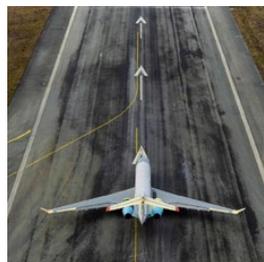




Уходящая неделя была пропитана политическим и экономическими заявлениями новой администрации США. Одной из чувствительных тем стали пошлины. И реакция ведущих производителей не заставила себя ждать. По словам председателя правления и генерального директора Dassault Aviation Эрика Трапье, угроза введения пошлин в США на импорт может негативно сказаться на продажах бизнес-джетов Falcon французского производства. Объявив о том, что он назвал «беспрецедентным» чистым доходом в размере 1,1 миллиарда евро (\$1,2 млрд) во время пресс-конференции в Париже, он предупредил, что заявленное намерение администрации Трампа ввести 25%-ные тарифы для Европейского Союза может подорвать цель по поставке 40 джетов в этом году. Аналогичные мрачные прогнозы готовят и другие производители. Подробнее читайте в этом выпуске.

Компания Rotortrade объявила о рекордных показателях в 2024 году, когда количество сделок на вторичном рынке вертолетов увеличилось на 20% по сравнению с предыдущим годом, что стало самым высоким уровнем и стоимости продаж за всю историю компании. Этот рост был обусловлен высокими показателями в ключевых сегментах рынка, где вертолеты общего назначения, VIP-класса и морской конфигурации пользуются высоким спросом у клиентов компании по всему миру. В частности, в оффшорном секторе наблюдалось значительное оживление: поставки увеличились на 150%, что является самым высоким показателем роста среди всех сегментов.

Bombardier отпраздновала 1000-ю поставку в семействе суперсредних бизнес-джетов, передав Challenger 3500 компании JM Family Enterprises. Это знаменательное событие произошло чуть более чем через 20 лет после того, как был поставлен первый Challenger 300, первоначально получивший название Continental. А в январе 2024 года долевому оператору Flexjet был поставлен последний представитель семейства - Challenger 3500. За всю историю популярного семейства клиенты получили 457 Challenger 300 и 423 Challenger 350.



Активность в США восстанавливается в первую неделю марта, особенно во Флориде и Техасе

WINGX: Активность бизнес-джетов оставалась очень стабильной в течение последних трех месяцев, что свидетельствует о существенном восстановлении после ровных тенденций в 2023 и 2024 годах. Европейские рынки в начале марта в целом отстают, при этом наиболее очевидно отстающей является Германия **стр. 25**

Угроза пошлин распространяется на всю авиационную отрасль

Авиационное сообщество продолжает изучать масштабы последствий введения пошлин США и ответных действий других стран, однако обеспокоенность распространилась на всю мировую отрасль

стр. 27

Саудовская Аравия стимулирует рост деловой авиации

Саудовская Аравия долгое время считалось жемчужиной на рынке деловой авиации Персидского залива, хотя эта жемчужина часто казалась совершенно недостижимой из-за множества сложных препятствий. Но совсем недавно появились признаки надежды на снижение бюрократических препонов

стр. 29

СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС: отвечая на вызовы времени

Мы поговорили с Генеральным директором авиакомпании «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» Петром Петровичем Яблонским, который рассказал, как накопленный опыт работы с вертолетами зарубежного производства помогает адаптироваться к новым реалиям на рынке деловой авиации

стр. 31

ARGUS TRAQpak прогнозирует в марте небольшое увеличение трафика

По оценкам аналитиков ARGUS TRAQpak, в марте 2025 года общая летная активность в Северной Америке увеличится на 0,6% в годовом исчислении. Это на одну десятую пункта ниже их годового прогноза. Проведенный в февральском отчете анализ активности показывает, что прошедший месяц завершился снижением на 2,6% по сравнению с предыдущим годом.

Однако, с учетом поправки на високосный год в феврале 2024 года, общая рыночная активность в Северной Америке выросла на 0,8%. В любом случае, эти показатели лучше, чем прогноз ARGUS о снижении на 3,9% в феврале.

Старший вице-президент ARGUS Трэвис Кун отметил, что общий спрос в Северной Америке продолжает оставаться высоким. «Технически активность снизилась в феврале, но с поправкой на

дополнительный день в 2024 году она выросла. Активность по Part 135 в настоящее время растет три месяца подряд, и, хотя нет никакой гарантии, что рост будет каждый месяц, мы по-прежнему ожидаем, что в 2025 году трафик в этом сегменте будет положительным. В центре внимания по-прежнему остаются трафик Part 91 и крупноразмерных джетов, поскольку мы наблюдаем некоторое снижение спроса».

Лучших результатов в феврале добились средние бизнес-джеты, они зафиксировали падение на 0,5%. Наиболее существенное снижение наблюдалось в сегменте легких джетов (-4,0%), турбовинтовых самолетов (-2,7%) и больших джетов (-4,4%).

В плюсе оказались долевые операторы (+3,6%) и Part 135 (+0,4%). Полеты Part 91 упали на 7,5%.

[Global Aircraft Activity Report](#)



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



Казахстанский Kaz Air Jet начинает полеты на Challenger 605

Казахстанский бизнес-оператор Kaz Air Jet (KEJ, Алматы Интернешнл) начинает эксплуатацию Bombardier Challenger 605, сообщает ch-aviation.

18-летний джет UP-C6004, рассчитанный на девять пассажиров, впервые был задействован 14 декабря 2024 года, выполняя рейсы между Алматы Интернешнл, где он базируется, и неизвестным пунктом назначения в Центральной Азии.

С 25 января 2025 года он летает под кодом Kaz Air Jet «KEJ» из Габалы в Ганновер. Самолет в основ-

ном выполнял рейсы в пределах Казахстана, а также в Россию, Европу и на Ближний Восток.

Ранее зарегистрированный на острове Мэн как M-ALTI, Challenger 605 уже базировался в Международном аэропорту Алматы до его перерегистрации в Казахстане.

Флот Kaz Air Jet также включает два CJ3, Embraer Legacy 600, который был недавно добавлен, Piaggio P180, два Як-42Д и парк вертолетов различных типов, включая Leonardo AW119, Bell 206 и Ми-8Т.



Фото Alexandr Balykin

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

Bombardier поставила 1000-й бизнес-джет семейства Challenger

Bombardier отпраздновала 1000-ю поставку в семействе суперсредних бизнес-джетов, передав Challenger 3500 компании JM Family Enterprises. Более 700 сотрудников компании и других приглашенных собрались в центре доставки Bombardier Challenger в Монреале на торжественную церемонию передачи.

Это знаменательное событие произошло чуть более чем через 20 лет после того, как был поставлен первый Challenger 300, первоначально получивший название Continental. А в январе 2024 года был долевоому оператору Flexjet был поставлен последний представитель семейства - Challenger 3500.

За всю историю популярного семейства клиенты получили 457 Challenger 300 и 423 Challenger 350.

Новейший Challenger 3500, поступивший в эксплуа-

тацию в сентябре 2022 года, к октябрю прошлого года достиг 100 поставок, а сейчас приближается к отметке в 120 воздушных судов. Эта модель получила оборудование от семейства Global и позаимствовала некоторые элементы интерьера флагманского 7500, такие как сиденья Nuage.

«Поставка нашего 1000-го суперсреднего самолета знаменует собой решающий момент для Bombardier», - сказал президент и исполнительный директор Bombardier Эрик Мартель. «Эта веха является свидетельством преданности делу и исключительного таланта наших сотрудников, а также доверия и лояльности наших клиентов по всему миру. Это событие приобретает еще большее значение, поскольку мы празднуем его с клиентом, который разделяет наши ценности, предпринимательский дух и приверженность обществу».



Weltall
avia

НАШ ФЛОТ

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

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

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Dassault Aviation назначает ExecuJet Haite авторизованным сервисным центром в Пекине

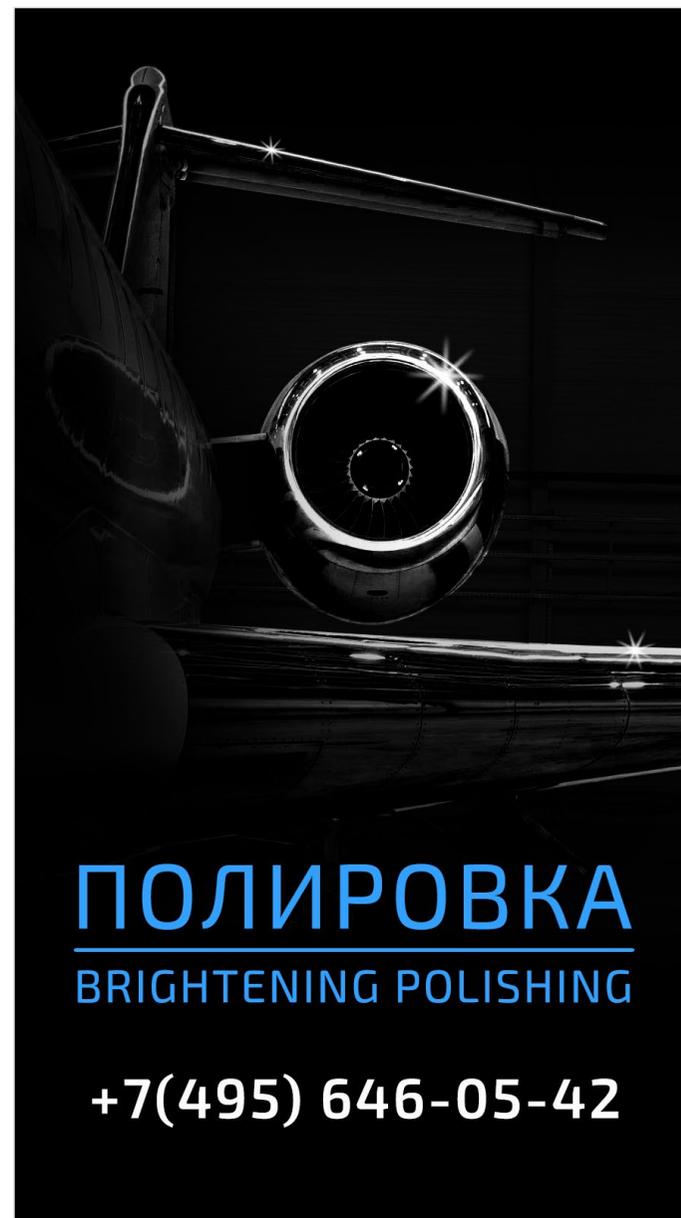
Dassault Aviation расширила статус ExecuJet Haite Aviation Services China как авторизованного сервисного центра (ASC) для самолетов Falcon, включив в него новый специализированный центр ТОиР в международном аэропорту Пекина Дасин (Beijing Daxing International Airport) для услуг AOG и линейного обслуживания.

Это означает, что теперь у Dassault Aviation есть ASC в Пекине, крупнейшем рынке деловой авиации в Китае. Статус ASC позволяет ExecuJet Haite выполнять гарантийные работы от имени клиента, которые покрываются производителем.

Центр ТОиР ExecuJet Haite в Дасине площадью 5000 м2 теперь предлагает обслуживание планера, поддержку AOG и другие услуги для

Falcon 6X, Falcon 7X и Falcon 8X. Этот техцентр дополняет центр ТОиР компании ExecuJet Haite в международном аэропорту Тяньцзинь Биньхай, который также является центром обслуживания самолетов Falcon компании Dassault Aviation.

Базы техобслуживания ExecuJet Haite в Дасине и Тяньцзине являются организациями по техническому обслуживанию, сертифицированными по Part 145. Обе сертифицированы Администрацией гражданской авиации Китая (CAAC), Европейским агентством по безопасности полетов (EASA), Федеральным управлением гражданской авиации США, Управлением гражданской авиации Каймановых островов, Управлением гражданской авиации Бермудских островов и Департаментом гражданской авиации Арубы.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

UAS наблюдает растущий спрос на поддержку полетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе

UAS International Trip Support отмечает двузначный рост активности в сфере услуг поддержки деловой авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе. На этой неделе компания из Дубая принимала участие в первом Азиатском форуме и выставке деловой авиации в Сингапуре, отмечая при этом свою 25-ю годовщину.

По словам основателя и генерального директора UAS Омара Хосари, в Юго-Восточной Азии, Индии и Австралии наблюдается наиболее значительный рост летной активности, в основном за счет растущего числа состоятельных людей в регионе, а также расширения туризма и инвестиций в инфраструктуру. Помимо поддержки операторов воздушных судов, UAS также имеет в управлении Bombardier Global Express, доступный для чартера, который был востребован для рейсов в Индию, Шри-Ланку и Таиланд.

«Азиатско-Тихоокеанский рынок бизнес-джетов продемонстрировал в 2024 году быстрый рост, увеличившись на 12,5%», - отметил Хосари. «На местном уровне за последние пять лет количество вылетов деловых самолетов в 2023 году из сингапурских аэропортов Чанги и Селетар выросло почти на 28%. Соответственно, региональные операторы требуют надежной поддержки рейсов, которая повышает эффективность и обеспечивает постоянное операционное совершенство».

Компания имеет сеть сотрудников в Китае, Малайзии и Австралии. Эти специалисты могут приезжать в определенные аэропорты для поддержки операторов по мере необходимости, занимаясь всеми аспектами подготовки к рейсу. Китайская команда базируется в операционном центре в Пекине и поддерживается другими подобными центрами группы в Дубае и Хьюстоне.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→

jetport-interiors.tech

SPARFELL стала новым оператором G500

SPARFELL Aviation Group (ранее LaudaMotion Executive) ввела в эксплуатацию первый бизнес-джет Gulfstream G500, который был поставлен непосредственно с завода американского производителя. Это первый из трех самолетов, которые SPARFELL планирует ввести в эксплуатацию в первой половине 2025 года.

Новый Gulfstream G500 зарегистрирован в Австрии в качестве первого самолета этого типа в парке SPARFELL Luftfahrt, но не для группы, поскольку SPARFELL на Мальте уже эксплуатирует самолет данного типа. За ними последуют два бизнес-джета Bombardier нераскрытых типов, один из которых,

как было подтверждено, зарегистрирован в Австрии, а другой, вероятно, будет зарегистрирован на Мальте в соответствии с АОС SPARFELL Malta.

Компания также ожидает, что ее ACJ319-100, OE-LJC, который в настоящее время проходит ремонт и техническое обслуживание в Базеле/Мюлузе/Фрайбурге, Франция, будет введен в эксплуатацию к лету 2025 года. «Это масштабный проект, и мы с нетерпением ждем начала его реализации», - пояснил управляющий директор SPARFELL Aviation Group Бернхард Випфлер. «Мы верим в этот сегмент. Наличие авиалайнеров в VIP-конфигурации, доступных для чартера, является интересным рынком со спросом, на котором мы хотим расти».



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

Выручка Pilatus в 2024 году составила \$1,8 млрд

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus объявил финансовые результаты за 2024 год, сообщив о выручке в размере \$1,8 млрд, что на 10,5% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что стало следствием роста поставок.

«Общий объем продаж составил 1,6 млрд швейцарских франков (\$1,8 млрд), увеличившись более чем на 10%. Операционная прибыль осталась на том же высоком уровне, что и в прошлом году: 243 млн швейцарских франков (\$270 млн). Количество поставленных самолетов – 96 PC-12 NGX, включая два арендованных самолета, 51 PC-24 и шесть PC-21 – особенно обнадеживает – эти показатели даже немного лучше результатов предыдущего года», - говорится в отчете компании.

Разбивка по сегментам показала, что почти 77% (\$1,4 млрд) пришлось на долю клиентов бизнес-авиации, а оставшиеся 23% (\$414,9 млн) – на государственную авиацию.

«В сфере бизнес-авиации мы подводим итоги хорошего, но особенно сложного года. В сложных условиях, характеризующихся как внутренними, так и внешними проблемами, нам, тем не менее, удалось поставить 96 самолетов PC-12 и 51 самолет PC-24», - прокомментировали в компании результаты своей деятельности в сегменте бизнес-авиации.

Компания продемонстрировала значительный рост во всех регионах: на Америку приходится 46% от общего объема продаж, за ней следуют Европа (29,6%), Азия (14%), Австралия (8,4%) и Африка (2%).

В целом, прибыль компании до вычета процентов и налогов (ЕБИТ) составила \$270,5 млн, что немного выше прошлогодних \$267,1 млн. Более того, балансовая стоимость заказов компании достигла \$3,2 млрд по сравнению с \$2,6 млрд в 2023 году, а объем заказов, полученных в течение года, составил \$2,4 млрд.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Volocopter снова банкротится

Немецкий разработчик Volocopter на этой неделе перешел к новому этапу процедуры банкротства, предоставив назначенному судом управляющему еще три месяца для обеспечения своего будущего. 1 марта почти все 500 сотрудников компании были отправлены в оплачиваемый отпуск в соответствии с требованиями законодательства Германии о неплатежеспособности.

С 26 декабря, когда Volocopter впервые подал заявление о неплатежеспособности в суд Карлсруэ, в компании действует программа подготовки к банкротству, срок действия которой истек 28 февраля. Назначенный судом адвокат Тобиас Валь ищет новые инвестиции для поддержки усилий по сертификации двухместной модели eVTOL VoloCity. По словам источника, близкого к процессу, он ведет переговоры с потенциальными новыми владельцами.

Если до конца мая не удастся заключить сделку, то, скорее всего, компания закроется с потерей всех рабочих мест. Это будет происходить по той же схеме, по которой 21 февраля был закрыт другой немецкий разработчик eVTOL – Lilium.

18 февраля французский чартерный оператор Jet Systems Hélicopters Services подписал соглашение о покупке двух VoloCity. Совсем недавно, в декабре, Volocopter сообщил, что увеличивает частоту летных испытаний прототипа VoloCity и что по-прежнему уверен в завершении сертификации типа EASA в 2025 году. Ранее компания планировала вывести воздушное судно на рынок в 2024 году.

FAA одобрило Airbus H125 для полетов по приборам с одним пилотом

FAA сертифицировало вертолет Airbus H125 для полетов по приборам (IFR) с одним пилотом. Одобрение, объявленное в понедельник, открывает путь для поставок однодвигательной модели с американской сборочной линии производителя в Колумбусе, штат Миссисипи.

Разработанный компанией Moog в сотрудничестве с Genesys Aerosystems, расширенный функционал основан на модернизированной кабине и новом автопилоте, а также на резервных гидравлических и электрических системах. По данным Airbus Helicopters, эта комбинация обеспечивает расши-



ренную ситуационную осведомленность и снижает нагрузку на пилота.

Процесс сертификации FAA начался в марте 2023 года, и Airbus планировал завершить его во второй половине 2024 года. Тем не менее, генеральный директор Airbus Helicopters Бруно Эвен, описывая эту возможность как «постепенную инновацию, которая приносит пользу рынку», заявил, что одобрение оживит спрос на однодвигательные вертолеты.

«Я не думаю, что история H125 закончится завтра», – сказал он журналистам на пресс-конференции в Германии на этой неделе. «Когда вы занимаете почти 80% рынка [средних однодвигательных вертолетов], у меня нет ощущения, что мы отстаем, [и] мы выигрываем от зрелости, надежности продукта».

По словам Жерома Ронсена, руководителя подразделения легких вертолетов Airbus, функция IFR расширит возможности H125 в сфере государственных услуг, экстренной медицинской помощи и правоохранительных органов. Он описал эти сегменты рынка как «пользующиеся большим спросом во всем мире, и особенно в Северной Америке».

В настоящее время вертолет производится на трех линиях окончательной сборки во Франции, США и Бразилии, в то время как строительство четвертой линии в Индии, предназначенной для гражданских самолетов, «продвигается успешно», сообщает Airbus. На сегодняшний день по всему миру поставлено более 4300 вертолетов H125, а обширное семейство Ecureuil налетало более 40 млн часов за 50 лет с момента своего первого полета.

Cat Aviation избавляется от Falcon 7X

Компания Cat Aviation (CAZ, Цюрих) прекратила эксплуатацию последнего из четырех своих Falcon 7X, сообщает ch-aviation research. 17-летний HB-JSS, рассчитанный на 13 пассажиров, эксплуатировался компанией Cat Aviation с момента поставки в 2008 году. Базируясь в Цюрихе, до сентября 2024 года он активно летал под кодом компании «CAZ».



В настоящее время самолет снят с регистрации, и его дальнейшая судьба неизвестна. Это был последний из четырех Falcon 7X, ранее эксплуатировавшихся компанией Cat Aviation. Первый был выведен из эксплуатации в 2019 году, второй – в начале 2024 года и в настоящее время эксплуатируется мальтийской компанией JetHouse. Третий выведен во второй половине 2024 года и с тех пор пополнил парк турецкой компании JetGlobe.

После этого вывода из эксплуатации парк Cat Aviation теперь включает Falcon 2000LXS, Falcon 6X, тип, для которого Cat Aviation была стартовым оператором, и два Pilatus PC-24.

Фонд Hyperion ведет переговоры о приобретении испанской Gestair

Частная инвестиционная компания Hyperion Fund ведет переговоры о приобретении контрольного пакета акций Gestair Private Jets, сообщает Expansión. В настоящее время оператор принадлежит испанской инвестиционной компании GPF Capital.

Фонд Hyperion нацелен на аэрокосмический сектор, оборону, кибербезопасность и искусственный интеллект. Недавно фонд привлек 150 миллионов евро, и приобретение Gestair, если сделка состоится, станет его первой инвестицией. Компанию возглавляют бывший лидер главной правоцентристской партии Испании, Народной партии (PP) Пабло Касадо и Рикардо Гомес-Асебо Ботин, племянник нынешнего президента Santander Bank Аны Ботин.

Gestair – крупнейший в Испании провайдер услуг

деловой авиации. В дополнение к бизнесу по аренде частных самолетов и управлению воздушными судами, который включает в себя 24 самолета в Испании и семь самолетов под управлением мальтийского подразделения Gestair Aviation, компания также управляет подразделением ТОиР (MRO) в мадридском аэропорту Барахас. Gestair является подрядчиком Министерства обороны Испании по техническому обслуживанию самолетов A310-300, Falcon 900(M) и Citation V, эксплуатируемых Военно-воздушными силами Испании/Ejército del Aire.

В 2023 году оборот Gestair составил 182 млн евро, а прибыль до вычета (ЕБИТДА) – почти 11 млн евро. GPF Capital, нынешний мажоритарный акционер, приобрел компанию у Nazca Capital в 2019 году.



GE Catalyst получил одобрение FAA

GE Aerospace объявила, что ее турбовинтовой двигатель Catalyst получил сертификацию FAA, что стало кульминацией программы, включающей испытания более 23 двигателей и около 190 испытаний компонентов.

Компания заявила, что Catalyst – это первый усовершенствованный турбовинтовой двигатель 21 века, созданный с нуля, а также первый, сертифицированный по новейшим стандартам Part 33, которые включают более 20 существенных новых требований. Турбовинтовой однодвигательный Beechcraft Denali компании Textron Aviation, который, как ожидается, поступит в эксплуатацию в этом году, является стартовой платформой для нового двигателя GE.

«Catalyst прошел строгий процесс сертификации и тестирования», - сказал Пол Коркери, генеральный менеджер Catalyst в Avio Aero. «Мы довольны работой двигателя на протяжении всех его наземных и летных испытаний, и по-прежнему полностью сосредоточены на поддержке Textron Aviation, поскольку они завершают процесс сертификации и готовятся к вводу в эксплуатацию Beechcraft Denali».

По данным GE, общая степень сжатия двигателя 16:1 обеспечивает до 18% лучший расход топлива и до 10% более высокую крейсерскую мощность по сравнению с конкурирующими двигателями в этом классе 1200-1400 л.с.

Flyinggroup Middle East добавила в чартерный парк Global 6000

Flyinggroup Middle East пополнила свой чартерный парк самолетом Bombardier Global 6000, который будет доступен с марта 2025 года.

Бизнес-джет рассчитан на 13 пассажиров и располагает просторным салоном с камбузом, гостиной и обеденной зонами, личным кабинетом или спальней и двумя туалетами для VIP-персон. Развлечения на борту включают в себя два 24-дюймовых HD-монитора и подключение по Wi-Fi.

«Мы уверены, что Global 6000 быстро станет популярным выбором в быстрорастущем чартер-

ном секторе Ближнего Востока», - говорит Гай Фарнфилд, управляющий директор Flyinggroup на Ближнем Востоке. «Этот самолет идеально подходит для корпораций, семей и правительственных делегатов, которые хотят путешествовать в уединении, роскоши и безопасности».

Flyinggroup Middle East рассматривает этот самолет как шаг вперед в удовлетворении спроса на путешествия высокого класса. Самолет пополнил парк из 20 чартерных самолетов, доступных по всей Европе и на Ближнем Востоке, включая модели Cessna, Pilatus, Dassault и Bombardier.



Abu Dhabi Aviation станет первым в ОАЭ оператором eVTOL Archer

Бизнес-оператор Abu Dhabi Aviation станет стартовым эксплуатантом четырехместного самолета eVTOL Midnight от Archer Aviation в ОАЭ, куда американский производитель намерен начать поставлять самолеты в этом году в рамках своей новой программы коммерциализации «Launch Edition». Archer объявила о партнерстве с Abu Dhabi Aviation и программой Launch Edition на прошлой неделе,

прежде чем опубликовать свои финансовые результаты за четвертый квартал и за 2024 год.

Партнеры оформили свое соглашение, подписав меморандум о взаимопонимании во время церемонии в Abu Dhabi Investment Office, но не уточнили, сколько самолетов оно охватывает. Они заявили, что «пассажирский рейс» может быть выполнен до

конца года. В объявлении не говорилось о том, как самолет Midnight будет сертифицирован для коммерческих операций в ОАЭ или какие стандарты будут применяться в этой юрисдикции для обучения и лицензирования пилотов.

Как и другие американские разработчики eVTOL, Archer должна получить сертификат типа FAA и заявила, что намерена завершить этот процесс к концу 2025 года. На этой основе Главное управление гражданской авиации ОАЭ может подтвердить одобрение США.

В рамках программы Launch Edition в течение следующих 18-24 месяцев Archer планирует начать развертывание небольших флотов самолетов Midnight для клиентов на рынках «ранних последователей», таких как ОАЭ, сказал генеральный директор Archer Адам Голдштейн во время телефонной конференции с инвесторами. «Ранние последователи — больше, чем просто клиенты; они настоящие партнеры, с которыми мы будем работать, чтобы рука об руку поддерживать стартовые операции воздушного такси», - прокомментировал он.

Помимо ранних поставок самолетов, клиенты Launch Edition получают поддержку от Archer и местных партнеров, таких как Etihad Aviation Training, которая согласилась обучать и набирать пилотов eVTOL для Archer.

«Мы предоставим оперативную группу поддержки из пилотов, техников, инженеров и местного руководства. Эти договоренности будут адаптированы в зависимости от партнера и его стратегических



целей, но мы стремимся к тому, чтобы каждый из них приносил десятки миллионов дохода и был положительным по марже», - сказал Голдштейн. «Наша цель – создать повторяемую схему действий, которую мы сможем масштабировать до десятков, если не сотен партнеров по всему миру».

Abu Dhabi Aviation эксплуатирует 75 самолетов и вертолетов для различных чартерных миссий, включая поддержку офшорной энергетической отрасли и обслуживание членов королевских семей. Компания также имеет обширные мощности по техническому обслуживанию, ремонту и капитальному ремонту и обучает пилотов на пяти полнопилотажных тренажерах.

По словам Тома Муниса, главного технического директора Archer, компания находится на пути к поставке своего первого самолета Midnight в Абу-Даби этим летом. «С этим самолетом мы сосредоточим наши усилия на его тестировании в условиях высоких температур, поскольку условия там могут превышать 43°C», - сказал Мунис инвесторам во время телефонной конференции. «После этого мы планируем начать полеты в городах ОАЭ и вокруг них, выполняя испытательные полеты в некоторые из мест в нашей предполагаемой сети и из них, а также выполняя полеты по исследованию рынка с ограниченными пассажирскими перевозками, работая над нашим окончательным коммерческим запуском».

Хотя Archer не указывает сроки сертификации FAA и выхода на рынок в США, компания намерена провести первые пассажирские рейсы Midnight в Абу-Даби до конца года. Мунис сказал, что Archer

недавно завершила свои планы сертификации по конкретным проектам с Главным управлением гражданской авиации ОАЭ (GCAA). «В этом документе изложены шаги, необходимые для вывода Midnight на рынок страны, и мы уже на пути к их выполнению», - сказал он, добавив, что Archer уже начала отправлять данные о соответствии в GCAA для проверки.

Archer ранее объявляла о партнерстве в ОАЭ с такими компаниями, как Falcon Aviation и Air Chateau. Она также работает с дочерней компанией индийской авиакомпании IndiGo для создания услуг воз-

душного такси eVTOL для индийских городов.

Тем временем конкурирующий американский разработчик eVTOL Joby Aviation также готовится к запуску своего четырехместного электрического воздушного такси в ОАЭ. «К середине этого года мы планируем иметь самолет в Дубае, где он будет использоваться для демонстрации нашей готовности начать перевозку первых пассажиров, что мы планируем сделать в конце этого года или в начале следующего года», — сказал основатель и генеральный директор Joby Джо Бен Бевирт во время квартального звонка инвесторам Joby.



hoper запускает первую в Греции программу вертолетного B2B

hoper, первая в Греции коммерческая авиакомпания, выполняющая регулярные полеты на вертолетах, объединила усилия с туристическими агентствами, платформами бронирования, и компаниями по управлению отелями, а также сетями туристических консультантов, чтобы повысить доступность и гибкость при передвижении по греческим островам.

Инновационная компания, которая начала свою деятельность в 2024 году, использует передовые технологии и системы для бронирования билетов на ежедневные регулярные вертолетные рейсы. В настоящее время авиакомпания hoper, базирующаяся в Афинах, на Санторини и Миконосе, обслуживает 15 направлений, включая Антипарос, Сирос, Милос, Патмос и уединенный остров Анафи.

Благодаря широкой сети местных и междуна-

родных партнеров, таких как Eclectic Greece от Kyvernitis Travel и Embark Beyond, hoper предоставляет высококачественные услуги премиум-класса и помогает туристическим агентствам расширять свои предложения, создавая индивидуальные маршруты и уникальные туристические предложения для своих клиентов. Кроме того, hoper напрямую сотрудничает с избранными роскошными отелями и курортами, такими как Калесма Миконос и Верина Сифнос, что улучшает доступ гостей к островам и общее впечатление от отдыха.

Джордж Кивернитис, генеральный директор Kyvernitis Group, говорит: «На рынке, где традиционные направления часто характеризуются небольшими расстояниями и сложной доступностью, инновационное регулярное вертолетное обслуживание hoper действительно меняет правила игры. Используя передовые технологии и нала-

живая стратегические партнерские отношения с туристическими агентствами, платформами бронирования и компаниями по управлению туристическими направлениями, hoper не только упрощает путешествие между нашими знаменитыми островами, но и улучшает общее впечатление от путешествия».

«Кроме того, Eclectic Greece, наше подразделение ДМС, имеющее прочные связи на рынках среднего и элитного сегмента, особенно в США, уделяет особое внимание развитию традиционного туризма на островах. Мы рассматриваем интеграцию сервиса hoper как важный шаг вперед в создании индивидуальных маршрутов и туристических предложений, укрепляющий нашу приверженность качеству и инновациям. Мы считаем, что hoper здесь для того, чтобы изменить способ доступа к нашим традиционным направлениям, установив новый стандарт для путешествий премиум-класса в Греции».

Компания hoper также объединила усилия с такими платформами бронирования, как Ferryscanner, предлагая удобство и упрощая процесс бронирования для клиентов, аналогично тому, как путешественник бронирует билеты на паром. Кроме того, эксклюзивное партнерство между hoper и Liknoss – одной из ведущих и быстрорастущих компаний по продаже билетов на паромы в Европе – способствует более эффективному бронированию, связывая hoper с еще большим количеством операторов и туристических агентств, а также предоставляя отелям внутреннюю платформу бронирования для своих гостей.



Крупнейший дилер по продаже вертолетов на вторичном рынке отчитался за 2024 год

Компания Rotortrade объявила о рекордных показателях в 2024 году, когда количество сделок увеличилось на 20% по сравнению с предыдущим годом, что стало самым высоким уровнем и стоимости продаж за всю историю компании.

Этот рост был обусловлен высокими показателями в ключевых сегментах рынка, где вертолеты общего назначения, VIP-класса и морской конфигурации пользуются высоким спросом у клиентов компании по всему миру. В частности, в оффшорном секторе наблюдалось значительное оживление: поставки увеличились на 150%, что является самым высоким показателем роста среди всех сегментов.

Этот значительный рост отражает общую тенденцию отрасли, где доминирующим на рынке остается оффшорный лизинг. В настоящее время около трети вертолетов в оффшорном секторе находятся в лизинге, что значительно больше, чем в EMS (15%) или SAR (8%). Рост активности на шельфе также поддерживается оживлением нефтеразведки, особенно в таких регионах, как Западная Африка, что повышает спрос на специализированные вертолетные транспортные услуги.

Продажи Rotortrade в 2024 году также были обусловлены высоким спросом на средние и легкие двухдвигательные вертолеты, включая AW139, AW109, H145 и Bell 429, на долю которых в совокупности пришлось более 50% проданных машин. Географически наиболее динамичный рост наблюдался в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где объем поставок увеличился в три раза по сравнению с предыдущим годом, в то время как Европа и Америка оставались стабильными и устойчивыми

рынками. Airbus и Leonardo по-прежнему лидируют в мировых продажах подержанных вертолетов, на долю которых приходится более 80% сделок, совершенных Rotortrade.

Филипп Лубрано, основатель и генеральный директор Rotortrade, прокомментировал: «Наш успех в 2024 году подчеркивает доверие к нам клиентов и преданность нашей команды делу предоставления высококачественных вертолетных решений.

Исключительный рост в оффшорном секторе свидетельствует о явном восстановлении и возрождении доверия к этому рынку, и мы ожидаем, что эта динамика сохранится и в 2025 году».

Поскольку Rotortrade продолжает расширять свой глобальный охват и опыт, она по-прежнему стремится предоставлять индивидуальные решения для удовлетворения меняющихся потребностей вертолетной индустрии.



Dassault напугана политикой Трампа и озабочена безразличием ЕС

По словам председателя правления и генерального директора Dassault Aviation Эрика Траппье, угроза введения пошлин в США на импорт может негативно сказаться на продажах бизнес-джетов Falcon французского производства. Объявив о том, что он назвал «беспрецедентным» чистым доходом в размере 1,1 миллиарда евро (\$1,2 млрд) во время пресс-конференции в Париже, он предупредил, что заявленное намерение администрации Трампа ввести 25%-ные тарифы для Европейского Союза может

подорвать цель по поставке 40 джетов в этом году.

Признавая нестабильность в контексте конфликта между Россией и Украиной и политическую нестабильность во Франции, Траппье сказал, что заметный сдвиг в стратегии нового правительства США представляет собой наиболее значительный источник неопределенности в отношении условий торговли в 2025 году. «Наиболее тревожным [политическим событием] является приход новой

администрации Трампа», - сказал он, подчеркнув вероятность введения пошлин, а также то, что он охарактеризовал как нарушение давнего альянса между США и Францией.

Тем не менее, чистая выручка Dassault в 2024 году выросла почти на 30% и достигла 6,2 млрд евро, в то время как чистая прибыль увеличилась на 19% и составила чуть менее 1,1 млрд евро. В прошлом году компания завершила работу с рекордным портфелем заказов на сумму 43,2 миллиарда евро.

В этом году компания планирует увеличить выручку до 6,5 миллиардов евро. Однако Траппье предупредил, что политическая и экономическая нестабильность, в том числе повышение налогов во Франции и дальнейшие действия Европейского Союза по ограничению деловой авиации по экологическим соображениям, могут подорвать достижение этой цели.

Комментарии генерального директора Dassault были сделаны на следующий день после того, как правительство США ввело 25-процентные пошлины для основных своих торговых партнеров Канады и Мексики, а президент Трамп неоднократно заявлял о своем намерении взимать такую же ставку с европейских товаров. Dassault Falcon отметила, что ее конкурент Bombardier уже скорректировал свой прогноз на 2025 год из-за тарифов для Канады, где базируется большая часть ее производства.

В то же время Dassault и европейская отрасль деловой авиации в целом чувствуют себя всё более уязвимыми перед лицом враждебной политики ЕС, включая их исключение из так называемой



таксономической политики, которая определяет, какие отрасли имеют право на поддержку в рамках усилий по декарбонизации. Траппье назвал «скандальным» тот факт, что бизнес-джеты американского производства не подпадают под действие этой европейской политики, и именно поэтому Dassault выступает инициатором судебного процесса против Европейской Комиссии в Европейском суде.

Траппье пожаловался, что Dassault и другие европейские компании не получают должного признания за усилия, которые они предпринимают по обезуглероживанию. «Чем более мы добродетельны, тем меньше нас за это признают, так что, возможно, нам не стоит быть такими добродетельными», - прокомментировал он. «Мы используем экологически чистое авиационное топливо в наших самолетах, но бизнес-авиация по-прежнему подвергается серьезной критике».

В настоящее время Dassault пересматривает свои планы по набору большего числа сотрудников по всей группе после того, как в 2024 году было нанято чуть менее 2400 сотрудников, включая 239 молодых специалистов. «Мы переоцениваем то, что будем делать, поскольку не знаем, что произойдет с точки зрения тарифов и что может произойти с поставками Falcon в США», - сказал Траппер журналистам.

«Зеленые» самолеты, собранные на главном заводе Dassault близ Бордо для поставки в Северную Америку, доставляются в центр кастомизации в Литл-Роке, штат Арканзас, где устанавливаются интерьеры и некоторое другое оборудование. Од-

нако, несмотря на закупку части электроники у американских компаний, компания признала, что в целом доля США в Falcon составляет менее 50%. Французская компания находится в процессе строительства нового сервисного центра Falcon в Мельбурне, штат Флорида.

В 2024 году Dassault поставила 31 самолет Falcon, против 26 в 2023 году, поскольку компания продолжает попытки преодолеть трудности в цепочке поставок, с которыми сталкиваются большинство производителей аэрокосмической техники. В их число вошла первая поставка новой модели

Falcon 6X, и в прошлом году Dassault получила 26 новых заказов на Falcon, что немного больше, чем 23 заказа в 2023 году. В рамках тура, проведенного в 2024 году, 6X налетал более 1000 часов.

Команда инженеров Dassault в настоящее время наращивает производство первого опытного самолета с большой кабиной Falcon 10X, а также готовит испытательную площадку. В прошлом году компания Rolls-Royce провела тестовую кампанию двигателей Pearl 10X для этого самолета, и Траппье сказал, что Dassault планирует начать поставки в конце 2027 года.



Phenom 300 становится самым продаваемым легким джетом 13-й год подряд

По данным Ассоциации производителей авиации общего назначения (GAMA), 13-й год подряд семейство Embraer Phenom 300 становится самым продаваемым в мире легким бизнес-джетом.

В 2024 году Embraer поставила 65 легких джетов Phenom 300, и на сегодняшний день самолетов этого семейства было поставлено более 830 единиц. Phenom 300 эксплуатируется в 40 странах и налетал более 2,5 млн часов. Embraer постоянно инвестирует в привлекательность Phenom 300 для требовательных клиентов по всему миру, улучшая его производительность, технологии, комфорт и эффективность, что приводит к самой высокой остаточной стоимости на рынке.

В январе 2020 года Embraer анонсировала новый и усовершенствованный Phenom 300E, после чего в марте джет был одобрен ANAC, EASA и FAA, получив тройную сертификацию. Первая поставка улучшенного Phenom 300E состоялась в июне 2020 года.

Phenom 300E устанавливает высочайший стандарт качества в категории легких бизнес-джетов. Как комментируют в Embraer, имея дальность полета 2010 морских миль (3724 км), самолет также обладает уникальными взлетными характеристиками, которые позволяют ему вылетать из Международного аэропорта Кито (SEQM) с максимальной взлетной массой (MTOW) при температурах до ISA +26 град. на сухой или мокрой взлетно-посадочной полосе и, например, долететь до Майами.

Комфорт – основная черта этого самолета, от ши-

рокой входной двери с трапом и широкого овального в сечении фюзеляжа до тихого салона. К этому надо добавить топливную эффективность и порядочную дальность. Клиентам очень пришлось по душе фирменное овальное сечение фюзеляжа Oval Lite — точнее, то дополнительное пространство на уровне головы и плеч, которое оно обеспечивает, и большие иллюминаторы, заливающие салон естественным светом. Иллюминатор в туалете заслуживает особого упоминания, поскольку визуально увеличивает пространство.

Удобный для экипажа кокпит позволяет управление одним пилотом. Кабина экипажа оснащена сенсорной системой Prodigy Touch Flight Deck на основе платформы Garmin 3000. Улучшенный ин-

терфейс системы управления самолетом благодаря Prodigy Touch Flight Deck усиливает контроль пилота за обстановкой. Phenom 300E также поставляется со стандартом подключения 4G через систему Gogo Avance L5.

«Неслучайно Phenom 300 снова стал самым продаваемым легким самолетом в отрасли», - сказал Майкл Амальфитано, президент и главный исполнительный директор Embraer Executive Jets. «В течение 13 лет подряд он сохраняет свою сильную динамику на рынке и превосходит своих «одноклассников» — благодаря лучшей в своем классе дальности полета и скорости, и предлагая самую высокую остаточную стоимость среди всех самолетов на рынке».



Global 7500 установил 100-й рекорд скорости в своей категории

Bombardier сообщила о 100-м рекорде скорости, установленном на Global 7500. 28 февраля флагман канадского производителя вылетел из авторизованного сервисного центра Bombardier ASI Jet в Сан-Луис-Обиспо и через девять часов 17 минут приземлился в лондонском аэропорту Биггин-Хилл, разбив в среднем скорость почти в 1000 км/ч. Среди последних рекордов скорости – маршруты из Токио в Сан-Франциско, из Лондона в Эр-Рияд, из Окленда в Токио, из Хартфорда в Дубай, из Токио в Торонто и многие другие.

К числу предыдущих достижений Global 7500 относятся перелет из Сиднея в Детройт протяженностью 8225 морских миль, который стал самым продолжительным за всю историю деловой авиации, а также первый в отрасли беспосадочный перелет из аэропорта Лондон-Сити в Лос-Анджелес.

«Клиенты Bombardier нуждаются в надежном, быстром и эффективном бизнес-инструменте, который доставит их в пункт назначения быстро и результативно, и Global 7500 устанавливает стандарты в классе сверхдальних самолетов благодаря своим выдающимся технологическим достижениям и впечатляющим эксплуатационным характеристикам. Как свидетельствуют эти рекорды, бизнес-джет неизменно демонстрирует скорость, необходимую для успешного выполнения задач любого типа», - сказал Жан-Кристоф Галлахер, исполнительный вице-президент Bombardier Aircraft Sales и Bombardier Defense. «А поскольку наш Global 8000 будет введен в эксплуатацию позднее в этом году, нам не терпится развить этот рекорд скорости и вывести его на еще более высокий уровень во всей линейке».

Обладая максимальной скоростью 0,925 Маха и базовой дальностью полета 14260 км, Global 7500 является абсолютным рекордсменом по времени полета. Уникальное крыло Smooth Flax, похожее на воздушный амортизатор, оснащено сложной системой предкрылков и закрылков, которая создает исключительную подъемную силу при взлете и посадке, максимизируя аэродинамическую эф-

фективность и повышая эксплуатационные характеристики, одновременно повышая безопасность и обеспечивая самый плавный полет в отрасли. Оно также сокращает расход топлива, снижает выбросы вредных веществ в атмосферу и обеспечивает отличные характеристики на коротких дистанциях и высокой скорости – именно такие полеты ожидают от него взыскательные клиенты.



Китайская Sino Jet видит переход к более высокому спросу на чартерные перевозки

На первом Азиатском форуме и выставке деловой авиации ВААФЕх основатель и президент Sino Jet Дженни Лау похвалила новое мероприятие, которое прошло на этой неделе в сингапурском выставочном центре Чанги. «Я думаю, это хорошее начало», - сказала она. «После АВАСЕ [завершившейся в 2019 году] у нас не было полноценного шоу [в Азии]. Отрасли по-прежнему нужны профессионалы, чтобы встречаться и видеть друг друга, чтобы мы могли создавать больше деловых возможностей и обмениваться идеями сотрудничества».

Лау заметила демографический сдвиг в клиентской базе деловой авиации в Азии, с большим количеством молодых новичков и переходом от владельцев традиционного бизнеса к людям, занятым в высокотехнологичных отраслях. «Им комфортнее путешествовать на бизнес-джетах, они любят путешествовать большими группами, и они активнее ведут бизнес за рубежом», - сказала она изданию AIN.

Молодые клиенты также склонны отдавать предпочтение чартерам, а не владеть самолетами, и они также уезжают из Китая, поэтому Sino Jet открыла офисы и наняла персонал для поддержки клиентов в других местах, в том числе в Дубае и Цюрихе. «Клиентам нравится наше присутствие на местах», - сказала Лау. «Наша модель заключается в том, чтобы обслуживать китайских клиентов там, где они находятся». В дополнение к своему основному бизнесу по управлению чартерами из головного офиса, который находится в Пекине, Sino Jet расширила свои возможности за счет ФВО в Макао, Гуанчжоу, Чэнду и Наньчане, а также услуг ТОиР.

Из-за растущего спроса на чартеры и того факта, что многие самолеты, которые раньше были доступны для чартера в Китае, были проданы во время пандемии, наблюдается нехватка конкурентных самолетов. По словам Лау, спрос все еще есть, поэтому Sino Jet приобрела несколько самолетов, чтобы удовлетворить эту потребность, включая Gulfstream G550. Флот компании насчитывает 42 самолета, 80% из которых базируются в Китае, а остальные – в Японии, Сингапуре, Европе и Северной Америке.

«Такие операторы, как мы, не получают большой прибыли от местных чартерных перевозок, поэтому мы, как правило, покупаем дальние самолеты, чтобы удовлетворить спрос», - сказал Лау.

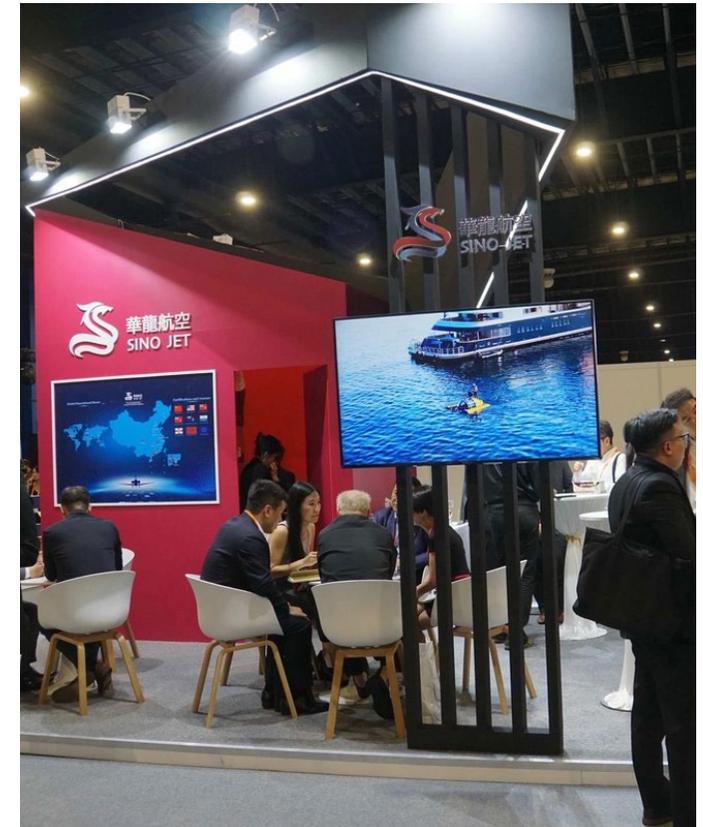
Экономика низких высот в Китае

Правительство Китая взяло на себя обязательство продвигать и развивать низковысотную авиацию, и Sino Jet делает большую ставку на этот сегмент рынка, заказывая 100 eVTOL Aerofugia AE200. «Китай очень заинтересован в развитии экономики низких высот», - сказала Лау. «Это план, который меняет правила игры для страны. Наши клиенты заинтересованы». Sino Jet ожидает спроса со стороны государственных клиентов на местные рейсы из аэропорта в центр города, а также на гуманитарные и медицинские цели.

Как и большинство авиакомпаний, Sino Jet сталкивается с трудностями при поиске новых квалифицированных сотрудников. «У всех есть эта проблема», - говорит Лау. Она ищет не только людей с навыками решения проблем, но и с офисами по

всему миру, так как языковые навыки имеют важное значение. «Они должны иметь сильное мышление», - говорит она. «Это непросто. Существует множество проблем, связанных с поиском нужных клиентов».

На данный момент рынок Юго-Восточной Азии является одним из главных приоритетов для Sino Jet. «Мы видим огромный потенциал роста из-за притока капитала в Сингапур, Малайзию, Индонезию и Индию», - заключила Лау.



Руководитель VistaJet отрицает, что IPO неизбежно

По словам основателя и председателя VistaJet Group Holding Томаса Флора, группа в настоящее время не планирует первичное публичное размещение акций (IPO). «Сейчас это не входит в планы», - сказал он в интервью на радиостанции Dubai Eye 103.8 News.

Флор ответил на недавний отчет Bloomberg, в котором утверждалось, что возможное IPO связано с потенциальным привлечением VistaJet Global средств путем продажи конвертируемых привилегированных акций консорциуму во главе с базирующейся в Сингапуре RRJ Capital, одной из крупнейших частных инвестиционных компаний в Азии, которая стремится воспользоваться спросом на чартер частных самолетов.

«Мы всегда открыты для любых правильных действий для компании, будь то сохранение частной собственности или получение входящих процен-

тов по нашему капиталу. Я по-прежнему владею примерно 84% компании, и я счастлив остаться с этой структурой. Мы всегда будем рассматривать альтернативы для компании, но сейчас это не входит в планы», - сказал он.

Флор также отреагировал на сообщение Financial Times от 21 февраля о том, что денежные резервы VistaJet упали до \$62 млн, самого низкого уровня с 2020 года, после снижения продаж летных часов. Ссылаясь на финансовую отчетность, FT сообщила, что количество летных часов, купленных заранее, сократилось на 10,5% за девять месяцев до сентября 2024 года по сравнению с предыдущим годом. Снижение было связано с сокращением поездок сверхбогатых клиентов VistaJet.

Сообщалось, что у компании было \$4,5 млрд задолженности от покупки самолетов и конкурентов и она пыталась привлечь до \$1 млрд нового финан-

сирования. Это произошло после увеличения задолженности в 2023 году до \$3,9 млрд, что на \$133 млн больше, чем в предыдущем году.

Однако Флор отклонил отчет как часть «кампании против VistaJet» или как «какую-то подоплеку, потому что слишком часто просто выбирают негатив». Он добавил: «Давайте сосредоточимся на реальных фактах. А факты таковы: компания продолжает расти. Люди тратят деньги».

Он сказал, что в 2024 году бизнес пережил сильный рост, увеличением числа новых участников на 20%, до примерно 1300. «Это сильный рост. Мы не видим никакого снижения числа летающих сверхбогатых людей. Если что, то есть существенный переход от полного владения самолетом к подписной бизнес-модели», - объяснил он. VistaJet работает как подписной сервис, взимая ежегодную авансовую плату по многолетнему контракту.

Флор сказал, что, хотя были оставшиеся платежи по приобретениям, сделанным в 2022 и 2023 годах, за исключением этих платежей у компании был положительный денежный поток. Он отметил, что денежные резервы значительно улучшились к концу 2024 года по сравнению с уровнем, о котором сообщалось 30 сентября 2024 года.

Флор основал VistaJet 21 год назад с 25 бизнес-джетами. Сегодня группа эксплуатирует около 360 самолетов по всему миру с собственными сертификатами эксплуатанта, выданными VistaJet (Германия) и VistaJet (Мальта). Она также сотрудничает с местными операторами в Соединенных Штатах под брендом Vista America.



Растущее благосостояние в Индии стимулирует спрос на личные воздушные перевозки

По данным базирующегося в Дели чартерного оператора JetSetGo, который сосредоточен на расширении своего авиапарка, исключительные экономические показатели Индии, которые привели к росту числа состоятельных людей, стимулируют значительный рост в секторе деловой авиации. Компания также инвестирует в планы по запуску новых сервисов advanced air mobility (AAM), которые могут включать городские и региональные рейсы с использованием новых eVTOL и гибридно-электрических самолетов.

По данным аудиторской группы Deloitte, ожидается, что в текущем финансовом году валовой внутренних продукт Индии вырастет на 6,5-6,8%, а в последующие 12 месяцев – на 6,7-7,3%. Хотя этот показатель все еще ниже зафиксированного Всемирным банком показателя в 7,6% в 2023 году, он более чем вдвое превышает аналогичный показатель в США и значительно превышает анемичное состояние экономик Европы.

Сегодня парк JetSetGo состоит из 10 самолетов, включая Cessna Citation CJ2, трех Hawker 800XP, Hawker 750, Hawker 900, Gulfstream G200, Dassault Falcon 2000, Embraer Legacy 600 и Bombardier Global 6000. Компания также эксплуатирует два вертолета Leonardo AW109.

Эти воздушные суда в основном управляются от имени их частных и корпоративных владельцев, а свободные мощности предоставляются на рынке чартерных перевозок. Компания JetSetGo, основанная на своем парке Hawker, которая была сформирована в 2012 году, представила карточную программу, и, по словам главного стратеги-

ческого директора группы Джонатана Самнера, в настоящее время компания изучает, как предложения, потенциально включающие доленое владение, что могут способствовать привлечению новых клиентов.

«У нас есть огромный неиспользованный потенциал для обеспечения того, что по сути является личным воздушным транспортом, но на современных деловых самолетах цена входа очень высока», - сказал Самнер в интервью AIN. Это вызвало у JetSetGo большой интерес к тому, что новые самолеты могут обеспечить экономию за счет масштаба, что снизит стоимость альтернатив автомобильному и железнодорожному сообщению.

В январе JetSetGo подписала меморандум о взаимопонимании с японским стартапом SkyDrive, чтобы изучить экономическое обоснование использования трехместного eVTOL SD05 для коротких перелетов по городам индийского штата Гуджарат. Оператор бизнес-джетов также начал сотрудничество с дочерним предприятием Embraer – Eve Air Mobility, чтобы подготовиться к внедрению своей программной платформы для управления городским воздушным движением Vector для поддержки операций eVTOL в городах Индии.

JetSetGo уже взяла на себя предварительные обязательства по покупке более крупного самолета Butterfly eVTOL от Overair и модели Cavorite от Horizon – оба они обладают большей дальностью полета, чем SD-05. В январе 2024 года компания подписала соглашение с Electra Aero, предусматривающее возможные заказы на ее гибридно-электрический 9-местный самолет короткого взлета и

посадки, который, по ее мнению, подходит для новых маршрутов протяженностью около 500 км.

«Сейчас мы наблюдаем рост благосостояния в индийских городах второго и третьего уровней за пределами городов первого уровня, и это стимулирует спрос на улучшение авиасообщения», - пояснил Самнер. «Мы наблюдаем рост спроса на частные джеты, поскольку существует дефицит на направлениях, которые регулярные авиакомпании не хотят обслуживать».

Несмотря на то, что для восполнения этого пробела были предприняты усилия по использованию вертолетов, оказалось сложным расширить масштабы полетов по доступным ценам. Именно здесь JetSetGo видит перспективы для новых электрических и гибридно-электрических воздушных судов, которые, как ожидается, появятся на рынке примерно в 2028 году.

Компания еще не определилась с тем, как будет финансироваться этот аспект диверсификации своего парка. На данный момент она сосредоточена на определении правильной бизнес-модели, используя то, что Самнер назвал «ориентацией на первых клиентов».

Важным фактором оптимизма JetSetGo является решимость нынешнего правительства Индии развивать инфраструктуру аэропортов и стимулировать рост авиаперевозок. «За прошедший год мы убедились, что все крупные производители авиационной техники серьезно относятся к Индии, в то время как раньше мы с трудом попадали в поле зрения», - заключил Самнер.

Выставка BAAFEx способствует росту популярности деловой авиации в Азии

Во вторник в сингапурском выставочном центре Чанги открылся первый Азиатский форум и выставка деловой авиации (BAAFEx). Это мероприятие является долгожданной заменой Азиатской конференции и выставки деловой авиации, которая проводилась в апреле 2019 года, и как оказалось, в последний раз в Шанхае.

«Азия является третьим по величине рынком деловой авиации», - сказал Лек Чет Лам, управляющий директор Experia Events, которая запустила выставку BAAFEx, а также проводит раз в два года Сингапурский авиасалон. Планируется, что две выставки будут проходить поочередно на одной и той же площадке, поэтому BAAFEx вернется в 2027 году.

Признаки указывают на растущий интерес к бизнес-авиации в Азии: по данным организаторов шоу, в регионе число людей со сверхвысоким уровнем дохода достигает трети от общего числа в мире. «Мы ожидаем значительного роста деловой авиации Азиатско-Тихоокеанского региона в течение следующих 10 лет», - сказал Лек, добавив, что он превысит среднемировой показатель.



По словам Лека, Experia увидела возможность создать новое шоу деловой авиации, благодаря прочным рыночным основам, высокому спросу и отсутствию глобальной платформы, которая могла бы стать катализатором роста отрасли деловой авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Интерес к бизнес-авиации растет и в странах с развивающейся экономикой Азиатского региона.

«Мы проанализировали ситуацию в этой части мира и обнаружили, что здесь нет глобального мероприятия, посвященного бизнес-авиации», - добавил Лек. «Мы видим вакуум, который мы можем заполнить».

По словам Лека, Сингапур был выбран для проведения выставки BAAFEx из-за благоприятной деловой среды и близости к соседним странам. В дополнение к «инфраструктуре поддержки мирового уровня», Лек рассказал об огромном крытом выставочном зале и более чем достаточном пространстве для большой статичной экспозиции, которая может расширяться по мере проведения мероприятия.

Первый день выставки начался с большого количества посетителей, заполнивших выставочный зал. ▶

Несмотря на то, что выставка занимает небольшую площадь в выставочном центре Чанги, участники сказали, что они довольны расположением выставки и возможностью привлечь компании и частных лиц из соседних стран.

В списке участников выставки, включающем более 50 компаний и организаций, были представлены

ряд китайских чартерных компаний, компаний по управлению и ТОиР, и трехдневное мероприятие привлекло более 2000 посетителей. В нескольких шагах от выставочного зала находилась небольшая статическая экспозиция, на которой представлены три самолета: VistaJet Bombardier Global 7500, AmberJet Gulfstream GIV и Falcon 8X, привезенный компанией Dassault.

Сингапурская выставка BAAFEх знакомит с бизнес-авиацией все большее число состоятельных путешественников из Азии. В отличие от Сингапурского авиасалона, на BAAFEх был запланирован целый ряд конференций, 12 сессий в течение трех дней, на которых выступили 46 докладчиков. На заседаниях конференции в первый день BAAFEх присутствовали очень много посетителей, и Лекк был воодушевлен тем, что люди делятся информацией, помогающей улучшить ситуацию в сфере деловой авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

«Когда есть рост, вы сталкиваетесь с трудностями», - сказал Лек. «К ним относятся гармонизация правил, регулирующих бизнес-авиацию, и планирование инфраструктуры, особенно аэропортов и систем управления воздушным движением, чтобы не отставать от этого роста. Это ключевые задачи, которые необходимо решить, чтобы не отставать от спроса в течение следующих 10 лет».

Несмотря на то, что в Китае нет специализированной выставки деловой авиации, эта страна остается крупнейшим рынком для этого сегмента в Азиатско-Тихоокеанском регионе, включая Гонконг. «Это очень важно с точки зрения его размера», - добавил Лек. «Но мы начинаем понимать, что компании видят потенциал для роста за пределами Китая, в Юго-Восточной Азии. И они собираются попытаться выйти и на рынок Юго-Восточной Азии».

Следующая выставка BAAFEх запланирована на 4-6 апреля 2027 года.



Активность в США восстанавливается в первую неделю марта, особенно во Флориде и Техасе

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, трафик бизнес-джетов во всем мире на 9-й неделе (24 февраля - 2 марта) вырос на 5% по сравнению с той же неделей 2024 года. Это была самая сильная неделя в годовом исчислении с конца января. С начала года глобальная активность увеличилась на 2%, тогда как за первые 10 недель 2024 года рынок снизился на 2% по сравнению с 2023 г.

Соединенные Штаты

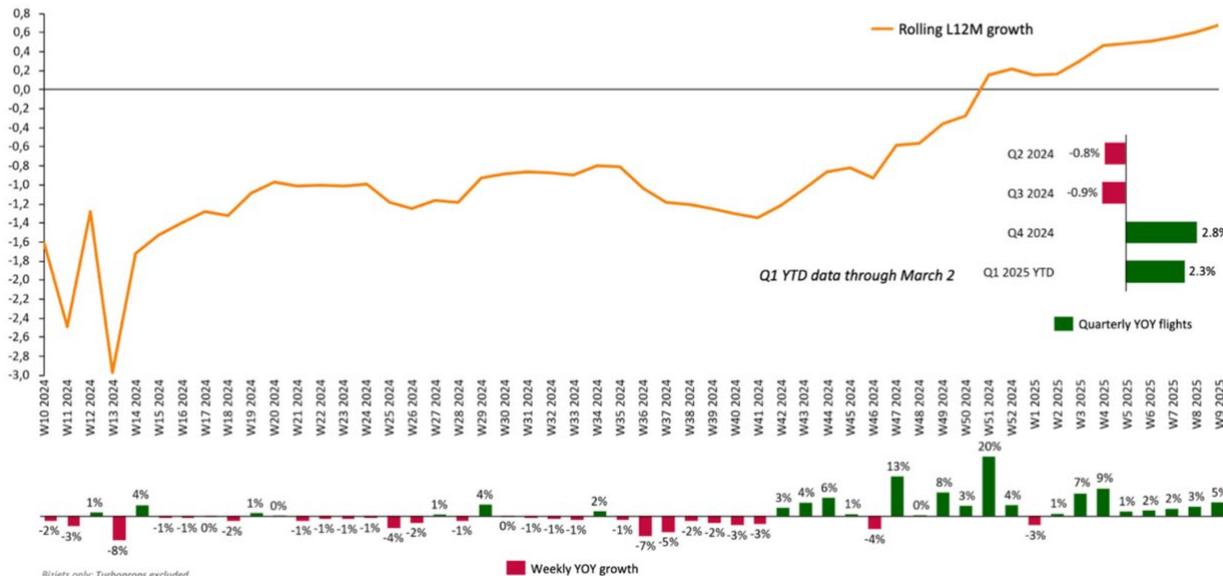
На 9-й неделе самая высокая активность бизнес-джетов в США была во Флориде и Техасе, количество вылетов выросло на 6% и 8% соответственно. Особенно оживленным был трафик Part135 и 91K, количество рейсов на 8% превысило показатель прошлого года.

В феврале в аэропортах США наблюдались различные тенденции: некоторый рост зафиксирован в крупнейших аэропортах Тетерборо и Вашингтон Даллес, но существенное снижение – в Палм-Бич и Маккаране.

Departure Airport	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours
KTEB, Teterboro	5,537	2.8%	-0.6%	12,865	4.0%	2.5%
KPBI, Palm Beach Intl.	3,190	1.6%	-28.9%	5,935	1.9%	-32.6%
KDAL, Dallas Love Field	3,137	1.6%	3.8%	5,071	1.6%	-1.4%
KOPF, Miami-Opa Locka Executive	2,910	1.5%	3.9%	6,315	2.0%	1.3%
KAPF, Naples Municipal	2,893	1.5%	3.8%	5,296	1.7%	-3.4%
KLAS, McCarran Intl.	2,805	1.4%	-15.5%	4,434	1.4%	-24.3%
KIAD, Washington Dulles Intl.	2,602	1.3%	17.0%	5,074	1.6%	20.9%
KSDL, Scottsdale	2,557	1.3%	-7.6%	4,568	1.4%	-5.1%
KHPN, Westchester County	2,401	1.2%	0.7%	5,253	1.6%	2.3%
KVNY, Van Nuys	2,251	1.1%	-19.5%	4,066	1.3%	-16.4%

Трафик и налет бизнес-джетов в США по аэропортам, февраль 2025 г.

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



Трафик бизнес-джетов во всем мире по неделям в годовом исчислении

В целом активность бизнес-джетов в США в феврале упала на 1% по сравнению с прошлым годом (с учетом високосного года), но все еще на 27% выше февраля 2019 года. С начала года (с 1 января по 2 марта) количество рейсов и налет бизнес-джетов на 3% больше, чем в прошлом году, а после выборов в США (с 6 ноября 2024 года по 2 марта 2025 года) трафик и налет растет на 4% по сравнению с тем же периодом 2023 и 2024 годов. Драйвером роста являются суперсредние бизнес-джеты, при этом долевые операторы по-прежнему занимают значительную долю общего объема полетов.

Европейский регион

На 9-й неделе активность бизнес-джетов в Европе была на уровне прошлого года, полеты самолетов под коммерческими АОС упали на 3%. Трафик в Великобритании снизился на 1% по сравнению с прошлым годом, еще больше во Франции и Германии: -4% и -6% соответственно. Небольшой рост в Швеции и Италии, на 8% и 9% выше прошлого года.

Активность бизнес-джетов в феврале снизилась на 4% по сравнению с прошлым годом, отстав от тенденции с начала года в -1%. Всего было выполнено 33 887 рейсов бизнес-джетов, что на 1% меньше, чем в феврале 2019 года. На рынке Франции, самом большом в Европе, активность упала на 5% по сравнению с прошлым годом, Великобритания показала лучшие результаты, трафик снизился всего на 2% в годовом исчислении.

Несмотря на спад в феврале, с начала года Франция и Великобритания по-прежнему опережают 2024 год на 2% и 1% соответственно. Потери Германии продолжились, февральская активность отставала от прошлого года на 11%, в результате чего годовой тренд составил -7% по сравнению с прошлым годом. Испания в феврале была исключением, присоединившись к Бельгии, в качестве единственных двух стран в первой десятке, в которых активность выросла по сравнению с прошлым годом. Рост Испании в прошлом месяце, по-видимому, был обусловлен сильным внутренним рынком, полеты бизнес-джетов на внутри страны выросли на 8% по сравнению с прошлым февралем.

Остальной мир

На рынках за пределами США и Европы активность бизнес-джетов на 9-й неделе выросла на 7% по сравнению с прошлым годом. Значительный рост зафиксирован в Африке и Южной Америке – количество рейсов выросло на 21% и 30% соответственно. На Ближнем Востоке активность упала на 11% по сравнению 9-й неделей 2024 года, в Азии снижение составило 4% в годовом исчислении. В феврале активность в остальном мире увеличилась на 2% по сравнению с прошлым годом. Главный рынок – Мексика, количество вылетов бизнес-джетов на уровне прошлого года. Сильный рост в Бразилии и Индии, трафик на 12% и 13% выше прошлого года соответственно. Напротив, активность в Австралии была на 8% ниже в годовом исчислении.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Активность бизнес-джетов оставалась очень стабильной в течение последних трех месяцев, что свидетельствует о существенном восстановлении после

Departure Country	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours
France	5,241	15.5%	-4.8%	8,060	14.1%	-4.2%
United Kingdom	5,061	14.9%	-2.3%	9,956	17.5%	-4.0%
Germany	4,128	12.2%	-10.9%	5,401	9.5%	-9.9%
Switzerland	3,413	10.1%	-1.6%	5,218	9.1%	-3.3%
Italy	3,030	8.9%	-4.1%	4,578	8.0%	0.0%
Spain	2,897	8.5%	2.5%	5,643	9.9%	2.8%
Austria	1,246	3.7%	-3.9%	1,644	2.9%	-3.1%
Sweden	1,114	3.3%	-5.6%	1,340	2.3%	-12.7%
Netherlands	750	2.2%	-12.2%	1,078	1.9%	-14.4%
Belgium	745	2.2%	3.8%	1,019	1.8%	4.2%
Grand Total	33,887	100.0%	-4.4%	57,034	100.0%	-3.5%

Полеты бизнес-джетов по странам, Европа, февраль 2025 г.

Departure Country	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours
Mexico	8,595	16.2%	0.2%	13,436	12.8%	-3.3%
Brazil	6,129	11.5%	12.0%	9,032	8.6%	7.1%
Canada	5,680	10.7%	1.6%	10,306	9.8%	1.9%
India	3,098	5.8%	12.5%	5,042	4.8%	13.2%
Australia	2,685	5.0%	-8.2%	3,917	3.7%	-11.0%
Bahamas	2,298	4.3%	6.3%	3,414	3.2%	6.2%
United Arab Emirates	1,553	2.9%	5.1%	5,677	5.4%	8.2%
Turkey	1,481	2.8%	-11.5%	3,014	2.9%	-3.1%
China	1,472	2.8%	-2.8%	3,680	3.5%	1.3%
Japan	1,053	2.0%	-9.5%	2,632	2.5%	-10.2%
Grand Total	53,198	100.0%	2.2%	105,132	100.0%	0.9%

Активность бизнес-джетов по странам остального мира, февраль 2025 г.

ровных тенденций в 2023 и 2024 годах. За последнюю неделю спрос был особенно высоким в направлении Вашингтона и из него, что неудивительно. Европейские рынки в начале марта в целом отстают, при этом наиболее очевидно отстающей является Германия».

Угроза пошлин распространяется на всю авиационную отрасль

Авиационное сообщество продолжает изучать масштабы последствий введения пошлин США и ответных действий других стран, однако обеспокоенность распространилась на всю мировую отрасль.

Недавно введенные тарифы включали дополнительный 25%-ный сбор на большинство товаров из Канады и Мексики и 10%-ные пошлины на энергоносители из Канады. Кроме того, США ввели

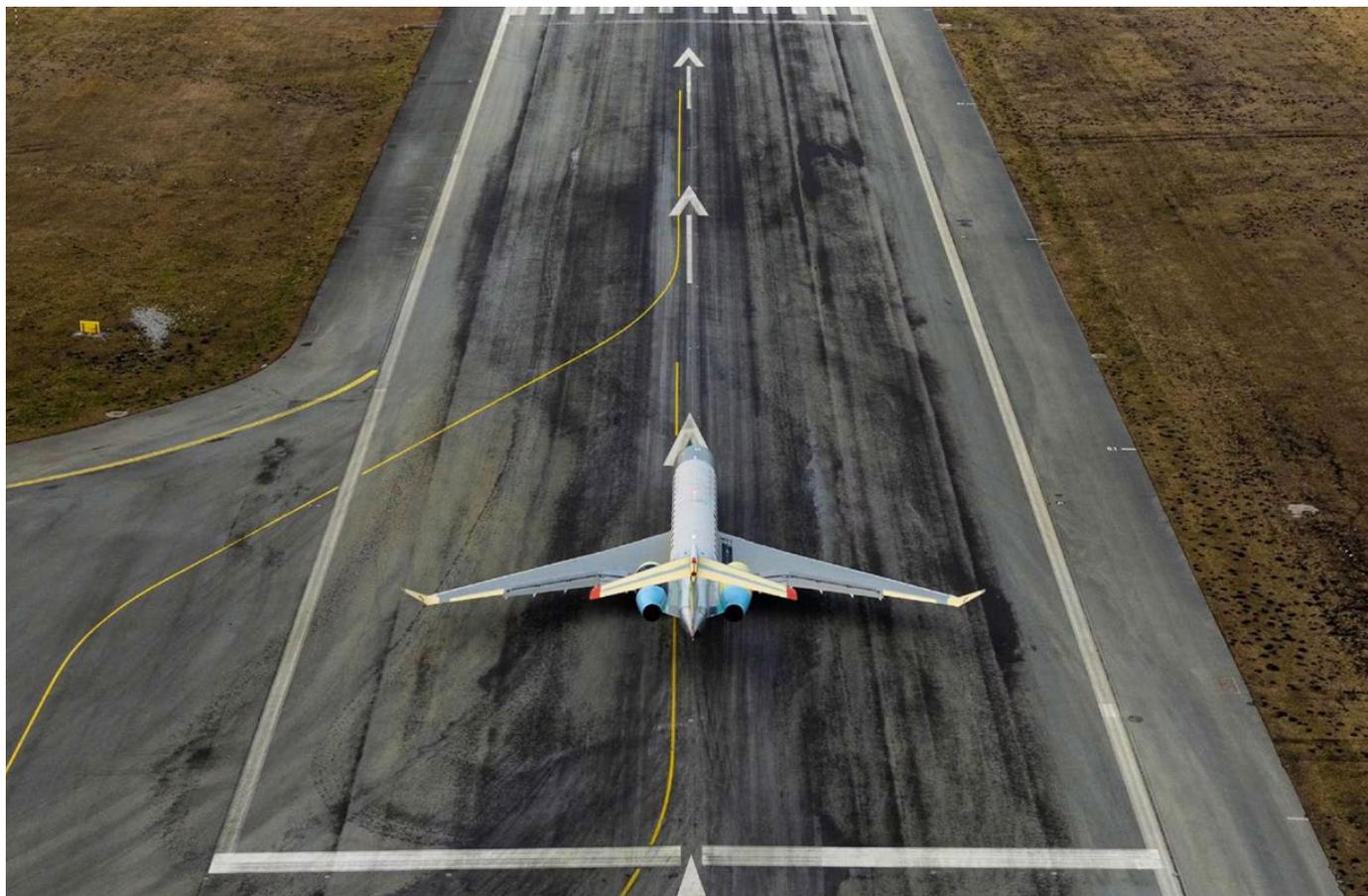
еще один 10%-ный тариф на некоторые товары из Китая наряду с предыдущими 10%, уже введенными на такие продукты, как электроника. Все три страны принимают ответные меры. Отдельно США ввели и/или увеличили тарифы на импорт алюминия и стали до 25%.

Несмотря на более ранние торговые соглашения, которые защищали аэрокосмическую промыш-

ленность от предыдущих тарифов, воздушные суда и их компоненты, по-видимому, попадают под действие новейшего раунда, считают отраслевые группы. Пока неясно, каковы будут последствия для компонентов, которые могут пересекать границы для комплектации и/или ремонта.

Но отраслевые группы встревожены из-за сложной, глобальной структуры отрасли, где воздушные суда проектируются с учетом возможностей и сертифицируются с различными крупными компонентами, и внесение изменений не является возможным в краткосрочной перспективе – или даже в долгосрочной, и только в некоторых случаях – в качестве опции. Textron Aviation и Dassault продемонстрировали это, когда каждая из них была вынуждена свернуть новые проекты самолетов после того, как выбранная силовая установка Safran Silvercrest столкнулась с проблемами.

Ранее Bombardier отложила публикацию своих ориентиров на 2025 год, ожидая ясности относительно полного объема пошлин. На этой неделе компания все еще оценивала ситуацию, которая, как отмечают многочисленные источники, остается нестабильной, и заявила, что придерживается своих предыдущих комментариев о том, что тарифы нанесут ущерб по обеим сторонам границы. «Для нашей отрасли многое поставлено на карту», - предупредил президент и генеральный директор Bombardier Эрик Мартель, отметив, что у Bombardier есть 2800 поставщиков из США в 47 штатах, которые создают десятки тысяч рабочих мест в США. «За эти годы Bombardier создала взаимный торговый баланс с США, который можно продемонстрировать, когда и мы, и США имеем



равную выгоду. Эта отрасль была создана за десятилетия сотрудничества».

Между тем, международный президент Международной ассоциации машинистов и работников аэрокосмической промышленности (IAM) Брайан Брайант и канадский вице-президент Дэвид Чартранд совместно осудили пошлины, назвав решение о введении их безрассудным. «Эти пагубные действия угрожают рабочим местам, повышают цены и подрывают давнее экономическое партнерство между Соединенными Штатами и Канадой», - заявили они, назвав это неоправданной атакой на надежного союзника.

По другую сторону Атлантики руководители Dassault и Airbus выразили обеспокоенность тем, что эти пошлины могут распространиться на Европу. Генеральный директор Airbus Гийом Фори ранее сообщил CNBC, что его компания может отдать приоритет поставщикам за пределами США, в то время как председатель и генеральный директор Dassault Aviation Эрик Траппье в среду утром предупредил, что компания пересматривает планы по найму сотрудников по всей группе, поскольку «мы не знаем, что произойдет с тарифами и что может произойти [с поставками Falcon] в США».

Ассоциация производителей авиации общего назначения также предупредила: «Учитывая глобальный характер отрасли производства авиатехники, предлагаемые пошлины, а также потенциальные ответные меры могут оказать огромное влияние на отрасль со множеством непредвиденных последствий». В США, отметила ассоциация, в 2024 году производители самолетов

экспортировали 490 поршневых, турбовинтовых и реактивных самолетов на сумму \$4,8 млрд. Это составило 31,2% всех доходов производителей самолетов общего назначения в США.

«Для этой важнейшей отрасли критически важна сложная, строго регулируемая глобальная цепоч-

ка поставок, поддерживаемая рядом двусторонних соглашений, которые должны соответствовать строгим стандартам безопасности, обеспечивая при этом надежный поток узкоспециализированных товаров», - заявила ранее NBAA. NBAA запланировала вебинар на 13:00 во вторник, чтобы углубиться в этот вопрос.



Саудовская Аравия стимулирует рост деловой авиации

Королевство Саудовская Аравия долгое время считалось жемчужиной на рынке деловой авиации Персидского залива, хотя эта жемчужина часто казалась совершенно недостижимой из-за множества сложных препятствий. Как и в Китае, хотя и в другом контексте, антикоррупционные инициативы, воплотившиеся в арестах в 2017 году видных саудовцев с очень высоким состоянием, привели к тому, что частная авиация стала занимать явно скромное положение.

Совсем недавно появились признаки надежды для компаний, терпеливо ждущих улучшения доступа к рынку, поскольку саудовские регуляторы, по-видимому, следуют директивам из самых высоких эшелонов власти, чтобы быть более открытыми для иностранцев. Волна громких инвестиций Королевства в проекты на побережье Красного моря и усилия по привлечению крупных спортивных и культурных мероприятий, похоже, подпитывают возобновленное внимание к рынку.

Эти изменения открыто обсуждались в ходе панельной сессии на выставке деловой авиации МЕВАА, которая прошла в Дубае в декабре 2024 года. Лидеры отрасли в целом приветствовали улучшение перспектив использования возможностей в Саудовской Аравии, с некоторыми оговорками относительно того, как Главное управление гражданской авиации страны (GACA) управляет изменениями в секторе деловой авиации и АОН.

«Саудовская Аравия – большая страна, размером с материковую Европу», – сказал Халид Альнатур, генеральный директор Aloula Aviation. «Она нуждается в большом количестве связей. Это 17-я по величине экономика в мире. Такой тип экономики и [свойственный ей] рост в ближайшие пять лет – это, я думаю, половина дела».

GACA была реорганизована в 2021 году при новом президенте Абдулазизе Аль-Дуайледже. Как бы старалась его команда, о новом плане развития авиации общего назначения было объявлено только в 2024 году. Основным направлением деятельности Саудовской Аравии в авиационной сфере всегда была коммерческая авиация, о чем ясно свидетельствуют появление авиакомпании Riyadh Air, реорганизация Saudia и цель в 330 млн пассажиров к 2030 году. Только в 2011 году сектор гражданской авиации Саудовской Аравии был выведен из-под контроля министерства обороны.

Тем не менее, недавний прогресс был встречен с одобрением: GACA долгое время считалась слишком жесткой. Например, только с 2021 года время, необходимое для получения сертификата эксплуатанта, было сокращено до шести месяцев.



В декабре GACA объявила о новой директиве, одобряющей годовые разрешения для владельцев частных самолетов, что должно сократить бюрократию. Разрешения применяются к местным или иностранным самолетам, используемым в личных, некоммерческих целях, при условии, что они соответствуют утвержденным требованиям.

До введения этой меры частные операторы были обязаны получать индивидуальные разрешения на каждый полет. Регулятор заявил, что инициатива дополнит существующие индивидуальные разрешения на полет, что позволит владельцам частных самолетов легче путешествовать в, из и внутри страны без необходимости получать отдельное разрешение на каждый полет.

Хотя сертификаты эксплуатанта GACA Part 125, аналогичные сертификату FAA Part 91, запрещают коммерческие полеты на частных самолетах, реальность такова, что агентству сложно быть уверенным в том, на каком основании выполняется полет. По словам источника из отрасли, поговорившего с изданием AIN на условиях анонимности, операторы Part 125, незаконно перевозящие пассажиров по найму, часто просто говорят эквивалент «это мой друг» в случаях, когда проводятся расследования.

Несмотря на то, что была выдвинута рабочая дорожная карта для авиации общего назначения, участники рынка с нетерпением ждут возможности начать работу. В настоящее время планирует-

ся создать FBO еще в девяти терминалах авиации общего назначения в существующих аэропортах, включая те, которые обслуживают международные перевозки. Примером этой тенденции является недавнее соглашение с Jetex о создании FBO в новом международном аэропорту Red Sea на западном побережье, что свидетельствует о международном интересе к поддержке потребностей состоятельных путешественников в формирующейся курортной зоне.

Однако успех Дубая в развитии FBO и центров ТОиР (MRO) может помешать Саудовской Аравии. Jet Aviation потратила десятки миллионов долларов на развитие своих объектов в Дубае, что ставит вопрос, захочет ли группа и ее конкуренты в ОАЭ инвестировать в соседний саудовский рынок.

«[GACA] нужно просто обратиться к другим организациям [бизнес-авиации], которые мы знаем. Их несколько в Европе и США, и вы привлекаете их», - сказал представитель отрасли, общавшийся с AIN на условиях анонимности. «Нам нужны MRO и FBO; мы хотим иметь эту поддержку. Если GACA представит им разумную бизнес-модель, они придут».

Тем не менее, с точки зрения отрасли, в Саудовской Аравии уже достигнуты некоторые улучшения. Например, с октября 2023 года больше не требуется, чтобы местные инвесторы имели не менее 51% контрольного пакета акций в компаниях деловой авиации.

Эксперты расходятся во мнениях о том, где и как будут построены дополнительные объекты FBO и MRO. Некоторые говорят, что аутсайдеры, такие как новый международный аэропорт Аль-Ула, первыми проверят интерес рынка, прежде чем на рынке появятся дорогостоящие объекты, в то время как другие считают, что такие места, как Эр-Рияд, будут следующими, кто заставит рынок двигаться. «В Аль-Уле будет низкий трафик», - сказал тот же источник. «Неважно, какой трафик будет в Аль-Уле, в Эр-Рияде его будет больше. Аль-Ула — сезонный город. Если я захочу вложить 10, 20, 30, 50 миллионов долларов в аэропорт, где я захочу сделать это — в Аль-Уле или в более крупном городе? Есть большая разница».

Развитие терминала частной авиации в международном аэропорту имени короля Халида в Эр-Рияде достигло пика примерно пять лет назад. Однако теперь ожидается, что его снесут, чтобы освободить место для совершенно нового объекта в аэропорту имени короля Салмана, который должен открыться к 2030 году.

Тем временем генеральный менеджер GACA по авиации общего назначения Имтияз Манзари делает все возможное, чтобы все были довольны. С приближением Всемирной выставки в Саудовской Аравии в год кульминации Vision 2030, нужно много к чему подготовиться. Сразу за Евро последует Чемпионат мира по футболу FIFA 2034.

СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС: отвечая на вызовы времени

В бизнес-авиации не может быть шаблонных решений: пандемия и санкции научили большие и маленькие компании искусно маневрировать. К примеру, ООО «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС», которая ранее специализировалась на вертолетах зарубежного производства – прежде всего на эксплуатации и обслуживании Leonardo и Airbus Helicopters, являясь одним из крупнейших частных

операторов итальянских вертолетов в России. За прошедшие три года вопреки всеобщей тенденции укрепила свои позиции на рынке деловой авиации. Мы поговорили с Генеральным директором авиакомпании «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» Петром Петровичем Яблонским, который рассказал, как накопленный опыт работы с вертолетами зарубежного производства помогает адаптироваться к новым реалиям на рынке деловой авиации.

Петр Петрович, «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» хорошо известна на вертолетном рынке деловой авиации благодаря богатейшему опыту работы с зарубежной вертолетной техникой. Как возникла идея расширить возможности компании в такие сложные времена, и главное – за счет чего?

Два года назад, когда российская авиация в целом, и бизнес-авиация в частности оказались под беспрецедентным санкционным давлением, то, по сути, было два пути – уйти на запасной аэродром или менять стратегию. Мы выбрали второе и стали работать с российской техникой.

Самый беспроигрышный вариант – это российский многоцелевой вертолет Ми-8, который как нельзя лучше подошел для бизнес-авиации. Мы остановили свой выбор на модификации Ми-8АМТ – вертолете гражданского применения, который на международном рынке больше известен под обозначением Ми-171. В пассажирской и VIP комплектации эта уникальная винтокрылая машина отвечает вкусам и пристрастиям самых взыскательных пассажиров. Она надежна и вместительна: в салоне Ми-8АМТ максимально могут расположиться

до 22 пассажиров, а в VIP-компоновке версии от 8 до 16 пассажиров. В исполнении VIP, данный вертолет не уступает зарубежным аналогам, а по размерам и комфорту даже опережает своих конкурентов. Для наших клиентов данная машина стала «доступной» альтернативой, так как в текущих реалиях, есть возможность заказать и получить новый вертолет, построенный под нужды и задачи заказчика.

Кроме общепринятых характеристик, а они у Ми-8АМТ великолепны: крейсерская скорость – 250 км/ч, дальность полета – 620 километров – для клиентов нашей компании были важны простота и неприхотливость технического обслуживания этой машины по сравнению с зарубежными вертолетами аналогичного класса и возможность хранения вне ангара. Также новые вертолеты Ми-8 доступны с гарантией от производителя, что является не маловажным фактом при выборе нового воздушного судна, а иногда, и решающим.

Какие шаги были сделаны для подготовки к началу эксплуатации этих вертолетов в компании?

В 2023 году мы пополнили парк двумя вертолетами Ми-8АМТ, поняли, что машина понравилась нашим клиентам, и уже в марте 2024 года расширили сертификат нашей организации по техническому обслуживанию вертолетов Ми-8АМТ. Сервисный центр «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» приступил к выполнению соответствующего комплекса ТО: оперативное и периодическое обслуживание до формы Ф2, включительно, устранение



неисправностей, а также специальные и сезонные виды ТО.

Под новую машину был увеличен штат специалистов – летного и инженерно-технического персонала, а ее техническое обслуживание выведено в отдельное направление в нашем сервисном центре.

Каков текущий парк вертолетов компании?

На сегодняшний день авиакомпания эксплуатирует 8 двухдвигательных вертолетов: четыре Leonardo AW139, один Leonardo AW109S Trekker, один Airbus H145(ВК117 D2) и два Ми-8АМТ. Наш

вертолетный сервисный центр оказывает полный комплекс технического обслуживания вертолетов семейства Leonard AW139, AW109 и AW119, вертолетов Airbus H145 D2 и Ми-8АМТ.

Как клиенты «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» оценивают открывающиеся перед ними преимущества, полученные благодаря пополнению парка вертолетов Ми-8 и возможности прохождения ТО на вашей базе?

Все, кто работает с нашей командой, ценят прежде всего наш подход, основанный на многолетнем опыте эксплуатации зарубежной вертолетной техники на российском рынке VIP-перевозок – высокую клиентоориентированность, безопасность, четкость и прозрачность.

При передаче техники в управление и на техническое обслуживание в «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» клиенты получают высокую оперативность в подготовке и выполнении рейсов. А более гибкое планирование позволяет оптимизировать время, необходимое на техническое обслуживание, в соответствии с планами собственника по использованию вертолета.

Мы предлагаем наилучшие решения по эксплуатации вертолетов, отвечая на запросы пассажиров бизнес-авиации. И одно из таких решений – Ми-8АМТ, который, как известно, летает практически при любых метеоусловиях, и в жару, и в арктический холод, от -50 до +50 градусов.

А если к всепогодности этого винтокрыла доба-



вить широкую географию работы «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» – основная база по эксплуатации вертолетов и линейная станция находятся в Московской области, мы также базируемся в Санкт-Петербурге, Геленджике, Владивостоке и Калужской области, вертолеты компании работают и в Белоруссии, – то станет понятно, что нашим клиентам удобно и выгодно передвигаться с нами по России и за ее пределами.

Поделитесь планами, связанными с эксплуатацией и ТО вертолетов типа Ми-8АМТ и других российских вертолетов?

План один – адаптироваться под непростую ситуацию на рынке и расширять парк российских, и по возможности, зарубежных вертолетов, а также спектр услуг по их ТО. В 2025 году авиакомпания планирует расширить свой флот новыми вертолетами, увеличить количество предлагаемых ус-

луг, открыть собственный авиационный учебный центр (АУЦ), который будет заниматься первоначальной подготовкой и переподготовкой пилотов и инженеров для собственных нужд и для сторонних клиентов. Хотим мы этого или нет, но огромные территории нашей страны делают использование вертолетов жизненной необходимостью. «СКАЙПРО ХЕЛИКОПТЕРС» отвечает на вызовы времени и пожелания своих клиентов.



Самолет недели

Оператор/владелец: *Аэро Гео*

Тип: *Cessna 208B Grand Caravan*

Год выпуска: *2021 г.*

Место съемки: *март 2025 года, Krasnoyarsk – UNKK, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*