли прямых инвестиций, проблемах продажи рейсов на частных самолетах, тарифах Трампа и о том, что нас ждет впереди.

Второй по величине оператор, Flexjet, недавно разместил рекордный заказ на новые частные джеты у

Embraer. С тех пор компания выполняет от 600 до 900 рейсов в день, а в ближайшее время достигнет отметки в 1000 рейсов. Мы отредактировали комментарий Риччи в формате вопросов и ответов.

Какой совет вы можете дать по развитию компании из стартапа в одну из крупнейших компаний отрасли?

Когда я руководил Corporate Wings, компанией с семью сотрудниками, мы каждую пятницу собирались в баре. Это был другой способ управления, чем когда у вас компания с 5000 сотрудниками и годовой выручкой более \$4 млрд. Переход от небольшой компании, такой как Corporate Wings, к крупной компании, такой как Flexjet, означает, что вы никогда не можете переусердствовать в общении. Вы должны продолжать получать информацию и быть в курсе дел. Если вы этого не сделаете, многие люди будут двигаться в разных направлениях.

Какую роль играет компания Directional Capital?

Directional Capital: мы на дюйм шире и на милю глубже. Мы не фонд. Мы скорее семейный офис, куда мы инвестируем наш собственный капитал – только в частную авиацию. Если вы посмотрите на наши инвестиции за эти годы, то увидите, что они могут взаимодействовать друг с другом. Мы инвестировали в бизнес по обучению на тренажерах, но мы знали, что Flexjet может использовать это направление. Мы инвестировали в производство запасных частей и техническое обслуживание, которые могли бы использовать другие наши компании «в условиях перекрестного опыления». У нас нет



разнообразия. У нас есть частная авиация и наличные деньги.

Как долевое владение повлияло на рынок частных джетов?

Это была история мгновенного успеха. На это ушло всего 35 лет. Концепция долевого владения прекрасна. До появления этого сегмента рынок чартерных перевозок частными самолетами на самом деле был придатком авиакомпаний; другими словами, там, где авиакомпании продавали места по определенной цене, чартерный рынок должен был предлагать вам динамичную цену, которая зависела от времени суток, типа самолета и спроса. Долевые операторы изменили сделки. Это сделало их непохожими на авиакомпании. Это больше походило на вступление в клуб. Вы платите взнос за вступление, платите ежемесячную плату, а затем платите небольшую плату за игру в гольф.

Вам принадлежит заслуга в создании рынка поддержанных самолетов с компанией Flight Options. Как вам пришла в голову эта идея?

Примерно в 1990 году компания NetJets занялась поиском самолетов. В те времена производители были не столь эффективны. У Hawker было много самолетов, которые они не могли продать. Компания NetJets пришла на рынок и заключила первую сделку, в ходе которой они взаимодействовали с производителем и сказали, что мы заберем у вас излишки на складе. Почти все производители придерживались этого формата. Flexjet вышла из Bombardier. У Citation были акции Citation Shares.

Travel Air вышла из Beechcraft. Я опоздал на вечеринку. К тому времени, когда я понял, что долевым форматом может стать чем-то особенным, у всех производителей уже было с кем работать. Люди всегда говорят, что с поддержанными самолетами всё можно решить. На самом деле это был единственный оставшийся вариант.

Какую роль сыграла покупка Уорреном Баффетом NetJets в сегменте долевого владения самолетами?

Как предприниматель, вы всегда считаете, что каждая ваша идея гениальна... Идея создания в середине 90-х компании долевого оператора с поддержанными самолетами была моей идеей. Мы обратились к банкам, потому что у нас должна быть основа парка самолетов. Если два человека покупают один самолет, нужно два самолета на случай, если они захотят лететь одновременно. Мы подсчитали, что нам нужно около \$60-80 млн на покупку поддержанных самолетов для основы авиапарка. Мы обратились к банкам с моей замечательной идеей и, возможно, у нас был доступный кредит в размере \$7-\$10 млн. В банке никто не понимал, где моя гарантия. Затем, в 1998 году, Уоррен Баффет купил NetJets. И каждый банк, в котором я был, вдруг решил, что я гений. И все они хотели попасть в эту отрасль, а у нас появилось \$500 млн. В некотором смысле, если бы Уоррен не поддерживал нашу отрасль, я бы никогда не нашел заемный капитал, который позволил бы создать парк и работать так быстро, как я это сделал.

За последние пять лет появилась волна новых программ долевого владения. Есть

ли какие-нибудь советы для начинающих предпринимателей?

Долевое владение создает множество препятствий. В этом есть преимущество для первопроходцев. Я бы сказал, что сегодня для достижения рентабельности требуется около 150 самолетов, если вы хотите работать в этом сегменте. Кстати, оглядываясь назад, можно сказать, что это так. В 1998 году мы этого совсем не знали. У меня была прекрасная идея, что 10 самолетов будут иметь широкий успех. Оглядываясь назад, я понимаю, что наличие заемного капитала для развития отрасли было одним из ключевых факторов. В нашей отрасли это также ключевой момент, который люди упускают из виду. Наша отрасль является очень капиталоемкой. Вы наверняка услышите, как люди говорят о показателях EBITDA и рентабельности по прибыли на акцию. Но реальность такова, что если вы не следите за доходностью вложенного капитала, это будет проблематично.

Компания Sentient Jet, входящая в состав Flexjet, Inc., считается изобретателем карточных продуктов с 1999 года. Однако она столкнулась с некоторыми реальными проблемами во время вспышки Covid. Не могли бы вы рассказать нам немного о том, как это работало?

Эта модель выглядит великолепно, когда затраты остаются неизменными, потому что вы продаете что-то по фиксированной цене в течение 12 месяцев, но во время эпидемии Covid у вас возникли серьезные проблемы. Это был непосредственный вызов. До Covid Flexjet совершал 200-250 рейсов

в день. Когда разразился Covid, мы скорректировали количество рейсов до восьми в день. Наш вопрос заключался в том, покинут ли клуб наши владельцы, те люди, которые внесли взносы, наши долевые владельцы, которые платили ежемесячные взносы. Они этого не сделали; они оставались здесь, наблюдая, что произойдет. В некотором смысле, хотя мы знали ... что будем терять деньги, которые клиенты снимали со своих карт, Flexjet проводил политику выжидания. Убытки по карточной программе составили \$30 млн.

А как насчет того, что производители покидают отрасль, связанную с авиаперевозками?

Оглядываясь назад, можно сказать, что никто на самом деле не мог спрогнозировать объем инфраструктуры и количество самолетов, которые потребуются для достижения рентабельности. Наша сделка с (Bombardier по покупке) Flexjet заключалась в том, чтобы отказаться от долевого бизнеса в обмен на портфель заказов. Производители вер-

нулись к продаже самолетов... Мы возвращаемся к программе заказа новых самолетов... На пятом году у вас будет возможность продлить программу с более высокими эксплуатационными расходами или снова купить новые, и это будет примерно 50 на 50. Это пошло на пользу производителям, потому что они пополняют наш парк.

Как Covid повлиял на частную авиацию?

У Covid были интересные последствия. Появились на рынке экономные богачи. Была целая группа очень богатых людей, которые были экономными. Возможно, они не хотели портить своих детей. Возможно, они не хотели, чтобы их сотрудники думали, что они могут летать частным образом или у них есть такие деньги. Мы думали, что Covid – это чума. Мы думали, что, если вы окажетесь в радиусе 20 футов от кого-то, то можете умереть. Поэтому люди перестали экономить, чтобы безопасно прилететь повидаться со своими внуками. И после Covid все стало на свои места. Люди уже знают, что вы можете себе это позволить. Им это понравилось, и они остаются с этим. Мы не наблюдаем значительного сокращения числа тех экономных богачей, которые появились на рынке.

Повлиял ли сервис авиакомпаний на приток клиентов в частную авиацию?

Covid позволил авиакомпаниям в большей степени быть полицейскими, поэтому они отошли от сервисного обслуживания. Это стало означать, что нужно сесть на свое место, надеть маску, и это стало другим видом транспорта.



Изменился ли профиль клиентов Flexjet после Covid?

Наш средний владелец стал моложе, вероятно, примерно на 10 лет. Это позволяет нам работать с клиентами гораздо дольше. Сейчас средний возраст составляет около 50 лет. Для этого есть много причин. Мы видим много случаев передачи богатства, которые заканчиваются долевым бизнесом (частных самолетов). В результате люди стали больше и дальше путешествовать. В прошлом они летели из Нью-Йорка в Лондон авиакомпаниями, а затем брали долевой самолет, чтобы добраться до места назначения. Это изменилось во время эпидемии Covid, потому что вы не должны были подвергнуться риску заражения и международные авиакомпании были столь же проблематичны. Мы стали совершать 15 рейсов в день через Атлантику, что раньше было неслыханно. С тех пор рейсы стали более международными и масштабными. Phenom 300, который относится к начальному уровню и раньше был нашим бестселлером, теперь меркнет по сравнению с Praetor, Challenger, нашими средними и суперсредними моделями, которые, по-видимому, являются фаворитами.

Какое влияние оказывают частные инвестиции на частную авиацию?

Как хороший руководитель, я каждый год впадаю в настоящую паранойю. Учитывая все эти рецессии. Я достаточно взрослый, и пережил четыре рецессии. Мы не являемся быстрорастущей отраслью. Наша отрасль растет на 7-12% в год. Мы хотели бы сохранить эту модель. В других отраслях, помимо Flexjet, у нас были очень высокие мультипликато-

ры. В 2016 году, и особенно после Covid, частный капитал нашел нас. А прямые инвестиции влили огромный объем капитала во все части нашей отрасли. И я думаю, что многие из этих моделей начинают давать сбой, поэтому я думаю, что произойдет некоторая консолидация, некоторые проекты потерпят крах, а для таких, как мы, откроются новые возможности.

Вас беспокоят тарифы Трампа?

Проблема в том, что мы не знаем наверняка. Это неопределенность. Если вы иностранный производитель, такой как Bombardier, то ему придется нести некоторые расходы, потому что самолеты

поставляются по контракту, но в долгосрочной перспективе, что это будет означать для поставляемых деталей? Это не совсем корректное утверждение, но у нас экономика, которая состоит из двух экономик. Есть экономика богатых. И я убедился в том, что экономика богатых людей устойчива, когда они платят за то, что им нужно. Я был шокирован многими долгосрочными расходами, которые, как я думал, никогда бы не были приняты, поэтому я думаю, что в долгосрочной перспективе наши клиенты согласятся на это, потому что они хотят получить услугу. Я думаю, что в краткосрочной перспективе мы все просто в замешательстве.

Источник: Private Jet Card Comparisons



Прогнозы лидеров деловой авиации на 2025 год

С началом нового года журнал Business & Commercial Aviation попросил лидеров деловой авиации США из различных сегментов поделиться своими идеями и прогнозами на 2025 год. Они высказали свое мнение о том, что, по их мнению, станет самым важным событием в сфере деловой авиации в 2025 году, что они считают самыми большими проблемами и что станет крупнейшими достижениями или прогрессом в течение года.

По вашему мнению, какое событие 2025 года станет наиболее значимым для вашего сегмента отрасли деловой авиации?

Эд Болен, президент и генеральный директор Национальной ассоциации деловой авиации:

Я думаю, что ключевым моментом будет то, как мы продолжим наш импульс в отношении экологически чистого авиационного топлива. Я чувствую, что мы прошли большой путь за короткий промежуток времени. Мы видим, как в отрасль приходят инвестиции. Мы увидели открытие производственных мощностей. Мы увидели фермерские группы, которые действительно это поддерживают. Я думаю, что этот год будет ключевым, поскольку у нас

есть налоговые льготы для производителей. Все эти вещи, я думаю, могут оказать действительное влияние на импульс, который мы получили к нынешнему моменту, и на нашу приверженность достижению нулевых выбросов к 2050 году.

Ричард Абулафия, управляющий директор AeroDynamic Advisory:

Глобальный политический сдвиг в пользу деловых самолетов. Сообщество бизнес-авиации привыкло к регулярным избиениям со стороны сторонников защиты окружающей среды и прогрессивных политиков. Но во многих странах – особенно в США, но и в других странах – в этом году произошел заметный сдвиг в сторону правительств, ориентированных на бизнес, которые не заботятся об окружающей среде и которых вполне устраивает частная авиация. Часть накала, который ощущала отрасль, может ослабевать, даже в Европе.

Майкл Амальфитано, президент и генеральный директор Embraer Executive Jets:

В последние несколько лет наша отрасль стала свидетелем необычайного всплеска спроса, растянувшего сроки поставки новой продукции до беспрецедентных уровней. Хотя этот огромный всплеск увеличил портфели заказов, он оказал огромное давление на всю цепочку поставок, проверил терпение клиентов и заставил многих заинтересованных лиц задуматься: когда же рыночный спрос замедлится? Но вместо этого в 2024 году мы увидели стабилизацию этого роста спроса, закрепив новую норму. 2025 год может стать еще более переломным, когда отрасль достигнет истинного ба-



ланса спроса и предложения, к которому она давно стремилась, сократив сроки поставки, улучшив качество обслуживания клиентов, продолжая при этом инвестировать в развитие технологических инноваций и достижение будущих экологических целей. Embraer находится в авангарде этих смелых усилий, стимулируя инновационный рост и внедряя устойчивые методы, которые устанавливают новый стандарт для отрасли.

Джек Пелтон, председатель и генеральный директор Ассоциации экспериментальной авиации:

Для деловой авиации речь пойдет об экономике и политике, которые поддерживают ее рост. Ускоренная амортизация наряду с сильным ростом бизнеса может стать предвестником начала следующего восходящего тренда, который может продлиться несколько лет. Что касается авиации общего назначения, наиболее значимой историей станет внедрение MOSAIC [Модернизация специальной сертификации летной годности], которая расширяет определение легких спортивных самолетов. Это приведет к значительному росту в авиации общего назначения от летной подготовки до новых продуктов, новых технологий и новой жизни, [и] существующих самолетов, которые теперь будут иметь право эксплуатироваться как легкие спортивные самолеты.

Шейла Кахьяоглу, управляющий директор Jefferies по исследованиям рынка акций:

Наиболее значимая история 2025 года, вероятно, будет связана с нормативно-правовой базой в де-

ловой авиации, учитывая, что будут введены в эксплуатацию ряд новых самолетов, включая G800, G400, Citation Ascend, Citation Denali и Global 8000. G700 испытывал трудности [в 2024 году], и это оказало влияние на стоимость акций General Dynamic. Три из этих самолетов – спроектированы с чистого листа, в то время как Ascend и Global 8000 – это производные, одобрение которых должны пройти легче. Тем не менее, после приостановки полетов Boeing MAX мы увидели усиление нормативного контроля по всей группе, и поставки G700 начались медленно, отчасти из-за необходимости сертификации каждой новой конфигурации салона. Любое изменение процесса FAA в новой администрации также может иметь последствия, как положительные, так и отрицательные, поскольку оно касается сертификации этих новых самолетов и обеспечения относительно быстрого выхода на рынок после ввода в эксплуатацию.

Что, по вашему мнению, станет самой большой проблемой или проблемой для вашего сегмента в 2025 году?

Кенн Риччи, директор Directional Aviation Capital и председатель Flexjet:

Рынок был таким сильным так долго. Это тоже пройдет, я не собираюсь предсказывать падение, но думаю, что вы должны быть параноиком. Я думаю, что вы должны быть осторожны. Я не думаю, что сейчас время тратить на охват рынков. У нас были прекрасные годы. У нас было четыре или пять прекрасных лет. Пришло время просто немного накопить и посмотреть, что будет. Я не предсказатель фондового рынка, но у людей сейчас такое огром-

ное, возвышенное мнение из-за сюрприза Трампа и того, что, по их мнению, может произойти в политике. [Но] все проблемы в мире не будут решены. И когда это станет ясно, весь финансовый оптимизм исчезнет. Я просто думаю, что вы должны быть вдумчивы и осторожны в этом отношении. Но это часть того, как быть хорошим бизнесменом.

Пит Банс, президент и генеральный директор Ассоциации производителей авиации общего назначения:

С учетом того, что в США и Европе созываются новые сессии и ассамблеи правительств, а также с новой администрацией и комиссией по обе стороны Атлантики, будет важно, чтобы наша отрасль работала сообща, чтобы донести до руководителей правительств суть деловой авиации и АОН. Крайне важно, чтобы лидеры понимали, что наша отрасль является инкубатором безопасности, технологий и устойчивости, и были готовы и желали работать вместе над конструктивной политикой для поддержки непрерывного роста и общественного здоровья стран и сообществ во всем мире посредством продуктов и операций деловой авиации.

Марк Бернс, президент Gulfstream Aerospace Corp.:

Я вижу большие возможности для отрасли деловой авиации сделать больше шагов к углеродной нейтральности. В частности, для Gulfstream наша работа в области НИОКР по устойчивому развитию будет продолжена. Мы лидируем в исследованиях по 100% экологически чистому авиатопливу, и я с нетерпением жду достижений, которые наша

команда разовьет в этом направлении в следующем году.

Что, по вашему мнению, станет одним из самых больших достижений или прорывов в 2025 году?

Зин Нильсен, генеральный директор Cirrus:

Я думаю, что функции Simplified Vehicle Operation (SVO) (упрощенная эксплуатация транспортных средств) будут продолжать появляться во все большем количестве мест и на все большем количестве платформ. Упрощение и повышение безопасности полетов небольших воздушных судов станет ключом к дальнейшему развитию авиации общего назначения. Небольшие самолеты АОН (обычно стоимостью менее \$7 млн) пилотируются владельцем,

который по своей сути является «пилотом-любителем», а не профессиональным пилотом. На более крупных самолетах часто работают два профессиональных пилота, и этот рынок, по моему мнению, не является тем местом, где происходят события. Нам нужно привлечь тысячи людей в АОН, и мы, скорее всего, преуспеем в этом на начальном/нижнем уровне. Для этого нам нужно упростить полет, и SVO может помочь в этом. И мы должны создать опыт, который имитирует владение и управление автомобилем – то, что мы все делали раньше.

Эрик Мартель, президент и генеральный директор Bombardier:

Появление Bombardier Global 8000 в 2025 году. Ввод в эксплуатацию этого самолета не ограничивается первыми поставками – он также сигнализи-

рует о начале более масштабных изменений. Весь наш флот Global 7500 получит право на модернизацию, которая фактически превратит их в Global 8000. Учитывая, что мы недавно отпраздновали поставку нашего 200-го самолета Global 7500, это значительная возможность для наших клиентов Global 7500 вывести свои самолеты на новый уровень. Команда Bombardier очень гордится тем, что продолжает внедрять инновации и расширять границы возможностей бизнес-джета.

Рон Дрейнер, президент и генеральный директор Textron Aviation:

Я впечатлен быстрой интеграцией новых технологий в воздушные суда деловой авиации и АОН. Если учесть, как быстро наш сектор внедряет инновации в авионику, автономность и электрификацию, например, вы должны быть впечатлены взрывом технологий, которые движут основными достижениями в области полетов. Будучи движущей силой технологических усовершенствований, этот бизнес становится захватывающим местом для работы и карьерного роста.

Роллан Винсент, основатель и президент Rolland Vincent & Associates:

Я считаю, что в 2025 году мы можем стать свидетелями нескольких крупных анонсов в области разработки новых продуктов, включая новые двигатели и одну или, возможно, две новые модели самолетов, которые привлекут внимание (и долю кошельков) клиентов, с нетерпением ожидающих разработок следующего поколения.



Самолет недели

Оператор/владелец: **КрасАвиа**

Тип: **Як-40 (VIP)**

Год выпуска: **1978 г.**

Место съемки: **февраль 2025 года, Krasnoyarsk Cheremshanka – UNKM, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко