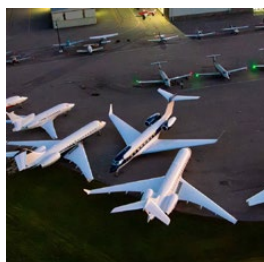
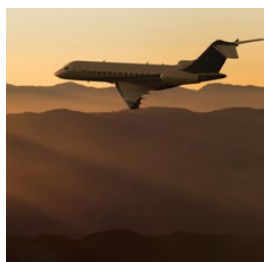
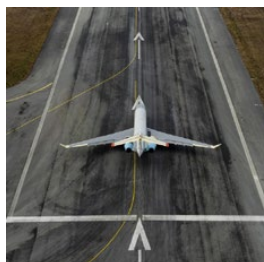




Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и доходах за первый квартал 2025 года. Результаты за первые три месяца 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года показывают рост поставок во всех сегментах и увеличение общей стоимости поставленных воздушных судов. Поставки самолетов в первом квартале 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года показали рост в сегменте поршневых самолетов на 19,3%, до 353 единиц, турбовинтовых — на 23,1%, до 133 единиц, а бизнес-джетов — на 11,0%, до 141 самолетов. Стоимость поставок самолетов в первом квартале 2025 года составила \$5,04 млрд, увеличившись на 25,7%. В отрасли вертолетов в первом квартале 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года поршневые вертолеты показали рост поставок на 1,9%, до 54 машин, а газотурбинные вертолеты — на 1,5%, до 133 единиц. Стоимость поставок вертолетов составила \$770 млн.

В отчете компании The Insight Partners, занимающейся исследованием рынков, прогнозируется, что к 2031 году мировой рынок операторов FBO почти удвоится. В прошлом году его стоимость составляла около \$25,55 млрд, а в течение следующих шести лет компания предполагает, что он вырастет почти до \$41,5 млрд в год по мере ввода в эксплуатацию новых аэропортов по всему миру.

Руководители чартерных операторов видят стабильность на рынке Европы по мере его становления и считают, что, несмотря на новые технологии, продукты и предложения, он структурно остается неизменным. Участвуя в ходе EBACE 2025 в панели «Переосмысление чартера: что дальше?», модератором которой выступил генеральный директор Avinode Оливер Кинг, топ-менеджеры подчеркнули необходимость придерживаться ценовой политики, уделять больше внимания обслуживанию клиентов, чем технологиям, и отстаивать интересы отрасли. Все подробности на страницах BizavWeek.



Рекорд активности бизнес-джетов в США в День Памяти

WINGX: трафик бизнес-джетов во всем мире на 21-й неделе (с 19 по 25 мая) вырос на 10% по сравнению с той же неделей прошлого года, а рынок США зафиксировал 16%-ный рост в годовом исчислении. Чартерные и долевого рынки были сильны, глобальная активность этих сегментов выросла на 8%

стр. 22

GAMA: в первом квартале рост во всех сегментах

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и доходах за первый квартал 2025 года. Результаты за первые три месяца 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года показывают рост поставок во всех сегментах и увеличение общей стоимости поставленных воздушных судов

стр. 24

Чартерный рынок Европы остается стабильным, несмотря на глобальные изменения

Руководители чартерных операторов в рамках EBACE 2025 на панели «Переосмысление чартера: что дальше?» сказали, что видят стабильность на рынке Европы по мере его становления и считают, что, несмотря на новые технологии, продукты и предложения, он структурно остается неизменным

стр. 25

Эксперты: глобальный спрос на аэропорты и воздушное пространство

Участники дискуссии, проходившей на конференции EBACE 2025 на прошлой неделе, сошлись во мнении, что глобальные операции растут, но геополитические конфликты и отсутствие инфраструктуры значительно их усложняют

стр. 28

ЕВАА-France добивается отмены налога на чартеры

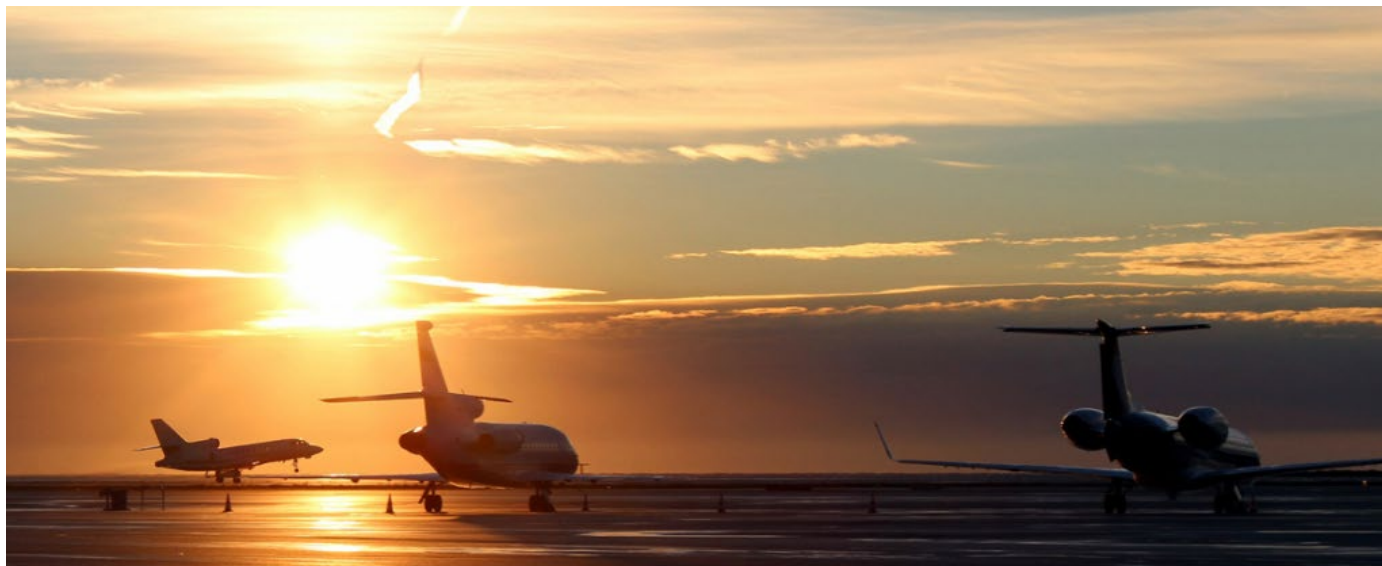
Лидеры французской бизнес-авиации настаивают на том, чтобы правительство страны отменило высокие пассажирские сборы, введенные на частные чартерные рейсы в марте. По словам Шарля Агеттана, президента ЕВАА-France, премьер-министр Франции Франсуа Байру признал, что так называемый «налог солидарности» был непродуманным, что породило надежду на то, что отраслевая группа сможет убедить администрацию принять альтернативные предложения.

Поскольку правительству Франции необходимо закрыть дефицит в бюджете на 2026 год в размере €40 млрд, еще предстоит увидеть, откажется ли администрация от своей политики, направленной на состоятельных путешественников. Однако на прошлой неделе на выставке EBACE в Женеве Агеттан сообщил, что в общей сложности, требования, связанные с операторами, летающим из фран-

цузских аэропортов, по сбору пошлины, привели к фискальному доходу всего в €5-10 млн, что значительно меньше запланированных €100 млн, но при этом операторы несут убытки, отпугивая клиентов из-за раздутых расходов на чартерные рейсы.

Бюджет Франции на 2026 год должен быть утвержден в сентябре или октябре, и ЕВАА-France намерена к тому времени провести прямые переговоры с высокопоставленными правительственными деятелями. Группа уже пролоббировала департаменты экономики, бюджета и транспорта.

Новости из Франции были частью обновления, представленного во время сессии конференции EBACE 2025 по налоговым проблемам, с которыми сталкивается бизнес-авиация. Там же были представлены подробности о налогах на роскошь, применяемых в Испании и Италии.



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

Пассажирский самолет Як-40 могут возродить с военными двигателями

Пассажирский самолет Як-40 могут ремоторизовать, оснастив двигателями от военно-тренировочного самолета Як-130. Об этом рассказал председатель совета директоров Национальной резервной корпорации (НРК) Александр Лебедев в интервью телеканалу «Россия-24» на Кавказском инвестиционном форуме в Минеральных Водах.

«Есть очень интересный проект, он находится в руках государства. Это проект модернизированного Як-40 с двигателями от военно-тренировочного самолета Як-130. Если вы спросите любого летчика-испытателя, самолет – это двигатель, который можно прицепить к креслу или забору и летать», – сказал он.

Лебедев допустил, что одна из республик Северного Кавказа может стать местом серийной сборки самолетов. «Почему бы не представить, что какая-то из

республик Северного Кавказа становится центром серийной сборки самолетов на 45 и 75 кресел с отличными показателями скорости, дальности, энергоемкости двигателей?» – заявил представитель совета директоров НРК.

Ранее в пресс-службе Росавиации ТАСС сообщили, что авиастроительная компания «Яковлев» (входит в Объединенную авиастроительную корпорацию Ростеха) планирует продлить срок эксплуатации пассажирских самолетов Як-40 с 50 до 60 лет. Речь идет о самолете, оснащенный тремя турбореактивными двигателями АИ-25 с тягой 1 500 кг каждый.

По данным Росавиации, сейчас в России эксплуатируют полтора десятка самолетов Як-40. Они задействованы в том числе на социально-значимых маршрутах на Северо-Западе и Дальнем Востоке России.



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

TAG Aviation поддерживает карьеры пилотов за счет собственной подготовки

TAG Aviation повысила Энджел Вун до второго пилота Gulfstream G650, что стало важной вехой в долгосрочной программе подготовки пилотов (ТТР) компании. Недавно Вун завершила линейную проверку и присоединилась к летной группе G650 после прохождения структурированной программы развития пилотов TAG.

Это повышение является частью фокуса TAG Aviation на развитии талантов внутри компании для решения проблемы нехватки пилотов в отрасли. Переход Вун с должности специалиста по безопасности в 2018 году на должность второго пилота G650 в 2025 году последовал за ее принятием в 2019 году в программу подготовки пилотов TAG. Ее достижения во время обучения включают получение премии сэра Дональда Андерсо-

на за лучшие результаты экзамена CASA ATPL, а также получение рейтингов по приборам и многодвигательным самолетам.

«Я всегда буду благодарна и польщена за возможность, которую мне предоставила TAG, чтобы достичь этой точки в моей карьере», - сказала Вун. «Я так горжусь тем, что являюсь частью этой удивительной программы».

Программа ТТР, запущенная почти десять лет назад, включает в себя полностью спонсируемое обучение в летной школе Аделаиды, где отобранные кандидаты проходят интенсивную летную подготовку и курс подготовки инструкторов, прежде чем вернуться в TAG Aviation на операционные должности.





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



Казахстан одобрил Executjet Haite для техобслуживания воздушных судов

Авиационная администрация Казахстана (ААК) сертифицировала Executjet Haite для выполнения линейного и базового технического обслуживания бизнес-джетов Bombardier Challenger и Embraer Legacy. Это первая сертификация Executjet Haite в Центральноазиатском регионе.

Пол Дегроссейлье, генеральный директор Executive Jet Haite, отметил, что Казахстан граничит с Китаем и является крупнейшим рынком бизнес-джетов в Центральной Азии, и компания рассматривает Казахстан и весь центральноазиатский регион в целом как возможность роста для группы.

«В Казахстане зарегистрировано 8-10 самолетов

Bombardier Challenger и примерно столько же Embraer Legacy. Мы считаем, что у нас есть все возможности для обслуживания операторов из Казахстана и всего Центральноазиатского региона в целом, благодаря нашей близости к этому рынку. Наша конкурентоспособность в области ценообразования и сокращения времени простоя в сочетании с высоким качеством работ делает наше предложение очень выгодным для этих клиентов».

Растущий список международных сертификатов Executjet Haite демонстрирует стратегическую направленность компании на привлечение зарубежных клиентов на свои предприятия в Китае.




ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Duncan модернизировала Falcon 900EX с помощью новой системы CMS

Компания Duncan Aviation завершила модернизацию авионики и интерьера Falcon 900EX EASy на своем предприятии в Батл-Крик, штат Мичиган. Самолет был поставлен клиенту с модернизированным салоном, новой окраской и обновленными мониторами Empire 4K от Cabin Management Solutions (CMS).

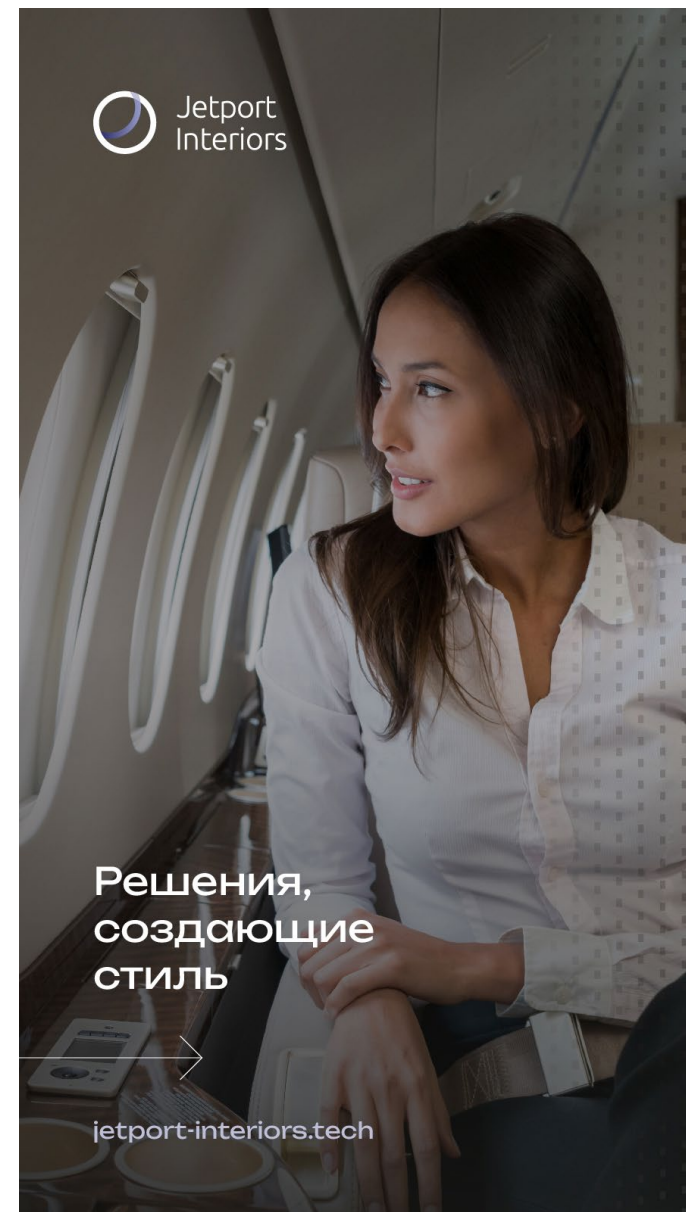
«Партнерство с Duncan Aviation в рамках модернизации Falcon 900EX — это захватывающая веха», — сказал Трой Майклс, президент и управляющий партнер CMS. «Этот самолет имеет для нас особое значение, поскольку он стал первым, на котором в 2021 году были установлены наши элементы управления Explore. Модернизация с помощью нашей системы Empire выводит впечатления от полета на новый уровень, соответствующий современным домашним кинотеатрам».

Новые владельцы уделили особое внимание каче-

ству звука и бесшовной интеграции видео. По словам старшего торгового представителя Duncan по авионике Майка Моргана, целью было обеспечить «больше громкости, больше басов и более элегантный вид». Команда установила модульную систему Evolve от CMS, включая звуковую систему Elevate HD, мониторы Empire 4K UHD и панель ввода с поддержкой HDMI, USB-C и Bluetooth.

В обе пассажирские зоны были добавлены встроенные мониторы, способные отображать как синхронизированный, так и независимый контент. Два новых усилителя значительно улучшили аудиовыход. Движущаяся карта Evolve включает в себя 3D-топографию и индивидуальную визуализацию внешней ливреи самолета.

Duncan Aviation также установила спутниковую связь Gogo Plane Simple Ku-band для широкополосного подключения.



Прогнозируется сильный рост рынка FBO

В отчете компании The Insight Partners, занимающейся исследованием рынков, прогнозируется, что к 2031 году мировой рынок операторов FBO почти удвоится. В прошлом году его стоимость составляла около \$25,55 млрд, а в течение следующих шести лет компания полагает, что он вырастет почти до \$41,5 млрд в год по мере ввода в эксплуатацию новых аэропортов по всему миру.

В то время как в Северной Америке, где находится самый большой в мире парк самолетов деловой авиации, наблюдается наибольшая насыщенность FBO, именно в Азиатско-Тихоокеанском регионе ожидаются самые высокие темпы роста, что связано с увеличением международных пассажирских и

грузовых авиаперевозок. В прошлом году пассажиропоток авиакомпаний Азиатско-Тихоокеанского региона вырос более чем 30% по сравнению с 2023 годом. Согласно отчету, в регионе насчитывается 71 FBO, в том числе более 20 в Австралии и еще 15 в материковом Китае — число, которое, как ожидается, будет расти.

В качестве положительных признаков для расширения рынка FBO Insight Partners назвала рост поставок бизнес-джетов и снижение цен на поддержанные деловые самолеты. «Таким образом, рост деловой авиации из-за повышения спроса на бизнес-джеты стимулирует рост рынка FBO», — заключили в отчете.



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

ExecuJet Middle East увеличивает управляемый парк

Компания ExecuJet Middle East, ближневосточная дочка группы ExecuJet, расширила свой управляемый парк. Компания, работающая в недавно открытом терминале для частных самолетов в международном аэропорту Аль-Мактум, ОАЭ, начала эксплуатацию Bombardier Global 7500, Global 6000, Global 5000, Challenger 650, Gulfstream G650ER, Dassault Falcon 7X, Falcon 8X и Boeing Business Jet.

«Поскольку потребности в частной авиации продолжают расти, мы по-прежнему сосредоточены на предоставлении бесперебойного, интеллектуального обслуживания и глобальной связи», - сказал Халид Аль Хай, член правления ExecuJet на Ближнем Востоке. «Это расширение парка явля-

ется не только ответом на растущие потребности клиентов, но и отражением нашего долгосрочного видения, направленного на установление новых стандартов в области операционного совершенства и персонализированного обслуживания».

Несмотря на то, что большинство воздушных судов в парке находятся в частной собственности и не доступны для чартера, ExecuJet заявила, что новые самолеты увеличивают эксплуатационные возможности, обеспечивая большую гибкость в наборе экипажей, расширенные услуги поддержки и более индивидуальные управленческие решения.

ExecuJet на Ближнем Востоке планирует к 2030 году эксплуатировать 30 воздушных судов.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Archer «вводила в заблуждение»

Компания Culper Research утверждает, что Archer Aviation «систематически вводила в заблуждение, обманывала или откровенно лгала» инвесторам относительно своего прогресса в разработке своего электрического самолета вертикального взлета и посадки (eVTOL) Midnight.

20 мая 2025 года компания Culper Research, основанная Кристианом Ламарко, опубликовала отчет с несколькими утверждениями, в том числе о том, что «продолжающееся продвижение Archer Aviation идеи коммерциализации в ближайшем будущем не только преждевременно, но и безрассудно».

В ответ на эти заявления Archer Aviation заявила portalу Seeking Alpha: «Кристиан Ламарко имеет репутацию человека, который «шортит и искажает» информацию о различных акциях. Culper – не заслуживающий доверия исследовательский институт. Archer привлекла к себе значительное внимание благодаря своему недавнему импульсу и позитивным громким новостям».

Однако многие из недавних заявлений Culper Research вращаются вокруг завершения Archer переходных полетов и того, что разработчик «никогда не предоставлял кадры настоящего перехода, соответствующего требованиям FAA». По данным Culper Research, «следователи разбили лагерь» на объектах Archer после того, как разработчик якобы заявил, что самолет «полетит на следующей неделе». «Они видели, как Archer совершил один раунд наземных пробежек на низкой скорости за последние 8 дней. Самолет даже близко не был в состоянии полета», - заявили в Culper Research.

Joby Aviation объявляет о закрытии инвестиций в размере \$250 млн

Компания Joby Aviation, разрабатывающая электрические аэротакси для коммерческих пассажирских перевозок, объявила об успешном получении первого транша в размере \$250 млн в рамках ранее объявленных стратегических инвестиций Toyota.

Это финансирование знаменует собой важную веху в укреплении долгосрочного сотрудничества между двумя компаниями и поддерживает их общее видение будущего воздушной мобильности. Инвестиции направлены на поддержку сертификации и коммерческого производства электрического аэротакси Joby.

Как отметили в компании, это подчеркивает взаимную приверженность углублению интеграции и продвижению на мировые рынки транспортных средств нового поколения. Эта инвестиция также делает две компании на шаг ближе к созданию стратегического производственного альянса.

Джоубен Бевирт (JoeBen Bevirt), основатель и генеральный директор Joby, сказал: «Мы уже видим преимущества сотрудничества с Toyota в плане оптимизации производственных процессов и дизайна. Благодаря этому капиталу и легендарному производственному опыту Toyota мы расширяем наши возможности по внедрению передовых технологий проектирования и производства в соответствии с требованиями наших партнеров и клиентов».

Joby выполнила более 40000 миль испытательных полетов на нескольких самолетах, включая демонстрационные полеты в Нью-Йорке, Японии и Корее. Шестой экземпляр, присоединившийся к программе летных испытаний Joby, в настоящее время проходит последние функциональные проверки, впервые включившись в прошлом месяце. Два самолета размещены на авиабазе Эдвардс, где они завершают испытания совместно с оборонными заказчиками компании.



FAA одобрило испытания Skyryse

Компания Skyryse, разработчик первой в мире универсальной операционной системы для полетов SkyOS, получила одобрение Федерального авиационного управления (FAA) на участие в летных испытаниях для получения зачетных баллов.

Skyryse One – первый серийный вертолет, оснащенный одной ручкой управления и двумя сенсорными экранами. В нем традиционные механические органы управления полетом заменены операционной системой SkyOS, создавая оптимизированный, интуитивно понятный интерфейс, и электродистанционной системой управления, повышающей безопасность в любых условиях полета.

Skyryse One, построенный на платформе Robinson R66 с двигателем Rolls-Royce, является знаковым достижением в области безопасности полетов и управления пилотами. Вступление в программу FAA For-Credit Testing представляет собой важную веху в сертификации FAA, в конечном итоге прокладывая путь к новой эре доступности в авиации общего назначения, включая частные и коммерческие приложения.

Первая партия Skyryse One, впервые анонсированного в 2024 году, была распродана в течение шести месяцев. Поставка Skyryse One запланирована на 2026 год, и компания продолжает принимать заказы по цене \$2500 за следующую версию вертолета Skyryse One, при этом окончательная цена будет зависеть от индивидуальных настроек и предпочтений по доставке.

Rotortrade: на вертолетном рынке Латинской Америки виден рост

Согласно недавно опубликованному отчету Rotortrade о рынке вертолетов в Латинской Америке в 2024-2025 годах, в этом году в регионе рост составит 20%.

«Латинская Америка переживает трансформацию вертолетной отрасли, обусловленную ростом



офшорной добычи, потребностями околосударственных структур и стратегическим переосмыслением», - сообщает Rotortrade. «Деятельность нефтяных месторождений подпитывается бумом морской добычи энергоресурсов в Бразилии, а частные и государственные рынки Мексики выдержали испытание временем. Однако другие игроки медленно набирают обороты. Восстановление спроса на вертолеты обусловлено ростом добычи полезных ископаемых, пожаротушения и аварийно-спасательных операций в сочетании с меняющейся государственной политикой».

Большинство вертолетов в Латинской Америке — однодвигательные модели, общее количество которых составляет 1412 вертолетов. У Robinson Helicopter самая большая доля — 30,4%, за ней следуют Bell — 26,9% и Airbus — 25,6%. На двухдвигательные модели приходится еще 235 машин, причем Airbus лидирует со 116 вертолетами, Bell — 112 и Leonardo — 62.

Rotortrade видит возможности для удовлетворения потребностей операторов, поскольку различные проблемы затрудняют поставку новых вертолетов. Такие препятствия, как плавающий курс валют, ограниченный доступ к капиталу, импортные пошлины, таможенные ограничения, цепочка поставок и длительные сроки поставки новых вертолетов, делают вторичный рынок более привлекательными. «Эта среда создает пространство для поставщиков решений с пулом «свежих» поддержанных вертолетов и возможностью быстро переоборудовать их для соответствия конкретным требованиям миссии», - сказал глава региона Rotortrade LATAM Рэймонд Лубрано.

Textron получила заказ на Citation

Textron Aviation заключила соглашение с мексиканским поставщиком услуг бизнес-авиации Aerolíneas Ejecutivas (ALE) о покупке 12 самолетов Cessna. Самолеты – Citation Latitude, CJ3 Gen2 и CJ3 Gen3 – будут эксплуатироваться компанией Mexjet в рамках программ долевого владения ALE. Ожидается, что в 2026 году ALE получит четыре самолета: два Latitude и два CJ3 Gen2.



ALE является давним оператором Citation и в настоящее время эксплуатирует модели Latitude и CJ3+. Карточная программа стала первым продуктом с частичной предоплатой, представленной в Мексике.

«Мы и впредь будем уделять приоритетное внимание безопасности всех наших клиентов», – заявил президент компании ALE Артуро Ортега. «Наша приверженность отражается в наших действиях – мы продолжаем расти, инвестировать и предлагать непревзойденный сервис. Самолеты CJ3 Gen2 и Gen3 оснащены улучшенными функциями салона и кабины экипажа, включая авионику Garmin G3000 с функцией автоматического торможения, аварийную посадку (Gen3), настраиваемые сиденья и туалеты, которые можно обслуживать снаружи. Среднеразмерный Latitude обладает дальностью действия 2700 миль и салоном с плоским полом».

Comlux получает пятый самолет ACJ TwoTwenty для кастомизации

Comlux получает пятый самолет Airbus ACJ TwoTwenty для кастомизации. Лайнер был доставлен в Comlux Completion в Индианаполисе и поставляется как «зеленый» самолет.

Планируется, что оснащение салона займет 10 месяцев. Оптимизированные процессы и постоянные производственные инновации на Comlux Completion позволяют сократить сроки выполнения заказа. В соответствии с долгосрочной стратегией и планированием Comlux, следующие два самолета ACJ TwoTwenty будут поставлены Comlux в ноябре и декабре 2025 года соответственно.

Проектировщики, инженеры-технологи и производственные группы в Индианаполисе уже работают над определением будущих интерьеров двух

самолетов, чтобы обеспечить своевременную поставку конечным клиентам. Являясь эксклюзивным партнером Airbus по комплектации салона ACJ TwoTwenty, Comlux Completion сохраняет способность создавать самые сложные и технологически продвинутые салоны самолетов, которые когда-либо можно было себе представить.

В результате тесного сотрудничества с Airbus был создан ACJ TwoTwenty, предлагающий беспрецедентные впечатления от салона и передовые технологии, что позиционирует его как самый передовой корпоративный самолет, доступный на рынке. Примечательно, что ACJ TwoTwenty обеспечивает исключительное соотношение цены и качества, укрепляя свой статус среди элитного класса корпоративных самолетов.



Vertical Aerospace выполнила пилотируемый полет eVTOL в открытом воздушном пространстве

Vertical Aerospace провела первые пилотируемые летные испытания в открытом воздушном пространстве с прототипом своего eVTOL VX4. Компания сообщила о том, что 27 мая состоялся исторический полет, и заявила, что она находится на пути к достижению пилотируемого переходного полета во второй половине этого года, поскольку работает над получением сертификата типа в 2028 году.

Полет с испытательной базы Vertical в аэропорту Котсуолд на юго-западе Англии был одобрен Управлением гражданской авиации Великобритании, которое продлило разрешение компании на полеты, чтобы разрешить доступ к контролируемому воздушному пространству, не отделяясь от остального трафика. Это одобрение потребовало заполнения десятков тысяч страниц документации по безопасности и техническим вопросам.

Аэродинамический полет — это третья фаза летных испытаний eVTOL, в которой подъемная сила создается крыльями, а не зависит от тяги электрических роторов. Во время первого полета VX4 достиг скорости до 120 узлов на высоте около 2000 футов. Инженерная группа Vertical фиксировала более 30000 параметров полетных данных, которые, по ее словам, подтвердили запланированные характеристики VX4 с точки зрения устойчивости, управляемости и энергопотребления. Продолжительность первого полета не раскрывается.

Теперь Vertical будет проводить больше полетов в открытом воздушном пространстве, чтобы расширить диапазоны конфигурации и скорости для VX4. Компания заявила, что намерена провести

публичные демонстрационные полеты, когда завершит четвертый этап своей программы пилотируемых летных испытаний, которые будут включать полный переход между вертикальным и крейсерским полетом.

«Работа в рамках строгой нормативной базы Великобритании означает, что мы разделяем бремя безопасности с нашим регулятором», — проком-

ментировал генеральный директор Vertical Стюарт Симпсон. «Каждый шаг должен быть одобрен, и это предусмотрено проектом. Это равносильно мини-сертификации нашего прототипа и дает нам более четкий и быстрый путь к сертификации типа. Наше решение посадить пилота в VX4 на ранней стадии было осознанным, поскольку реальный пилотируемый полет дает понимание, которое не может дать никакая симуляция».



Turbulence Solutions демонстрирует технологию подавления турбулентности

Компания Turbulence Solutions продемонстрировала свою систему подавления турбулентности в реальном времени (TCS) на борту пилотируемого опытного самолета, показав более чем 80%-ное снижение вертикального ускорения, вызванного турбулентностью.

Разработанная для использования как на самолетах, так и на воздушных судах передовой воздушной мобильности (AAM), технология использует датчики на передней кромке крыла и активные отклоняемые поверхности управления для противодействия турбулентному воздуху в реальном времени.

Демонстрационный самолет компании – Shark 600, получивший название Steady Eddy, – совершил публичные демонстрационные полеты и появился на авиасалоне Aero Friedrichshafen в Германии и на австралийском Avalon 2025.

Используя в реальном времени показания датчиков перепада давления, расположенных на передней кромке крыла самолета, система TCS предвидит входящую турбулентность и реагирует движениями поверхности управления, которые демпфируют вертикальное движение. Данные, полученные в ходе летной испытательной кампании с самолетом Colomban MC-30 Luciole показали снижение измеренных вертикальных перегрузок с 0,4 g до 0,1 g, а среднеквадратичное ускорение снизилось с 1,31 м/с² до менее 0,39 м/с².

Компания Turbulence Solutions появилась в результате исследовательской инициативы Венского технического университета и была основана в 2018

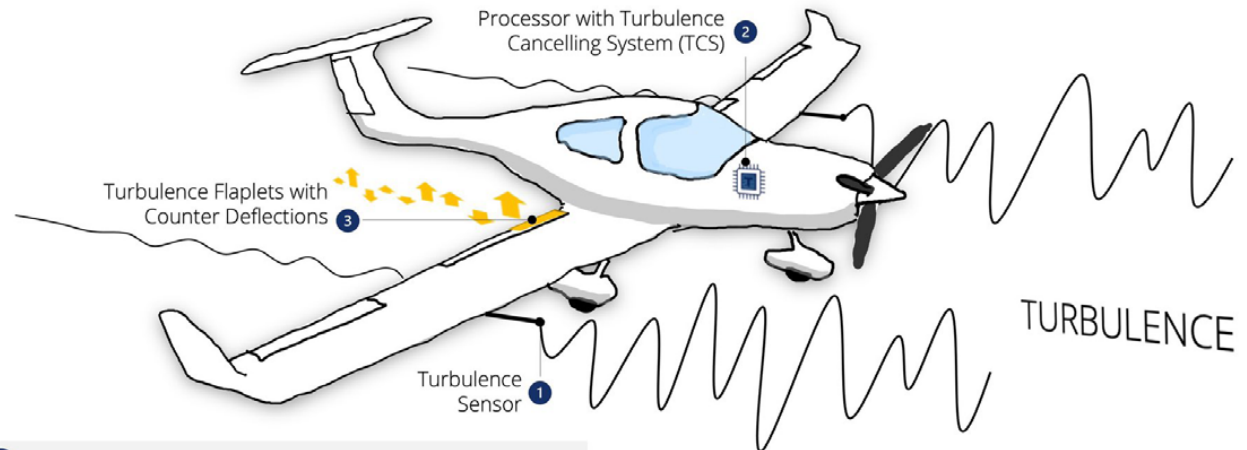
году. С тех пор компания запатентовала систему TCS, которая, по ее словам, масштабируется для различных типов воздушных судов, включая конвертопланы и подъемно-крейсерские конфигурации в секторе ААМ.

Усилия по смягчению турбулентности предпринимаются в связи с прогнозами исследований об ухудшении условий полетов, связанных с изменением климата. В отчете Университета Рединга за 2023 год отмечено 55%-ное увеличение сильной турбулентности за последние четыре десятилетия

в ясном небе над Северной Атлантикой. NASA прогнозирует, что к 2050 году количество таких событий может удвоиться.

Это увеличение может также ограничить общественное принятие легких самолетов в городской или региональной воздушной мобильности. Исследование, проведенное в Беркли, на которое ссылается Turbulence Solutions, показало, что 52% респондентов не хотят летать на городских воздушных транспортных средствах даже в условиях легкой турбулентности.

Turbulence Cancelling for aircraft



- 1 Turbulence Sensor measures air movements ahead of wing.
- 2 The TCS system calculates the resulting movement of the aircraft and determines the necessary counter-deflections.
- 3 Automatic deflections are made to Turbulence Flaplets to nearly eliminate (>80%) the effects of turbulence.

Эксперт МАИ рассказал о перспективах сверхзвуковых пассажирских самолетов

Когда сверхзвуковая пассажирская авиация станет реальностью и почему, располагая современными технологиями и материалами, ни одна страна мира до сих пор не создала такой самолет? Какими вообще они должны быть? На эти вопросы ответил доцент кафедры 106 «Аэродинамика, динамика и управление летательными аппаратами» Московского авиационного института (МАИ), эксперт, участвовавший более чем в 50 проектах авиационно-космической отрасли, руководитель летной практики в МАИ, старший научный сотрудник лаборатории «Пилотажные стенды и система «самолет–летчик» Михаил Тяглик.

В лаборатории «Искусственный интеллект и безопасность полета» НЦМУ «Сверхзвук» М. Тяглик пять лет работал в проекте отечественного сверхзвукового пассажирского самолета (СПС). По его словам, главный технологический прорыв, который должен быть сделан для появления такого самолета связан с системами управления.

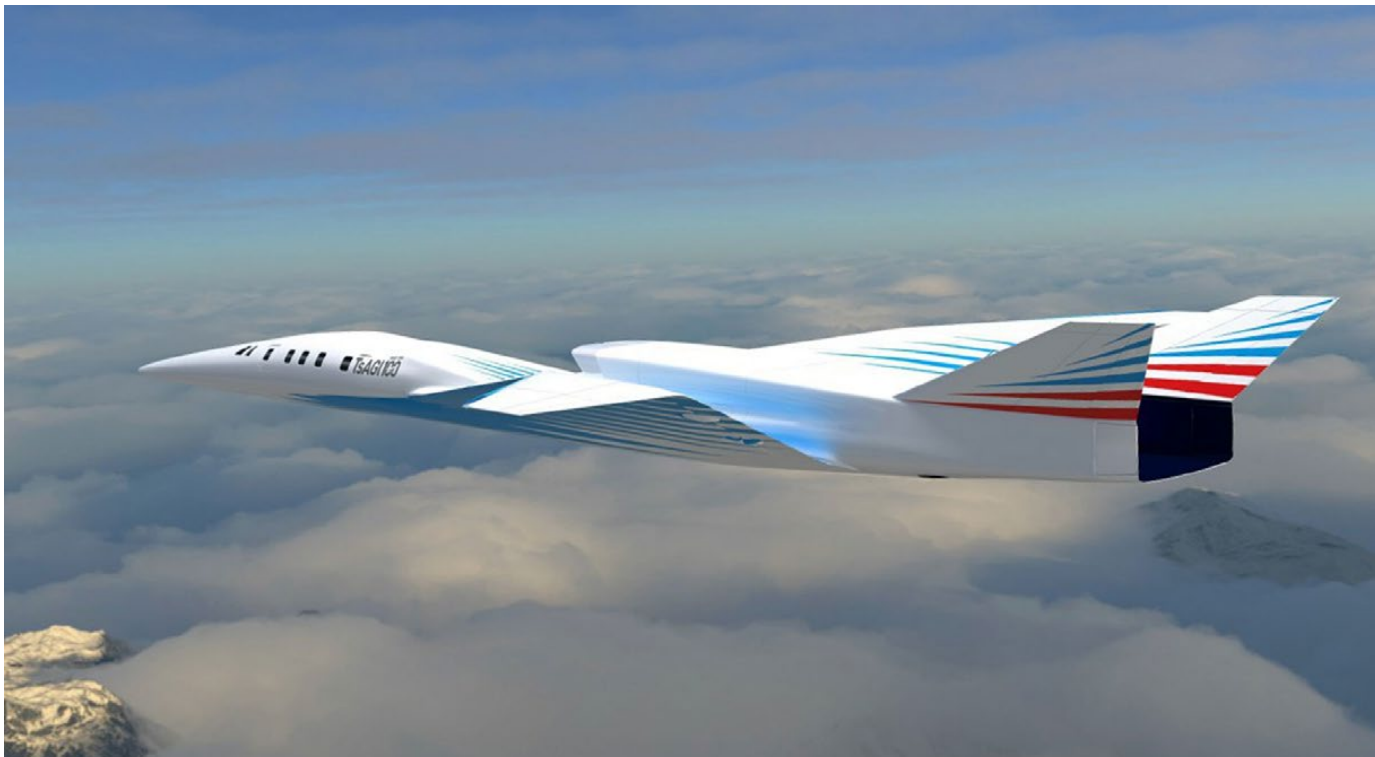
Ранние сверхзвуковые модели, такие как Ту-144, требовали от пилотов ювелирной точности на взлете и посадке. Сегодня автоматика берет на себя компенсацию скольжения, потери высоты и поддержание заданной скорости. Например, в рос-

сийских SJ-100 и перспективном МС-21 уже реализованы подобные решения, но для сверхзвуковых аппаратов алгоритмы усложняются из-за широкого диапазона скоростей. Инженеры разрабатывают системы, способные адаптироваться даже к отказам компонентов, сохраняя управляемость.

Сверхзвуковые самолеты всегда имели особенности в динамике полета. Взлет и посадка были сложными для пилотов, лайнеры были неустойчивыми по скорости, поэтому применялся автомат тяги. Тяглик отметил, что по словам летчиков, посадка Ту-144 без автомата тяги напоминала цирковой номер. Современные требования к устойчивости и управляемости СПС гораздо выше тех, что были в 60-х годах. Создаются системы управления, берущие на себя часть функций. Например, при вираже самолет может скользить и терять высоту. Современная система управления позволяет пилоту не думать об этом: он отклоняет ручку, самолет кренится до заданного угла, а система обеспечивает разворот без потери высоты и поддерживает заданную скорость. Такие системы обеспечат хорошие динамические свойства во всем диапазоне скоростей, компенсируя недостатки, присущие сверхзвуковым самолетам.

Комфорт в самолете, и не только в сверхзвуковом – это и удобные кресла, и продуманность с точки зрения перегрузок и вибраций. Система управления обеспечивает комфортное нарастание перегрузок и парирование ветровых возмущений. Совместно с медиками прорабатываются вопросы шума, вибраций и ощущений при взлете и посадке.

Но комфортно должны чувствовать себя и люди,



находящиеся внизу на земле, поэтому снижение шума на местности остается одной из главных проблем СПС. Конструкторы используют три подхода для решения этой задачи: уменьшение габаритов самолетов, полеты на высотах 15-18 км и особую геометрию фюзеляжа, направляющую ударные волны вверх. Двигатели размещают над фюзеляжем, чтобы снизить шумовое воздействие на земле. В демонстраторе ХВ-1 компании Boom эти решения уже тестируют. Американский проект отказался от опускаемой носовой части, заменив ее камерами с трансляцией изображения на экраны пилотов – это упрощает конструкцию.

Искусственный интеллект, вопреки ожиданиям, не заменит пилотов в ближайшие годы. Нейросети не гарантируют точности в критических ситуациях, поэтому их роль ограничивается диагностикой, поддержкой экипажа и обработкой данных. «Системы управления требуют детерминированных решений, а не приближенных», – поясняет Тяглик. Безопасность сверхзвуковых самолетов соответствует стандартам дозвуковой авиации: вероятность отказа – 10^9 , многодвигательная конструкция, дублирование систем. Однако специфика сверхзвука добавляет сложностей. Например, топливо для таких лайнеров должно выдерживать высокие температуры, а его производство и логистика потребуют перестройки инфраструктуры.

Немаловажный вопрос – это сроки реализации проектов СПС, и пока они остаются неопределенными. Основные сложности в создании сверхзвуковых летательных аппаратов – это обеспечение спроса и разработка технологий производства. Китай и США называют готовность своих СПС к 2030

году, но сертификация и испытания займут минимум пять лет, а мировая практика авиастроения показывает, что сдвигка сроков, и чаще всего не единожды, всегда сопровождает новые разработки.

В форсайте развития авиационной отрасли до 2030 года был прописан сверхзвуковой пассажирский самолет. В рамках этой программы велись работы Министерством промышленности и торговли, а также Министерством высшего образования и науки.

«Сверхзвуковая авиация – не гонка за скоростью, а комплекс инженерных решений, – резюмирует

эксперт. – Даже если спрос на такие самолеты не вырастет, разработанные технологии найдут применение в других отраслях».

При этом уже сейчас инфраструктура аэропортов не является препятствием для приема и отправки сверхзвуковых бизнес-джетов, а малые габариты этих самолетов позволяют использовать существующие взлетно-посадочные полосы. Однако интеграция в систему управления воздушным движением потребует новых протоколов, особенно для полетов на больших высотах.

Источник: Авиация России



«Ведомости»: первая поставка пяти самолетов «Байкал» намечена на конец 2026 года

Гендиректор УЗГА Леонид Лузгин отметил, что до 2030 года предполагается поставка 139 самолетов, однако программа будет скорректирована Минпромторгом

Самолеты «Байкал» планируется поставить с 2026 по 2044 гг., всего в предварительные заказы вошли более 60 самолетов. Первая поставка из пяти самолетов «Байкал» рассчитана на конец 2026 года, в 2027 году будет передано еще пять машин, рассказал в интервью «Ведомостям» генеральный директор разработчика и производителя воздушного

судна - Уральского завода гражданской авиации (УЗГА) - Леонид Лузгин.

С авиакомпанией «Аврора» заключен твердый контракт на 10 самолетов «Байкал», сообщил Лузгин. Как считает гендиректор УЗГА, первый самолет из запланированных пяти в конце 2026 года получит именно авиаперевозчик «Аврора». С авиакомпаниями «Красавиа» и «Аэросервис», Нарьян-Марским объединенным авиаотрядом и другими заказчиками также заключены предварительные договоры.

«Живой интерес проявляют компании, эксплуатирующие устаревающие самолеты на различных авиационных работах. С рядом предприятий согласованы облики и подписаны предварительные договоры на поставку самолетов, здесь активную позицию занимают авиакомпании, входящие в состав авиационного альянса «Аэрохимфлот», имеющие колоссальный опыт работы на подобных самолетах», - отметил Лузгин.

Согласно Комплексной программе развития гражданской авиации (КПГА), до 2030 года предполагается поставка 139 самолетов «Байкал», однако программа будет скорректирована Минпромторгом РФ, добавил гендиректор УЗГА. Тем не менее, общий объем поставок «Байкала» составит не меньше 139 машин, но сроки поставки могут быть увеличены после внесенных изменений.

14 мая технический директор УЗГА Виталий Шорохов сообщил, что программа по созданию легкомоторного пассажирского самолета «Байкал» выполняется в соответствии с графиком, установленным госконтрактом. В Минпромторге РФ отметили, что эффективность доработок самолета подтверждена, опытно-конструкторские работы по нему продолжатся.

Легкий многоцелевой самолет ЛМС-901 «Байкал» станет заменой советскому многоцелевому самолету Ан-2, в нем 9 мест. Крейсерская скорость самолета - до 300 км/ч, максимальная дальность полета - 3 тыс. км (с полезной нагрузкой 2 т - 1,5 тыс. км).

Источник: ТАСС



Законодатели штата Вашингтон в США одобрили 10% налог на роскошь для самолетов

На прошлой неделе во вторник губернатор штата Вашингтон Боб Фергюсон (демократ) подписал законопроект 5801, который включает 10%-ный «налог на роскошь» на продажу так называемых «некоммерческих» самолетов, цена покупки которых превышает \$500 тысяч. Аналогичный налог также

будет взиматься «за привилегию использования в пределах штата в качестве потребителя любого некоммерческого самолета, если его стоимость превышает \$500 тысяч». Планируется, что налоги вступят в силу с вновь совершенных сделок, начиная с 1 апреля 2026 года.



Хотя термин «некоммерческие воздушные суда» подразумевает применение к тем, которые используются в операциях деловой авиации и АОН, согласно собственному определению штата, не существует воздушных судов в этой категории, которые можно было бы считать «некоммерческими». Штат определяет слово «коммерческий» как «самолет, сертифицированный FAA для перевозки людей или имущества». Таким образом, согласно этому определению, законопроект не распространяется ни на какие воздушные суда или операторов.

Аарон Вассерман, представитель законодателей штата, ответственных за законопроект, сказал изданию AIN: «Наш человек, отвечающий за транспортную политику, сказал мне, что в следующем году будет законопроект, который устранил любые непредвиденные последствия, поэтому и дата вступления закона в силу отложена. Законодатели знают, что необходимо прояснить понятие «некоммерческий» и убедиться, что налоги отражают их намерения. Законопроект следующего года прояснит эту двусмысленность».

В любом случае, как только налоги будут собраны, Вассерман сказал, что они будут зачислены на счета, связанные с авиацией, включая недавно созданный государственный счет экологически чистого авиатоплива. «Доходы на этом счете могут быть использованы только для деятельности, которая поддерживает научно-исследовательские разработки, экологическую экспертизу и инфраструктуру, связанную с производством экологически чистого авиатоплива».

«Рост и трансформация»: Levaero публикует отчет о канадском авиационном рынке за 2024 год

В своем третьем ежегодном отчете о состоянии канадского авиарынка Levaero Aviation отмечает растущий и трансформирующийся канадский рынок деловой авиации. В отчете подчеркивается, что сектор деловой авиации развивается, преодолевая экономические трудности.

«Сектор деловой авиации Канады переживает период роста и трансформации, обусловленный меняющимися экономическими условиями и растущими потребностями операторов», - сказал Стэн Кулявас, вице-президент по продажам и развитию бизнеса Levaero. «В отчете за этот год мы исследуем экономическую и операционную динамику, влияющую на принятие решений по всей стране».

Канадские операторы зафиксировали высокую активность в сегменте турбовинтовых и реактивных самолетов, зарегистрировав более 50 сделок с канадскими производителями. Турбовинтовые самолеты лидируют по спросу среди покупателей, а такие модели, как Pilatus PC-12 и Daher Kodiak 100, демонстрируют высокие объемы сделок.

Активность парка остается стабильной. В 2024 году налет канадских джетов составил около 3,47 млн часов, в то время как общий налет турбовинтовых самолетов – почти 1,78 млн часов. Средний налет реактивных самолетов оставался стабильным: около 126 часов в год на одно воздушное судно, а турбовинтовых – 106 часов.

Динамика международного рынка остается стабильной. На долю канадских производителей приходится 5,4% мирового парка реактивных самолетов и 2% турбовинтовых, при этом на долю США

и Канады приходится более 64% всех деловых самолетов, выставленных на продажу по всему миру. Однако внутренний рост сдерживается такими факторами, как федеральный налог на роскошь.

В отчете представлена информация о динамике, формирующей сектор деловой авиации Канады,

с анализом объемов транзакций, активности парка и международных перевозок воздушных судов. В нем представлены все серийные турбинные самолеты, включая турбовинтовые и реактивные самолеты.

[Полный отчет](#)



VistaJet: количество полетов с домашними животными увеличилось на 17%

По данным VistaJet, все больше путешественников с домашними животными летают частными рейсами. По данным оператора, в 2024 году количество полетов с домашними животными на частных самолетах увеличилось на 17%, и спрос на такие поездки летом 2025 года продолжает увеличиваться после двузначного роста в прошлом году.

Самыми популярными направлениями для путешествий с домашними животными стали Лондон, Нью-Йорк и Ницца.

Директор по маркетингу Маттео Атти говорит: «VistaJet понимает, что домашние животные – неотъемлемая часть семьи, поэтому вполне естественно, что они должны быть рядом с нами, чтобы разделить с нами драгоценные моменты».

В 2019 году компания запустила свою программу VistaPet. Перечню возможностей стюардов и стюардесс VistaJet может позавидовать любая ветеринарная клиника. Они с легкостью могут проверить кровообращение, определить местоположение сердца и измерить отношение компрессий к вдохам. Кабинный экипаж сможет распознать предупреждающие признаки удушья и помочь избавиться от всего, что блокирует дыхательные пути питомца. Также в паузах между обслуживанием пассажиров бортпроводники могут проверить основные показатели жизнедеятельности, такие как частота сердечных сокращений, температура тела, время наполнения слизистой оболочки и капилляров, чтобы определить кровообращение и уровень кислорода. Вдобавок они выявят признаки отравления, например укусы пауков или

насекомых, и определяют оптимальное лечение для каждого питомца.

Улучшенная подготовка бортпроводников дополняет услуги программы VistaPet, которая также включает четырехнедельный предполетный курс обучения собак, чтобы помочь им приспособиться к звукам реактивных двигателей, давлению воздуха и турбулентности. Для домашних животных разработано даже специальное меню.

«К сожалению, нет стандартных правил перевозки домашних животных по всему миру. Чтобы обеспечить беспрепятственное путешествие, команда по об-

служиванию клиентов VistaJet консультирует пассажиров об особенностях полетов с питомцами, включая сведения о прививках, микрочипах, сертификатах и разрешениях, которые необходимы в различных странах. Иногда путешествие с четвероногим другом может превратить идеальный полет в настоящее испытание. Чтобы все пассажиры наслаждались своим путешествием, VistaJet предлагает организовать специальный четырехнедельный курс со специалистами The Dog House. Он снижает чувствительность домашних животных к «новым ощущениям»: запах топлива, звуки реактивных двигателей, давление воздуха в салоне и турбулентность», - комментируют в компании.



GJC: рыночные показатели в первом квартале улучшились, несмотря на неопределенность

По данным Global Jet Capital (GJC), в первом квартале 2025 года почти все показатели рынка бизнес-джетов укрепились, что позволяет отрасли рассчитывать на стабильный год, несмотря на неопределенную экономическую ситуацию.

В своем последнем отчете о рынке бизнес-авиации, опубликованном на этой неделе, GJC отмечает, что количество полетов, заказы у производителей, поставки и сделки с поддержанными самолетами выросли по сравнению с предыдущим годом, а запасы остались стабильными.

Трафик вырос на 2,4% в годовом исчислении, что, по словам GJC, отражает «устойчивое расширение базы пользователей деловой авиации». Северная Америка возглавила этот рост, но объем полетов за пределами США также увеличился, несмотря на геополитическую напряженность. Наибольший рост по-прежнему наблюдался в сегменте долевого владения.

Между тем, объем заказов на бизнес-джеты вырос на 3,1% до \$47,9 млрд, несмотря на неблагоприятные факторы, связанные с введением тарифов в марте. GJC заявила, что в заказах наблюдалась некоторая неравномерность. Поскольку производители поработали над ограничениями цепочки поставок и рабочей силы, поставки увеличились (объем в долларах вырос на двузначные числа) и, как ожидается, в 2025 году они будут на более высоком уровне в годовом исчислении. Однако из-за увеличения поставок и неопределенности на рынке соотношение заказов к поставкам в этом квартале упало ниже 1:1.

Количество сделок с поддержанными самолетами выросло на 25,9%, а объем в долларах – на 21,8%, поскольку с 2024 года динамика вторичного рынка сохранилась. Запасы самолетов увеличилась до 7,2% от эксплуатируемого парка (с 7,1% год назад), но снизилась с конца 2024 года при высоких объемах сделок. GJC действительно наблюдала снижение стоимости большинства моделей, но заявила, что это соответствует историческим нормам, а стоимость более новых самолетов снизилась меньше, чем старых.

GJC предупредила: «Перспективы на оставшуюся часть 2025 года во многом зависят от развития тарифной политики США. Если все объявленные тарифы вступят в силу, экономисты прогнозируют, что инфляция в США вырастет, а рост ВВП замедлится». Ситуация остается нестабильной, поскольку некоторые тарифы уже действуют, а другие зависят от переговоров, заявили в GJC, заключив: «Независимо от результата, благоприятные условия 2024 и начала 2025 года позволят рынку бизнес-джетов оставаться устойчивым до конца года».



GetJet — это не только перелеты

Команда GetJet всегда стремится предоставлять своим клиентам сервис высочайшего уровня и быть максимально полезными в организации путешествий. Именно поэтому компания объявила об открытии нового направления — GetTravel от GetJet.

В GetJet понимают, что путешествие — это не просто перелет из пункта А в пункт Б. Это впечатления, комфорт и бесценное время, которое хочется провести с максимальной отдачей. Чтобы сделать путешествия пассажиров по-настоящему безупречными, компания предлагает комплексные travel-услуги, включающие:

- Эксклюзивные условия от своих партнеров-отельеров: персонализированные сервисы,

специальные предложения и другие привилегии в премиальных отелях, которые предлагает GetJet;

- Персональный трансфер: комфортное и безопасное сопровождение из аэропорта в отель и обратно в любой стране мира;
- СIP и VIP-услуги в аэропорту: ускоренное прохождение всех формальностей, доступ в VIP-залы в любом аэропорту мира, другие VIP-услуги: Fast-track, Meet & Assist, сопровождение.

GetJet собрал в своем travel-портфеле коллекцию самых изысканных отелей Турции, Европы и за ее пределами — это оазисы приватной роскоши, созданные для тех, кто ценит безупречный сервис и эксклюзивность. Здесь нет места компромиссам,

только атмосфера, доступная лишь избранным:

1. Lujo Bodrum — Бодрум, Турция
2. Mandarin Oriental Bodrum — Бодрум, Турция
3. Maxx Royal — Турция
4. Nautilus Maldives — Мальдивы
5. Kandima Maldives — Мальдивы
6. Nova Maldives — Мальдивы
7. Niyama Maldives — Мальдивы
8. Pitrizza — Сардиния, Италия
9. Romazzino — Сардиния, Италия
10. Principe Forte dei Marmi — Тоскана, Италия
11. Cala del Porto Resort — Тоскана, Италия
12. Гранд Отель Поляна — Сочи, Россия

«Каждая локация — это не просто адрес, это статус. От закрытых бухт Сардинии до частных вилл Мальдив — с GetJet вы получите персональные условия и специальные предложения в мире изысканного отдыха», — говорят в компании.

Дополнительно GetJet позаботится о других потребностях, например:

- Перелеты с питомцами: комфортные и безопасные условия для четвероногих друзей;
- Аренда яхт, вертолетов и гидросамолетов: для тех, кто ценит свободу передвижения и нестандартные маршруты;
- Эксклюзивные запросы и билеты на мировые события (Каннский кинофестиваль, Формула-1)

С GetTravel от GetJet путешественники могут полностью расслабиться и доверить компании все заботы об организации своего путешествия. GetJet гарантирует индивидуальный подход, внимание к деталям и безупречный сервис на каждом этапе.

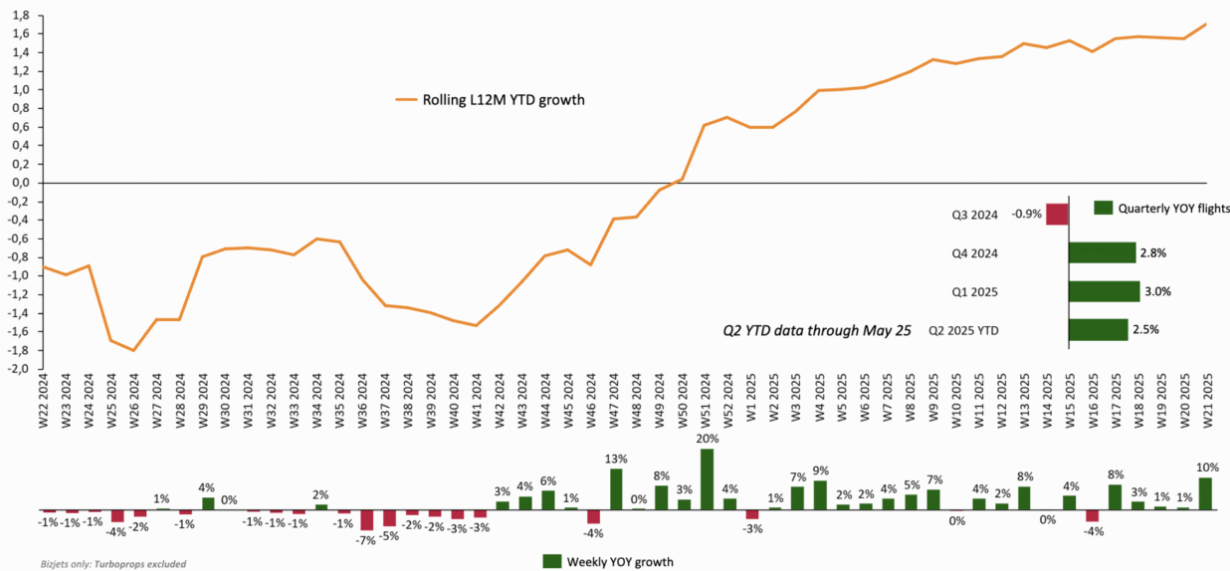


Рекорд активности бизнес-джетов в США в День Памяти

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, трафик бизнес-джетов во всем мире на 21-й неделе (с 19 по 25 мая) вырос на 10% по сравнению с той же неделей прошлого года, а рынок США зафиксировал 16%-ный рост в годовом исчислении. Чартерные и долевые рынки были сильны, глобальная активность этих сегментов на 8% опередила 21-ю неделю прошлого года, а в США рост составил 15%. К концу мая глобальный флот бизнес-джетов вырос на 3% больше рейсов, чем в мае прошлого года. Только три недели в этом году показали отрицательные тенденции в годовом исчислении.

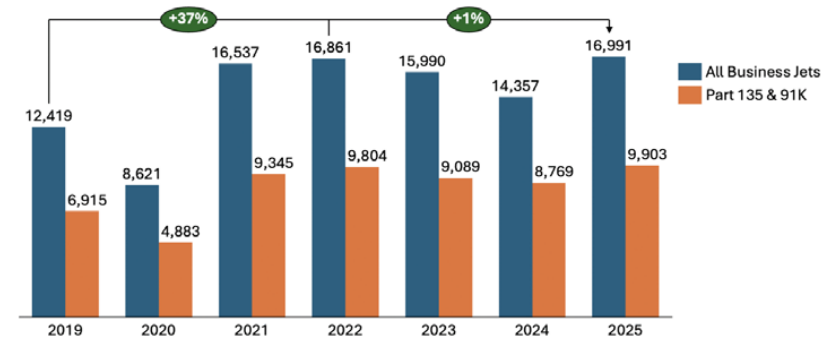
За семь недель с момента объявления в апреле Трампом пошлин глобальная активность бизнес-джетов выросла на 3,3%, что почти идентично тенденции в 3,4% в годовом исчислении за 7 недель, предшествовавших введению тарифов. Тенденция внутреннего трафика бизнес-джетов в США ускорилась с 3,4% до 4,1%. Наблюдалось заметное замедление тенденций в годовом исчислении в Европе (незначительное), глобальной активности флота Part 135 (умеренное) и рейсов в Германии и Канаде (существенное).

Global – Focus on L12M week-week trends in bizjet sectors



Глобальный трафик бизнес-джетов по неделям за последние 12 месяцев

US Bizjet departures Friday - Sunday prior to Memorial Day



Трафик бизнес-джетов в США в День Памяти 2019–2025 гг.

Северная Америка

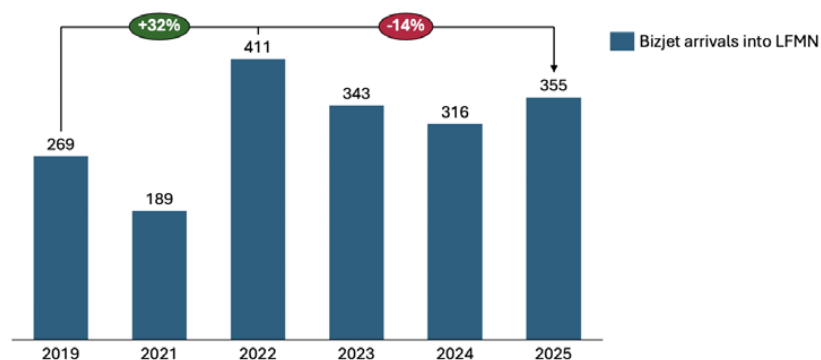
Вылеты бизнес-джетов из аэропортов Калифорнии, Флориды и Техаса стали драйвером активности в США на 21-й неделе, трафик в этих штатах вырос на 15%, 14% и 17%, соответственно, по сравнению с той же неделей прошлого года. Тенденция за последние четыре недели в Калифорнии и Техасе составляет +5%. В этом году американские города с крупнейшим трафиком из связанных с ними аэропортов — это Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Майами и Даллас. Из 10 самых загруженных городов Атланта имеет самый сильный рост с начала года, на 4,7% по сравнению с 2024 годом.

Празднование Дня Памяти в США сопровождалось обычным всплеском спроса на авиаперелеты: 17000 рейсов в период с пятницы по воскресенье перед праздничным понедельником. В этом году праздничный период был самым загруженным с 2019 года, на 130 вылетов больше, чем во время предыдущего пика в 2022 году. Вылеты по Part 135 и 91 во время Дня Памяти выросли на 43% по сравнению с тем же праздничным периодом в 2019 году. В этом году в праздник было выполнено 72214 регулярных рейсов, что на 12% больше, чем в 2024 году.

Европа

Активность бизнес-джетов в Европе выросла на 2,1% по сравнению с 21-й неделей прошлого года, усилив тенденцию роста за последние четыре недели до +0,7% в годовом исчислении. Тенденции варьировались в зависимости от страны, при этом в Германии наблюдался существенный рост трафика в годовом исчислении, на 16% после пяти недель последовательного спада и только четвертая неделя в этом году была с ростом по сравнению с прошлым годом. Более половины рейсов бизнес-джетов в Германии были либо частными, либо корпоративными, причем эти операторы показали гораздо более сильный рост, чем рынок чартеров, который все еще имеет за последние четыре недели тенденцию к снижению на 10%. На 21-й неделе наблюдалось существенное падение активности полетов в Швейцарии, на 7% в годовом исчислении, но был небольшой рост в Великобритании, Франции и Италии.

Bizjet arrivals into LFMN during Monaco F1 Grand Prix weekend (Friday – Sunday) Note no race in 2020



Прибытие бизнес-джетов в LFMN во время Гран-При Формулы-1 в Монако

Швейцария была особенно слаба, количество рейсов упало на 7% по сравнению с прошлым годом, спад наиболее заметен в аэропортах Цюриха, Лугано и Сиона. Активность в Великобритании, Франции и Италии была скромной, объем полетов вырос всего на 1% по сравнению с 21-й неделей прошлого года. В Германии большинство городов зафиксировали рост в годовом исчислении, значительно увеличилось количество корпоративных и долевого рейсов.

В аэропорт Ниццы (LFMN) в выходные, когда проходил Гран-При Формулы-1 в Монако (23-25 мая), прибыло 355 бизнес-джетов, что больше, чем 316 за тот же период с пятницы по воскресенье во время гонки 2024 года. Наибольший спрос наблюдался на маршрутах из аэропортов Лондона, Парижа, Милана и Турина.

Остальной мир

Трафик за пределами Северной Америки и Европы составил 10% от мирового объема полетов, при этом активность на 21-й неделе (19-25 мая) выросла на 4% по сравнению с той же неделей прошлого года. Четверть этой активности пришлось на Латинскую Америку, при этом рейсы бизнес-джетов выросли на 9% в годовом исчислении. В Азии была схожая доля от мирового трафика, но на прошлой неделе объем полетов снизился на 1%, а за последние четыре недели – на 4%. Ближний Восток сохранил устойчивую тенденцию к росту, по сравне-

Departure Country	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
Mexico	6,929	20.0%	-5.5%
Brazil	5,957	17.2%	5.2%
Australia	2,287	6.6%	-15.4%
Turkey	2,055	5.9%	13.5%
India	1,827	5.3%	-12.5%
China	1,469	4.2%	8.4%
United Arab Emirates	1,228	3.5%	8.8%
Japan	982	2.8%	12.1%
Saudi Arabia	930	2.7%	32.9%
South Africa	808	2.3%	52.5%
Grand Total	34,622	100.0%	0.2%

Трафик бизнес-джетов в остальном мире в мае 2025 г.

нию с активностью на предыдущей, 20-й неделе, вызванной визитом Трампа, рейсы снизились на 14%, но выросли на 6% в годовом исчислении, при этом в мае объем полетов бизнес-джетов в регионе вырос на 11%, а в Саудовской Аравии наблюдался рост более чем на 30% в годовом исчислении.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Активность бизнес-джетов продолжает расти без заметного влияния экономической неопределенности, за исключением нескольких стран. Отдых и путешествия явно пользуются большим спросом, о чем свидетельствует рекордная активность бизнес-джетов в выходные дни, посвященные Дню Памяти, и во время престижного европейского спортивного мероприятия — Гран-При Монако. На Ближнем Востоке по-прежнему наблюдается высокий спрос на бизнес-джеты, особенно в Саудовской Аравии».

GAMA: в первом квартале рост во всех сегментах

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) опубликовала отчет о поставках и доходах за первый квартал 2025 года. Результаты за первые три месяца 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года

показывают рост поставок во всех сегментах и увеличение общей стоимости поставленных воздушных судов.

Поставки самолетов в первом квартале 2025

года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года показали рост в сегменте поршневых самолетов на 19,3%, до 353 единиц, турбовинтовых — на 23,1%, до 133 единиц, а бизнес-джетов — на 11,0%, до 141 самолетов. Стоимость поставок самолетов в первом квартале 2025 года составила \$5,04 млрд, увеличившись на 25,7%.

В отрасли вертолетов в первом квартале 2025 года по сравнению с аналогичным периодом 2024 года поршневые вертолеты показали рост поставок на 1,9%, до 54 машин, а газотурбинные вертолеты – на 1,5%, до 133 единиц. Стоимость поставок вертолетов составила \$770 млн.

Полный отчет GAMA за первый квартал 2025 года

Поставки самолетов и доходы за первый квартал 2025 г.

Сегмент	2024	2025	Изменение
Поршневые	296	353	+19,3%
Турбовинтовые	108	133	+23,1%
Бизнес-джеты	127	141	+11,0%
ВСЕГО	531	627	+18,1%
СТОИМОСТЬ	\$4,01 млрд	\$5,04 млрд	+25,7%

Поставки вертолетов и доходы за первый квартал 2025 г.

Сегмент	2024	2025	Изменение
Поршневые	53	54	+1,9%
Газотурбинные	131	134	+1,5%
ВСЕГО	184	187	+1,6%
СТОИМОСТЬ	\$685 млн	\$769 млн	+12,4%



Чартерный рынок Европы остается стабильным, несмотря на глобальные изменения

Руководители чартерных операторов видят стабильность на рынке Европы по мере его становления и считают, что, несмотря на новые технологии, продукты и предложения, он структурно остается неизменным. Участвуя в ходе EBACE 2025 в панели «Переосмысление чартера: что дальше?», модератором которой выступил генеральный директор Avinode Оливер Кинг, топ-менеджеры подчеркнули необходимость придерживаться ценовой поли-

тики, уделять больше внимания обслуживанию клиентов, чем технологиям, и отстаивать интересы отрасли.

Гарри Кларк, руководитель отдела исследований и анализа компании Avinode, начал панельную дискуссию с обзора моделей чартерного рынка. Он отметил, что в трафике воздушных судов в Европе по-прежнему лидирует управление воздушными

ми судами, за ним следуют чартеры. Но он также признал, что активность операторов долевого владения также возросла. «Так что, хотя в сфере чартерных перевозок и управления воздушными судами ситуация в целом остается на прежнем уровне по сравнению с тем, что было шесть лет назад, реальным изменением, которое мы увидели, является то, что за шесть лет доля долевого авиаперевозок выросла на 59%», - сказал Кларк.

Джули Блэк, глава британского чартерного брокера Hunt & Palmer, отметила, что многие клиенты ее компании являются мультимодальными. Она утверждает, что в свете продолжающегося «позора полетов», который усилился в Европе, долевого вариант предоставляет еще один путь для потенциальных клиентов, которые могут быть менее восприимчивы к такому вниманию.

Что касается текущего спроса, то маркетинг Avinode наблюдает примерно 3%-ное падение спроса на чартеры в июне и июле в Великобритании, а Германия терпит более сильный удар – падение около 23% в годовом исчислении за тот же период времени, отчасти потому, что прошлогодний футбольный турнир увеличил трафик. В Италии улучшение на 1%, Испании – на 2%, а во Франции – на 11%. «Это немного неоднозначная картина. В целом, мы говорим, что июнь упал на 5%, июль вырос на 5%», - сказал Кларк.

Avinode недавно провела опрос своих членов, чтобы оценить настроения рынка, и выяснила, что большинство людей в настоящее время считают рынок чартерных перевозок в Европе стабильным,



хотя некоторые настроены более позитивно или негативно, сказал Кларк.

Ян-Гийом Жаккар, генеральный директор и соучредитель Simply Fly, отметил, что «рынок созрел», а спрос относительно не изменился по сравнению с доковидным уровнем. «Если смотреть с точки зрения динамики, мы находимся ровно там, где были в 2019 году, что почти ровно тому, где мы были в 2008 году, как раз перед кризисом субстандартного кредитования». Это подчеркивает, что в целом в летающем сообществе мало что изменилось, несмотря на количество людей, которые впервые устремились в бизнес-авиацию во время Covid. Он также считает, что США извлекли из этого выгоду.

Avinode также расспросила участников об угрозах для отрасли, и большая тема была связана с налогами и регулированием, сказал Кларк. Некоторые сказали о необходимости отмены налогов на роскошь, а другие – о огромном административном бремени, которое регулирование оказывает на их бизнес.

Avinode быстро проанализировала, влияют ли налоги на рост чартеров, и предварительный ответ – пока нет. Учитывая введенный в марте французский налог на роскошь, цены на чартеры выросли на 9,2%. «Не слишком большой шок», - сказал Кларк. «Что еще интереснее, когда вы повышаете цену, оказывает ли это опосредованное воздействие на то, сколько людей пытаются летать во Франции? Расценки на поездки, проходящие через нашу платформу, были довольно стабильными».

Он сказал, что это может быть краткосрочным воз-

действием. Возможно, в долгосрочной перспективе люди переведут свой бизнес в другое место, и такие налоги в конечном итоге изменят привычки людей в плане путешествий, предположил он. «Возможно, это означает то, что тот, кто раньше бронировал легкий самолет, должен будет спуститься в более низкую категорию, чтобы купить что-то более доступное».

Однако Кларк добавил: «С другой стороны, это указывает на тот факт, что на самом деле люди довольно устойчивы к росту цен. Так что на самом деле люди хотят эту услугу; это не просто транзакция, это целая услуга, это совершенно другой способ летать и путешествовать. Если вся отрасль была вынуждена [повысить] цены на определенную сумму, то потребитель довольно эластичен и готов платить эту сумму». В конечном счете, это ситуация ожидания, заключил он. Больше будет известно через год. Несмотря на это, цены на чартеры значительно выросли, превзойдя инфляцию.

Джули Блэк отметила, что, хотя цены выросли, рынок чартеров не почувствовал этого, поскольку маржа невелика. Ян-Гийом Жаккар также сказал, что маржа заставляет чартерных провайдеров держать линию ценообразования.

Задавая вопросы о возможностях в ближайшие пять-десять лет, Avinode получила несколько ответов, связанных с данными. Кларк задался вопросом, как улучшить клиентский опыт с помощью ИИ, не теряя при этом индивидуального подхода.

«Летать чартерным рейсом стало намного дороже. На самом деле, цены выросли немного больше, чем

инфляционные показатели», - сказал он. Но ценообразование стало более детализированным, поскольку операторы стали лучше тарифицировать конкретные ситуации.

Отметив, что коммерческая авиация преобразилась благодаря динамическому ценообразованию, он добавил: «Мы начинаем видеть больше подобных тенденций в деловой авиации». Кларк добавил, что это может стать новой тенденцией в следующем десятилетии, поскольку отрасль становится все более ориентированной на данные. «Если вы сможете заработать дополнительно 1000 евро на каждом рейсе, это окажет огромное влияние на отрасль», - сказал он. «Так что это одна из областей, где я бы определенно увидел возможность для чего-то действительно позитивного».

Однако Ян-Гийом Жаккар считает, что основным фактором, ограничивающим отрасль на инновационном фронте, является прибыльность. «Денег просто нет, чтобы покрыть расходы на инновации», - сказал он.

Алджернон Троттер, генеральный директор и основатель компании Lumina, также был более скептичен в отношении того, что технология может улучшить чартерный рынок. Оптимизация расписания исключает «личный контакт», сказал он, и добавил, что он изо всех сил пытался найти технологию, которая могла бы это сохранить. Кроме того, технологии не могут решать конкретные проблемы, такие как ограничения в определенных местах, которые могут потребовать экспертных знаний брокера и оператора, понимающего клиента.

Ян-Гийом Жаккар также предостерег от перехода на подход, аналогичный обслуживанию авиакомпаний, заявив, что это приведет к снижению цен и исчезновению личного подхода. Джули Блэк согласилась, заявив, что попытки снизить стоимость вредят уровню сервиса. «В ту минуту, когда вы начинаете говорить о цене, вы делаете уровень обслуживания неважным, и это действительно печально».

Жаккар сказал, что в Европе очень сложно что-

то сделать с текущим нормативным контекстом. «Сегодня мы по сути делаем то же самое, что и 10 лет назад».

Блэк добавила: «Я думаю, что самым большим изменением стал своего рода социально-экономический «позор» деловой авиации, что очень жаль. Мы много работаем в Штатах, где нет ничего постыдного в том, чтобы путешествовать деловой авиацией». Она продолжила, что отрасль является

проверенным инструментом для бизнеса, и ей необходимо работать над распространением сообщений «в плане продвижения огромного количества людей, которых мы нанимаем, огромного количества экономик, которые мы восстанавливаем, количества инноваций, которые происходят, потому что в настоящее время они постоянно подвергаются регулированию, налогообложению и позору... Я бы просто попросила нас продолжать быть нашими сторонниками той замечательной работы, которую мы делаем».



Эксперты: глобальный спрос на аэропорты и воздушное пространство

Участники дискуссии, проходившей на конференции EVASE 2025 на прошлой неделе, сошлись во мнении, что глобальные операции растут, но геополитические конфликты и отсутствие инфраструктуры значительно их усложняют.

Выступая на сессии «Бизнес-авиация в мире: глобальные операционные проблемы в навигации», Максим Иванов, операционный менеджер FCG Ops, сказал, что количество операций выросло и создает нагрузку на поставщиков аэронавигацион-

ных услуг и наземную инфраструктуру. В качестве примера он привел Центральную Азию. «Никто не знает, когда откроется российское воздушное пространство», - отметил Иванов. «Именно поэтому Центральная Азия по-прежнему остается одним из крупнейших хабов, соединяющих Европу и Азию, а тем временем пассажиропоток растет».

Правительства и власти стран Центральной Азии пытаются приспособиться к этому спросу, сказал он, в том числе с помощью своих ограничений и

разрешений. «Они пытаются распределить [воздушное пространство] между регулярными авиакомпаниями и деловой авиацией», - сказал он.

Максим Иванов указал на планы по открытию аэропорта в Узбекистане и усилия по созданию большей гибкости в Казахстане. Несколько месяцев назад требования в Казахстане «были сверхстрогими», сказал он, что делало невозможным получение необходимых разрешений в выходные или ночью. «Они поняли, что нужно что-то изменить, чтобы принять как можно больше рейсов, поэтому теперь есть возможность организовать разрешение ночью и в выходные». Грузия также пытается принять больше рейсов, сказал он. Но проблемы остаются, включая работу с устаревшим навигационным оборудованием. Такие обновления требуют времени, но самое главное, они готовы меняться в зависимости от трафика.

Джеймс Коллас, операционный директор UAS International Trip Support, также указал на нехватку аэропортовой инфраструктуры на Ближнем Востоке и в Африке. «Сейчас мы больше работаем на развивающихся рынках, а эти развивающиеся рынки не имеют достаточной аэропортовой инфраструктуры, чтобы поддерживать рост трафика», - сказал Коллас. «Например, G20 в этом году будет проходить в Южной Африке, а там нет инфраструктуры, чтобы выдержать весь рост трафика. Если Саудовская Аравия решит отправить королевскую делегацию, у них будет около семи или восьми самолетов, а в аэропорту просто нет всей инфраструктуры. Я знаю, что они будут работать по дипломатическим разрешениям, но это почти не имеет значения, по-



скольку это касается инфраструктуры, потому что разрешения не создадут больше инфраструктуры».

Это делает поиск альтернатив еще более важным, сказал он. «Вам нужно расширить сферу аэропортов и посмотреть на другие аэропорты. Это головная боль. В какой-то момент развивающиеся рынки должны будут проанализировать рост трафика и затем решить, является ли для них финансово целесообразным расширение местной инфраструктуры для поддержки роста трафика».

Себастьян Бейот, член совета директоров Pike Aviation, также обсудил трудности в Америке. «У нас устойчивый рост в регионе. Это вызов, с которым мы сталкиваемся, но также и возможность, которая перед нами открывается». Он видит много

инвестиций во взлетно-посадочные полосы, подъездные дороги и терминалы. Это не только крупные аэропорты, сказал он, но и небольшие деловые аэропорты.

Максим Иванов добавил, что в Африке реализуются два крупных проекта по созданию инфраструктуры. Один из них касается Единого рынка, директивы, подписанной 48 странами, чтобы открыть небо и лучше согласовать правила эксплуатации. Другой — крупный инфраструктурный проект, реализуемый в сотрудничестве с Международной организацией гражданской авиации и конкретными банками в Африке. «Они пытаются улучшить возможности», — сказал Иванов. «Африка — довольно специфический и сложный регион с точки зрения сотрудничества, и со стороны правительств и во-

енных все еще существует большое сопротивление, но хорошо то, что мы уже видим изменения». К ним относится либерализация воздушного пространства. «Если бы вы спросили несколько лет назад, внедрит ли Африка [свободные маршруты в] воздушном пространстве, я бы сказал, что вы шутите».

«Вероятно, на каждом континенте можно найти что-то, что вызывает какие-то сбои», — добавил Коллас. «Преимущество авиации в том, что она очень динамична и легко адаптируется». Он отметил, что недавно у UAS был дипломатический рейс в Саудовскую Аравию, который пришлось вернуть в Китай из-за проблем с разрешениями в Пакистане во время индо-пакистанского конфликта. «Это очень, очень сложно из-за огромной бюрократической волокиты просто получить разрешение на посадку из-за геополитической ситуации. Хотя это было характерно для Индии и Пакистана, на самом деле это оказывает огромное влияние на всю авиацию».

Он добавил, что это проблема, которая носит всеобщий характер, а не специфична для авиации общего назначения или коммерческой авиации. «Оперативные отделы обязаны иметь возможность быстро реагировать для поддержки любой миссии, поэтому вам нужно быть в курсе того, что происходит, даже слухов о том, что происходит. Это происходит в Африке, когда появляются слухи о перевороте, и тогда нужно начинать принимать меры на случай, если это произойдет. Мы не ожидали, что это произойдет с самолетом над Пакистаном, но когда дело доходит до безопасности, в авиации нет компромиссов».



Себастьян Бейот добавил, что в Америке всегда есть политические элементы, которые нужно контролировать. «При полетах в такие страны, как Венесуэла, Никарагуа, Гаити, Куба, риск высок, но в настоящее время геополитические [проблемы] выходят за рамки этого», - сказал он. Он отметил, что в качестве примера гражданам Канады и США теперь необходимо получать визы для въезда в Бразилию.

В конечном итоге, участники дискуссии сошлись во мнении, что все сводится к подготовке и урокам, извлеченным из опыта, чтобы смягчить последствия таких ситуаций. «Иногда мы чувству-

ем нехватку реальной осведомленности, поэтому нам приходится проверять различные источники, чтобы узнать, что происходит и как это влияет на операцию», - сказал Иванов. «У вас должен быть местный представитель, которому вы можете позвонить, и он расскажет, что происходит».

Это особенно актуально в регионах, где информацию получить сложнее. Существует множество источников в Интернете и через правительство, но это также касается местных представителей для услуг по планированию поездок.

На вопрос об особенно сложных областях Джеймс

Коллас ответил, что это Япония. «Каждый раз, когда у нас есть миссия в Японию надо иметь ввиду, что у них сейчас огромные проблемы с инфраструктурой», - сказал он. «Во время Covid они отпустили много персонала наземного обслуживания, а затем после Covid трафик в Японию увеличился. Люди, которых отпустили, не хотели возвращаться. Поэтому сейчас в Японии наблюдается огромная нехватка персонала, когда мы работаем там». Он добавил, что есть трудности с наземным обслуживанием.

Иванов обсудил то, что он назвал «неофициальными ограничениями», указав на Турцию и Армению в качестве примера. «Проблема в том, что некоторое время назад Турция не разрешала пролеты, если они направлялись в Армению, но это неофициально», - сказал Иванов. «Никто не знает. Никто не может найти эту информацию и историю, стоящую за ней». Он предупредил, что предварительное планирование является обязательным, когда это возможно.

Себастьян Бейот отметил, что, хотя в Латинской Америке есть горячие точки, самым сложным регионом на сегодняшний день являются США — «из-за конечной цены, которую вы платите за перелет». Операторы находят там лучшую инфраструктуру на земле, сказал он, но тарифы стали непредсказуемыми. Он отметил, что, например, недавно у него были клиенты, летевшие в Майами на Формулу-1, и они столкнулись с «огромными ценами». Есть много вариантов, но сложность заключается в том, чтобы найти самый экономичный, потому что сервис везде одинаковый.



Самоолет недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Orion-Avia SK-14**

Год выпуска: **2023 г.**

Место съемки: **май 2025 года, PENZA - Sputnik Park (Ternovskiy backwater), Russia**



Фото: Дмитрий Петрович