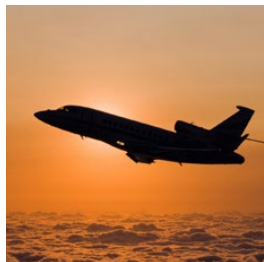




На этой неделе стало известно, что Федеральное авиационное управление США (FAA) разрешило владельцам частных воздушных судов отказаться от публикации идентификационной информации на веб-сайтах FAA, что может затруднить отслеживание перемещений частных воздушных судов, таких как бизнес-джеты. В рамках обновления политики конфиденциальности в прошлогоднем законопроекте о повторной авторизации теперь ведомство разрешает владельцам частных воздушных судов запрашивать не публикацию их имени, адреса и регистрационных номеров воздушных судов. Начиная с 28 марта владельцы воздушных судов могут подать запрос через Реестр гражданской авиации на удаление идентификационной информации с онлайн-платформ FAA. Агентство заявляет, что рассматривает возможность сделать такую информацию скрытой по умолчанию.

Согласно новому отчету Jefferies, в марте 2025 года запасы подержанных бизнес-джетов выросли на 20% в годовом исчислении, но демонстрируют снижение на 1% по сравнению с предыдущим месяцем. По данным компании, в настоящее время на вторичном рынке продается 3,4% от общего парка бизнес-джетов. Увеличение запасов в основном было обусловлено увеличением на 7% количества самолетов среднего размера, в то время как запасы легких и тяжелых джетов остались на прежнем уровне по сравнению с прошлым годом. Кроме того, за последние шесть месяцев количество продаваемых самолетов последовательно снизились в общей сложности на 9%.

Согласно новому опросу, проведенному по заказу Aircraft Interiors Expo, состоятельные люди в ОАЭ проявляют большой интерес eVTOL с эксклюзивными интерьерами и ливреями. Опрос, проведенный среди 250 руководителей высшего звена в ОАЭ, показал, что 96,4% опрошенных, вероятно, рассмотрят возможность использования eVTOL для деловых поездок. Респонденты рассматривают eVTOL как дополнение к своему образу жизни, уделяя особое внимание удобству (52,4%), новым захватывающим впечатлениям от путешествий (49,6%) и снижению воздействия на окружающую среду (47,6%).



## Спрос высок, несмотря на опасения по поводу пошлин

WINGX: День освобождения (от несправедливых торговых отношений, объявленный Трампом) пока, похоже, не оказал влияния на спрос на деловые перелеты, хотя опасения, возникшие по поводу экономических последствий глобальной торговой войны, вероятно, замедлят рынок в последующих кварталах **стр. 22**

## Правила ЕС по танкированию топлива являются жесткими для операторов бизнес-авиации

Усилия Еврокомиссии по предотвращению танкирования топлива операторами создают проблемы для деловой авиации. Правила, вступившие в силу с 1 января, наложат значительные штрафы на операторов, которые не смогут доказать, что они заправили не менее 90% необходимого им топлива **стр. 25**

## Classic Lear Jet Foundation планирует совершить первое кругосветное путешествие на Learjet

Фонд Classic Lear Jet Foundation планирует с 30 апреля по 3 мая выполнить полярную кругосветную миссию, чтобы собрать средства на восстановление Learjet 23-003, первого переданного клиенту бизнес-джета Learjet. Компания Global Jetcare предоставит в пользование Learjet 36A и экипаж **стр. 27**

## Эдуард Симонов: Рефрейминг брокерской компании в бизнес-авиации

У нас в гостях Эдуард Симонов, CEO компании Flight Way, который расскажет как выглядит изнутри самая технологичная и быстрорастущая брокерская компания и почему развитие компетенций, культуры и технологий в организации является фундаментом ведения современного бизнеса **стр. 28**

## Минпромторг призвал менять правила импорта самолетов

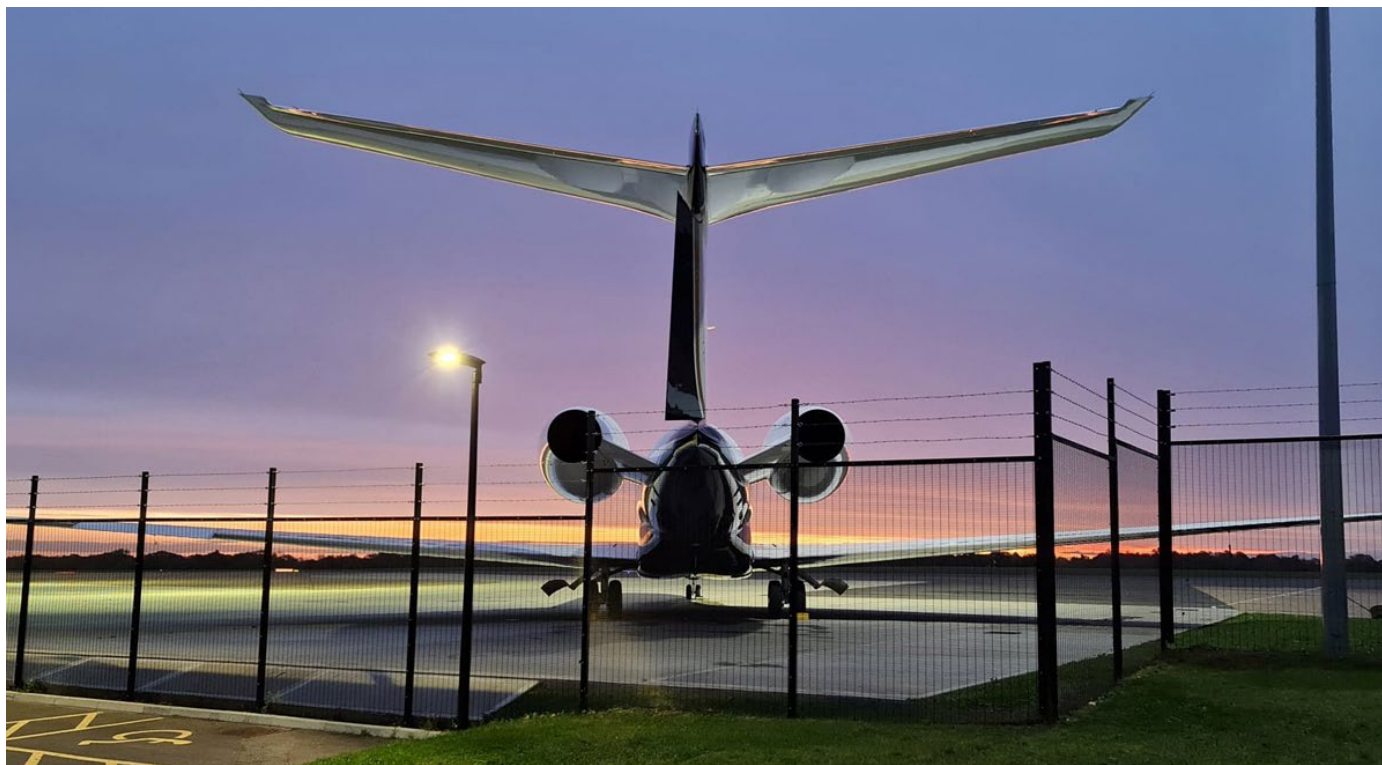
России нужно пересмотреть налоговую и таможенную политику по ввозу зарубежной авиатехники для развития собственной авиационной промышленности, считает замглавы Минпромторга РФ Геннадий Абраменков.

«Если мы планируем дальше также открывать рынок, как он был до этого открыт, это временный ввоз, это регистрация машин. (...) Если мы не изменим эти положения все, то конечно у нас не будет нашей авиационной промышленности, или она будет в том состоянии, в котором она пребывала последние там 30 лет. Действительно надо пе-

ресматривать, наверное, и налоговую политику, и таможенно-ввозную по пошлинам политику надо пересматривать, в том числе и требования к авиакомпаниям», - сказал он на заседании комитета Совета Федерации по экономической политике.

Ранее первый вице-премьер РФ Денис Мантуров сообщал, что российские авиакомпании при возобновлении поставок иностранной авиатехники будут в первую очередь приобретать отечественные самолеты.

*Источник: ТАСС*



### 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





## В Китае валидирован сертификат типа ACJneo

Управление гражданской авиации Китая (CAAC) валидировало сертификат типа для Airbus ACJneo, расширив рынок для покупателей, желающих воспользоваться преимуществами местной регистрации. Это также дает доступ к дополнительным аэропортам в Китае.

«Другим важным преимуществом, которое дает операторам местная регистрация, является возможность учитывать эксплуатационные расходы своих самолетов, включая закупленное топливо, в налоговых обязательствах своей компании», - сообщают в Airbus Corporate Jets.

В мире эксплуатируется около 160 самолетов семейства ACJ. Модели ACJneo включают ACJ319neo и ACJ320neo, которые оснащаются двигателя-

ми CFMI Leap или Pratt & Whitney GTF. В салоне ACJneo поддерживается барометрическая высота 6400 футов при потолке 41000 футов, что обеспечивает повышенный комфорт для пассажиров. Выдвижные лестницы в передней двери устраняют необходимость трапов в аэропортах. ACJ320neo может находиться в воздухе более 13 часов, в то время как ACJ319neo — более 15 часов.

«Эта валидация сертификата типа является важным рыночным преимуществом для ACJneo, поскольку теперь это один из немногих крупных бизнес-джетов, доступных операторам, которые могут быть зарегистрированы локально в материковом Китае, что обеспечивает им значительную эксплуатационную автономность и снижение затрат», - заявил президент Airbus Corporate Jets Шади Сааде.



**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**

## EHang получила китайские сертификаты эксплуатанта для полетов eVTOL EH216-S

Китайская компания EHang получила первые сертификаты эксплуатанта (АОС) для своего электрического воздушного судна вертикального взлета и посадки (eVTOL) EH216-S.

По словам EHang, «первая партия сертификатов эксплуатанта» была выдана подразделению Guangdong EHang General Aviation и ее совместному предприятию Hefei HeYi Aviation.

«Эта веха официально знаменует начало эры пилотируемых полетов в китайской экономике малых высот, позволяя гражданам и потребителям приобретать авиабилеты для туризма на малых высотах, осмотра

городских достопримечательностей и различных услуг коммерческих пилотируемых полетов в соответствующих операционных центрах в Гуанчжоу и Хэфэе», - сообщает EHang.

Китай применил иной подход к рынку eVTOL, чем Запад, сделав акцент на автоматизированных летательных аппаратах, полностью отказавшись от пилота.

Ранее EHang заявила, что первоначальным применением eVTOL станут туристические полеты по фиксированным маршрутам. Со временем ожидается более широкое внедрение в городских районах для различных миссий.



**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



## FAA начало принимать запросы на неразглашение личности владельцев частных самолетов

Федеральное авиационное управление США (FAA) разрешило владельцам частных воздушных судов отказаться от публикации идентификационной информации на веб-сайтах FAA, что может затруднить отслеживание перемещений частных воздушных судов, таких как бизнес-джеты.

В рамках обновления политики конфиденциальности в прошлогоднем законопроекте о повторной авторизации теперь ведомство разрешает владельцам частных воздушных судов запрашивать не публикацию их имени, адреса и регистрационных номеров воздушных судов. Начиная с 28 марта владельцы воздушных судов могут подать запрос через Реестр гражданской авиации на удаление идентификационной информации с онлайн-платформ FAA. Агентство заявляет, что рассматривает возможность сделать такую информацию скрытой по умолчанию.

FAA сообщает, что оно изучает общественное мнени-

е по поводу мер по сокрытию информации о владельце воздушного судна, в том числе по вопросу «повлияет ли удаление информации на способность заинтересованных сторон выполнять необходимые функции, такие как техническое обслуживание, проверки безопасности и соблюдение нормативных требований».

Бизнес-джеты часто принадлежат корпорациям и богатым людям, некоторые из которых осуждают отслеживание полетов как риск для личной безопасности. Миллиардер Илон Маск и поп-певица Тейлор Свифт выступили против аккаунтов в социальных сетях, которые следят за перемещениями частных самолетов.

Действия FAA, по всей видимости, затруднят отслеживание этих самолетов с помощью общедоступных инструментов. В ЕС аналогичные инициативы обсуждаются с 2023 года. Возможно, тренд на закрытие данных станет мировым.

A high-contrast, black and white photograph of a polished metal airplane component, likely a door handle or latch. The surface is highly reflective, showing bright highlights and deep shadows. The background is dark, making the metallic surface stand out.

**ПОЛИРОВКА**  
BRIGHTENING POLISHING

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

## eVTOL как роскошь

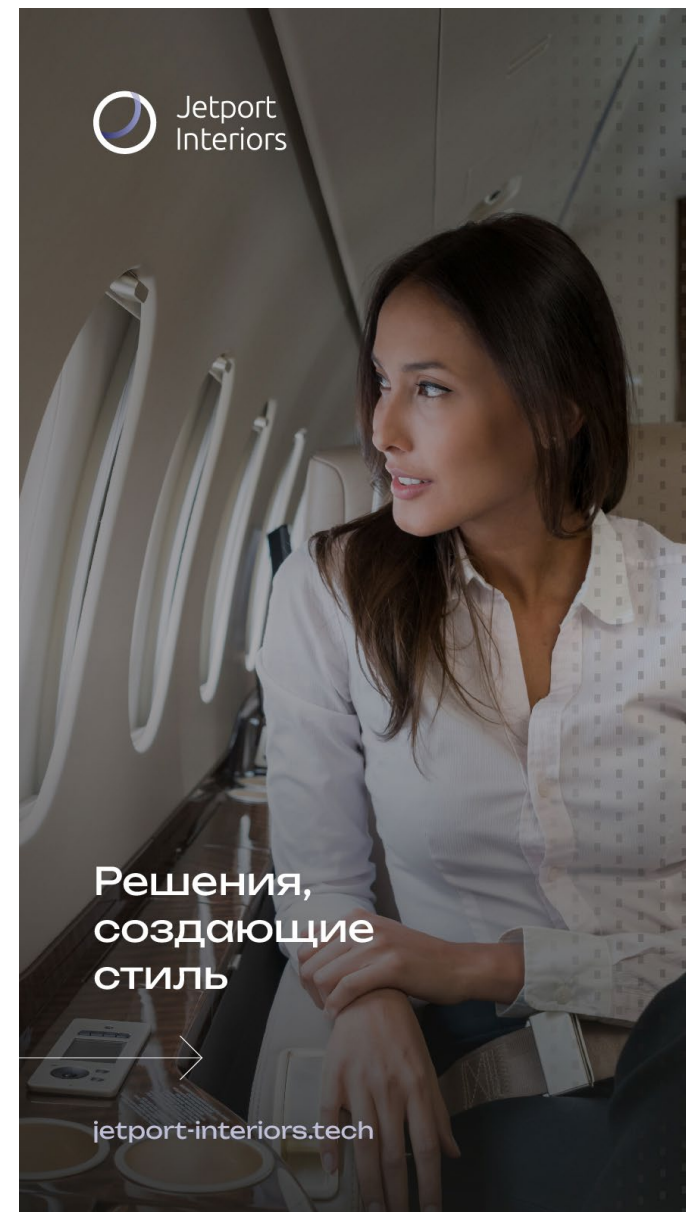
Согласно новому опросу, проведенному по заказу Aircraft Interiors Expo, состоятельные люди в ОАЭ проявляют большой интерес eVTOL с эксклюзивными интерьерами и ливреями. Опрос, проведенный среди 250 руководителей высшего звена в ОАЭ, показал, что 96,4% опрошенных, вероятно, рассмотрят возможность использования eVTOL для деловых поездок.

Респонденты рассматривают eVTOL как дополнение к своему образу жизни, уделяя особое внимание удобству (52,4%), новым захватывающим впечатлениям от путешествий (49,6%) и снижению воздействия на окружающую среду (47,6%).

Помимо функциональности, руководители компаний ОАЭ ожидают, что в салонах eVTOL будут учтены региональные особенности дизайна (48,8%),

гибкая конфигурация кресел (48,4%) и комфорт пассажиров. Комфорт имеет первостепенное значение: 41,2% пассажиров отдают предпочтение качеству кресел, а 26,4% требуют современных развлекательных систем в полете – даже для перелетов на короткие расстояния.

Стремление к индивидуализации огромно: 97,6% респондентов отдают предпочтение интерьерам, созданным на заказ, включая индивидуальные цветовые палитры, освещение и индивидуальные варианты развлечений. Арчана Дхарни, директор по организации мероприятий Aircraft Interiors Expo отметил, что, учитывая, что 97,60% респондентов требуют от eVTOL персонализированных интерьеров, вывод очевиден: роскошь на заказ в ОАЭ больше не является тенденцией, это ожидание.



Решения,  
создающие  
стиль

jetport-interiors.tech



## Voluxis впервые базирувала в Дубае Bombardier Global 7500

Британский чартерный оператор и компания по управлению воздушными судами Voluxis впервые базирувала в Дубае Bombardier Global 7500 в рамках своей стратегии роста на Ближнем Востоке. 15-местный джет будет доступен для выполнения чартеров из Дубая в Азию и США.

В конце 2024 года Voluxis пополнила свой чартерный парк Gulfstream G550, базирующимся в сингапурском аэропорту Селетар. 16-местный бизнесджет, который идеально подходит для полетов в

Дубай, по всей Азии и в Лондон, перед началом эксплуатации прошел капитальный ремонт.

Ранее Voluxis получила сертификат Part 129 от FAA, позволяющий компании выполнять коммерческие рейсы в США, включая полеты внутри страны. В Voluxis неоднократно подчеркивали важность американского рынка, прежде всего внутреннего. Оператор наблюдает в последнее время рост количества рейсов через Атлантику. Также оператор сообщил о получении одобрения для полетов в London City.



### 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

## ARGUS в США ожидает в апреле рост на 1,2%

После завершения первого квартала 2025 года с ростом на 1,0% аналитики ARGUS ожидают, что в апреле активность в США снизится на 1,2%. В марте рост на 1,7% превзошел прогноз ARGUS в 0,6%.

Старший вице-президент ARGUS Трэвис Кун отметил, что первый квартал 2025 года вошел в историю, и даже при некоторой сохраняющейся экономической неопределенности удалось получить рост трафика в США на 1,0% после двух с лишним лет последовательного спада. «Долевые и операторы Part 135 начали год на положительной волне, но

активность Part 91 и общий трафик крупноразмерных джетов продолжают отставать. Учитывая все обстоятельства, мы пока находимся в довольно хорошей форме как отрасль», - Кун сказал

По данным ARGUS TRAQPak, 2024 год был признан третьим лучшим годом в отрасли по количеству летных часов.

В США турбовинтовые самолеты (+3,6%) и средние джеты (+3,1%) показали в марте самый значительный рост по сравнению с прошлым годом. Легкие бизнес-джеты выросли на 0,2%, а объем полетов самолетов с большим салоном снизился на 1,9%.

Долевые операторы продолжили лидировать и показали рост на 7,1% по сравнению с прошлым годом. В марте средние джеты долевых операторов летали на 9,2% больше по сравнению с прошлым годом, легкие – на 4,6%, а крупноразмерные – на 4,4% в годовом исчислении. Турбовинтовые самолеты также были в плюсе, увеличив активность на 1,0% по сравнению с прошлым годом.

По данным ARGUS TRAQPak, американские операторы Part 135 зафиксировали рост на 2,2% по сравнению с 2024 годом. Снижение наблюдалось только у самолетов с большим салоном (-2,1%). Турбовинтовые самолеты (+5,8%) стали движущей силой сегмента, в то время как легкие джеты выросли на 3,1%.

Трафик Part 91 снизился на 0,9%. Полеты самолетов с большим салоном уменьшились на 3,3%. Прирост наблюдался только у турбовинтовых самолетов (+2,2%).



**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE



## Метро + eVTOL

Osaka Metro объявила о завершении строительства «OSAKAKO Vertiport», нового взлетно-посадочного комплекса eVTOL, предназначенного для обслуживания места проведения выставки Expo 2025 в Осаке, Кансай. Компания SkyDrive, базирующаяся в Айти и готовящаяся предоставлять коммерческие услуги eVTOL, будет использовать новый вертипорт для демонстрационных полетов, которые будут проводиться в рамках программы выставки.

В рамках своей миссии компания продвигает «е METRO», городскую инициативу, направленную на удовлетворение разнообразных потребностей клиентов путем предоставления единой услуги мобильности, которая объединяет различные виды транспорта, включая будущие рейсы eVTOL.

eVTOL SkyDrive предлагает новую форму воздушной мобильности, которая позволяет быстро и эффективно совершать перелеты на короткие и средние расстояния. Признавая потенциал eVTOL как перспективного вида транспорта, Osaka Metro в августе 2024 года заключила соглашение о деловом партнерстве со SkyDrive, чтобы предоставить своим клиентам идеальное сочетание возможностей мобильности.

«Вертипорт будет включать ангар для техобслуживания, дозаправки и хранения eVTOL, взлетно-посадочную площадку и зал пассажиров, где они могут пройти имитационную регистрацию и посадку на макет eVTOL с помощью процесса распознавания лиц. Комплекс также предназначен для использования в качестве транспортного узла, соединяющего eVTOL с другими видами транспорта», – комментируют в компании.

## TCab Tech нашел средства на E20 eVTOL

Китайский разработчик eVTOL TCab Tech завершил раунд финансирования серии B+, объявив 27 марта, что на данный момент он привлек в общей сложности \$100 млн. Базирующаяся в Шанхае компания не раскрыла сумму, привлеченную в ходе последнего раунда, который, по ее словам, был поддержан Grand NeoBay Venture Capital и Chifortune Venture Capital.

В марте 2024 года TCab Tech привлекла \$20 млн в рамках раунда финансирования серии A для поддержки разработки своей четырехместной модели eVTOL E20. В то время компания заявляла, что намерена завершить сертификацию типа в Управлении гражданской авиации Китая в 2025 году, но в ее последнем заявлении на прошлой не-

деле не было обновленной информации об этом сроке, кроме подтверждения завершения этапа оформления документов G-1 в декабре 2024 года. В августе 2023 года компания провела демонстрационный полет.

Ожидается, что конструкция конвертоплана позволит выполнять беспосадочные полеты на расстояние до 201 км. В заявлении TCab Tech, опубликованном на прошлой неделе, упоминается ожидаемая крейсерская скорость в 322 км/ч, ранее компания анонсировала скорость в 260 км/ч. Также сообщается, что E20 будет оснащен 800-вольтовой системой сверхбыстрой зарядки аккумуляторов, которые будут питать шесть электромоторов Safran.



## Milano Prime готовится к Олимпиаде

Milano Prime готовится к увеличению пассажиропотока в связи с зимними Олимпийскими и Паралимпийскими Играми, запланированными на февраль 2026 года в Милане, Италия. Чтобы удовлетворить этот спрос, компания расширяет свой терминал Milan Linate Prime примерно на 2000 кв.м.

Между тем, в SEA Prime, работающем под брендом Milano Prime, в начале 2025 года было зафиксировано увеличение количества рейсов воздушных судов на 6% по сравнению с предыдущим годом. По данным Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), это самый высокий показатель роста среди 10 крупнейших аэропортов Европы.

В прошлом году Milano Prime обслужила 34400 рейсов воздушных судов, что больше, чем в 2023 году. Пассажиропоток был особенно высоким во время таких крупных мероприятий, как Неделя моды в Милане, на которой в среднем совершалось 100 рейсов в день, при этом заметный приток был из Северной Америки. Тоннаж воздушных судов, обслуживаемых компанией Milano Prime, также увеличился на 3% в 2024 году.

SEA Prime управляет инфраструктурой деловой авиации и авиации общего назначения в аэропортах Линате и Мальпенса в Милане. Компания управляет двумя терминалами, 12 ангарами, 10 залами ожидания, тремя конференц-залами и двумя VIP-парковками. Через Milano Prime и своих партнеров SEA Prime предоставляет полный набор услуг, включая услуги консьержа, хранение в ангаре, техническое обслуживание, охрану, кейтеринг, заправку топливом и возврат НДС.

## Swiss Private Jet S.A. подтвердила статус WYVERN Wingman

Швейцарская компания Swiss Private Jet S.A. в очередной раз получила сертификат WYVERN Wingman Operator, сохранив статус Wingman в рамках программы Flight Leader с ежеквартальным обучением от WYVERN.

Как поясняют в компании, Wyvern Wingman, первый стандарт аудита чартерных авиаперевозок в авиационной отрасли, обеспечивает эталон безопасности. Это позволяет клиентам чартерных операторов оценить ожидаемые результаты в сравнении с признанными лучшими отраслевыми практиками.

Операторы Wyvern Wingman оцениваются по стандартным критериям Wingman. Сертификация включает в себя оценку операционной деятельно-

сти, обзор истории эксплуатации компании и показателей безопасности, системы управления безопасностью (SMS), внутренней программы оценки, административных составов, технической документации, требований к обучению и операций по техническому обслуживанию, включая техническое образование и опыт персонала.

«Получение статуса Wyvern Wingman является важной вехой для Swiss Private Jet, поскольку ее стандарты признаны во всем мире как эталон отрасли для авиационной безопасности и эксплуатационных процедур. Мы постоянно пересматриваем и совершенствуем наши эксплуатационные процедуры, при этом безопасность всегда является нашим главным приоритетом», - комментируют в компании.





## FlyExclusive: первый год после IPO

Первый год FlyExclusive в качестве публичной компании пришелся на время больших политических и экономических изменений на авиационном рынке, а также в мировой экономике. Генеральный директор Джим Сегрейв рассказал AIN, что, несмотря на это, чартерная компания по-прежнему фиксирует высокий спрос.

«С точки зрения спроса у нас все еще гораздо больше запросов на полеты, чем мы можем выполнить. Так что для нас это все еще не проблема спроса», - сказал он. «Это больше вопрос доступности, а доступность означает время готовности при техническом обслуживании и, конечно, на подготовку пилотов, чтобы у вас был каждый самолет, который доступен для полетов. Так что это все еще в центре внимания сегодня».

Сегрейв также размышлял о том, как всё изменилось с тех пор, как его компания стала публичной: «Уровень ответственности, которую несет публичная компания, очень высок, и я бы не сказал, что за последний год произошло что-то, что меня удивило, но уровень интенсивности экстремальный, и это оказывает на большое давление. Я думаю, что бизнес справляется лучше из-за этого».

Он также оптимистично настроен по поводу карточной программы компании, которая была запущена пять лет назад и теперь насчитывает более 1000 участников.

FlyExclusive управляет парком из примерно 100 легких и крупных самолетов.

## СВАА критикует предлагаемые налоговые изменения в деловой авиации

Канадская ассоциация деловой авиации (СВАА) выступила против предложенной налоговой политики, объявленной лидером Консервативной партии Пьером Пуальевром, которая направлена на отмену налоговых льгот для, по его словам, «роскошных корпоративных самолетов».

В письме, адресованном Пуальевру, опубликованном в соцсети X (ранее Twitter), президент и генеральный директор СВАА Энтони Норейко выразил обеспокоенность тем, что предлагаемые изменения в Законе о подоходном налоге несправедливо повлияют на сектор деловой авиации, который, по мнению ассоциации, играет решающую роль в экономике Канады. «Это не «джет-руководители» из карикатур, а основа отрасли, которая соединяет отдаленные общины, повышает производительность и позиционирует Канаду как лидера в области аэрокосмических технологий», - говорится в письме.

В письме подчеркивается вклад отрасли, включая тысячи квалифицированных рабочих мест и миллиарды в экономическую деятельность, подчеркивая, что деловая авиация выходит за рамки поездок руководителей, обслуживая удаленные рабочие места, ресурсные отрасли и технологические инновации. СВАА также отметила, что такая политика рискует привести к оттоку инвестиций и специалистов за пределы Канады, особенно в то время, когда страна сталкивается с проблемами экономической производительности.

Сравнивая ситуацию с исторической канадской программой Avro Arrow — широко обсуждаемым решением в аэрокосмической отрасли, которое привело к потере рабочих мест и миграции инноваций, — ассоциация предупредила, что аналогичные последствия могут возникнуть в результате предлагаемых налоговых изменений.



## Jet Aviation интегрируется с Avianis

Онлайн-портал по подбору персонала Jet Aviation Staffing Marketplace интегрирован с программным обеспечением для планирования полетов Avianis. Интеграция позволяет пользователям Avianis использовать единую платформу для удовлетворения всех своих потребностей в подборе персонала.

Пользователи Avianis теперь могут подключаться к Jet Aviation Staffing Marketplace для создания объявлений о вакансиях непосредственно из своего профиля в Avianis. По мере обновления информации о полете система автоматически подключается к Staffing Marketplace, что позволяет находить кандидатов и просматривать информацию одновременно на обеих платформах.

Элейн Лапотоски, вице-президент по персоналу Jet Aviation, прокомментировала: «Мы рады продолжать развивать рынок подбора персонала, расширяя возможности и предложения для удовлетворения потребностей наших клиентов. Интеграция с Avianis знаменует собой шаг вперед в централизации управления персоналом, предоставляя операторам эффективную работу в рамках единой платформы для доступа к специалистам высшего уровня, расширенным инструментам поиска и бесперебойному планированию полетов. Это позволяет внедрить инновационное и оптимизированное кадровое решение в постоянно развивающейся отрасли».

Jet Aviation Staffing предлагает комплексные услуги по подбору персонала, гарантируя клиентам, что они найдут подходящих специалистов для удовлетворения своих уникальных производственных потребностей.

## ExecuJet MRO Services стала центром по обслуживанию двигателей Rolls-Royce

Rolls-Royce сертифицировала ExecuJet MRO Services Malaysia как центр по предоставлению услуг по техническому обслуживанию двигателей Rolls-Royce BR710A2-20, которые используются в самолетах серии Bombardier Global Express.

ExecuJet MRO Services Malaysia, уже являющаяся авторизованной сервисной станцией Rolls-Royce для планового обслуживания, осмотров и мелкого ремонта этого двигателя, теперь получила статус центра. Это новое назначение позволяет выполнять более сложную диагностику и ремонт, что еще больше расширяет ее возможности по обслуживанию двигателей.

Центр в Малайзии одобрен несколькими регулиру-

ющими органами гражданской авиации для проведения тяжелого обслуживания планера самолетов серии Global Express.

Иван Лим, региональный вице-президент по Азии ExecuJet MRO Services, говорит: «ExecuJet MRO Services Group имеет давние отношения с Rolls-Royce. Мы смогли получить статус центра после дополнительных инвестиций в инфраструктуру, инструменты, обучение и технологии. Мы постоянно стремимся удовлетворять меняющиеся потребности клиентов деловой авиации. Предлагая обслуживание планера и поддержку двигателя под одной крышей, мы оптимизируем процесс обслуживания для клиентов».





## OPUL Jets приобретает Zenith Aviation

Компания OPUL Jets UK объявила о приобретении Zenith Aviation, британского оператора со штаб-квартирой в лондонском аэропорту Биггин-Хилл. Приобретение включает в себя британский сертификат эксплуатанта (АОС), управляемый парк самолетов, зарегистрированных в регистре G, и аккредитованный САА центр технического обслуживания, что значительно расширяет нормативную сферу, технические возможности и внутреннюю экспертизу OPUL.

Это приобретение знаменует собой важную веху в стратегии роста OPUL, укрепляя ее позиции как ведущего поставщика услуг по чартеру частных самолетов, управлению воздушными судами и инжинирингу в Великобритании и Европе.

Наличие британского сертификата АОС является жизненно важным активом в текущей нормативной среде, особенно после Brexit. Он подчеркивает способность OPUL выполнять чартерные рейсы из Великобритании и внутри Европы в полном соответствии с требованиями законодательства. Помимо юридических полномочий, сертификат АОС отражает глубокую приверженность безопасности, надзору и эксплуатационному совершенству, гарантируя клиентам, что каждый рейс соответствует строгим стандартам Управления гражданской авиации Великобритании (САА).

Существующая команда руководителей Zenith останется на своем месте, обеспечивая преемственность управления, отношений и операционной культуры. Компания продолжит работу на своей базе в Биггин-Хилле под брендом OPUL Jets, при этом весь персонал и услуги будут сохранены.

## Еpic представляет E1000 AX с системой Garmin Autothrottle и Autoland

Компания Epic Aircraft представила E1000 AX, модернизированную версию своего турбовинтового E1000 GX. Обновленный самолет предлагает более 25 новых функций, включая Garmin Autotrottle и Autoland.

Система автомата тяги Garmin, интегрированная с авионикой G1000 NXi, автоматически управляет мощностью двигателя от взлета до посадки, обеспечивая оптимальную настройку мощности и защищая от падения тяги, перегрева и превышения крутящего момента. Она также может регулиро-



вать мощность при превышении или понижении скорости, а также при отказе двигателя, учитывая положение закрылков.

Тем временем Garmin Autoland самостоятельно сажает самолет, если пилот не в состоянии управлять им. Пассажиры могут активировать Garmin Autoland нажатием кнопки активации. Примечательно, что E1000 AX оснащен тремя кнопками автоматической активации — одной в кабине пилота и двумя на потолке во втором и третьем рядах пассажирского салона. 30-секундная задержка позволяет пилоту отменить непреднамеренную активацию пассажиром автоматической посадки; кроме того, пилот может временно отключить кнопки в салоне.

Другие дополнительные функции E1000 AX включают автоматический демпфер рыскания; электронную систему удержания тормозов; стекла CoolView, которые оптимизируют обзор экипажа, уменьшают блики и обеспечивают защиту от ультрафиолета; Garmin GDL 60 с функцией PlaneSync; радарный высотомер GRA 5500; 3D-навигатор SafeTaxi; метеорологический радар 8000 GWX; и литий-ионный аккумулятор True Blue Power.

Одновременно с выпуском модели E1000 AX компания Epic также представила новые схемы окраски. Коллекция Skyline включает восемь инновационных схем и более 200 цветов краски PPG.

Цена модели E1000 AX составляет \$4,85 млн, что на \$100000 больше, чем у модели GX, которую она заменяет. Сертификация и ввод в эксплуатацию ожидаются в июле.

## Archer Aviation и Palantir объявляют о партнерстве в области ИИ

Archer Aviation Inc. и Palantir Technologies Inc. объявили о партнерстве с целью создания фундамента ИИ для будущего авиационных технологий следующего поколения. На протяжении десятилетий авиационная отрасль достигала лишь постепенных улучшений, сдерживаемых устаревшими технологиями и доминирующей дуополией в коммерческой авиации. Благодаря быстрому ускорению

развития ИИ, а также прорывам в области создания электрических двигателей, отрасль теперь готова к переменам.

Обе компании планируют использовать Palantir Foundry и AIP для ускорения масштабирования возможностей производства самолетов Archer на предприятиях в Джорджии и в Кремниевой доли-

не с намерением продвигать разработку программных решений для стимулирования инноваций по всей цепочке создания стоимости.

Это будет включать разработку программного обеспечения следующего поколения с использованием ИИ для улучшения ряда авиационных систем, включая управление воздушным движением и планирование маршрутов, с целью повышения эффективности, безопасности и доступности во всей отрасли. Archer и Palantir официально оформят это партнерство во время церемонии подписания между соучредителем и генеральным директором Palantir Алексом Карпом и основателем и генеральным директором Archer Адамом Голдштейном на конференции Palantir AIPCon.

Алекс Карп сказал: «Партнерство Palantir с Archer переопределяет будущее полетов, делая их не только более эффективными, но и более доступными. Объединяя передовые возможности ИИ Palantir с инновационным подходом Archer к производству и эксплуатации самолетов, мы закладываем основу для преобразующего скачка в эффективности, безопасности и устойчивости».

Адам Голдштейн сказал: «В то время как авиационная отрасль имеет непревзойденный уровень безопасности, большая часть устаревших технологий, поддерживающих отрасль, развивалась лишь постепенно. ИИ и программное обеспечение представляют собой переломный момент, который определит будущее авиации. Мы гордимся партнерством с доктором Карпом и всей командой Palantir для создания основы ИИ для следующего поколения авиации».





## Bell будет использовать систему GE Rotor Analysis Diagnostics

Компания GE Aerospace объявила о том, что Bell Textron одобрила использование системы диагностики и анализа ротора следующего поколения (RADS-NG) на всех коммерческих вертолетах Bell, таких как Bell 505, Bell 429, Bell 412 и Bell 407.

«Возможность использования RADS-NG выделит вертолетный парк Bell как лидера в области передового анализа вибрации», - сказал Ван Уилсон, директор Bell по решениям для клиентов. «Явное преимущество проведения регулярных, упреждающих измерений вибрации и мониторинга этих

данных с помощью последних технологических достижений GE Aerospace обеспечит преимущество в реальном времени в увеличении срока службы компонентов и комфорта пассажиров».

«RADS-NG позволит операторам выполнять операции по анализу траектории движения лопастей и балансировке винта, а также диагностику за меньшее количество полетов, при этом значительно сократив время полета и работы пилота и сэкономив топливо», - сказал Мэтт Бернс, генеральный менеджер по авионике GE Aerospace. «Один из наших первых операторов сообщил об снижении крутящего момента на 10% после применения RADS-NG».

Бернс продолжил: «Наша команда разработала систему с учетом пожеланий Bell и многих клиентов, что обеспечивает больший контроль над решениями по регулировке и гибкость конфигурации для удовлетворения потребностей будущих новых концепций воздушных судов, таких как наклонные, соосные винты и роторы eVTOL».

RADS-NG заменит RADS-AT (Advanced Technology) и AVA (Aviation Vibration Analyzer) в качестве портативного решения Rotor Track and Balance (RT&B) от GE Aerospace для транспортных средств, где постоянная установка нецелесообразна, или в качестве дополнения к системам с постоянным креплением.

GE Aerospace поставила первую систему RADS-NG компании Henley Air в 2024 году, которая эксплуатирует парк вертолетов Bell и других производителей. С тех пор GE Aerospace поставляла RADS-NG для использования на предприятиях Bell для летных испытаний и предпродажных проверок.



## Kodiak 900 и Kodiak Series III получают ряд усовершенствований

Daher Aircraft объявила о ряде усовершенствований авионики и систем для своих самолетов Kodiak 900 и Kodiak Series III, запланированных на 2025 год. Помимо дальнейшего улучшения эксплуатационных качеств самолетов, ремонтпригодности и безопасности полетов, обновления также повышают общность между двумя моделями Kodiak и герметичным TBM 960 Daher.

Усовершенствования касаются как стандартного, так и дополнительного оборудования и применяются на новых серийных Kodiak, поставляемых с этого года.

Усовершенствования для Kodiak были подробно описаны генеральным директором Daher Aircraft Николасом Шаббером во время пресс-конференции, посвященной открытию выставки SUN 'n FUN в Лейкленде, штат Флорида. Шаббер также объявил о планах поставить в 2025 году 30 самолетов Kodiak, что на 15% больше, чем в предыдущем году и 62 самолета TBM 960, что почти на 11% больше, чем в 2024 году.

Усовершенствования, примененные как к базовой версии Kodiak 100 Series III, так и к новому, более крупному Kodiak 900, включают в себя Garmin GDL 60 datalink и технологию PlaneSync. Это обеспечи-

вает решение «подключенный самолет», которое обеспечивает быструю и беспроводную загрузку обновлений навигации и базы данных, автоматическое ведение журнала данных для упрощения отслеживания полета и работы двигателя, а также удаленный доступ для проверки топлива и состояния систем через 4G LTE или Wi-Fi. Также доступен режим ADS-B Off для специальных миссий.

Благодаря PlaneSync самолеты Kodiak 900 и Kodiak 100 Series III теперь имеют единое передовое решение для подключения, которое также применяется на TBM 960. Еще одним усовершенствованием Kodiak 900 и Kodiak 100 Series III в 2025 году станет интеграция новых посадочных фонарей от Whelen Aerospace Technologies, что улучшает видимость в ночное время, безопасность днем и ночью и увеличивает срок службы.

В 2025 году комплекс авионики One для Kodiak 900 и Kodiak Series III пополнится следующими новыми опциями: полностью цифровым метеорологическим доплеровским радаром Garmin GWX 8000 StormOptix с объемным сканированием и автоматическим анализом угроз; полностью цифровым радиолокационным высотомером GRA55 и транспондером GTX345D с интуитивно понятными инструментами ситуационной осведомленности для снижения нагрузки на пилота, предоставляющий информацию о трафике и погоде в кабине пилота в режиме реального времени.

По всему миру было поставлено более 365 самолетов Kodiak в модификациях Kodiak 100 и Kodiak 900, общий налет которых составил около 433000 часов.





## Cessna Caravan празднует 40-летие

Компания Textron Aviation вместе со своими клиентами празднует 40-летие однодвигательного турбовинтового самолета Cessna Caravan, отмечая его рост и популярность во всем мире в течение последних четырех десятилетий.

«Клиенты продолжают выбирать Caravan из-за его универсальности и возможности выполнять широкий спектр операций», - отметил Лэнни О'Баннион, старший вице-президент по продажам и маркетингу Textron Aviation. «Самолет может взлетать практически везде – с воды, вдали от ци-

вильзации и на пересеченной местности без взлетно-посадочных полос. Независимо от того, является ли их миссия бизнесом, гуманитарной миссией или большим приключением, наши клиенты полагаются на Caravan, который доставит их в любую точку мира».

Платформа Cessna Caravan, в которую также входит Cessna Grand Caravan EX, насчитывает более 3100 поставленных самолетов и сертифицирована в 100 странах. Самолет налетал более 25 млн часов по всему миру.

Textron Aviation по-прежнему стремится расширять возможности Caravan, гарантируя, что он будет и впредь соответствовать растущим потребностям пилотов, пассажиров и любителей авиации по всему миру. В настоящее время в кабине самолета установлена авионика Garmin G1000 NXi с новейшими технологиями и возможностями связи. Ожидается, что более яркая, модернизированная кабина экипажа с новыми панелями с подсветкой и другими удобствами будет введена в эксплуатацию в 2025 году.

Задуманный как прочный утилитарный самолет с низкими эксплуатационными расходами, первый Caravan был поставлен в 1985 году. Самолет славится своей способностью работать в отдаленных районах с экстремальными погодными условиями, в горной местности и сложных местах посадки. Сегодня Caravan используются государственными учреждениями, правоохранительными органами и военными, службами воздушной скорой помощи, грузовыми перевозчиками, корпорациями и гуманитарными организациями.



## Короткие ВПП сами по себе являются залогом успеха для P2012 STOL

Самолет P2012 STOL, специально разработанный для выполнения коммерческих полетов с самых коротких и сложных взлетно-посадочных полос в мире, предлагает рынку расширенные возможности, повышенный комфорт и безопасность.

Немецкий региональный оператор FLN Frisia-Luftverkehr GmbH Norddeich, работающий под торговой маркой Inselflieger, приступил к эксплуатации самолета Tecnam P2012 STOL, на маршрутах, связывающих материк с Восточно-Фризскими островами.

Tecnam P2012 STOL идеально подходит для выполнения миссии по обеспечению современных, более вместительных, удобных и эффективных безопасных перевозок между материковой частью Германии и островами. Дизайн самолета выводит обслуживание клиентов на новый уровень комфорта, открывая новые горизонты для консолидированной деятельности компании на Фризских островах. Удобства на борту и продуманная планировка салона обеспечивают более комфортные условия как для пилотов, так и для пассажиров, а передовая авионика обеспечивает дополнительную безопасность полета. Благодаря мощной технической поддержке Tecnam модель P2012 STOL легко интегрируется в существующий парк, обеспечивая эффективное обслуживание и долгосрочную эксплуатационную надежность.

Удовлетворяя потребности рыночной ниши, которая десятилетиями оставалась неосвоенной и неподдерживаемой, Tecnam заявляет, что снова предлагает решение тем операторам, которые ищут для

своего бизнеса современный, просторный, удобный, безопасный, но стильный самолет с возможностями взлета и посадки на коротких ВПП.

P2012 STOL может использовать ВПП длиной 315 м при максимальном взлетном весе. Самолет допущен к эксплуатации с одним пилотом, имеет максимальную полную массу 3,68 т с полезной нагрузкой чуть более 1,28 т. Он может быть легко пе-

реоборудован из пассажирской конфигурации для других целей, включая грузовые перевозки или санитарные рейсы. Компания сообщает, что P2012 STOL является единственным двухдвигательным поршневым самолетом с коротким взлетом и посадкой, соответствующим последним поправкам к сертификации. Он предлагает современный дизайн, широкий и удобный салон и 11 посадочных мест (включая двух пилотов).





## Jet Aviation передала заказчику самый тихий узкофюзеляжный VIP-самолет

Компания Jet Aviation объявила о передаче заказчику своего самого тихого на сегодняшний день узкофюзеляжного самолета с уровнем шума в салоне ниже 40 дБ. Элегантный современный интерьер был разработан студией дизайна Jet Aviation, спроектирован, изготовлен, установлен и сертифицирован собственными силами центра комплектации в Базеле, Швейцария.

Jet Aviation создала собственную акустическую

лабораторию, чтобы развить предыдущие достижения команды в области баланса звука и веса и разработать новые технологии для анализа и тестирования различных материалов на предмет их акустических свойств. В окончательном варианте интерьер достиг уровня шума в кресле главного пассажира ниже 40 децибел.

«Мы очень гордимся тем, что устанавливаем новый стандарт акустических характеристик для

VIP-комплектаций», - говорит Кристоф Фондалински, вице-президент по комплектации. «Это стал второй самолет для данного клиента. Предыдущий самолет был самым тихим и легким на тот момент, поэтому на этот второй салон возлагались большие надежды. Уровень шума был решающим фактором, и наши инженеры тесно сотрудничали с отделами проектирования, производства и монтажа, чтобы разработать новые методы и материалы, которые гарантировали бы максимальную тишину в салоне, а также превосходили бы ожидания заказчика по весу».

В конструкции использованы специальные материалы, сертифицированные компанией Jet Aviation для использования в салоне, для дальнейшего улучшения звукоизоляции, а также сложные технологии производства и монтажа, которые снизили уровень шума, издаваемого внутренними системами самолета.

В дополнение к зонам VVIP, планировка включает четыре полностью настраиваемых люкса первого класса с раскладывающимися сиденьями, спроектированных и изготовленных в точном соответствии с требованиями заказчика. Внутренняя палитра во всем опирается на мягкие тона кремового и бежевого, подчеркнутые перламутровыми раковинами, 100% шелковыми коврами, теплыми золотыми металлическими акцентами и специально разработанной вышитой шелковой переборкой в главном салоне. Для усиления ощущения пространства и релаксации в салоне предусмотрены изогнутые потолки высотой более 2,1 метра и четыре гибких OLED-экрана, установленных заподлицо с боковыми стенками.



## Vista: Bombardier Global 7500 стимулирует спрос в Азии

Тенденция отказа от полного владения частными самолетами в сочетании с доступом к дальнемагистральному парку самолетов Global 7500 способствует росту продаж Vista Global в Азии. Выступая на Bloomberg TV в Гонконге, основатель и председатель правления Vista Global Томас Флор сказал: «Азия стала ярким местом для компании».

Выступление Флора предшествовало новостям о том, что компания завершила финансирование двух сделок на сумму \$1,3 млрд. В предыдущих отчетах упоминалась только одна сделка стоимостью \$600 млн. Инвестором выступила сингапурская компания RRJ.

«В первом квартале 2025 года Vista Global Holding Limited успешно завершила сделки с привилегированными акциями и срочными займами катего-

рии В на общую сумму \$1,3 млрд. Эти сделки значительно укрепят баланс, сократят краткосрочные обязательства, ускорят сокращение доли заемных средств и увеличат генерирование свободного денежного потока», - рассказал Флор.

28 марта 2025 года Vista завершила инвестиции в акционерный капитал на сумму \$600 млн. Как сообщалось ранее, эти инвестиции были осуществлены компанией RRJ Capital, а вырученные средства были направлены на погашение существующего обеспеченного долга.

26 марта 2025 года компания Vista предоставила новый обеспеченный долгосрочный займ в размере \$700 млн со сроком погашения в 2031 году. Благодаря высокому спросу сделка была успешно расширена и оценена в рамках первоначальной за-

явленной цены по ставке финансирования с обеспечением овернайт (SOFR) плюс 3,75% годовых. Вырученные средства будут использованы для рефинансирования существующего обеспеченного долга. Сделка была закрыта 1 апреля 2025 года.

Vista Global стала третьим по величине чартерным оператором в США. По словам Флора, на крупнейший в мире рынок частных реактивных самолетов приходится около 50% бизнеса компании. Флор сообщил Bloomberg, что средства будут направлены на погашение долга, который с 2018 года увеличился в три раза.

В интервью Bloomberg Флор отметил, что в Азии «рынок сократился на три-четыре процента. В прошлом году наш рост в регионе был двузначным и составил 15%». Флор заявил, что возможность предложить свой парк дальнемагистральных самолетов в Гонконге Global 7500 повысило интерес к региону. Возрос спрос на частные беспосадочные рейсы из Юго-Восточной Азии в США и Европу. Ранее для выполнения этих рейсов предлагались Global 6000 и Global 5000, что требовало техстоп.

Глава Vista Global также заявил, что «со временем» планирует обновить Global 7500 до Global 8000. Модификация парка позволит увеличить длительность полета на 90 минут.

Флор сказал Bloomberg, что VistaJet в Азии выигрывает от того, что, по его словам, является отказом от полного владения частным самолетом. По словам Флора, с 2017 года доля частных самолетов в Китае сократилась на 30%.





## Jefferies: в марте запасы подержанных бизнес-джетов выросли на 20%

Согласно новому отчету Jefferies, в марте 2025 года запасы подержанных бизнес-джетов выросли на 20% в годовом исчислении, но демонстрируют снижение на 1% по сравнению с предыдущим месяцем.

По данным компании, в настоящее время на вторичном рынке продается 3,4% от общего парка бизнес-джетов. Увеличение запасов в основном было обусловлено увеличением на 7% количества самолетов среднего размера, в то время как запасы легких и тяжелых джетов остались на прежнем уровне по сравнению с прошлым годом. Кроме того, за последние шесть месяцев количество продаваемых самолетов последовательно снизились в общей сложности на 9%.

В отчете также приводится разбивка уровней запасов по производителям, учитываются только самолеты младше семи лет.

На вторичном рынке выставлено 20 самолетов Dassault, или 3,8% от активного парка, и это на уровне прошлого года.

Запасы Gulfstream выросли на 6% в годовом исчислении, до 55 джетов, отчасти благодаря дополнительным трем G650. AMSTAT сообщает о 35 самолетах G700, находящихся в настоящее время в эксплуатации, что на три самолета больше, чем в предыдущем месяце.

Bombardier зафиксировала рост запасов на 22% в годовом исчислении, до 71 самолетов, что составляет 3,9% от парка. Этот рост был обусловлен 29%-ным увеличением количества самолетов Global и 80%-ным ростом Learjet, что частично компенсиро-

валось 25%-ным снижением запасов Challenger.

Количество Cessna Citation на вторичном рынке выросло на 33% в годовом исчислении, во многом благодаря добавлению шести Citation XLS+, пяти CJ4 и пяти M2, и составляет 3,2% от активного парка. Кроме того, выставлено на продажу два Latitude и один Longitude.

Запасы Embraer также увеличились на 33% в годовом исчислении, до 36 самолетов, что составляет 3,6% от активного парка. Рост обусловлен увеличением числа самолетов Phenom 300 и Legacy 650.

В целом, согласно Jefferies, в марте 2025 года средние цены упали на 10% в годовом исчислении и на 1% по сравнению с предыдущим месяцем.



## Спрос высок, несмотря на опасения по поводу пошлин

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 13-й неделе (24-30 марта) глобальный трафик бизнес-джетов вырос на 8% по сравнению с той же неделей 2024 года, что значительно превышает последнюю четырехнедельную тенденцию роста в +3% и является самым высоким недельным приростом в этом году. Наибольший вклад внес рост активности бизнес-джетов в Техасе и Калифорнии, а в целом частные и корпоративные летные отделы увеличили активность больше, чем чартерные и долевы операторы.

В первом квартале 2025 года во всем мире было зафиксировано 900221 рейс бизнес-джетов, что на 3% больше, чем в первом квартале 2024 года, и на 34% больше, чем в первом квартале 2019 года. Активный флот бизнес-джетов также вырос: количество активных самолетов в первом квартале увеличилось на 1% по сравнению с прошлым годом и на 24% по сравнению с 2019 годом.

Departure Country	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
United States	622,310	69.1%	3.6%
Mexico	28,594	3.2%	2.4%
Brazil	19,227	2.1%	14.6%
Canada	17,716	2.0%	4.2%
France	17,024	1.9%	1.8%
United Kingdom	15,562	1.7%	0.4%
Germany	12,925	1.4%	-7.0%
Switzerland	10,229	1.1%	-1.5%
Italy	9,690	1.1%	-0.2%
Spain	9,273	1.0%	0.4%
Grand Total	900,221	100.0%	3.0%

Мировой трафик бизнес-джетов по странам, первый квартал 2025 г.

Departure State	Departures	vs 1Y ago: Departures	Growth vs 6Y ago: Departures	Active Aircraft	vs 1Y ago: Tails	Growth vs 6Y ago: Tails
Florida	105,204	4.9%	56.6%	11,709	0.3%	28.9%
Texas	64,015	3.1%	33.4%	9,040	0.3%	29.1%
California	59,915	0.5%	7.2%	7,345	-1.5%	10.7%
Colorado	24,257	1.2%	22.8%	6,278	-1.7%	20.8%
New Jersey	23,720	1.9%	11.4%	5,454	-1.2%	10.8%
Georgia	21,869	3.5%	21.9%	5,533	4.8%	19.1%
Arizona	18,188	-0.1%	34.8%	5,301	-1.9%	32.7%
New York	17,622	4.9%	19.7%	4,043	3.0%	22.5%
North Carolina	17,167	3.8%	34.0%	4,244	1.8%	26.5%
Tennessee	16,790	5.7%	45.6%	4,787	4.6%	50.3%

Штаты США, трафик бизнес-джетов и количество активных воздушных судов в первом квартале 2025 г.

В глобальном масштабе NetJets и Flexjet показали хороший рост в первом квартале, активность выросла на 10% и 17% соответственно. Напротив, полеты Vista Global в этом году упали на 10% по сравнению с прошлым годом.

### Северная Америка

На 13-й неделе в Северной Америке было выполнено 50 530 рейсов бизнес-джетов, что на 8% больше, чем в прошлом году, и что выше тенденции последних четырех недель в +4%. Трафик Part 135 и 91K был на 8% выше по сравнению с прошлым годом, что опережает тенденцию последних четырех недель в +7%. Оглядываясь в 2020 год назад, можно сказать, что карантинные меры из-за пандемии сократили активность в Северной Америке на 13-й неделе всего до 12 016 рейсов бизнес-джетов.

В первом квартале 2025 года количество рейсов бизнес-джетов в США опережает показатель прошлого года на 4%, а налет – на 3%. Во Флориде, самом загруженном штате, выполнено 105 204 вылета бизнес-джетов, что на 5% больше, чем в прошлом году, и на 29% больше, чем в 2019 году. В Теннесси за пять лет активность бизнес-джетов в первом квартале выросла на 46%, и на 6% выше по сравнению с предыдущим годом. Аризона была единственным штатом из первой десятки, где зафиксирован спад в годовом исчислении.

В первом квартале этого года в Канаде было выполнено почти 18 000 рейсов бизнес-джетов, что на 4% больше по сравнению с прошлым годом. В этом году также наблюдался рост активности бизнес-джетов в Карибском регионе, особенно на Каймановых островах, где количество рейсов увеличилось на 16% по сравнению с первым кварталом прошлого года.



### Наблюдение за тарифами

В первом квартале этого года количество рейсов бизнес-джетов из США в Мексику выросло на 1%, хотя с момента введения пошлин активность упала на 6% по сравнению с мартом прошлого года. На 13-й неделе было выполнено 735 рейсов бизнес-джетов из США в Мексику, что меньше, чем 889 на предыдущей 12-й неделе. Количество рейсов бизнес-джетов из США в Канаду на 2% превышает показатели первого квартала прошлого года, в марте они не изменились, а тенденция к снижению наблюдается неделя к неделе.

Если рассматривать флот бизнес-джетов, базирующихся в США, то в настоящее время насчитывается 15318 активных бизнес-джетов, что на 6% больше, чем в прошлом году. Почти 2000 из этих самолетов произведены Bombardier (Канада), 1399 – Dassault

(Франция) и 1214 – Embraer (Бразилия). Из всех бизнес-джетов, базирующихся в США, в первом квартале самыми популярными с точки зрения количества полетов были легкие и суперсредние самолеты. В первом квартале в США насчитывалось 6759 активных легких и суперсредних самолетов, из которых 1750 были произведены Bombardier, Dassault и Embraer.

### Европейский регион

На 13-й неделе активность бизнес-джетов в Европе выросла на 5% по сравнению с той же неделей прошлого года, что значительно опередило четырехнедельную тенденцию, которая составляет -2%. В течение недели было выполнено 8589 рейсов бизнес-джетов, что на 200% больше, чем на карантинной 13-й неделе 2020 года.

Бизнес-джеты, летающие по коммерческим сертификатам (Part 135 и 91K), на последней неделе летали меньше, трафик упал на 2% в годовом исчислении, тенденция последних четырех недель на 7% отстает от прошлого года. На 13-й неделе наблюдался значительный подъем в Германии, на 24% в годовом исчислении, в отличие от снижения в первом квартале на 7%. Отскок произошел в основном во внутреннем трафике, особенно в аэропортах в районе Берлина, и в основном в сегменте больших дальнемагистральных бизнес-джетов.

Активность европейских бизнес-джетов с точки зрения количества рейсов и налета в первом квартале оказалась на 1% ниже прошлого года. Во Франции и Великобритании наблюдался небольшой рост трафика, в значительной степени нивелированный нисходящими тенденциями в Германии и Швейцарии.

Aircraft OEM	Active Aircraft	vs 1Y ago: Tails
Cessna	5,300	2.5%
Gulfstream	2,372	9.9%
Bombardier	1,951	4.4%
Dassault	1,399	11.4%
Embraer	1,214	13.5%
HawkerBeechcraft	1,081	-2.0%
Learjet	925	0.2%
Cirrus	542	21.8%
Honda	198	10.0%
Eclipse Aerospace	186	0.5%

10 крупнейших производителей бизнес-джетов, летающих в США, первый квартал 2025 г.

Departure Country	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours
France	17,024	16.0%	1.8%	26,484	14.7%	2.3%
United Kingdom	15,562	14.6%	0.4%	30,695	17.0%	-1.1%
Germany	12,925	12.1%	-7.0%	16,904	9.4%	-6.5%
Switzerland	10,229	9.6%	-1.5%	16,218	9.0%	-4.0%
Italy	9,690	9.1%	-0.2%	14,346	8.0%	-1.4%
Spain	9,273	8.7%	0.4%	18,327	10.2%	2.2%
Austria	3,646	3.4%	-4.5%	4,989	2.8%	-2.0%
Sweden	3,454	3.2%	-0.8%	4,266	2.4%	-4.7%
Netherlands	2,514	2.4%	-1.8%	3,675	2.0%	-3.2%
Belgium	2,384	2.2%	10.7%	3,384	1.9%	16.2%
Grand Total	106,688	100.0%	-1.0%	180,131	100.0%	-0.9%

Вылеты бизнес-джетов по странам Европы, первый квартал 2025 г.

В первом квартале самыми популярными были легкие джеты, которые показали рост трафика на 1%. Активность сверхдальних бизнес-джетов увеличилась на 5% по сравнению с прошлым годом, в то время как сверхлегкие и джеты начального уровня показали снижение на 10% и 28% по сравнению с прошлым годом.

### **Остальной мир**

На 13-й неделе активность бизнес-джетов за пределами Северной Америки и Европы выросла на 11% по сравнению с той же неделей прошлого года.

Азия показала скромный прирост на 2%, Африка и Южная Америка – на 11%, а на Ближнем Востоке зафиксирован впечатляющий рост на 27% по сравнению с прошлым годом.

На 13-й неделе внутренний рынок бизнес-джетов в Саудовской Аравии был очень сильным, в основном сосредоточенным на сообщениях между Джиддой и Эр-Риядом во время праздника Ид аль-Фитр. На 13-й неделе в Джидду прибыло 136 деловых самолетов, по сравнению со 108 на 12-й неделе.

**Управляющий директор WINGX Ричард Кое**

**комментирует:** «День освобождения (от несправедливых торговых отношений, объявленный Трампом) пока, похоже, не оказал влияния на спрос на деловые перелеты, хотя опасения, возникшие по поводу экономических последствий глобальной торговой войны, вероятно, замедлят рынок в последующих кварталах. В первом квартале 2025 года скромный рост активности деловой авиации в годовом исчислении является улучшением по сравнению с прошлым годом и подчеркивает сохраняющуюся устойчивость рынка США, а также были сильными развивающиеся рынки на Ближнем Востоке и в Азии».





## Правила ЕС по танкированию топлива являются жесткими для операторов бизнес-авиации

Усилия Европейской Комиссии по предотвращению танкирования топлива (заправка топливом сверх необходимого количества) операторами воздушных судов создают существенные проблемы для деловой авиации. Правила, вступившие в силу с 1 января, наложат значительные финансовые штрафы на операторов, выполняющих 500 или более рейсов из аэропортов Европейского Союза в

год, которые не смогут доказать, что они заправили не менее 90% необходимого им топлива в этих пунктах.

По данным Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА), политика против танкирования принципиально несправедлива и несоразмерна сектору. Тем не менее, требования по отчетности вступают

в силу с 1 марта — они применяются ко всем коммерческим операциям, но не к рейсам, выполняемым по правилам частных полетов, — создавая огромное административное бремя. Штрафы за топливо, которое считается танкированным на основе заливок, не достигших отметки 90%, будут взиматься в размере двойной стоимости топлива.

Для освобождения от правил есть два критерия: доказать, что заправка топливом за пределами ЕС была оправдана по соображениям безопасности, и установить, что заправка топливом в конкретном аэропорту не будет операционно целесообразной. В обоих случаях операторы должны подать заявку на освобождение за три месяца до полета, что, как заявила ЕВАА должностным лицам Комиссии, совершенно невыполнимо в контексте операций деловой авиации с коротким сроком уведомления.

Компания 4Air думает, что операторам деловой авиации сложно получить оба исключения. «Если вы заправляете топливо по соображениям безопасности, вы не можете злоупотреблять этим и должны показать, что это оправдано в рамках ваших стандартных операционных процедур», — посоветовал президент компании Кеннеди Риччи. «Так что вы не можете заправлять топливо на три часа полета, если это не предусмотрено вашими стандартными операционными процедурами. Вы должны документировать все, включая такие факторы, как наличие исключительных погодных условий».

Одним из возражений ЕВАА против нового требования является то, что существует множество аэропортов ЕС, используемых ее членами, которые



не имеют возможности своевременно заправлять деловые самолеты. Роман Кок, директор по связям с общественностью и коммуникациям ассоциации, сказал AIN, что соблюдение требований окажет «огромное» негативное влияние на операции. «Мы очень обеспокоены задержками, поскольку необходимость частой дозаправки в аэропортах приведет к увеличению времени ожидания, а это может означать, что операторы пропустят слоты», - пояснил он. «Кроме того, [операторы] деловой авиации обычно оказываются в конце очереди на дозаправку [после авиакомпаний]».

Члены ЕВАА жаловались, что в некоторых аэропортах, таких как Миконос (LGМК) в Греции, бизнес-джетам разрешено оставаться на земле только 30 минут. Ассоциация заявила, что во многих аэропортах ограниченная инфраструктура заправки и что, как это ни парадоксально, расширение инфраструктуры наземной поддержки может увеличить воздействие операций на окружающую среду.

Сокращение выбросов является одной из заявленных целей новых правил против танкирования, поскольку самолет, полностью загруженный топливом, будет сжигать больше топлива. Однако, в tandem с политикой ReFuelEU, направленной на стимулирование более широкого использования все еще труднодоступного экологически чистого авиатоплива (SAF), лоббисты авиации жалуются, что это в большей степени мотивировано экономическим давлением на операторов, заставляя их покупать топливо в Европе, а не в менее дорогих местах, таких как страны Персидского залива. Более того, в некоторых случаях, похоже, что пра-

вила против танкирования могут фактически отпугнуть операторов от покупки SAF, если оно доступно в аэропортах за пределами ЕС.

ЕВАА также жаловалась, что ежеквартальный процесс отчетности по правилам танкирования совпадает с крайними сроками существующей схемы торговли выбросами. «Все это должно быть сделано в течение тех же нескольких недель, и это огромная нагрузка для небольших операторов», - сказал Кок.

Команда 4Air оценивала все возможные европейские маршруты, используемые ее клиентами, чтобы проработать такие факторы, как ограничения по расстоянию для заправок топливом. Риччи сообщил, что некоторые операторы могут подать заявку на несколько исключений, если они смогут доказать, что применяются соответствующие эксплуатационные ограничения, и компания также призывает операторов тесно сотрудничать с поставщиками топлива и наземными провайдерами, чтобы попытаться справиться с трудностями, вызванными новыми правилами. При этом он добавил, что ни один из известных ему операторов пока не получил освобождения.

Сбор данных крайне важен, и он начинается с охвата операций в 2024 году, хотя штрафы не будут применяться ретроспективно за этот отчетный период. Головная боль авиакомпаний и операторов бизнес-джетов усугубляется тем, что руководящие материалы ЕС были выпущены только в четвертом квартале прошлого года, что дало мало времени на подготовку.

«Вам нужно регистрировать все: топливо, которое, по вашему мнению, вам нужно, топливо, которое вы заправили, и выполнили ли вы требование 90%», - объяснил Риччи. «Все это должно быть проверено за 2024 год и далее, а первые отчеты должны были быть поданы 1 марта».

ЕВАА все еще добивается изменения правил и согласилась с тем, что Европейская Комиссия пересмотрит правила по борьбе с танкированием только в 2027 году после того как в 2026 году будут проведены консультации по начальной фазе внедрения. Тем не менее, она уже активизировала усилия по реформированию этой политики.

Ассоциация требует освобождения всех деловых самолетов весом менее 30 тонн (66000 фунтов) или с числом мест менее 19-ти. В качестве альтернативы она призывает Комиссию предоставить большую гибкость в процессе освобождения, чтобы «учесть нерегулярный характер операций деловой авиации».

ЕВАА также выразила обеспокоенность тем, что национальные органы гражданской авиации могут применять правила непоследовательно, что приведет к «расхождениям в толковании в рамках европейской авиационной системы», отчасти из-за нехватки ресурсов в этих агентствах. Кок сказал, что ассоциация «все еще испытывает неприятный осадок» от того, как польские власти реализовали требования ЕС к записи имен пассажиров. Сотрудники служб безопасности в Польше налагали жесткие штрафы, и в деле, поддержанном ЕВАА, Верховный суд страны впоследствии вынес решение в пользу операторов воздушных судов.



## Classic Lear Jet Foundation планирует совершить первое кругосветное путешествие на Learjet

Фонд Classic Lear Jet Foundation планирует с 30 апреля по 3 мая выполнить полярную кругосветную миссию, чтобы собрать средства на восстановление Learjet 23-003, первого переданного клиенту бизнес-джета Learjet. Компания Global Jetcare, провайдер услуг воздушной скорой помощи из Флориды, для поддержки усилий фонда по сбору средств предоставит в пользование Learjet 36A и экипаж из четырех человек.

Learjet 23-003 был поставлен компании Chemical & Industrial Corp. из Цинциннати, штат Огайо, в октябре 1964 года и вернулся в Уичито в 2023 году, когда фонд

Classic Lear Jet Foundation выкупил его у аэропорта Бартоу во Флориде, где он долгие годы простаивал.

Полярная миссия предполагает полет, который начнется от здания Bombardier Building 14 в Уичито 30 апреля между 18:00 и 19:00. Самолет Learjet 36A, N31GJ, попытается установить мировой рекорд, пролетев над Северным и Южным полюсами, а затем вернется в Уичито днем или ранним вечером 3 мая. Ранее ни один Learjet не предпринимал попыток совершить такой полет.

В рамках миссии экипаж в сотрудничестве с Национальным научным фондом проведет в Антарктиде эксперимент ERA (Агентство по окружающей среде). Это исследование поможет определить изменения размеров Земли на экваторе.

Polar Mission – вторая кругосветная благотворительная акция Фонда. Первая, известная как [The Century Mission](#), в апреле 2024 года установила официальный рекорд скорости кругосветного

путешествия и собрала значительные средства на проект реставрации Learjet 23-003.

В 1965 году пять капитанов авиакомпаний стали первыми, кто совершил полярный кругосветный перелет, пролетев между Северным и Южным полюсами, который стал известен как Полярный перелет Роквелла в честь его главного финансиста, полковника Уилларда Ф. Роквелла-старшего, также пассажира исторического перелета. Эта миссия, выполненная на модифицированном Boeing 707-349C, проходила с 14 по 17 ноября и длилась 62 часа и 27 минут. Полет начался и закончился в Гонолулу, Гавайи; на борту находились 40 ученых, гостей и членов экипажа; и он остается важной вехой в истории полярной авиации.

Другие известные воздушные кругосветные полеты включают первую одиночную миссию Элгена Лонга на Piper Navajo в 1971 году и миссию Дика Смита в 1980-х годах, когда он впервые приземлился на обоих полюсах на своем Twin Otter.



## Эдуард Симонов: Рефрейминг брокерской компании в бизнес-авиации

*Сегодня в гостях у BizavNews Эдуард Симонов, CEO компании Flight Way, который раскроет секреты, расскажет, как выглядит изнутри самая технологичная и быстрорастущая брокерская компания и почему развитие компетенций, культуры и технологий в организации является фундаментом ведения современного бизнеса.*

Бизнес-авиация в России всегда была источником высоких чеков и по сегодняшний день привлекает внимание своей эксклюзивностью. Брокерский бизнес по аренде частных самолетов невозможно сравнить с другими премиальными сегментами, такими как тревел, консьерж-услуги, элитная



недвижимость или аренда яхт, и несмотря на высокую конкуренцию, новых игроков в этой сфере появляется крайне мало. Вместе с тем уровень стресса в брокерском бизнесе пробивает потолок, что безусловно влияет на организацию VIP-рейсов и отношениях с клиентами, требуя максимального внимания к деталям, необходимость проявления высокой степени мастерства и таланта, учитывая особенности супер-премиального продукта.

Во время пандемии COVID-19 и связанных с ней ограничений в 2021 году на рынке быстро возник новый класс клиентов. Эти люди были готовы тратить относительно небольшие суммы на бизнес-авиацию, чтобы решить актуальные задачи по перемещению. Значительный рост рынка чартерных перевозок в тот период позволял продавать рейсы на джетах даже харизматичным новичкам, не обладающим высокой профессиональной подготовкой. Однако с введением санкций в 2022 году процессы и правила игры сильно изменились. Уровень стресса в индустрии вырос в несколько раз, что негативно сказывается на качестве принимаемых решений. Это, в свою очередь, влияет на сотрудников и качество сервиса, предоставляемого VIP-клиентам.

За последние 30 лет в России сформировалась устойчивая бизнес-модель ведения брокерского бизнеса в сфере аренды частных самолетов. Ее особенностью является то, что CEO и/или владелец компании зачастую ограничивает своих менеджеров от прямого контакта с клиентами, фактически беря на себя роль главного продавца. В лучшем случае сотрудники отдела продаж занимаются всей цепочкой процессов — от поиска клиентов и

подбора самолетов до закупки и доставки любимого шампанского пассажиров в аэропорт.

Причины такого подхода к управлению разнообразны, но чаще всего сводятся к страху владельца потерять контроль над клиентской базой. Это приводит к тому, что бизнес неосознанно загоняет себя в тупик: владелец превращается в сотрудника отдела продаж, который лишь делегирует операционные задачи. Такая модель усложняет реализацию долгосрочной стратегии и снижает возможности для дальнейшего роста.

Действительно, уход ключевого менеджера вместе с частью клиентской базы — это, мягко говоря, неприятно. В результате владельцы брокерских компаний вынуждены либо брать на себя нетипичные обязанности, либо внедрять авторитарную модель управления и применять достаточно жесткие корпоративные принципы, препятствующие успешному ведению бизнеса. Такая модель может защитить бизнес от подобных рисков, но создает психологически небезопасную среду для команды. Это сказывается на эффективности работы сотрудников, а в итоге и на качестве сервиса, от которого зависит удовлетворенность VIP-клиентов.

Насколько возможно не изменяя старые принципы управления, сохранить устойчивость и развитие бизнеса брокерской компании? Мой ответ очевиден: любая брокерская компания в России, основанная на этих принципах обречена на фатальные последствия и дальнейшее развитие невозможно. То же самое касается компаний, которые не обеспечивают постоянное взаимодействие команды в одном пространстве и реальном времени.



Переход на удаленный формат работы, особенно в период COVID-19 и последующего введения санкций, стал вынужденной мерой для многих компаний. Некоторые полностью отказались от офиса, лишив себя преимуществ мгновенной коммуникации между сотрудниками. Такой подход неизбежно снижает скорость принятия решений и командную синергию, что критично для высококонкурентной сферы, такой как бизнес-авиация.

Несмотря на то, что для многих, компания Flight Way ассоциируется с Эдуардом Симоновым, Flight Way уже давно вышла за пределы этого представления. На сегодняшний день Flight Way — это четко структурированная организация с сильной репутацией, ясной организационной идентичностью и широким набором инструментов. Мы выстроили и оцифровали все ключевые процессы,

которыми управляет профессиональная команда. Наше название символизирует наш путь, и мы точно знаем, что делаем и куда «летит наш самолет». Наша цель — не просто соответствовать высоким ожиданиям, но и задавать новые стандарты в отрасли.

Современные условия и правила ведения брокерского бизнеса по аренде бизнес-джетов в России кардинально изменились, а это значит, что любая брокерская компания, которая не подстроится под эти изменения немедленно, будет пытаться бежать вперед, но при этом стоять на месте.

Несколько месяцев назад я встретился с руководителем одной из ведущих брокерских компаний в России, который отметил, что сегодня бизнес-авиация представляет собой набор рисков, требую-

щих качественного управления. С этим трудно не согласиться. В современных условиях одна из ключевых задач брокерских компаний — это умение находить и принимать максимально безопасные и эффективные решения. Это требует высокого уровня компетенций и сплоченности всей команды, а не зависит от одного человека, даже если он «отец бизнес-авиации» или CEO.

Такие факторы как: репутация, надежность, профессионализм, четкость, скорость, высокий сервис, адекватная стоимость, комфорт, конфиденциальность уже давно не являются мотивационными и являются для нас гигиеническими факторами (само-собой разумеющимися), которыми должна обладать любая брокерская компания в бизнес-авиации. Мы равномерно развиваем все элементы организационной идентичности Flight Way от позиционирования до ценностного предложения, однако максимальный упор за последние 10 лет происходит на людей, развитие компетенций и культуры всей организации.

Моя задача как CEO — создавать условия, при которых ответственность сотрудников формируется не на основе страха наказания или увольнения, а на основе принципа: «Я не могу подвести свою команду». Это должны быть условия, где каждый чувствует поддержку и опору, имеет возможность развивать свои таланты, расти как лидер, возглавлять новые проекты и получать удовольствие не только от справедливого вознаграждения, но и от своей причастности к общему успеху.

Важным элементом такой среды является равномерное распределение стресса между всеми



членами команды, что способствует созданию устойчивой психологической безопасности. Я убежден: «Я их менеджер, а не они мои рабы, которые должны зарабатывать для меня деньги». Организация должна функционировать как слаженный механизм, где всё взаимосвязано и циркулирует равномерно, обеспечивая гармонию и продуктивность на всех уровнях.

За последние 15 лет я неоднократно наблюдал, что бизнес-модель большинства брокерских компаний в России ориентирована исключительно на развитие клиентских отношений и получение быстрой прибыли. Эти компании часто стремятся удовлетворить личные потребности владельцев и руководителей в красивой жизни, не уделяя внимания долгосрочной стратегии, выстраиванию процес-



*Павел Меньков (Flight Support): развитие компетенций, технологий и порядочность - основа нашего сотрудничества*

сов, развитию организационной культуры, команды и, в конечном итоге, рынка бизнес-авиации в целом.

Когда мы проводим собеседования с бывшими сотрудниками брокерских компаний, мы задаем стандартные вопросы:

- Как были организованы процессы на вашем предыдущем месте работы?
- Как строилась коммуникация в команде?
- Где начиналась и заканчивалась зона вашей ответственности?
- Как в компании оценивались риски, и кто, кроме клиента, нес ответственность за них?
- В каких ERP-системах у вас есть опыт работы?
- Какие изменения происходили в вашей компании за последние 10 лет, и как они повлияли на вас?

Ответы на эти вопросы почти всегда одинаковы, что позволяет сделать вывод: несмотря на премиальный характер бизнеса, многие брокерские компании продолжают работать «на коленках» и живут исключительно сегодняшним днём, не задумываясь о будущем.

Примерно с 2019 года мы начали долгий и сложный путь цифровизации. Сегодня мы используем полноценную и надежно защищенную ERP-систему, в которой детально оцифрованы все процессы, зоны ответственности, сроки и множество других параметров. Наша система развивается столь стремительно, что позволяет нам управлять огромным количеством операционных данных и отходить от интуитивного подхода к принятию решений.

Внедрение цифровых технологий помогло нам не только упорядочить и эффективно обрабатывать огромные объемы информации, но и стать более прозрачными для наших клиентов. Это повысило доверие к нашей компании и упростило взаимодействие на всех этапах. В 2023 году мы представили первую и пока единственную в России систему — Flight Control System. Эта разработка позволяет нашим клиентам в режиме онлайн отслеживать все этапы организации рейса на бизнес-джете. Такой подход значительно снижает количество вопросов со стороны клиентов и существенно повышает уровень их доверия к компании.

Flight Control System — это не только система трекинга, но и инструмент контроля качества нашей работы. Она позволяет поддерживать высокий уровень сервиса, который необходим любой брокерской компании, стремящейся оставаться лидером в отрасли бизнес-авиации.

Одним из главных препятствий на пути цифровизации является процесс внедрения, особенно на этапе, когда существующие процессы ещё недостаточно формализованы. С одной стороны, наша команда прекрасно понимала, как работает брокерский бизнес интуитивно. С другой стороны, при организации перелётов постоянно возникают множество ограничений и переменных, из-за которых условия могут кардинально измениться. Наша задача заключалась в том, чтобы оцифровать процессы, сохранив при этом максимальную гибкость и избегая чрезмерной бюрократии.

В процессе цифровизации мы открыли для себя много нового, не только в аспекте взаимодействия



с клиентами, операторами и аэропортами, но и в улучшении нашей внутренней коммуникации. Уровень логичности и взаимосвязи процессов внутри компании напрямую влияет на качество предоставляемого сервиса. Как результат, внутреннее взаимодействие команды стало более прозрачным и эффективным.

Помимо создания чёткой системы бизнес-процессов и заботы о клиентах и партнёрах, мы уделяем большое внимание нашим сотрудникам, идеологии и конструктивной организационной культуре компании, которая благоприятствует коллективной работе. Независимо от того, насколько хорошо выстроены внутренние процессы, брокерский бизнес остаётся бизнесом, основанным на людях, их коммуникации и принятых ими решениях.



Карина Миллер (Flight OPS): ваш рейс в надёжных руках

Ценности, заложенные в культуре организации, оказывают значительное влияние на конечный результат. В нашей компании большинство решений принимается непосредственно командой. Эти решения базируются не только на опыте, процессах или правилах, но и на общей культуре, которая играет ключевую роль в бизнесе, связанном с предоставлением премиальных услуг.

С самого начала развития компании мы делали и продолжаем делать конкретные шаги к открытости. В 2018 году на нашем сайте [www.flight-way.com](http://www.flight-way.com) мы начали размещать парк самолётов с указанием операторов и бортовых номеров. На тот момент в предложениях большинства брокерских компаний интерьер часто демонстрировался от одного самолёта, экстерьер — от другого, а информация о перевозчике вообще отсутствовала.

Мы не побоялись раскрыть эту информацию перед клиентами. Более того, мы посчитали это верным шагом, чтобы отсеять токсичных клиентов, которые использовали брокеров для поиска самолётов, а затем бронировали рейсы напрямую у авиакомпаний. Это позволило нам сосредоточиться на тех клиентах, которые действительно ценят качественный сервис и профессиональный подход.

Однажды я задал команде вопрос: «Как вы считаете, что является самым важным критерием для нашего клиента?» Ответов было много, и все они были правильные. Но я выделил один, который полностью отражает суть нашего подхода: самым важным критерием для клиента является возможность «получать удовольствие и ни о чём не думать».

Затем я спросил команду: «А что мы должны делать, чтобы клиент мог получать удовольствие и ни о чём не думать?» Ответ оказался гениальным: «Мы должны страдать!»

Количество процессов, нюансов, рисков, контроля, нагрузки и стресса, связанных с организацией рейса на бизнес-джете, несравнимо ни с каким другим VIP-сервисом. Люди, которые профессионально занимаются этим бизнесом, способны выдержать любой кризис и найти решение в самых сложных ситуациях. Однако для того, чтобы быть эффективными и принимать правильные решения в таком напряжённом ритме, организация должна быть безопасной во всех смыслах. Как можно развивать компанию и грамотно управлять ею, если CEO вынужден заниматься продажами?

Если сложить постоянный уровень стресса, который мы испытываем, занимаясь брокерским бизнесом, с давлением от информационного потока событий в России и мире, становится сложно представить себе устойчивое развитие психики любого человека. Осознавая это, мы понимаем, что не можем повлиять на общий информационный фон в стране, но точно можем управлять логичностью процессов, качеством информации внутри нашей организации и влиять на уровень стресса сотрудника организации в целом, сохраняя высокое качество наших услуг.

Работа в бизнес-авиации предполагает круглосуточное взаимодействие всей команды — 24/7. При этом мы, сами того не замечая, отдаём друг другу огромную часть своей жизни. Возникает важный вопрос: кто эти люди, с которыми мы работаем?

Насколько глубоко и широко они мыслят? Насколько честны они с собой и окружающими? Насколько ли они увлечены своей работой, как этого требует наша профессия?

Наша компания постоянно ищет высококвалифицированных специалистов из отрасли бизнес-авиации. Мы приглашаем в команду людей, готовых осознать, что высокий результат достигается только благодаря долгосрочной и сплочённой командной работе, объединённой общей целью, которая выходит за рамки просто заработка денег. Мы ищем тех, кто готов расти, развиваться, меняться и менять рынок вокруг себя, опираясь на принципы честности, справедливости и уважения — как к себе, так и ко всем участникам рынка. Ведь если менеджер не умеет выстраивать отношения в коллективе и заботиться о своей команде, то как он сможет выстроить доверительные отношения с клиентами, операторами, аэропортами и проявлять заботу о них?

Бизнес-модель компании Flight Way доказала свою эффективность и работоспособность на практике. Благодаря этому, среди наших клиентов есть не только прямые пассажиры, ассистенты и тревел-агенты, но и операторы самолётов, хендлинговые компании, а также известная брокерская компания, которая уже два года доверяет нам организацию своих рейсов — от поиска самолёта до решения проблем с AOG.

Брокеры, которые к нам обращаются, имеют разные потребности: некоторым нужны специализированные инструменты, другие доверяют нам полное обеспечение рейса и решение возникающих

задач. Вне зависимости от запроса, людям важно иметь надёжную опору, поддержку и профессиональную команду, которая готова проснуться ночью, чтобы решить любую задачу.

О наших конкурентных преимуществах не принято говорить вслух. Мы придерживаемся политики джентльменов и не называем себя номером один или два. Flight Way — это не про пафос и громкие пустые заявления, а про эффективность, уважение, заботу, харизму, уверенность, ответственность и искреннюю веру в то, что мы делаем. Несмотря на достаточно приватный образ нашей компании, мы остаёмся абсолютно открытыми к новым людям, идеям, коммуникациям и развитию рынка бизнес-

авиации в целом. Безусловно, перед нами стоят амбициозные задачи, и впереди много трансформаций, но мы готовы к этим вызовам. Мы делаем всё возможное, чтобы следить за трендами и активно участвовать в изменении рынка бизнес-авиации в России.

Сейчас, в это непростое время и при неблагоприятной конъюнктуре рынка, наступает момент привести все дела в порядок и заложить фундаментальные принципы на ближайшие десятилетия, сохраняя собственную аутентичность.

Время создавать — прямо сейчас, и мы не упустим этот шанс!



## Ваш опыт в бизнес-авиации - наш главный актив

Свяжитесь с нами, чтобы присоединиться к команде Flight Way на лучших условиях

[СВЯЗАТЬСЯ](#)



## Самолет недели

Оператор/владелец: *Euro-Asia Air*

Тип: *Embraer Legacy 650*

Год выпуска: *2011 г.*

Место съемки: *март 2025 года, Tashkent Yuzhny - UTTT, Uzbekistan*



Фото: *Дмитрий Петроченко*