



На следующей неделе после четырёхлетнего перерыва свои двери откроет выставка деловой авиации RUBAE. Как рассказали BizavNews в оргкомитете, свободных площадей не осталось. Кроме этого, организаторы обращают внимание на активность посетителей, которые приобретают билеты на выставку, а также регистрацию представителей СМИ. Также утверждена насыщенная деловая программа, а на статике вас будут ждать воздушные суда. Но самым важным станет возможность живого общения после нескольких лет перерыва. Будем рады встретиться с нашими партнёрами! До встречи на выставке!

На минувшей неделе Embraer объявила о том, что поставки бизнес-джетов превысили 2000 самолётов, что стало поворотным моментом в истории компании. Юбилейным бизнес-джетом стал Praetor 500, переданный неназванному корпоративному лётному отделу во время церемонии в глобальном центре обслуживания клиентов Embraer Executive Jets в Мельбурне, штат Флорида.

«Летайте дальше и быстрее» – так компания Gulfstream Aerospace приглашает потенциальных покупателей своего нового бизнес-джета G800. Теперь у одного неназванного покупателя будет возможность проверить эти возможности на практике после первой поставки нового самолёта заказчику. Gulfstream делает громкие заявления, но, с другой стороны, в этом самолёте есть и много важных особенностей. По словам производителя, G800 обладает наибольшей дальностью полёта среди всех деловых самолётов, и способен преодолевать 15186 км на крейсерской скорости 0,85 Маха и 12964 км на скорости 0,90 Маха. Его максимальная эксплуатационная скорость составляет 0,935 Маха. Кроме того, есть и цена. Неудивительно, что она тоже немаленькая – около \$73,5 млн. «За» и «против» – разбираемся вместе с экспертами.



Рекордный август и самый высокий недельный рост в этом году

WINGX: Август 2025 года стал самым загруженным месяцем за всю историю наблюдений: на 35-й неделе наблюдался самый большой недельный рост с начала года. Активность в День труда в США продемонстрировала высокий спрос на бизнес-джеты для полётов на отдых

стр. 23

Импортозамещенный «Ансат» с двигателями ВК-650В совершил первый полёт

Холдинг «Вертолёты России» Госкорпорации Ростех поднял в воздух лёгкий многоцелевой вертолёт «Ансат» производства Казанского вертолётного завода (КВЗ) в импортозамещенной версии с российскими двигателями ВК-650В разработки Объединённой двигателестроительной корпорации

стр. 25

Первый G800 поставлен заказчику – но будет ли он востребован?

«Летайте дальше и быстрее» – так компания Gulfstream Aerospace приглашает потенциальных покупателей своего нового бизнес-джета G800. Теперь у одного неназванного покупателя будет возможность проверить эти возможности на практике после первой поставки нового самолёта заказчику

стр. 27

AERO Asia 2025 станет крупнейшим мероприятием в регионе

За три месяца до начала выставки AERO Asia 2025 организаторы представили впечатляющий состав участников, в который входят некоторые из самых известных компаний отрасли, как из Китая, так и из других стран. Выставка пройдет с 27 по 30 ноября под девизом «Новая эра: исследуйте больше»

стр. 29

Опубликована деловая программа RUBAE 2025

Оргкомитет российской выставки деловой авиации RUBAE 2025 опубликовал деловую программу мероприятия. Основными темами стали импортозамещение и технологическая независимость, финансовые вызовы и устойчивость отрасли, а также новые маршруты и международное сотрудничество.

В программе будут следующие сессии:

- «ИИ и импортозамещение как основа бизнеса в технологической независимости в авиации»
- Будущее малой и частной авиации
- Финансирование будущего: как банки поддерживают инновации в бизнес-авиации.
- Современные финансовые и нефинансовые инструменты
- Экспорт высоких технологий: путь России к миру. Кейсы транснациональных компаний

- «Малая авиация для доступа в отдалённые регионы России»
- «Цифровые сообщества как инструмент формирования бизнес-экосистем»

Организатором деловой программы в этом году выступает Мосфорум.

На этой неделе оргкомитет завершил приём заявок и регистрацию для участников мероприятия. Среди подтвержденных участников выставки в этом году будут присутствовать крупнейшие операторы, брокеры и сервисные компании, включая RusAero, Weltall Avia, Tulpar Aero Group, Tarp Aviation, Sanret, FBO Minsk, Jetica, Meridian, БизАэро, AVIATX, Flight Way, Jet Port Technics, Jet Port Interiors, Fast Air, АО «ТВС», HeliJet Training, Северо-Запад, Альянс МН ГРУПП и другие.



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

Embraer достигла важной вехи, поставив 2000-й бизнес-джет

Компания Embraer объявила о том, что поставки бизнес-джетов превысили 2000 самолётов, что стало поворотным моментом в истории компании.

Юбилейным бизнес-джетом стал Praetor 500, переданный неназванному корпоративному лётному отделу во время церемонии в глобальном центре обслуживания клиентов Embraer Executive Jets в Мельбурне, штат Флорида.

Как поясняют в компании, Praetor 500 – самый инновационный и технологически продвинутый бизнес-джет в своем классе, обладающий ведущими в отрасли дальностью, скоростью и лётно-техническими характеристиками. Это самый быстрый и самый дальний среднеразмерный самолёт, способный совершать беспосадочные перелёты по всей Северной Америке, например, из Майами в Сиэтл или из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк. Бизнес-джет обладает впечатляющей межконтин-

тентальной дальностью в 6186 км с четырьмя пассажирами и запасом топлива по NBAA IFR.

Майкл Амальфитано, президент и генеральный директор Embraer Executive Jets, отметил: «Поставка нашего 2000-го бизнес-джета — это больше, чем просто знаменательная дата. Это убедительное свидетельство мощи нашего продуктового портфеля, нашей непоколебимой приверженности клиентам и преданности делу наших сотрудников, которые гордятся созданием каждого самолёта. Это достижение укрепляет позиции Embraer как мирового лидера в области деловой авиации и свидетельствует о популярности нашего семейства Praetor, особенно среди крупных корпоративных лётных отделов. Praetor 500 и Praetor 600 стали популярными благодаря своим передовым технологиям и непревзойденным лётно-техническим характеристикам, демонстрируя доверие этих корпораций к Embraer».



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

Gulfstream устанавливает 100-ю систему Starlink

Компания Gulfstream выполнила 100-ю установку системы высокоскоростного интернета Starlink на G650ER в сервисном центре Fort Worth Alliance в Техасе. Это событие произошло менее чем через год после того, как Gulfstream получила дополнительный сертификат типа FAA для установки Starlink на свои самолёты G650 и G650ER.

Лор Иззard, старший вице-президент по работе с клиентами Gulfstream, сказал: «Никто не знает самолёты Gulfstream лучше, чем мы, и, предоставляя эти дополнительные сертифицированные возможности установки на наших предприятиях, клиенты могут работать напрямую с нашими специалистами. Мы ценим доверие клиентов и продолжаем обеспечивать бесперебойное и качественное обслуживание».

На сегодняшний день Gulfstream получила аналогичные сертификаты от FAA для установки Starlink на моделях G800, G700, G600, G500, G550 и GV и планирует добавить ещё больше. Клиенты также могут установить Starlink на серийные самолёты G800, G700, G600 и G500.

Starlink предлагает решения для подключения к интернету для деловой авиации с момента своего запуска в NBAA-BACE в октябре 2022 года. Продукт предоставляет пассажирам доступ к множеству услуг во время полёта, включая видеозвонки, облачные сервисы и передачу данных. Подключение Starlink в полёте обеспечивает задержку менее 90 миллисекунд и скорость загрузки 100-250 Мбит/с.





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

Aloft Evermōr запустила платформу для оптимизации планирования и управления плановым техобслуживанием

В преддверии конференции Citation Jet Pilots (CJP), которая состоится на следующей неделе в Сан-Антонио, штат Техас, компания-разработчик программного обеспечения Aloft Evermōr из Висконсина официально запустила свою платформу Maintenance Manager. Выпущенный ранее в этом месяце, инструмент был разработан для оптимизации планирования и управления плановым техническим обслуживанием самолётов Cessna Citation.

По словам разработчиков, Maintenance Manager совместим с существующими программами отслеживания технического обслуживания и фокусируется на процессе принятия решений о «времени и способе выполнения необходимых задач».

Программа организует и оптимизирует предстоящие проекты технического обслуживания, обе-

спечивая минимальные затраты и минимальные простои, а также позволяет легко запрашивать и сравнивать предложения от разных провайдеров, а также фиксировать мастерские и даты одним нажатием кнопки. После завершения работ программа проверит документацию, включая счета, на наличие ошибок и дублирующихся счетов.

«Программы для отслеживания технического обслуживания сообщают вам, когда их необходимо выполнить», — сказал основатель компании Марк Мелби, добавив, что это практичный инструмент, разработанный для компаний, где может не быть выделенного персонала для технического обслуживания. «Maintenance Manager помогает владельцам и операторам решать, когда и как выполнить эти работы наиболее эффективно».

selected aircraft

N3333 - Cessna Citation I

▼

Add aircraft

Edit

Remove

Aircraft Information

Hours & Cycles

etails of the selected aircraft

otal hours:	Total cycles:	Manufacturer:	Model:
055	2069	Cessna	Citation I
ail number:	Year of manufacture:	Serial number:	
3333	2020	3333	

Maintenance Forecasting

load your maintenance checklist and receive

From Terry Wade

Quote Management

Request and compare maintenance quotes from

Paperwork Review

Get comparison of work orders, logbooks, and



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

flyExclusive стал новым эксплуатантом Cessna Citation XLS Gen2

flyExclusive объявила о добавлении своего первого бизнес-джета Cessna Citation XLS Gen2 к сертификату эксплуатанта компании. Компания обновляет свой парк, постепенно выводя из эксплуатации старые самолёты и концентрируясь на таких моделях, как CJ3+, XLS и Challenger. Собственные подразделения компании по техническому обслуживанию и ремонту этих самолётов помогают повысить эксплуатационную готовность и оптимизировать операции.

Как отмечает производитель, подходя к Citation XLS Gen2, пассажиры и пилоты сразу заметят при-

поднятый пандус с новым подсвеченным трапом. Для защиты от непогоды на земле и улучшенной акустики кабины в полёте была добавлена новая входная штора. Оказавшись на борту, клиенты будут погружены в естественное освещение, элегантный стиль и материалы.

Новая конструкция кресел на возвышении повышает комфорт пассажиров за счёт индивидуальных элементов управления, нового стиля и дополнительной стёганой обивки, а передний диван имеет возможность складывания, которая позволяет пассажирам получить доступ к багажу в полёте.




Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

jetport-interiors.tech

Польская AMC Aviation пополнила парк первым Challenger 3500

Польская AMC Aviation пополнила свой парк первым Challenger 3500. В её парке уже есть более старая версия этой серии — Challenger 300. «Этот самолёт поступает в парк AMC Aviation прямо с завода и скоро будет выполнять полёты, удовлетворяя потребности наших клиентов», — говорится в сообщении компании в социальных сетях.

Самолёт SP-EMJ, выпущенный в 2025 году, был перенан с производственных мощностей Bombardier Business Aircraft в Монреале (Трюдо) в Варшаву 26-27 августа с посадкой в Рейкьявике (Кефлавик).

Помимо Challenger 300 и недавно приобретенного Challenger 3500, флот AMC Aviation включает три Learjet 60XR, Challenger 605, Citation Jet 3+, Citation Excel, Falcon 7X, Phenom 100, Praetor 600, G150, G280, GVII-G500, HondaJet, три Pilatus PC-24, один из которых зарегистрирован в Германии, Premier IA и King Air B350i.

Компания также арендует три A320-200 и один A321-100 у Electra Airways, которые впоследствии сдаются в чартер польским туроператорам.



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

Air Charter Service сообщает о «превосходных первых шести месяцах» 2025 года

Выручка Air Charter Service выросла на 14% в первой половине текущего финансового года, что позволяет назвать её «превосходными первыми шестью месяцами». Председатель совета директоров и основатель Крис Лич заявил: «Мы довольны результатами по всем направлениям в первой половине года, но особенно сектором частных самолётов, выручка от которого выросла на 20%». Финансовый год компании начинается 1 февраля.



Лич добавил: «У нас количество рейсов увеличилось примерно на 10%, что особенно радует по сравнению со средним показателем в отрасли, где рост в первой половине года составил всего 2%. Общий рост количества чартерных рейсов у нас составил 45%, но эта огромная разница обусловлена небольшим количеством крупных контрактов, которые мы заключили на разных континентах». Он отметил, что «большое количество недорогих рейсов» делает «аналогичные показатели несопоставимыми с тем же периодом прошлого года».

Выручка, обеспеченная групповыми чартерами и карточными программами, составила 455 млн фунтов стерлингов или \$610 млн за шесть месяцев.

Лич также сказал: «Хотя выручка группы выросла на 14%, стоит отметить, что произошло несколько неповторяющихся событий, которые, возможно, несколько завысили этот показатель. К ним относятся проблемы с цепочками поставок в Юго-Восточной Азии, эвакуация на Ближнем Востоке и большое количество рейсов для международных спортивных соревнований. Однако, несмотря на эти события, рост нашей базовой выручки всё ещё превышает целевой показатель в 10%, и наша структура позволяет эффективно справляться с такими событиями, поэтому мы не можем полностью списывать их со счетов».

В первой половине года Air Charter Service открыла офисы в Милане (Италия), Монреале (Канада) и Кёльне (Германия). Лич анонсировал новые открытия, сообщив о двух предстоящих событиях. Ранее в этом году компания также расширила свой офис в Бостоне.

GETJET

**АРЕНДА
ЧАСТНОГО
САМОЛЁТА**

найдем лучший вариант для каждого!

Zenith Aviation заключила партнёрство с Honeywell

Компания Honeywell Aerospace назначила британского провайдера ТОиР Zenith Aviation партнёром по поддержке двигателей TFE731 и вспомогательных силовых установок производителя в рамках своего плана технического обслуживания. Zenith заявила, что инвестиции в оборудование и возможности, предоставленные новым владельцем, компанией Opul Jets, чартерной и управляющей компанией, способствовали новому назначению.

Турбореактивные двигатели TFE731 установлены на многих бизнес-джетах, включая различные модели Bombardier Learjet, Cessna Citation и Dassault Falcon. Собственный парк Zenith включает Learjet 45 и 75, и компания, базирующаяся в лондонском аэропорту Биггин-Хилл (EGKB), также обслуживает самолёты оператора Opul.

В рамках планов по расширению своего бизнеса

по ТОиР компания Zenith также назначила Гэри Тимса директором по техническому обслуживанию. Он является специалистом по форме 4, одобренным Управлением гражданской авиации Великобритании (CAA), и имеет многолетний опыт работы в сфере деловой авиации в таких компаниях, как Jetworks, H+S Aviation и Harrods Aviation.

Zenith стремится расширить свою клиентскую базу в сфере ТОиР в Европе и на Ближнем Востоке. «Благодаря поддержке Opul мы сделали необходимые инвестиции для расширения наших возможностей и обеспечения долгосрочного сотрудничества с Honeywell», — заявил главный операционный директор компании Аарон Хьюз. «Это может принести миллионы долларов дополнительного дохода, одновременно обеспечивая более высокое качество обслуживания и большую уверенность для наших клиентов и сотрудников».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

World Kinect приобретает TSS

Корпорация World Kinect объявила о подписании окончательного соглашения с Universal Weather and Aviation, Inc. о приобретении подразделения Trip Support Services (TSS). Общая стоимость сделки составляет около \$220 млн, включая \$160 млн, подлежащих уплате наличными при закрытии сделки, и \$60 млн, подлежащих выплате в течение четырёх лет.

Компания Universal Weather со штаб-квартирой в Хьюстоне, штат Техас, является пионером в области услуг по обслуживанию рейсов, обладая глубокими знаниями в области международного регулирования перевозок, логистики и управления цепочками поставок. Она обслуживает клиентов деловой и гражданской авиации по всему миру.

Джон П. Рау, главный операционный директор World Kinect, заявил: «Мы рады объявить о соглашении о приобретении подразделения TSS компании Universal Weather, которое значительно расширит наш бизнес по предоставлению услуг поддержки путешествий. Этот стратегический шаг дополняет наш бизнес и расширяет наши возможности по предоставлению комплексной поддержки полётов, включая планирование, получение разрешений на пролет и наземное обслуживание, в более чем 3000 аэропортов по всему миру».

Ожидается, что сделка увеличит скорректированную прибыль компании на акцию примерно на 7% в течение первого года после закрытия, а дальнейший рост ожидается со временем по мере реализации синергетического эффекта. Компания рассчитывает достичь синергии в размере около \$15 млн в год к концу второго года после закрытия сделки.

Число авиакатастроф в Европе растет из-за роста объёмов перевозок

Объём воздушного движения в Европе в 2024 году продолжил рост, а вместе с ним увеличилось и количество смертельных случаев с участием европейских эксплуатантов воздушных судов, согласно данным, опубликованным на прошлой неделе в рамках ежегодного обзора безопасности полётов EASA за 2025 год. Согласно отчету, основными зонами риска для глобальной безопасности полётов являются попадание в сложное пространственное положение воздушных судов, происшествия в воздухе и на взлётно-посадочных полосах.

Исполнительный директор агентства Флориан Гильерме отметил, что число погибших — три человека — в трёх отдельных катастрофах в прошлом году стало самым высоким в европейском секторе коммерческих воздушных перевозок за последние годы. Все эти катастрофы произошли у регулярных авиакомпаний, и не было ни одной катастрофы с человеческими жертвами на некоммерческих рейсах самолётов деловой авиации, которые EASA

классифицирует как «сложные самолёты». К ним относятся самолёты с максимальной взлётной массой более 5700 кг (12566 фунтов) и с турбовентиляторным двигателем или более чем одним турбовинтовым двигателем.

В прошлом году произошло семь катастроф с вертолётами, в результате которых погибло 14 человек, включая четыре происшествия, связанные с некоммерческими рейсами. Во всём мире зафиксировано 11 катастроф с человеческими жертвами среди коммерческих воздушных судов, в результате которых погиб 301 человек.

В целом в секторе гражданской авиации произошло 27 катастроф с участием самолётов несложной конструкции, в результате которых погибло 44 человека. Общее число погибших в лёгких самолётах было ниже среднего уровня смертности за период с 2014 по 2023 год, и EASA не зафиксировала ни одной катастрофы с участием беспилотных воздушных судов в государствах-членах в прошлом году.



Пассажирские операции Blade теперь входят в планы Joby по созданию авиатакси

В пятницу Joby Aviation завершила сделку по приобретению подразделения пассажирских перевозок Blade Air Mobility. В тот же день подразделение медицинской транспортировки Blade начало торговаться под новым названием Strata Critical Medical, получив собственный листинг на фондовой бирже Nasdaq.

По данным Strata, Joby решила выплатить первый взнос в размере \$80 млн из \$125 млн, согласованных 4 августа, акциями. Дополнительные \$35 млн будут выплачены двумя траншами через 12 и 18 месяцев, при условии сохранения ключевых сотрудников, таких как основатель и генеральный директор Blade Роб Визенталь, и достижения определённых финансовых показателей. Ещё \$10 млн в качестве компенсации, подлежащие выплате наличными или акциями, также будут оплачены позднее.

По словам Joby, Blade предоставит ей сеть частных терминалов и налаженную клиентскую базу в таких регионах, как Нью-Йорк и Южная Европа. Производитель eVTOL считает, что это станет частью фундамента для планируемых услуг воздушного такси.

Пассажирские перевозки Blade, которые в настоящее время осуществляются чартерными вертолётами, предоставляемыми другими операторами, продолжатся в качестве дочерней компании Joby под руководством Визенталья. Strata, которая является частью бизнес-модели Blade с небольшими активами, использует воздушные суда для транспортировки органов и других медицинских рейсов.

«Объединяя воздушные суда Joby с налаженной сетью Blade, мы создаём непревзойдённую основу для вывода на рынок бесшумных авиAPERелётов», — заявил Джо Бен Беверт, основатель и генеральный директор Joby. «Постоянные пассажиры Blade будут одними из первых, кто опробует этот новый вид транспорта, и со временем мы планируем сделать его ещё более доступным, органично интегри-

ровав в приложения и сервисы, которыми люди уже пользуются каждый день».

Joby работает над завершением сертификации типа FAA, чтобы начать работу в 2026 году. Компания заявила, что первые услуги воздушного такси, скорее всего, будут запущены в ОАЭ, а затем в различных городах США.



Мировой рынок воздушных такси к 2033 году вырастет в шесть раз

Согласно новому исследованию, мировой рынок аэротакси, по прогнозам, увеличится с \$1,32 млрд в 2024 году до \$7,74 млрд к 2033 году благодаря быстрому развитию электрических воздушных судов вертикального взлёта и посадки (eVTOL) и растущему спросу на быстрый городской транспорт без пробок.

Исследование Research and Markets прогнозирует, что этот сектор будет расти в среднем на 21,7% в год, поскольку города используют аэротакси как часть более широких стратегий городской воздушной мобильности.

Аэротакси – небольшие, как правило, электрические летательные аппараты, предназначенные для коротких перелётов, – используются в густонаселённых городских районах, где дорожные пробки замедляют передвижение. Многие полагаются на технологию eVTOL, позволяющую им взлетать и садиться без взлётно-посадочных полос.

Аналитики говорят, что растущее население городов, ухудшение ситуации с пробками, а также совершенствование технологий аккумуляторных батарей и автономных полётов подогревают интерес инвесторов и правительств. Тестовые проекты уже осуществляются в Дубае, Лос-Анджелесе и Сингапуре, в то время как Европа и США разрабатывают нормативно-правовую базу.

Однако в отчёте предупреждается, что критически важными препятствиями являются инфраструктура — от вертипортов до сетей зарядки — и интеграция с существующими системами воздушного

движения. Высокие удельные затраты, варьирующиеся от \$1 до \$5 млн за воздушное судно, также означают, что на ранних этапах услуги, скорее всего, будут оцениваться как премиальный продукт.

Ожидается, что доминирующую роль будут играть электрические аэротакси, которые отличаются низким уровнем шума, нулевыми выбросами и более низкими эксплуатационными расходами по сравнению с моделями с газотурбинными или гибридными двигателями.

Мультикоптеры, которые обычно перевозят одного или двух пассажиров, скорее всего, появятся в первую очередь в городах из-за их компактности, в то время как более крупные аэротакси вместимостью до 12 посадочных мест в долгосрочной перспективе могут обслуживать региональные маршруты.

По словам экспертов отрасли, следующее десятилетие определит, останется ли воздушное такси узкоспециализированным средством обслуживания руководителей и экстренных служб или превратится в основной вид транспорта.



Robinson отмечает 50-летие первого полёта R22

Пятьдесят лет назад, 28 августа 1975 года, Фрэнк Робинсон впервые поднял в воздух свой вертолёт R22 с перрона на аэродроме Замперини-Филд в Торрансе, штат Калифорния. R22 стал воплощением мечты Робинсона о разработке и строительстве собственного вертолёта после работы инженером в Cessna Aircraft (на вертолёте Skyhook), Umbaugh, McCulloch Aircraft, Kaman Aircraft, Bell Helicopter и Hughes Helicopters.

В 1973 году Робинсон уволился из Hughes, заложил свой дом, чтобы собрать деньги, и основал компанию Robinson Helicopter Company (RHC), чтобы вывести на рынок «безопасный, надёжный и доступный» новый вертолёт.

«Я начал работать над этим ещё до окончания колледжа и продолжал, работая в других компаниях», — рассказал Робинсон в интервью 2007 года. «Я купил станки и клёпочное оборудование и установил его в подвале или гараже, где много экспериментировал. В то время я был женат, и это всегда создавало небольшой конфликт — будь то необходимость потратить деньги на токарный станок или новые шторы для дома. Я продолжал продвигать идею небольшого двухместного личного вертолёта практически во всех компаниях, где работал, но так и не смог их убедить. Они зарабатывали огромные деньги, строя большие, дорогие и неоправданно дорогие вертолёты для военных».

«Он полностью изменил мир вертолётов», — сказал покойный бывший главный инструктор Королевского армейского колледжа Тим Такер. Когда дебютировал R22, стандартное обучение пилотированию вертолёта на Bell 47 стоило около \$150

в час. Эксплуатация R22 обходилась гораздо дешевле, и, по словам Такера, «он снизил стоимость обучения пилотированию на 60%».

Фрэнк Робинсон вышел на пенсию в 2010 году в возрасте 80 лет, доведя R66 до сертификации. С момента сертификации R22 в 1979 году компания RHC поставила почти 5000 R22, что дало начало серии, включающей поршневой R44, турбинный R66 и новейший проект компании — R88, находящийся в разработке.

«R22 был мечтой Фрэнка Робинсона сделать полёты на винтокрылых машинах доступными для обычного человека», — сказал Дэвид Смит, президент и генеральный директор RHC. «Пятьдесят лет назад R22 не просто совершил свой первый полёт; он создал наследие, которое вдохновило целые поколения пилотов и операторов по всему миру, и мы продолжаем чтить его непреходящее влияние и роль, которую он играет в мировом вертолётном сообществе».



ЕВАА запускает европейскую информационно-пропагандистскую платформу Climbing Fast

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) запустила новый веб-сайт Climbing Fast Europe в качестве информационно-пропагандистской платформы для отрасли. Инициатива, основанная на кампании, запущенной NBAA в 2023 году, была анонсирована на выставке EBACE в мае.

Европейская версия программы Climbing Fast является частью более широкой инициативы, поддерживаемой Международным советом деловой авиации и Британской ассоциацией бизнес-авиации и АОН. Объявляя о запуске сайта, ЕВАА заявила, что размещенный на нём контент будет продвигать и защищать ценность деловой авиации и

включать конкретную информацию для политиков ЕС.

В июне ЕВАА направила официальный запрос в Европейскую комиссию (ЕК) о приостановлении применения правил ReFuelEU в отношении того, что она определила как операции малой авиации. С 1 января в силу вступило правило, согласно которому европейские операторы должны заправлять не менее 90% своего годового запаса топлива в аэропортах ЕС, чтобы серьезно ограничить танкирование топливом.

В письме к Апостолосу Цицикостасу, европейско-

му комиссару по устойчивому транспорту и туризму, ассоциация утверждала, что эти требования непрактичны для эксплуатантов бизнес-авиации. Они настоятельно призвали ЕС отложить введение в действие этих требований до 2027 года, чтобы дать больше времени для сбора данных о том, как система работает на практике и какое воздействие она окажет на окружающую среду.

На новом сайте представлена информация о мерах, предпринимаемых сектором деловой авиации для достижения нулевого уровня выбросов углекислого газа к 2050 году. Также имеется обширная информация, в которой подробно описываются социально-экономические выгоды отрасли для европейских стран.

Компании бизнес-авиации продолжают сталкиваться с новыми проблемами регулирования как на европейском, так и на национальном уровнях. Например, чартерные рейсы во Франции по-прежнему облагаются карательным налогом за каждого пассажира, что значительно увеличивает расходы.

Французское отделение ЕВАА добивается отмены налога в правительственном бюджете на 2026 год, и ожидается, что дебаты вокруг этого плана усилятся в сентябре. Однако в связи с тем, что 8 сентября премьер-министру Франции Франсуа Байру грозит вотум недоверия в парламенте, возрастает вероятность того, что его правительство рухнет, что побудит президента Эммануэля Макрона предпринять усилия по созданию альтернативной коалиции из состава раздробленной Национальной ассамблеи.



Сергей Петросов присоединяется к Aero Ventures

Сергей Петросов, который к своему 28-летию вывел JetSmarter на миллиардную рыночную стоимость, прежде чем компания столкнулась с кризисом и была продана Vista Global, присоединился к Aero Ventures. Компания Aero Ventures специализируется на торговле и финансировании поддержанных частных самолётов и была основана в прошлом году бывшим генеральным директором Jet Edge Биллом Папарииеллой и коммерческим директором Джоной Адлером после их ухода из Vista Global.

Это объявление совпало с запуском новой торговой площадки Aero Ventures для поддержанных самолётов. Все три руководителя уверены, что можно изменить эту часть бизнеса, предоставляя более точную информацию в режиме реального времени и делая это динамично. Aero Ventures называет свою новую платформу «авиационным аналогом Zillow, Edmunds, Carfax и Carvana вместе взятых».

Платформа обещает «новый стандарт для сделок с частными самолётами — сочетание глубокого отраслевого опыта и инноваций в стиле Кремниевой долины».

Петросов помог Aero Ventures создать торговую площадку, которая позволяет покупателям и продавцам мгновенно получать доступ к информации и создавать динамичные сценарии.

Компания Global Jet Capital прогнозирует, что ежегодный объём продаж поддержанных частных самолётов в течение следующих трёх лет составит не менее \$17,5 млрд.

Папарииелла говорит: «Компания Aero Ventures была создана для предоставления консалтинговых услуг, выходящих за рамки сделки, — объединяя глубокий операционный опыт, стратегический капитал и передовые технологии в единую платформу, которая оптимизирует баланс и трансформирует процесс владения частными самолётами».

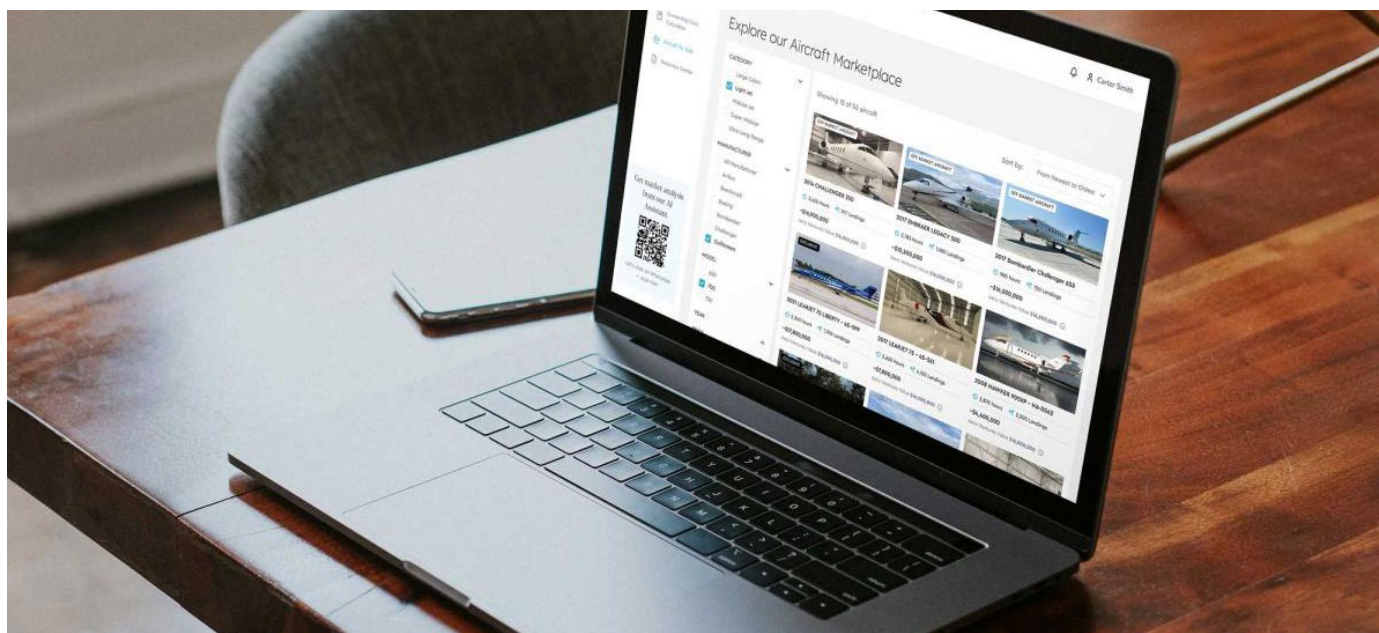
Петросов добавляет: «Мы оцифровали частную авиацию с помощью JetSmarter и расширили её масштаб с помощью XO. Теперь, с Aero Ventures, мы делаем то же самое в сфере владения самолётами, делая торговлю прозрачной, быстрой и увлекательной».

Помимо брокерской деятельности, Aero Ventures также предоставляет финансирование и занимает

ся покупкой самолётов. Компания заявляет, что во многих случаях может предоставить твёрдое предложение в течение 48 часов.

Новая торговая площадка Aero Ventures позволяет покупателям и продавцам частных самолётов со сверхбольшими активами просматривать выставленные на продажу и не выставленные на продажу самолёты, просматривать анализ цен на основе рыночных данных в режиме реального времени и динамически планировать различные сценарии владения и рынка. Пользователи могут динамически прогонять различные сценарии, не взаимодействуя с брокером каждый раз, когда им это нужно.

Площадка ориентирована на сделки на сумму от \$10 млн.



PrivateJet.com запускает чартерного брокера с ИИ

PrivateJet.com запустил чартерного брокера с искусственным интеллектом под брендом Wilbur. «Его зовут Wilbur, и он это знает. Это потому, что Wilbur – это инструмент ИИ, разработанный для того, чтобы вывести бронирование чартерных рейсов на новый уровень, – гласит новый слоган компании.

«Насколько нам известно, это действительно первая брокерская система с искусственным интеллектом в отрасли», – говорит Майк Лофф, вице-президент PrivateJet.com по чартерным продажам.

«Вы можете поговорить с Wilbur прямо сейчас, и он расскажет вам, какой аэропорт находится ближе всего, какой тип самолёта вас заинтересует и подберёт цены, которые вас устроят».

Команда PrivateJet.com за последние два-три года собрала данные, основанные на миллионах предложений, чтобы сделать фрахтование частных самолётов «быстрее, умнее и доступнее». Устраняя необходимость в данных сторонних компаний, клиенты получают «самые реалистичные, актуальные и конкурентоспособные цены в отрасли».

«По сути, мы создали робота, который считывает исторические данные и предоставляет котировки, максимально приближенные к реальности», – добавляет Лофф.

Веб-сайт Wilbur, названный в честь пионера авиации Уилбура Райта, доступен в режиме реального времени PrivateJet.com и, по словам компании, собирает сотни запросов в день.

«Он работает фантастически, хотя мы только что запустили его», – добавляет Лофф. «До сих пор мы не видели ничего, кроме успеха. Мы тоже учились по ходу дела. Разница между Wilbur и обычным поисковым инструментом в том, что вы можете попросить Wilbur сравнить два самолёта – вы можете спросить: «Эй, в чем разница между Hawker 400XP и Challenger 300?»

Следующим шагом является повышение эффективности и точности инструмента расчёта цен. В настоящее время команда загружает список из примерно 10000 отдельных самолётов с подробным описанием всех их особенностей, например, когда был обновлен интерьер. «Таким образом, вы можете сравнить не только Hawker 800 с Challenger, но и два разных Hawker 800», – говорит Лофф.

На данный момент Wilbur – это инструмент, который позволяет составить смету, прежде чем передать её живому помощнику. Если речь идёт о срочной поездке в течение примерно 12 часов, компания рекомендует обращаться непосредственно к чартерной команде, «потому что всем нужно отправляться в путь очень быстро».



Viasat JetXP увеличивает скорость связи в США

Широкополосный сервис Viasat JetXP теперь обеспечивает в пять раз большую пропускную способность на востоке США, а в ближайшие месяцы планируется поэтапное расширение по всей стране. Все клиенты Viasat в бизнес-авиации, использующие терминалы Honeywell JetWave или Gogo Plane Simple Ка-диапазона, получают дополнительные возможности подключения, поддерживая приложения, требующие больших объёмов данных, такие как видеоконференции высокой чёткости, потоковая передача контента и искусственный интеллект, на нескольких устройствах одновременно.

Клиенты JetWave могут дополнительно оптимизировать производительность, внедрив новейшую

версию программного обеспечения терминала, более подробную информацию о котором можно получить у поставщика услуг. Это поэтапное изменение производительности уже получило положительные отзывы от клиентов, совершающих рейсы по маршрутам с высокой загруженностью через крупные аэропорты на востоке США.

Разработка была осуществлена в рамках программы Viasat по совершенствованию сервиса в бизнес-авиации, включающей такие улучшения, как неограниченные скорости, повышение приоритетности сети и оптимизированное управление спутниковыми ресурсами.

Кай Танг, руководитель подразделения бизнес-авиации Viasat, прокомментировал: «JetXP уже предоставляет лучшие возможности широкополосной связи в полёте для бизнес-авиации, используя всю мощь нашей глобальной сети Ка-диапазона. Мы рады сообщить о самом высоком за всю историю компании увеличении скорости в США для клиентов бизнес-авиации в соответствии с их конкретными требованиями. Это стало возможным только благодаря высокой пропускной способности и гибкости Viasat, что является еще одним примером наших постоянных инноваций и внимания к качеству обслуживания клиентов. Наши самые искушенные пользователи понимают, что общее впечатление от работы важнее, чем простые тесты скорости, и именно в этом JetXP действительно выделяется. Это успешно развивает репутацию Viasat на рынке как поставщика стабильной, надежной и высокопроизводительной глобальной связи, дополняемой консерж-сервисом для клиентов и круглосуточной поддержкой наших надежных партнёров по дистрибуции в бизнес-авиации – Collins Aerospace, Gogo и Honeywell».

Сервис JetXP был запущен менее года назад и объединил устаревшие сервисы Jet ConneX и Viasat Ka под одним брендом. Он был разработан после тщательных консультаций с заказчиками, партнёрами и исследовательскими агентствами. Результаты, а также подробный анализ тенденций использования, показали, что ожидания в отношении связи в бизнес-авиации значительно изменились. Традиционные тарифные планы, основанные на скорости, в настоящее время устарели, и вместо этого клиенты уделяют больше внимания общему опыту, который является ключевым отличием JetXP.



VIP Completions завершила реконструкцию G550 за восемь недель

Компания VIP Completions, специализирующаяся на комплектации самолётов, поставила полностью отремонтированный Gulfstream G550 с индивидуальными изменениями интерьера и экстерьера, выполненными всего за восемь недель. Ускоренный проект ознаменовал собой первое сотрудничество между американской мастерской по комплектации самолётов и архитектурным бюро Yodezeen.

Реконструкция была проведена для нового владельца бизнес-джета, приобретению которого спо-

собствовала дочерняя компания SmartJets, занимающаяся VIP-переоборудованием. В рамках проекта были внесены изменения в дизайн интерьера нескольких зон салона, включая переднюю каюту, оснащённую четырьмя клубными креслами и двумя сиденьями, обращёнными вперед, конференц-зону в средней части салона, вмещающую четырёх пассажиров, и кормовую каюту с двумя двухместными диванами. Элементы индивидуального дизайна включали динамическую оптоволоконную подсветку, встроенную в обшивку потол-

ка для создания узоров звездного света, акценты из углеродного волокна по всему салону и обшивку кормовых переборок панелями из эвкалиптового дерева.

Выбор материалов подчёркивал превосходную отделку: специально разработанные сиденья и панели dado были обиты кожей Garrett, верхняя часть салона отделана ультракожей Tapis, а диваны в каютах обиты кашемиром Loro Piana.

Системы управления салоном и развлекательные системы получили комплексную модернизацию, включающую аудиосистему Alto с 14 динамиками, 10 сабвуферами и тремя усилителями. Специальная система CMS включала в себя индивидуальные сенсорные панели для пассажиров с возможностью трансляции с устройства на экран по всему салону, преобразование светодиодного освещения в RGB, интеграцию медиасервера PLEX и мониторы высокой четкости в носовой и кормовой частях.

Для модификации экстерьера была использована двухцветная угловатая окраска с использованием платинового жемчуга и кучево-серого жемчуга. Эта работа была выполнена компанией Duncan Aviation.

Артур Шарф, соучредитель и ведущий архитектор Yodezeen, отметил, что в проекте сделан упор на точность и современные принципы минималистского дизайна при создании того, что он охарактеризовал как «красивое, спокойное жилое пространство», а не на традиционный дизайн интерьера бизнес-джета.



Сербская Prince Aviation стремительно расширяет свои производственные мощности

Этот год знаменует собой несколько важных событий для компании Prince Aviation, предоставляющей полный спектр услуг деловой авиации в Сербии, корни которой уходят в бывшую Югославию. Компания начала свою деятельность 35 лет назад, как оператор небольших воздушных судов, базировавшийся в ангаре, арендованном у югославских авиалиний в белградском аэропорту имени Николы Теслы.

Кроме того, в 2025 году исполняется 20 лет со дня



основания подразделения технического обслуживания Prince Aviation, которое компания впервые создала для управления собственным парком воздушных судов. Со временем компания приобрела ценный опыт и уникальные перспективы, расширив свою поддержку за пределы собственной организации. В 2012 году предприятие, которое в настоящее время занимается ТОиР с полным спектром услуг, получило сертификат EASA Part 145 на техническое обслуживание.

В сентябре прошлого года компания открыла новый ангар для технического обслуживания площадью 3050 кв.м. рядом со своим первоначальным помещением площадью 800 кв.м.. Он оборудован полом с подогревом и климат-контролем.

«Теперь, когда мы можем принимать 15 самолётов одновременно, это позволило Prince увеличить свои производственные мощности в четыре раза и выпускать более 100 самолётов в год. Это одно из самых значительных улучшений, которые мы сделали», – сказал Джордж Петрович, главный операционный директор компании. Он добавил, что 80% клиентов его компании – постоянные клиенты.

В то время как новый ангар может обслуживать бизнес-джеты сверхбольшой дальности, центр технического обслуживания сосредоточен на Cessna Citation, и недавно он расширился за счет самолётов Dassault Falcon моделей 50, 900 и 2000, что отражает состав чартерного парка Cessna/Dassault.

Среди ее возможностей – модернизация авионики; компания является официальным дилером и центром установки приборов и авионики Collins

Aerospace, Garmin и Mid-Continent. Чтобы продемонстрировать свой опыт, в прошлом году компания провела модернизацию стеклянной кабины Citation CJ — старейшего джета в своём парке — установив дисплей Garmin G600 и сенсорные экраны GTN 750.

Что касается ремонта конструкций, то недавно компания выполнила один из самых сложных проектов на заводе Citation, расположенном за пределами дочерней компании Textron в Уичито. В рамках проекта была заменена вся обшивка фюзеляжа XLS из-за коррозии, вызванной утечкой жидкости из унитаза. Работа, на которую ушло 7000 часов, включала в себя полный демонтаж внутренней части самолёта, двигателей и крыльев, а также усиление герметичного фюзеляжа.

На предприятии также можно заниматься ремонтом салонов, а арендованный третий ангар на летном поле (600 кв.м.) оборудован под покрасочный цех для внутренней и внешней покраски самолётов вплоть до бизнес-джетов среднего размера. Компания Prince имеет разрешение на техническое обслуживание в компании Pratt & Whitney, одной из семи в Европе, а также авторизованный центр неразрушающего контроля Textron Aviation.

Что касается AOG, то у Prince есть специальная команда, работающая в режиме 24/7, и она направила своих технических специалистов в Азиатско-Тихоокеанский регион и Южную Африку. В зависимости от срочности ситуации компания может использовать для перевозок собственный парк воздушных судов и располагает запасами запасных частей на сумму 2,5 млн евро.

ExecuJet Haite и Shanghai Starjet будут сотрудничать в Китае

ExecuJet Haite и Shanghai Starjet объявили о соглашении о сотрудничестве в целях улучшения эксплуатационной эффективности и безопасности, а также повышения удовлетворенности клиентов и создания ценности для обеих компаний, клиентов и отрасли деловой авиации в Китае.

«Партнерство с ExecuJet Haite — это важный шаг для Starjet на пути к расширению наших сервисных возможностей. Всемирно признанные сертификаты ExecuJet Haite, надежная система технического обслуживания и инженерный потенциал обеспечивают нам надёжную поддержку, необходимую для обеспечения безопасного, беззаботного и максимально комфортного полёта для наших клиентов премиум-класса, использующих самолёты ACJ и Gulfstream», — заявил Ян Хуа, председатель совета директоров Starjet.

Starjet — ведущий поставщик услуг деловой авиации, эксплуатирующий бизнес-джеты Airbus ACJ и Gulfstream. Компания ExecuJet Haite, расположенная в Пекине и Тяньцзине, предлагает услуги по техническому и наземному обслуживанию бизнес-джетов.

В рамках соглашения компания Tianjin Haite Aircraft Engineering Company, дочерняя компания ExecuJet Haite, также будет оказывать услуги Starjet по техническому обслуживанию корпоративных самолётов Airbus.

В рамках альянса обе компании будут осуществлять комплексное и углубленное сотрудничество в области управления воздушными судами, ТОиР,

круглосуточной технической поддержки, глобальной операционной поддержки и предоставления премиум-услуг с добавленной стоимостью для клиентов.

«Starjet задаёт стандарты эксплуатации и управления премиальными деловыми самолётами, чьи профессиональные принципы и философия обслуживания совпадают с нашими. ExecuJet Haite бу-

дет использовать стратегические преимущества двух крупных центров ТОиР, широкий спектр услуг по производству и обслуживанию самолётов и их типов, а также возможности по техническому обслуживанию, соответствующие самым высоким международным стандартам, чтобы обеспечить флот Starjet эффективной, надёжной и первоклассной технической поддержкой», — заявил Пол Дегросейе, генеральный директор ExecuJet Haite.



Textron Aviation запускает программу ProParts+ для семейства Citation 525

Компания Textron Aviation объявила о запуске ProParts+, нового дополнения к программам поддержки ProAdvantage, разработанного специально для операторов Cessna Citation серии 525. ProParts+ опирается на надёжную основу программы ProParts, предлагая расширенный охват для решения ключевых задач, определённых клиентами, и повышения операционной предсказуемости.

Брэд Уайт, старший вице-президент по глобаль-

ной дистрибуции запчастей, сказал: «Расширение ассортимента ProAdvantage за счёт ProParts+ отражает наши постоянные инвестиции в долгосрочную поддержку серии Citation 525. ProParts+ – это прямой ответ на отзывы клиентов. Мы разработали эту программу, чтобы обеспечить большее спокойствие и эффективность за счёт использования дорогостоящих компонентов и расходных материалов, которые наиболее важны для наших операторов».



ProParts+ предлагает ряд новых преимуществ для серии 525, в том числе:

- Покрытие шасси – расширенное покрытие от цапфы и ниже, включая определенную защиту от коррозии, а также серийные и несерийные компоненты, которые, как правило, исключаются из покрытия ProParts. Это могут быть цапфы, тягово-сцепные устройства, оси, маслясьёмные устройства, демпферы шимми, колёса, приводы, гидравлические трубопроводы, жгуты проводов и крепёжные детали, расположенные в передних и главных колесных колодцах
- Расходные материалы – покрытие для таких предметов, как определенные антикоррозийные составы (CICS) и наборы для проверки топлива
- Стандартное покрытие для перевозки – включено для покрываемых деталей
- Возможность выкупа контракта – доступна для досрочного расторжения в связи с продажей самолётов

Программа ProParts от Textron Aviation – это инициатива ProAdvantage с фиксированной стоимостью, которая упрощает планирование технического обслуживания, охватывая системы планера и детали авионики, необходимые для планового, планово-предупредительного и внепланового технического обслуживания.

Благодаря предсказуемым ежемесячным платежам, основанным на заявленных часах налёта, ProParts помогает операторам стабильно управлять расходами, используя при этом оригинальные или авторизованные запчасти производителя.

Индия сертифицировала ExecuJet MRO Services Middle East для проведения тяжёлых проверок Falcon 6X

Компания ExecuJet MRO Services Middle East, дочерняя компания Dassault Aviation, получила одобрение Генерального директората гражданской авиации Индии (DGCA) на проведение тяжёлого технического обслуживания самолётов Dassault Falcon 6X. Это событие совпало с поставкой первого Falcon 6X в Индию в конце этого месяца, а второй самолёт должен поступить до конца года.

Falcon 6X — это дальний бизнес-джет со сверхбольшим салоном, набирающий популярность в Индии благодаря просторному салону, хорошим взлётно-посадочным характеристикам и исключительной дальности полёта. Дальность составляет 5500 морских миль (10186 км), что позволяет ему совершать беспосадочные перелёты из Мумбаи в пункты назначения по всей Европе, Ближнему Востоку и Азии.

Помимо нового одобрения DGCA, компания ExecuJet MRO Services Middle East уже сертифицирована Агентством авиационной безопасности Европейского Союза (EASA) и Главным управлением гражданской авиации ОАЭ (GCAA) для техобслуживания Falcon 6X. Также идёт процесс получения одобрений от Федерального авиационного управления США (FAA) и Главного управления гражданской авиации Саудовской Аравии (GACA).

«Мы рады расширить нашу поддержку операторов Falcon 6X в Индии», — заявил Ник Вебер, региональный вице-президент ExecuJet MRO Services по Ближнему Востоку. «Эти дополнительные сертификаты укрепляют наши позиции ведущего центра ТОиР в регионе».

Согласно одобрению DGCA, компания имеет право выполнять тяжёлое техническое обслуживание самолётов Falcon 6X, зарегистрированных в Индии, включая 36-месячные проверки, на своей площадке в международном аэропорту Аль-Мактум в Дубае.

«Как заводской центр ТОиР Dassault, мы можем выполнять работы по гарантии производителя от имени наших клиентов», — добавил Вебер. «Мы обслуживаем все текущие модели Falcon и располагаем высококвалифицированными специалистами, прошедшими обучение непосредственно в Dassault. Индия — важный рынок для нас, на который приходится около пяти процентов нашего общего объема продаж».

Согласно данным Asian Sky, Индия является самым быстрорастущим и третьим по величине рынком бизнес-джетов в Азиатско-Тихоокеанском

регионе: по состоянию на конец 2024 года здесь находилось 168 самолётов.

В рамках дальнейшего расширения своих возможностей компания ExecuJet MRO Services Middle East получила одобрение DGCA на проведение инспекций по тяжёлому техническому обслуживанию (ЗТ) зарегистрированных в Индии самолётов Falcon 2000/900 и 7/8X.

Компания ExecuJet MRO Services Middle East располагает современным центром площадью 15500 м² в международном аэропорту Аль-Мактум в Дубае. Её сотрудники имеют международную сертификацию и прошли обучение у Dassault Aviation и других ведущих производителей. Услуги включают в себя техническое обслуживание планера и компонентов, поддержку двигателей, ремонт салона, модернизацию авионики, установку спутниковой связи и многое другое.

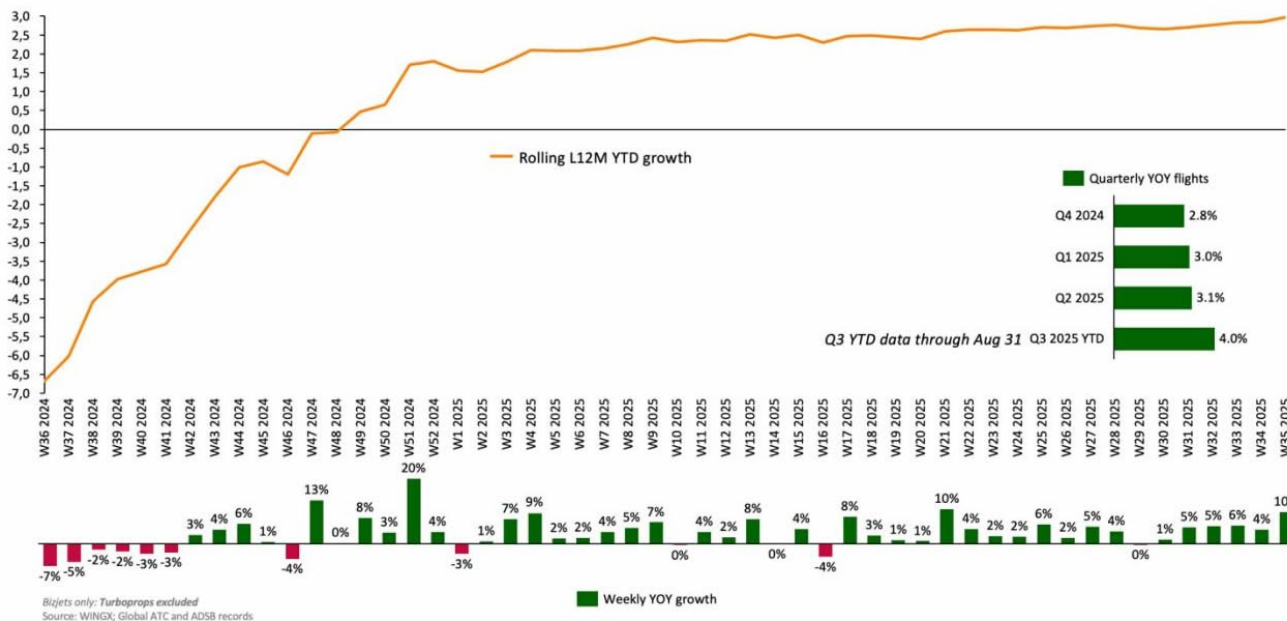


Рекордный август и самый высокий недельный рост в этом году

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 35-й неделе (25-31 августа) глобальный трафик бизнес-джетов достиг 73733 рейсов, что на 1% меньше, чем на предыдущей неделе, но на 10% больше по сравнению с 35-й неделей 2024 г. За последние 52 недели самой активной остаётся 26-я неделя 2025 года с 78808 вылетами бизнес-джетов, тогда как самой слабой стала 2-я неделя 2025 года с 60510 рейсами.

В августе во всём мире было выполнено в общей сложности 327745 рейсов бизнес-джетов, и это самый загруженный август за последние 6 лет: +5% по сравнению с 2024 годом, +3% по сравнению с 2022 годом и +30% по сравнению с 2019 годом. Самыми популярными перевозчиками месяца стали долевые операторы NetJets и Flexjet, выполнившие в общей сложности 58143 рейса, что составляет 18% от всей мировой активности бизнес-джетов.

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



Количество вылетов бизнес-джетов во всём мире по неделям за последние 12 месяцев

Анализ показателей по регионам

Северная Америка: уверенный рост на 11% опережает мировую тенденцию

Североамериканский рынок превзошёл мировую тенденцию, показав на 35-й неделе рост на 11%, а за последние четыре недели вырос на 6% в годовом исчислении. Ключевой рынок США также продемонстрировал рост на 11%, причём Техас опередил эту тенденцию, увеличившись на 12%, в то время как Флорида и Калифорния показали более слабые результаты, увеличившись на 9% и 7% соответственно.

Европа: умеренный рост, во главе со Швейцарией

На 35-й неделе активность бизнес-джетов в Европе росла умеренными темпами, увеличившись на 5% по сравнению с той же неделей 2024 года. В европейском регионе вновь наблюдались значительные различия по странам: Швейцария продемонстрировала самый сильный рост (+13%), за ними следуют Италия и Франция (+11% и +10% соответственно). Трафик бизнес-джетов в Германии продолжил снижаться, сократившись на 2%, в то время как в Великобритании остался на уровне предыдущего года.

Остальной мир: вторую неделю подряд наблюдается рост на 14%

Активность бизнес-джетов за пределами Европы и Северной Америки вторую неделю подряд демонстрирует рост на 14% в годовом исчислении. Африка лидирует с наибольшим увеличением активности бизнес-джетов: количество вылетов увеличилось на 26% по сравнению с 35-й неделей прошлого года. В Азии и Южной Америке также наблюдался высокий рост, на 15% и 17% соответственно.

Наконец, Ближний Восток стал единственным регионом, где на прошлой неделе не наблюдалось заметного подъёма, активность выросла всего на 1% по сравнению с 35-й неделей 2024 года.

Анализ текущих событий

Выходные, посвященные Дню труда, стимулируют рост на курортных направлениях

Праздничные выходные в США, посвященные Дню труда, способствовали росту трафика деловой авиации на популярных курортах. Хотя совокупная активность в США и Канаде в период с 28 по 31 августа выросла всего на 2% по сравнению с аналогичными выходными прошлого года, на ключевых курортах наблюдался значительный всплеск трафика. В праздничные выходные аэропорт Нантакет Мемориал (КАСК) зарегистрировал 173 рейса бизнес-джетов, что на 12% больше, чем в 2024 году. Международный аэропорт Ки-Уэст продемонстрировал ещё более значительный рост, 42 рейса — на 133% больше, чем в аналогичном уикенде 2024 года. Этот рост, характерный для отдельных направлений, подчеркивает, как традиционный «конец лета» продолжает влиять на динамику туристических поездок на рынке деловой авиации.

Важная веха в производстве Embraer

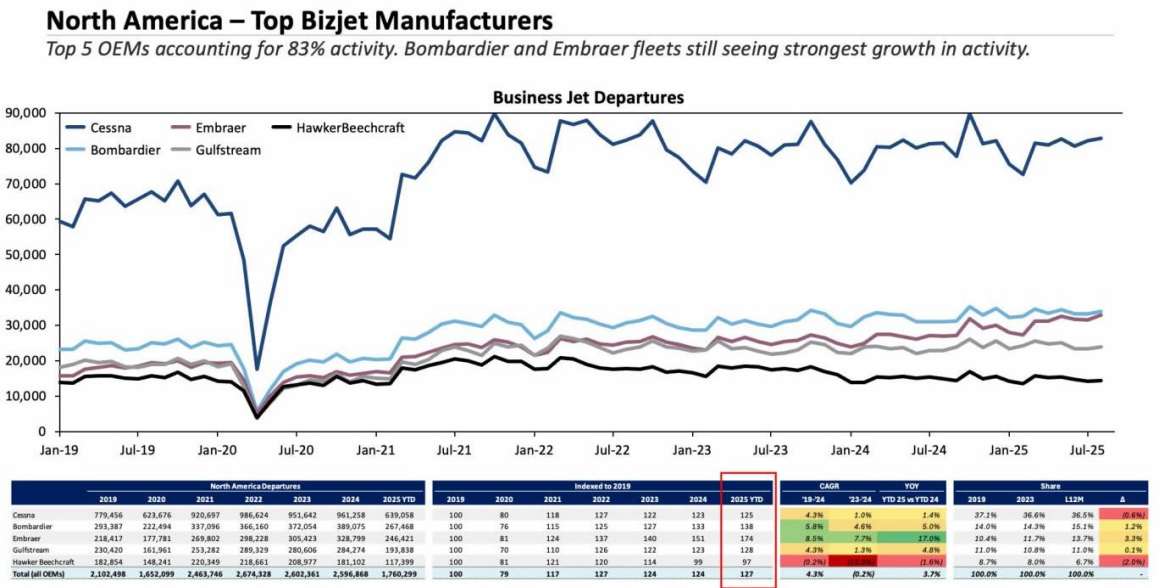
Недавно компания Embraer достигла важного рубежа, поставив свой 2000-й бизнес-джет — Praetor 500 — в корпоративный лётный отдел в Мельбурне, штат Флорида. Это достижение было достигнуто на фоне того, что данные о лётной активности Embraer демонстрируют высокую динамику: с начала года по август парк производителя в Северной Америке выполнил более 246000 рейсов, что на 17% больше, чем в 2024 году.

Среди пяти крупнейших производителей, работающих в Северной Америке, Embraer демонстрирует самый высокий рост по сравнению

с 2019 годом: активность в Северной Америке выросла на 74%, в то время как Bombardier занимает второе место по темпам роста — 38%. Этот важный этап укрепляет позиции Embraer на рынке средних джетов, а межконтинентальная линейка Praetor продолжает привлекать широкий круг клиентов.

В августе платформа Embraer Legacy 450/Praetor 500 совершила в Северной Америке 34849 вылетов, в то время как общее количество рейсов средних бизнес-джетов в Северной Америке составило 158521, что соответствует доле рынка в 22%. Эта значение удвоилась с начала 2022 года, когда доля Legacy 450/Praetor 500 составляла всего 11%.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Август 2025 года стал самым загруженным месяцем за всю историю наблюдений: на 35-й неделе наблюдался самый большой недельный рост с начала года. Активность в День труда продемонстрировала высокий спрос на бизнес-джеты для полётов на отдых. Несмотря на общую обеспокоенность состоянием экономики, к концу лета активность бизнес-джетов, похоже, скорее ускорилась, чем замедлилась».



Активность производителей бизнес-джетов в Северной Америке по состоянию на август 2025 г.

Импортозамещенный «Ансат» с двигателями ВК-650В совершил первый полёт

Холдинг «Вертолёты России» Госкорпорации Ростех поднял в воздух лёгкий многоцелевой вертолёт «Ансат» производства Казанского вертолётного завода (КВЗ) в импортозамещенной версии с российскими двигателями ВК-650В разработки Объединённой двигателестроительной корпорации. Воздушное судно в рамках лётных испытаний выполнило полёт длительностью 2 минуты. Глава Минпромторга России принял участие в мероприятии.

Экипаж в ходе полёта выполнил оценку устойчивости и управляемости вертолёта. Проведена проверка работоспособности оборудования и основных систем. Полёт выполнялся сначала с выключенным, а затем с включённым автопилотом.

«Полет вертолёта с отечественным двигателем – ещё один шаг на пути к укреплению технологического суверенитета российской авиации. В процессе ремоторизации «Ансата» специалисты КВЗ

комплексно переработали системы и внесли изменения в конструкцию вертолёта, подняв его характеристики и надёжность на новый уровень. Сейчас основная задача для наших производителей – успешно пройти все этапы сертификационных испытаний, по итогам которой можно будет приступить к серийным поставкам», – сказал министр промышленности и торговли Российской Федерации Антон Алиханов.

Обновлённое воздушное судно получило модифицированную конфигурацию капотов и противопожарных перегородок, усовершенствованы топливная и масляная системы. Внесены изменения в систему управления вертолётom и аварийную систему управления двигателями. Изменения затронули и конструкцию фюзеляжа, так, например, из углепластика теперь выполнен каркас фонаря кабины пилотов.

«Многоцелевой вертолёт «Ансат» востребован в России и за рубежом. После введения западных санкций создание импортозамещенного варианта машины стало для нас одной из приоритетных задач. Помимо новых силовых установок вертолёт получил модернизированные бортовые системы. Все это позволило создать продукт мирового уровня, который по достоинству оценят эксплуатанты», – сказал исполнительный директор Ростеха Олег Евтушенко.

Импортозамещенный «Ансат» создан на базе модели «Ансат-М», сертифицированной в 2022 году, и сможет летать без дозаправки на расстояние до 660 км, а с дополнительным топливным баком –



до 800 км. Вертолёты «Ансат» отличаются высокой манёвренностью и самой вместительной кабиной в классе, при этом они просты в эксплуатации. Машина может выполнять полеты при температурах от -45 до +50 градусов по Цельсию и в высокогорье. Всё это позволяет применять вертолёт для решения разнообразных авиационных задач, в том числе в условиях плотной городской застройки.

«Первый полёт – это очень важный шаг, когда мы переходим от цикла наземной отработки вертолёта к его лётным испытаниям. При этом параллельно с импортозамещением продолжается реализация программы модернизации воздушного судна по увеличению его взлётной массы и установке противообледенительной системы. Важно понимать, что обновленный «Ансат» отличается не только двигателем – это более современная и совершенная машина, у которой модернизированы все ключевые системы, включая авионику и систему управления с автопилотом, позволяющим эксплуатировать вертолёт в любое время суток и при любой погоде. Изменена конструкция фюзеляжа, повышена доля композиционных материалов. Именно благодаря этой совместной работе, в которой мы учитывали опыт эксплуатации «Ансата», удалось не только обеспечить независимость от зарубежных поставщиков, но и улучшить лётно-технические характеристики воздушного судна», – отметил генеральный директор холдинга «Вертолеты России» Николай Колесов.

ВК-650В – это первый отечественный двигатель для легких вертолётов взлётной массой до 4 тонн. Двигатель оснащен современной цифровой систе-

мой автоматического регулирования. ВК-650В был разработан в короткие сроки и уже готов к серийному производству.

«Двигатель ВК-650В наглядно продемонстрировал свои технические возможности. Силовая установка создана на петербургском предприятии ОДК-Климов, которое имеет все необходимые ком-

петенции и производственные мощности для начала серийного выпуска двигателя для легких вертолётов. Кроме того, параллельно с разработкой ВК-650В сразу создавалась программа его сервисного обслуживания, что позволит нам эффективно сопровождать двигатель на протяжении всего его жизненного цикла», – сказал генеральный директор ОДК Александр Грачёв.



Первый G800 поставлен заказчику – но будет ли он востребован?

«Летайте дальше и быстрее» – так компания Gulfstream Aerospace приглашает потенциальных покупателей своего нового бизнес-джета G800. Теперь у одного неназванного покупателя будет возможность проверить эти возможности на практике после первой поставки нового самолёта заказчику.

Gulfstream делает громкие заявления, но, с другой стороны, в этом самолёте есть и много важных особенностей. По словам производителя, G800 обладает наибольшей дальностью полёта среди всех деловых самолётов, и способен преодолевать 15186 км на крейсерской скорости 0,85 Маха и 12964 км на скорости 0,90 Маха. Его максимальная

эксплуатационная скорость составляет 0,935 Маха. Кроме того, есть и цена. Неудивительно, что она тоже немаленькая – около \$73,5 млн.

Тем не менее, Gulfstream уверен в привлекательности этого предложения. «Мы наблюдаем огромный спрос на G800, и вся команда Gulfstream с нетерпением ждёт начала поставок нашим клиентам», – заявил на прошлой неделе Марк Бернс, президент Gulfstream.

Но окажется ли новый джет таким же популярным, как его старшие братья – G650 и G700? Corporate Jet Investor изучил прогнозы рынка G800 вместе с представителями отрасли. В популярности G650 и

G700 сомневаться не приходится. «Линейка G650 была одной из самых быстро продаваемых и успешных моделей в сегменте ULR (сверхдальних джетов)», – говорит Оливер Стоун из лондонской компании Colibri Aircraft. «Поэтому приятно видеть, что Gulfstream продолжает эту линию, и я считаю, что они достигли идеального соотношения дальности полёта, размера салона и лётно-технических характеристик».

По его словам, дальность нового бизнес-джета станет явным конкурентным преимуществом на рынке. «США по-прежнему являются основным драйвером спроса на рынке, и возможность этого самолёта совершать рейсы практически в любую точку Земли из США будет полезным преимуществом». Ближний Восток также станет ключевым рынком для G800, поскольку это рынок премиум-класса и потому что это увеличение дальности полёта позволит самолёту безостановочно долетать до большей части территории США, добавляет он.

Но Стоун задается вопросом, будет ли дополнительная дальность достаточно привлекательной для заинтересованных сторон. «Пока еще неизвестно, будет ли в этой категории достаточно разных категорий покупателей, чтобы отличать покупателя G700 от покупателя G800», – говорит он.

Дальность станет решающим фактором, согласен Шон Диннинг, старший партнер Dallas Jet International. «Дальность полёта особенно важна для маршрутов США – Азия, Европа – Австралия и Азия – Южная Америка», – говорит Диннинг. «Такие маршруты, как Нью-Йорк – Гонконг и Майами – Кейптаун, теперь доступны.



Есть небольшая, но серьезная группа, для которой такая дальность может оказаться очень полезной. Для других покупателей значение будет иметь не дальность полёта, а новейшие технологии, предлагаемые Gulfstream».

Стив Варсано, основатель The Jet Business, считает, что G800 соответствует «невероятному успеху» G650. Он считает, что сверхбольшая дальность полёта, скорость и комфорт побудят существующих покупателей обновить его, а новых – обратиться к своим финансистам. G800 будет удерживать клиентов – ведь это и есть цель, не так ли?», - говорит Варсано. Он считает, что пилоты станут мощными рекламодателями нового самолёта, что отражает их восхищение технологией Symmetry Flight Deck G800, унаследованной от G700. «Вклад пилота в работу руководителей, генеральных директоров или председателей корпораций очень важен», - говорит он. «Я думаю, что это повысит лояльность этих пилотов, и я думаю, что это позволит достичь цели Gulfstream».

Но как насчет цены в \$73,5 млн? «У тех из нас, кто работает в этом бизнесе уже некоторое время, цены выше \$60 млн по-прежнему вызывают замирение сердца», - признает Диннинг. «Тем не менее, я считаю, что цена G800 не станет препятствием для тех, кому интересны его миссия и предоставляемые им ощущения от полёта». К тому же, Gulfstream провела значительное исследование рынка, прежде чем установить эту цену.

Оливер Стоун отмечает, что Global 7500 и G700 установили стандарт для самолётов высшего це-

нового сегмента. «Таким образом, клиенты будут ожидать этого», - говорит он. «Я не вижу в этом препятствия для покупателей, которые ищут новый сверхдальний самолёт у производителей». Варсано также отмечает, что Gulfstream «никогда не стеснялся в ценах».

Шон Диннинг считает, что характеристики G800 делают его привлекательным предложением для потенциальных покупателей. «У Gulfstream есть преимущество в том, что я называю сегментом сверхдальних самолётов, и это только увеличит портфель заказов Gulfstream», - говорит он. «Кроме того, сильное сообщество владельцев G650 в США с прекращением производства G650 будет готово к модернизации, что позволит увеличить возможности выполнения миссий и улучшить качество полё-

тов. Этот самолёт будет востребован на всех континентах и откроет маршруты, ранее недоступные».

У Стоуна, однако, есть только один вопрос. Поставки нового G800 уже начались, а G700 все ещё находится в производстве, какой из них является флагманским? Многие покупатели всегда хотят приобрести самую новую и первоклассную модель в линейке. «Благодаря таким покупателям наша отрасль продолжает функционировать», - говорит он. «Мне интересно, какую модель Gulfstream рынок назовет самой современной».

Первый клиент Gulfstream G800 и многие другие, подобные ему (как надеется Gulfstream), дадут ответ на этот вопрос.



AERO Asia 2025 станет крупнейшим мероприятием в регионе

За три месяца до начала выставки AERO Asia 2025 организаторы представили впечатляющий состав участников, в который входят некоторые из самых известных компаний отрасли, как из Китая, так и из других стран. Выставка, которая пройдет с 27 по 30 ноября в Zhuhai International Airshow Center под девизом «Новая эра: исследуйте больше», бу-

дет посвящена многочисленным прорывам в области авиации общего назначения, eVTOL и других областях, демонстрируя новейшие разработки на выставочной площадке, в небе и в рамках вдохновляющей деловой программы.

Выставка, организованная совместно компани-

ями Messe Frankfurt Ltd и Zhuhai Airshow Group Co Ltd, получила особую поддержку со стороны правительства города Чжухай, Aviation Industry Corporation of China Ltd, Aero Engine Corporation of China и Commercial Aircraft Corporation of China Ltd. Поддержанная более чем 30 авторитетными отраслевыми организациями и ассоциациями как на национальном, так и на международном уровне, выставка призвана объединить ресурсы всей экосистемы авиации общего назначения и маловысотной авиации, став знаковым событием в Азии.

Общая выставочная площадь AERO Asia 2025 составляет 60000 кв.м, что вдвое больше первого мероприятия. Ожидается более 60000 посетителей, включая конечных пользователей из таких секторов, как логистика, гражданская авиация, общественная безопасность, экстренные службы, сельское хозяйство, судоходство, электроэнергетика, пожарная безопасность, геодезия и индустрия развлечений, а также финансовые и предпринимательские ассоциации, партнёры по цепочке поставок, поставщики экологически чистой энергии и учебные заведения в области авиации. Разнообразный состав участников будет способствовать междотраслевому сотрудничеству и формированию глобальной экосистемы маловысотных полётов.

В этом году, когда подготовка подходит к завершающей стадии, почти 300 экспонентов из 17 стран и регионов уже зарегистрировались на выставке. Ожидается, что площадь крытой экспозиции превысит 35000 кв.м, а международное участие значительно возрастет. Азиатские экспоненты из Камбоджи, Японии, Кореи, Малайзии и других стран



подтвердили своё участие, а ведущие компании из Австралии, Австрии, Бельгии, Канады, Франции, Германии, Италии, Мальты, ОАЭ и США также займут видное место на выставке.

Открытая площадка выставки будет отведена под статичные экспозиции воздушных судов, а крытое пространство AERO Asia, состоящее из пяти павильонов, будет организовано в пять ключевых зон, каждая из которых будет посвящена отдельной категории представленных на выставке экспозиций:

- бизнес-джеты, ультралёгкие, сверхлёгкие, лёгкие самолёты;
- винтокрылые аппараты (вертолёты и вертикальные летательные аппараты);
- беспилотные летательные аппараты/интеллектуальные приложения;
- двигатели/экологичная авиационная энергия;
- инфраструктура/сервис/техобслуживание, ремонт и эксплуатация/поставки и компоненты.

В павильонах и на статической стоянке воздушных судов ряд известных отечественных и международных экспонентов представят новейшие инновации, влияющие на будущее авиации общего назначения:

Производители eVTOL: посетители смогут прикоснуться к будущему полётов, ведь почти 30 ведущих производителей представят свои новейшие модели и прототипы eVTOL, включая Aerofugia, Autoflight, AVIC, Eazyfly, EHang, Range Aviation, Seagull, THU-Lion, Transfuture Aviation, Vision Aero, Volant, Volocopter, Wefly, Weland Space и ZERO-G. Различные конфигурации, такие как винтокры-

лые аппараты, конвертопланы и гибридные воздушные суда, продемонстрируют передовые технологии eVTOL.

Авиация общего назначения: на выставке будут представлены турбовинтовые самолёты таких производителей, как Cessna, Pilatus и Y5BG; Вертолёты и винтокрылые машины от таких компаний, как Airbus Helicopter, AutoGyro, Bell, PENGTAI и Tenchy; лёгкие самолёты от таких компаний, как Cirrus, CTLS, DLE, SATC, Savannah SR, Shark и SHUNGYI; амфибии от Oxaï Aircraft и Selina Aircraft; а также двухмоторные поршневые самолёты от ALAC. Разнообразный спектр типов воздушных судов, включая лёгкие и сверхлёгкие спортивные самолёты, поршневые самолёты и самолёты с укороченным взлётом и посадкой, продемонстрирует развивающиеся области применения авиации общего назначения.

Беспилотные летательные аппараты/интеллектуальные приложения: ключевые игроки представят передовые дроны для таких областей применения, как логистика, аварийно-спасательные работы, пожаротушение и осмотр энергетической инфраструктуры, демонстрируя огромный потенциал рынка. Среди экспонентов такие организации, как Китайская железнодорожная сигнальная и коммуникационная корпорация (CRSC), Альянс маловысотной экономики региона Большого залива Гонконг-Макао и Гуанминский институт маловысотной авиации, а также крупные производители дронов, такие как CHENGZHI, DJI, Harry Sky Dream и HobbyWing.

Двигатели, силовые установки и воздушные винты: более 30 известных производителей двигателей представят полный спектр силовых установок, от традиционных топливных двигателей до инновационных гибридных и электрических систем. Среди них Aero Engine Corporation of China (AECC), EDOS, Falcon Aerospace, Haery Power, Hawk, JXF, Limbach, Pratt & Whitney, Rotax, Shangshi Aerospace, UL Power и Xihe.

Системы авионики, системы управления полетом и компоненты: более ста поставщиков, включая AEROK, Garmin, GTAC, Parker Aerospace, SkyEagle, Xingjian и Zixingzhe, внесут свой вклад в комплексную презентацию, охватывающую всю экосистему отрасли авиации общего назначения и низковысотной авиации.

Помимо широкого спектра представленных технологий, продуктов и решений, на выставке AERO Asia 2025 пройдут пять важных форумов, а именно: Азиатская конференция по развитию экономики малых высот, Форум по устойчивой авиации, Международный симпозиум GABA Safety 2025, Форум по будущей городской воздушной мобильности и Форум по производству двигателей для авиации общего назначения. Эти форумы будут посвящены таким темам, как сертификация лётной годности для низковысотной авиации, технологические прорывы, безопасность полётов и сценарии коммерческого применения, в рамках которых будет совместно изучаться будущие тенденции развития в секторах авиации общего назначения и низковысотной авиации. Подробное расписание и информация о регистрации будут объявлены перед началом выставки.

Самолёт недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Aviatech L-147M**

Год выпуска: **2024 г.**

Место съёмки: **май 2025 года, Penza (Sosnovka) – XWPO, Russia**



Фото: Дмитрий Петрович