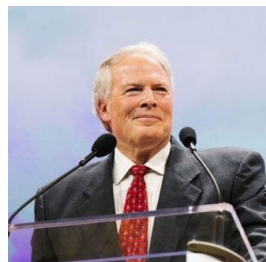
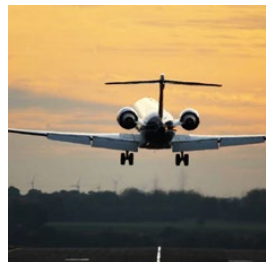




На этой неделе временным лидером в ультрадальнем классе вновь стал Gulfstream. Компания объявила о получении сертификатов типа от FAA и EASA на новый бизнес-джет G800, самый дальнемагистральный бизнес-джет в своей линейке. По данным Gulfstream, сертификационные испытания G800 продемонстрировали дальность полета в 15186 км при крейсерской скорости 0,85 Маха, что на 370 км больше, чем первоначально планировала компания. Его максимальная рабочая скорость также увеличилась с 0,925 Маха до 0,935 Маха. При крейсерской скорости 0,90 Маха бизнес-джет может преодолеть 12964 км, а при 0,87 Маха – 14816 км. Кроме того, +G800 был сертифицирован со сбалансированной взлетной дистанцией в 1771 метр и посадочной дистанцией 946 метров, что меньше, чем первоначально заявлялось – это дает клиентам доступ к большему количеству аэропортов.

По данным брокера Hagerty Jet Group, пошлины и потенциальные налоговые льготы вызвали волну неопределенности на рынке подержанных самолетов в США. Когда-то сделки заключались быстро, а теперь видно замедление. После инаугурации президента «телефоны начали разрываться. Сделки заключались с бешеной скоростью», – отмечают в Hagerty Jet. Но к февралю отрасль обратила внимание на пошлины и то, что они означают. Она также приняла к сведению обещания вернуть 100-процентную компенсацию расходов задним числом с 20 января.

Согласно обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 15-й неделе (7-13 апреля), следующей за «Днем освобождения», объем полетов бизнес-джетов во всем мире фактически вырос на 4% по сравнению с той же неделей прошлого года, при этом активность на рынке США увеличилась на 2%, в Европе – на 8%, а на Ближнем Востоке – на 40%. За последние четыре недели рост составил 3,5%, при этом чартерные и долевые рынки с ростом в 3% немного отстают от общего тренда. С начала года мировой флот деловых самолетов выполнил чуть более миллиона рейсов, что на 3% больше в годовом исчислении.



В Европе и США наблюдается рост трафика

WINGX: Пока что нет никаких признаков замедления спроса на бизнес-джеты в результате нестабильной финансовой ситуации, вызванной «Днем освобождения». Действительно, на этой неделе на некоторых рынках, особенно в Европе, наблюдался нетипичный рост активности бизнес-джетов

стр. 19

Рынок вертолетов показывает рост на фоне меняющегося глобального ландшафта

Мировой рынок вертолетов развивается в условиях меняющейся обстановки, обусловленной геополитической нестабильностью, колебаниями на энергетических рынках и растущими требованиями к устойчивому развитию – факторами, которые создают как проблемы, так и возможности для будущего отрасли

стр. 21

Возгорание литий-ионных аккумуляторов – реальная угроза для авиации общего назначения

Будем честны, большинство из нас просто бросают свои внешние аккумуляторы, планшеты и зарядные устройства в сумки для перелетов, оставляя их в стороне. Но дело в том, что литий-ионные батареи, какими бы удобными они ни были, могут в мгновение ока стать источником огня

стр. 23

Пит Банс: воспоминания о 20-ти годах

Пит Банс ушел на пенсию в апреле после того, как в течение 20-то лет возглавлял Ассоциацию производителей авиации общего назначения (GAMA) в качестве президента и генерального директора. В интервью AIN он рассказал о своей работе в ассоциации

стр. 25

Совфед одобрил закон о расширении «мокрого» лизинга для авиакомпаний

Совфед на пленарном заседании одобрил закон, который расширяет на внешние рынки «мокрый» лизинг для российских авиакомпаний. Документ был инициирован правительством РФ.

«Мокрый» лизинг позволяет авиакомпаниям арендовать друг у друга самолеты вместе с экипажем. Этот механизм уже доступен российским авиаперевозчикам, однако он дает возможность брать в аренду самолеты с персоналом только у отечественных компаний. Ограничения также распространяются на рейсы, в которых можно задействовать приглашенных специалистов и арендованную

технику: они имеют возможность участвовать только во внутренних перелетах.

Новые нормы позволяют российским компаниям заключать лизинговые договоры с иностранными авиаперевозчиками. Кроме того, полученные в аренду самолеты и их экипажи теперь смогут участвовать в международных рейсах.

В случае подписания президентом закон вступит в силу со дня официального опубликования.

Источник: ТАСС



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

G800 сертифицирован FAA и EASA

Gulfstream Aerospace объявила о получении сертификатов типа от FAA и EASA на новый бизнес-джет G800, самый дальнемагистральный бизнес-джет в своей линейке.

По данным Gulfstream, сертификационные испытания G800 продемонстрировали дальность полета в 15186 км при крейсерской скорости 0,85 Маха, что на 370 км больше, чем первоначально планировала компания. Его максимальная рабочая скорость также увеличилась с 0,925 Маха до 0,935 Маха. При крейсерской скорости 0,90 Маха бизнес-джет может преодолеть 12964 км, а при 0,87 Маха – 14816 км.

Кроме того, G800 был сертифицирован со сбалансированной взлетной дистанцией в 1771 метр и по-

садочной дистанцией 946 метров, что меньше, чем первоначально заявлялось – это дает клиентам доступ к большему количеству аэропортов.

«С сертификацией G800 компания Gulfstream снова превзошла ожидания благодаря опыту и скрупулезности наших специалистов по летным испытаниям, сертификации и производству», - сказал президент Gulfstream Марк Бернс. «Бизнес-джет G800 знаменует собой новейшую эволюцию бизнес-авиации, поскольку мы продолжаем создавать парк самолетов нового поколения и выводить на рынок лучшие в отрасли характеристики и экономичность. Благодаря усовершенствованиям, которых мы добились, клиенты Gulfstream получают большую выгоду от возросшей гибкости и ассортимента предложений G800».



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

Налет операторов деловой авиации во первом квартале 2025 г.

Данные о почасовом налете ведущих операторов деловой авиации США, полученные из отчета Tracked Aircraft Utilization от Aviation Week Network, показывают, что у NetJets, Flexjet, Wheels Up и FlyExclusive в первом квартале 2025 года налет превысил уровень аналогичного периода 2024 года.

Только у VistaJet наблюдалось небольшое снижение в годовом исчислении (-1%). Между тем, общие показатели всех пяти операторов значительно превысили показатели первого квартала 2019 года.

NetJets, значительно превосходя по размеру флота других представленных операторов, налетал в первом квартале чуть более 180000 часов, имея более 55000 часов в месяц последовательно в течение 14 месяцев

поряд. Только в марте 2025 года ведущий бизнес-оператор достиг рекордного максимума – чуть более 65000 летных часов.

Также данные Tracked Aircraft Utilization показывают, что корпоративные, долевые, чартерные и частные операторы превзошли свои уровни налета по сравнению с аналогичными периодами 2024 и 2019 годов.

Общий налет корпоративных операторов – самого большого сегмента из четырех категорий операторов – за квартал составил чуть более 915000 часов, что на 3% больше, чем за аналогичный период прошлого года, и на 14% больше, чем за аналогичный период 2019 года.

3-Month Utilization Change Period: Q1 2025		
Operator	vs. Same period of 2024	vs. Same period of 2019
NETJETS®	+8%	+54%
FLEXJET	+18%	+140%
VISTAJET	-1%	+125%
WHEELS UP	+46%	+30%
flyexclusive	+1%	+103%

3-Month Utilization Change Period: Q1 2025		
Operator	vs. Same period of 2024	vs. Same period of 2019
Corporation	+3%	+14%
Fractional Ownership Scheme	+9%	+68%
Charter	+1%	+40%
Private Individual	+3%	+47%



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

GlobeAir сделал выбор в пользу Citation M2 Gen2

Австрийский бизнес-оператор GlobeAir приступает к замене нынешнего флота четырехместных Citation Mustang на современные Citation M2 Gen2. На первом этапе будут заменены девять из шестнадцати самолетов, средний возраст которых превышает 16 лет.

Параллельно компания анонсирует программу долевого владения, предлагая размер долей от 12,5% до 50% в самолетах Citation M2 Gen2, рассчитанных на шесть пассажиров, с гарантированным доступом, фиксированной ежемесячной платой и без дополнительных сборов за размещение или топливо. GlobeAir самостоятельно управляет техническим обслуживанием, а также экипажем и страховкой.

Обновленная версия популярного легкого бизнес-джета была анонсирована в рамках выстав-

ки NBAA-BACE в октябре 2021 года. Как поясняют в Textron, последние обновления платформы Citation M2 усиливают ориентацию модели на комфорт пилотов и пассажиров, а также на производительность. M2 Gen2 – это тщательно продуманный дизайн салона, который включает в себя премиальный дизайн интерьера, фоновое акцентное освещение, обновленные подстаканники с подсветкой и дополнительное место для хранения вещей, доступное во время полета.

Производительность также была увеличена за счет новейших технологий в салоне, таких как возможность беспроводной зарядки и порты USB-A на каждом кресле. В кабине экипажа для повышенного комфорта было добавлено три дюйма пространства для ног второго пилота. Кроме того, были улучшены материалы порога входа в кабину.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Avcon Jet отказалась от Praetor 600 и Pilatus PC-24

Avcon Jet отказалась от единственного Praetor 600, который она эксплуатировала, а Avcon Jet Malta вывела из эксплуатации Pilatus PC-24, сообщает ch-aviation research.

5-летний Praetor 600 (9H-NYX) вмещает до 13 пассажиров. Ранее зарегистрированный как OE-NXX, самолет базировался в Гамбурге и в последний раз выполнял рейс под кодом Avcon Jet «AOJ» 8 марта, совершая рейс между Цюрихом и Менхенгладбахом, где с тех пор и находится на стоянке. Новый оператор самолета в настоящее время неизвестен. Это был единственный самолет Praetor 600, эксплуатировавшийся Avcon Jet. Австрийское подразделение продолжает эксплуа-

тировать два других самолета представительского класса Embraer – Praetor 500 и Legacy 600.

Тем временем, Avcon Jet Malta вывела из эксплуатации Pilatus PC-24 9H-APX. 7-летний самолет, рассчитанный на восемь пассажиров, в последний раз использовался компанией под кодом «VCJ» 15 января, когда он выполнял рейс из Париж-Ле-Бурже в Женеву. 5 апреля самолет возобновил полеты под кодом AllianceJet (Мальта) «ALE», выполнив рейс в Геную. Это первый самолет такого типа, эксплуатируемый компанией. В ее парке также есть Falcon 900LX, Global 6000 и четыре PC-12. Недавно AllianceJet вывела свой последний Challenger 605.



Jetport
Interiors



Решения,
создающие
стиль



jetport-interiors.tech

Latitude 33 Aviation приступил к полетам на Pilatus PC-12NGX

Компания Latitude 33 Aviation, занимающаяся управлением и чартерными перевозками, со штаб-квартирой в Карлсбаде, штат Калифорния, пополнила свой парк новыми самолетами Pilatus PC-12NGX. Турбовинтовой самолет сочетает в себе производительность, комфорт и экономичность, предоставляя путешественникам исключительные возможности для частных чартеров.

Как комментируют в компании, Pilatus PC-12NGX – это решение для широкого спектра задач в путешествиях, от представительских деловых поездок до удаленного отдыха. Благодаря возможности доступа к более коротким взлетно-посадочным полосам этот самолет открывает возможности для полетов

в пункты назначения, недоступные для традиционных реактивных самолетов, повышая гибкость и удобство клиентов Latitude 33 Aviation.

«Мы рады пополнить наш парк совершенно новым самолетом PC-12 NGX 2024 года выпуска», - отмечает Соломон Шорт, владелец Latitude 33 Aviation. «Этот прекрасный самолет не только разнообразит наши предложения, но и укрепит наши позиции на рынке чартерных перевозок, предоставляя экономичный, комфортный и универсальный вариант. Его передовые технологии, доказанная надежность и расширенные эксплуатационные возможности соответствуют нашему стремлению к совершенству в сфере частной авиации».



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

Управление аэропортов Турции получило очередной Citation Longitude

Главное управление государственных аэропортов Турции (Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü - DHMI) приступило к эксплуатации Citation Longitude, модернизированного для проведения инспекций. Установкой оборудования занималась немецкая компания Aerodata, которая также установила системы контроля полетов на двух самолетах Citation Latitude, которые были поставлены DHMI в первой половине 2024 года. Ввод в эксплуатацию Longitude знаменует собой завершение проекта в рамках действующего соглашения между немецкой компанией и турецкими властями.

Важным направлением в обеспечении безопасности и регулярности воздушного движения гражданской авиации являются летные проверки наземных средств радиотехнического обеспечения полетов и авиационной электросвязи и систем све-

тосигнального оборудования (РТОП, АЭС и ССО). Основным инструментом летных проверок наземных средств РТОП и связи является специализированное (эталонное) воздушное судно, оборудованное аппаратурой летного контроля – летающая лаборатория. С помощью аппаратуры летного контроля, установленной на летающей лаборатории, можно проанализировать излучаемые в пространство сигналы и оценить точность функционирования каждого наземного средства радиотехнического обеспечения полетов и авиационной электросвязи, комментируют в ведомстве.

В дополнение к двум Latitude, DHMI эксплуатирует два реактивных Citation XLS и несколько вертолетов. Государственное ведомство, находящееся в ведении Министерства транспорта и инфраструктуры Турции, управляет аэропортами страны и регулирует национальное воздушное пространство.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Prince Aviation становится “мобильнее” EASA сертифицирует установку антенны Gogo Galileo на Phenom 300

Сербский бизнес-оператор Prince Aviation модернизировал свой самолет Cessna Citation XLS с помощью системы спутниковой связи Collins AeroSpace IRT NX, обеспечивающей высокоскоростную связь в салоне через спутниковую службу Iridium Certus 700.

Эта модификация представляет собой первую в истории установку решения Collins SATCOM на бизнес-джет Cessna XLS. Сертификация EASA и одобрение конструкции были получены компанией Q.C.M. Design GmbH, а Prince Aviation установила оборудование на самолет в своем новом расширенном техцентре в Белграде.

Спутники L-диапазона компании Iridium обеспечивают глобальную связь для усовершенствованной системы Collins ARINC Direct, создавая устойчивую к погодным условиям скорость сети до 704 кбит/с. Компактное и легкое решение предоставляет пользователям надежное, безопасное и экономичное подключение для просмотра интернета, совершения голосовых вызовов, отправки текстовых сообщений, доступа к электронной почте и использования приложений социальных сетей.

Разработанная и изготовленная Collins система IRT NX SATCOM включает в себя блок данных, модуль конфигурации и антенну, что обеспечивает согласованную, связную связь по всему самолету при потреблении меньшего количества энергии, чем у традиционных систем. Prince Aviation предоставляет все установки оборудования в сочетании с услугами по ТОиР.

EASA выдало дополнительный сертификат типа (STC) для установки спутниковой антенны Gogo Galileo HDX OneWeb на Embraer Phenom 300. Данная сертификация является результатом разработки и испытаний, проведенных компанией Atlas Air Service в сотрудничестве с проектной организацией FTI Engineering Network.

STC представляет собой первое в своем роде одобрение на установку решения спутниковой связи OneWeb на платформе Phenom 300. Антенна Gogo Galileo HDX со скоростью загрузки до 60 Мбит/с обеспечивает во время полета высокоскоростное подключение с низкой задержкой через низкоорбитальную сеть Eutelsat OneWeb.

В настоящее время система доступна для установки на предприятиях Atlas Air Service в Бремене

и Аугсбурге, Германия, а также в Альтенрейне, Швейцария. В зависимости от конфигурации воздушного судна, установка обычно занимает около 10 рабочих дней.

В дополнение к предоставлению услуг по установке, Atlas и FTI будут предлагать оборудование STC и Gogo Galileo другим организациям по техническому обслуживанию в рамках своего дистрибуторского соглашения с Gogo.

Компании также начали работу над STC для самолетов Cessna Citation серии CJ, начав установку на CJ1. Сертификация EASA для платформы Citation ожидается во втором квартале 2025 года. В настоящее время проводится согласование с другими авиационными властями, включая FAA, ANAC и TCAA.



EASA предупреждает, что в Европе развитие SAF отстает

Авиация добивается прогресса в достижении нулевых выбросов углерода, но ее зависимость от использования экологически чистого авиационного топлива подвергается риску после 2030 года, заявляет главный европейский авиационный регулятор.

Как сообщает Aviation Week, выступая 9 апреля на выставке Aero Friedrichshafen, исполнительный директор EASA Флориан Гийерме сказал, что после 2030 года производство экологически чистого авиационного топлива (SAF) должно быть существенно увеличено, чтобы соответствовать европейскому мандату ReFuelEU. Последний регламент требует от производителей топлива постепенно увеличивать долю SAF в обычном реактивном топливе. «До 2030 года мы выполняем мандат по смешиванию; после этого срока производственных возможностей будет недостаточно», - сказал Гийерме.

В декабре 2024 года EASA опубликовало отчет о европейском рынке SAF, в котором пришло к выводу, что в 2030 году будет достаточно производства для выполнения мандата, предусматривающего долю SAF в реактивном топливе в размере 6%. Но увеличение доли SAF до 20% к 2035 году не гарантировано.

«Несмотря на то, что производственные мощности SAF, основанные на объявленных проектах, по прогнозам, будут достаточны для достижения целей ReFuel EU Aviation Regulation (RFEUA) 2030, фактические объемы производства SAF могут оказаться ниже ожидаемых из-за возможных задержек или неудач в реализации проектов, хотя

возможна частичная или полная замена за счет импорта с других рынков», - говорится в отчете.

«Кроме того, даже если текущие мощности и проекты смогут поставлять требуемые объемы SAF к 2030 году, необходимость соблюдения наращивания минимальной доли SAF, требуемой в соответствии с RFEUA после 2030 года, вероятно, еще больше усилит давление на быстрое расширение производственных мощностей», - говорит EASA.

Гийерме и другие докладчики, участвовавшие в панели Aero Business Aviation Leaders, отметили, что в деловой авиации, в частности, продвигаются технологии двигателей, планера и авионики, которые сделают полеты более эффективными и экологически чистыми. Карлос Брана, исполнительный вице-президент по гражданским самолетам Dassault Aviation, сказал, что новый сверх-

дальний бизнес-джет Falcon 10X с двигателем Rolls Royce, ввод в эксплуатацию которого запланирован на 2027 год, будет совместим со 100%-ным SAF.

«Мы считаем, что решение проблемы декарбонизации – это SAF», - сказал Брана, который согласился с Гийерме в том, что уровень инвестиций и производства SAF необходимо увеличить для достижения целевых показателей по выбросам.

«До 2030 года мы вполне на верном пути, потому что в системе есть тяга к наращиванию SAF», - сказал Гийерме. «Но далее все становится сложнее. Затем должны вступить в действие новые технологии, потому что наращивание SAF – будь то биотопливо или синтетическое топливо – определено не соответствует тому, что должно быть с точки зрения подготовки производства, разработки и требуемых испытаний».



Китайская EHang заявляет, что тарифы США не повлияют на бизнес eVTOL

В то время как производители аэрокосмической техники по всему миру пытаются понять и отреагировать на тарифы президента США Дональда Трампа и перспективу эскалации торговой войны, китайский производитель eVTOL EHang заявил, что не ожидает существенного влияния на свою деятельность, несмотря на падение цен на акции.

«Ожидается, что недавние тарифные меры, объявленные правительствами США и Китая, не окажут существенного влияния на деятельность EHang», - говорится в заявлении компании, опубликованном 4 апреля, через два дня после того, как Трамп объявил о повышении глобальных тарифов. К 9 апреля администрация Трампа повысила тарифную ставку Китая до 145%, одновременно снизила на 90-дневный период тарифы для всех остальных стран до базовых 10%, чтобы дать время для переговоров.

«В настоящее время компания не экспортирует продукцию на рынок США, и, следовательно, недавние корректировки тарифов не повлияли на существующие потоки доходов», - говорится в заявлении EHang, опубликованном на этой неделе. По данным EHang, в 2024 году 95% ее выручки пришлось на долю Китая. Хотя компания по-прежнему сосредоточена на Китае, у нее также есть планы по международной экспансии в Таиланд, Индонезию, Бразилию, Японию и ОАЭ.

Компания EHang отметила, что не использует какие-либо продукты американского производства для производства своих eVTOL, включая двухместный EH216, который уже эксплуатируется в Китае. «Мы не используем полупроводники, аэрокосми-

ческие компоненты или другие технологии, производство которых ограничено США. Наша цепочка поставок остается безопасной и независимой, что гарантирует отсутствие сбоев в работе из-за изменений торговой политики», - говорится в сообщении компании.

EHang стала первой и единственной компанией, получившей в 2023 году сертификат типа от Управления гражданской авиации Китая (CAAC) на пассажирский eVTOL, а в прошлом месяце получила сертификат эксплуатанта от CAAC. Компания зарегистрирована на фондовой бирже Nasdaq с 2019 года. За последний месяц цена акций EHang упала примерно на 40%, закрывшись 15 апреля на уровне \$15,08. В заявлении от 4 апреля EHang признала, что испытывает краткосрочные колебания цен на акции, вызванные настроениями рынка.

«Благодаря локализованным производственным мощностям и растущему международному присутствию в Азии, Европе и на других рынках, EHang сохраняет хорошие позиции для поддержания непрерывности бизнеса и долгосрочного роста», - заявили в компании, добавив, что продолжают внимательно следить за динамикой международной торговли и активно адаптироваться.

Между тем, влияние тарифов Трампа на других производителей eVTOL остается неясным. Американские лидеры Archer и Joby строят свои первые заводы в Джорджии и Огайо соответственно, но не все их компоненты и системы американского производства. Например, обе компании выбрали авионику Garmin для своих eVTOL, а производственные мощности Garmin расположены в Китае. Компания

Archer также выбрала тайваньского производителя аккумуляторов Molicel и австрийского специалиста по структурным компонентам FACC в качестве поставщиков для своих самолетов Midnight.

По словам Эрика Эллисона, директора по продуктам компании Joby, главным инвестором которой является японский автомобильный концерн Toyota, вертикальная интеграция является преимуществом в нынешние нестабильные времена. «Одна из вещей, которую мы сделали немного иначе, чем другие в нашей отрасли, - это действительно сделали ставку на вертикальную интеграцию, поэтому почти все мы создаем сами», - сказал Эллисон 10 апреля на мероприятии Axios в Вашингтоне. «Итак, на данный момент мы не наблюдаем негативных последствий от тарифов, но, очевидно, мы внимательно следим за тем, что происходит, и как все будет развиваться в будущем».



«КрасАвиа» приняла участие в уникальной операции по доставке полярников на станцию «Северный полюс-42»

Арктический и антарктический научно-исследовательский институт при поддержке вертолетов МИ-8 МТВ авиакомпании «КрасАвиа» успешно провел ротацию полярников дрейфующей экспедиции «Северный полюс – 42». На станцию доставлено 12 ученых, необходимые грузы и долгожданные посылки от родных. В сложных погодных условиях было совершено шесть беспосадочных перелетов на расстояние около 1000 километров.

За полгода работы дрейфующая станция значительно удалилась от точки старта, сместившись на 650 км на северо-восток. На текущий момент экспедиция работает в районе 85 град с.ш., 180 град в.д., примерно в 500 километрах от географического Северного полюса. Расстояние от стационара «Ледовая база мыс Баранова» до дрейфующей станции составляло около 1000 км, что требовало особенно тщательной подготовки полетов. Организацией и проведением операции руководил заместитель начальника Высокоширотной арктической экспедиции Арктического и антарктического научно-исследовательского института Кирилл Фильчук.

Ученые совместно со специалистами авиакомпании «КрасАвиа» проделали огромную подготовительную работу, детально продумали все аспекты предстоящей операции. К работе были привлечены два борта вертолета МИ-8 МТВ с опытными экипажами. Один борт – основной, другой – страховый, для действий при возможных нештатных ситуациях. На этапе подготовки и в период проведения операции специалисты института выполняли постоянный анализ ледовой и метеорологической обстановки, используя спутниковые снимки,

предоставляли оперативные рекомендации по маршруту движения, передавали метеоданные с дрейфующей станции и стационара.

«Наша авиакомпания уже имеет достаточный опыт авиационных работ в условиях Арктики, но выполнять рейсы на дрейфующую станцию пришлось впервые. Тем не менее, пилоты и вертолеты успешно справились со всеми задачами, и мы уверены, что и в дальнейшем, сможем быть полезными российской науке», - отметил командир вертолетной эскадрильи авиакомпании «КрасАвиа» Сергей Кузнецов.

Команда полярников на самолете отправилась из Санкт-Петербурга в Красноярск, а затем долетела до поселка Хатанга. Далее за переброску полярников отвечали вертолеты, доставившие группу научных сотрудников института на стационар «Ледовая база Мыс Баранова».

Первый, технический полет выполнен для организации временного хранилища топлива. На небольшой островок в океане в 400 км от аэродрома было выгружено 900 литров резервного топлива для возможной дозаправки вертолета. На островке рядом с топливом оставлен радиомаяк для ее обнаружения.

В тот же день вертолет, пилотируемый командиром воздушного судна Александром Марущаком, благополучно совершил перелет с Мыса Баранова к дрейфующей станции и сел на вертолетную площадку научно-экспедиционного судна «Северный полюс». Первым рейс был грузовым. После дозаправки и отдыха экипажа, вертолет вылетел в об-

ратном направлении, чтоб совершить еще несколько рейсов для доставки полярников.

В течение 4 дней в общей сложности было выполнено 3 перелета по маршрутам «Ледовая база Мыс Баранова» - станция «Северный полюс-42» и обратно, в ходе которых на дрейфующую станцию были доставлены участники экспедиции и свежие продукты, а также вывезены 13 полярников, выполнивших свои задачи и завершивших смену.



Textron отметила 15-ю годовщину вывода на рынок Citation CJ4

Textron отметила 15-ю годовщину вывода на рынок своего самолета Cessna Citation CJ4, получившего сертификат типа и впервые поставленного в апреле 2010 года. Американский производитель также подтвердил, что новейший представитель семейства, CJ4 Gen3, будет введен в эксплуатацию в 2026 году.

За полтора десятилетия Textron поставила более 450 самолетов CJ4. По словам производителя, эксплуатационные расходы этого легкого бизнес-джета на 10% ниже, чем у его ближайших конкурентов.

В октябре 2024 компания Textron Aviation анонсировала последнюю версию легкого бизнес-джета CJ4 Gen3, который будет оснащен новым комплектом авионики Garmin G3000 Prime с сенсорным экраном и другими усовершенствованиями. Так, в частности, все основные дисплеи получили технологию multitouch, которая позволяет пилотам легко увеличивать и изменять маршрутные точки, а также взаимодействовать с системой. Простой, интуитивно понятный интерфейс меню помогает пилотам легко ориентироваться в авиационных системах и полетных операциях, поэтому все, что им нужно, находится прямо перед ними. Интерактивные выдвижные панели на индикаторной панели двигателя позволяют пилотам легко получить доступ к настройкам двигателя и систем для более эффективной и упорядоченной работы. Дополнительные дисплеи на 40% больше, чем в предыдущих версиях, и позволяют подключать их к основным дисплеям для удобства просмотра. Блок управления Garmin в CJ4 Gen3 придает дополнительную уверенность, позволяя пилотам легко пе-

реключаться на ручное управление авионикой, предоставляя альтернативный метод управления. Меньшее количество кнопок упрощает управление пилотом. Кроме того, усовершенствованное оборудование авионики обеспечивает более бы-

струю и отзывчивую обработку данных и расширяет возможности подключения, а обновления программного обеспечения помогают владельцам и эксплуатантам легко подготовить свои самолеты к будущим требованиям.



S7 Group запускает в серийное производство легкомоторный самолет Tango

S7 Group планирует начать серийное производство легкомоторного самолета Tango. Как заявляют в холдинге, запустить его могут в конце 2026-го — начале 2027 года, на данный момент продолжаются летные испытания самолета: первый демонстрационный полет состоялся в конце сентября прошлого года.

Tango — это четырехместный легкомоторный самолет, изготовленный из отечественных компо-

зитных материалов. Иначе его называют учебно-тренировочным, так как основной интерес к разработке проявляют как раз летные училища. Отмечается, что компания уже получила большое количество запросов на покупку самолета.

Но в Tango будут заинтересованы не только они, считает главный эксперт Института экономики транспорта и транспортной политики НИУ ВШЭ Федор Борисов: «Это в первую очередь учебный

самолет, который предназначен для подготовки пилотов, для начального обучения летчиков. Но, безусловно, он также может быть востребован как любой частный самолет, поскольку в России в принципе производство своих небольших частных самолетов являлось кустарным, до этого производились такие самолеты, как Як-18, Як-18Т, но они уже давно не производятся, поэтому в этом сегменте серийный отечественный самолет важен, нужен, и его появление давно назрело. Потому что закупленные за границей Diamond, во-первых, не вечны, они постепенно выбывают, к ним также есть определенные вопросы. К любому самолету есть определенные вопросы у эксплуатантов, но замена Diamond сейчас необходима. Поэтому спрос есть и будет и на рынке авиации общего назначения. Вопрос, насколько быстро пройдет испытание отечественного двигателя, начатое в конце прошлого года: это процесс, решающийся не по щелчку пальцев. Тем не менее процесс движется, и все мы надеемся, что отечественный двигатель в этом классе тоже удастся сделать, потому что реализация проекта в первую очередь зависит от силовой установки».

Основной вопрос касается двигателя самолета: ранее Tango комплектовался бельгийским поршневым мотором UL Power 520is, с ним он совершил свой первый полет. Но уже тогда S7 Group работала над созданием локализованной замены агрегата, и на данный момент холдинг проводит тестовые испытания собственного двигателя АПД-520 «Лидер».

Источник: BFM.ru



Air Charter Service объявляет о партнерстве с гоночной трассой Сильверстоун

Air Charter Service (ACS) стал официальным провайдером частных чартеров в Сильверстоун, объединив свои усилия с колыбелью британского автоспорта. ACS вместе со своим давним партнером Helipad предоставят улучшенный клиентский опыт на вертолетной площадке, которая будет представлена на Гран-При Великобритании вместе с серией новых авиационных продуктов для тех, кто хочет наслаждаться лучшими впечатлениями от Сильверстоуна круглый год.

Партнерство изначально нацелено на то, чтобы привести опыт вертолетной площадки в Сильверстоуне в соответствие с тем, чего ожидают клиенты, путешествующие на вертолете. Вертолетная площадка во время Гран-При Великобритании принимает более 6000 пассажиров на более чем 1500 рейсах. В рамках нового партнерства будет построен специальный терминал площадью более 8500 квадратных футов, оснащенный фирменной системой обслуживания пассажиров Helipad и гостеприимными представителями ACS.

После этого ACS планирует запустить ряд частных авиационных решений для посетителей Сильверстоуна, от индивидуальных чартеров частных самолетов и вертолетов до высококлассного предложения «паркуйся и лети» на специальном вертолетном шаттле из аэродрома Тервестон во время Гран-При Великобритании.

Комментируя объявление о новом партнерстве, Джеймс Лич, директор по маркетингу Air Charter Service, сказал: «Трасса Сильверстоун уже 75 лет находится в центре спорта, который сосредоточен

только на достижении совершенства. Как компания, мы разделяем эту приверженность совершенству и хотим продемонстрировать, что мы можем предоставить с точки зрения обслуживания клиентов, не только во время Гран-При Великобритании, но и в течение всего года».

Ник Рид, коммерческий директор Сильверстоуна, сказал: «Поскольку Сильверстоун продолжает свой

путь к тому, чтобы стать круглогодичным местом для бизнеса и отдыха мирового класса, мы видим, что все больше посетителей предпочитают прибывать на вертолете. В ACS мы нашли партнера, который не только разделяет нашу страсть к предоставлению исключительного сервиса, но и обладает знаниями и опытом для управления самым загруженным воздушным пространством в Европе в уик-энд Гран-При Великобритании Формулы-1».



Empire Aviation увеличивает парк

Ближневосточный оператор Empire Aviation добавил в свой АОС Сан-Марино новый бизнес-джет Gulfstream G600, который ранее в этом месяце был получен с завода производителя. 13-местный самолет будет доступен для чартерных рейсов из Дубая. В АОС Сан-Марино у оператора также эксплуатируется Gulfstream G IVSP и G550. Он также эксплуатирует B737-700 (BBJ), два Challenger 604, Global Express XRS, три Global 6000, два Global 7500, Legacy 650 и Hawker 900XP.

За последние 12 месяцев базирующаяся в Дубае Empire Aviation пополнила свой парк четырьмя самолетами и рассчитывает сохранить эту динамику в 2025 году. Подразделение по управлению воздушными судами компании получило Gulfstream G600 в Дубае, Bombardier Challenger 604 в Африке, Dassault Falcon 2000 через партнеров в Индии и Airbus ACJ, который должен быть введен в эксплуатацию в ближайшее время.

Компания также возводит многоцелевое корпоративное здание на участке, прилегающем к VIP-терминалу аэрокосмического центра имени Мохаммеда бин Рашида в Южном Дубае. Строительство идет полным ходом, и, по прогнозам, оно будет введено в эксплуатацию к началу 2026 года.

Основатель компании Парас Дамеча говорит, что сектор деловой авиации стремительно развивается, благодаря инвестициям в инфраструктуру мирового класса в ответ на растущий спрос на услуги, поскольку укрепляющаяся экономика ОАЭ и региона продолжает привлекать бизнес и богатство: «2024 год был исключительным для Empire Aviation, и мы видим, что впереди нас ждут захва-

тывающие времена как для Ближнего Востока, так и для других рынков, где у нас в разработке находится несколько новых проектов. Мы видим устойчивый международный интерес ко всем нашим услугам со стороны различных секторов, включая частных лиц и семьи, корпорации и государственные учреждения. Empire Aviation работает по всему миру, но наши корни находятся в Дубае и ОАЭ, где в настоящее время мы разрабатываем новый корпоративный центр в аэрокосмическом центре Мохаммеда бин Рашида. Речь идет не только о физической инфраструктуре – Дубай и ОАЭ также инвестируют в важнейшую нормативно-правовую

базу и экосистему партнеров и талантливых специалистов, имеющих жизненно важное значение для реализации концепции превращения Дубая в авиационную столицу мира».

Глобальный авиапарк Empire Aviation в настоящее время насчитывает 25 самолетов, около трети из которых доступны для чартера. Компания имеет АОС в ОАЭ и Сан-Марино, а также выполняет рейсы в США, Европу, Индию, Африку, Индонезию и на Ближний Восток. Компания также является авторизованным независимым торговым представителем Gulfstream в Индии.



Любимый портфель владельца вдохновил на создание интерьера G650

Проектирование интерьера частного самолета часто требует соблюдения баланса между технической точностью и личным вкусом. Для недавно завершеного ремонта Gulfstream G650 на предприятии Duncan Aviation в Прово, штат Юта, старшему ведущему дизайнеру Молли Пфайффер было дано четкое техническое задание. У владельца было конкретное видение, вплоть до точной фактуры и оттенка его любимого кожаного портфеля, и перед Пфайффер была поставлена задача воплотить его в целостный интерьер, выполненный на заказ.

«Она помогла ему сориентироваться в том, что будет хорошо смотреться вместе, и в итоге создала один из самых потрясающих интерьеров, которые я когда-либо видел», - говорит Джордж Баджо, торговый представитель Duncan Aviation.

Кресла, изготовленные на заказ из оранжевой кожи, цвет которой не поддается точному описанию, отделаны медью. Шпон Kosipo, африканского красного дерева, был нанесен горизонтально – нетипичный метод, который добавил сложности, но при этом улучшил визуальную целостность интерьера. Краснодеревщики добились безупречного выравнивания переборок и дверей.

Еще одним выдающимся элементом является ковер. Клиент заказал насыщенный шоколадно-коричневый цвет, но ничего не подходило, пока Пфайффер не предложила дизайн в виде струящейся реки. «Мы очень тщательно продумали, как река должна течь по дому», - говорит она. Конечное изделие, изготовленное из смеси шерсти и шелка, органично привлекает внимание пассажиров. Для

конкретного салона также была разработана специальная рамка лампы для чтения. Для разработки и сертификации решения без сбоев в графике потребовалось 3D-сканирование, моделирование в SolidWorks и сотрудничество инженерных, дизайнерских и производственных групп.

«Конечный продукт выглядел именно так, как мы его себе представляли», - говорит руководитель инженерной группы Дрю Говерт. «Было забавно работать с таким уникальным запросом».

Другие детали включают диван, обтянутый замшей необычного, насыщенного цвета, который идеально дополняет сиденья и ковер, боковины из светлой тканой ткани, белый облицовочный камень с бежевыми прожилками и зеленые акцентные полосы на фасаде, соответствующие фирменным цветам заказчика. Представитель владельца описал окончательный вариант как «все, что он предполагал, плюс еще кое-что» и похвалил Duncan Aviation за внимание к деталям и стремление превзойти ожидания.



Пошлины и налоговые льготы делают прогнозы вторичного рынка туманными

По данным брокера Hagerty Jet Group, пошлины и потенциальные налоговые льготы вызвали волну неопределенности на рынке поддержанных самолетов в США. Когда-то сделки заключались быстро, а теперь видно замедление. После инаугурации президента «телефоны начали разрываться. Сделки заключались с бешеной скоростью», - отмечают в Hagerty Jet.

Но к февралю отрасль обратила внимание на пошлины и то, что они означают. Она также приняла к сведению обещания вернуть 100-процентную компенсацию расходов задним числом с 20 января. «Отрасль деловой авиации отметила возможное возвращение бонусной амортизации, которая включает новые и поддержанные бизнес-джететы», - утверждает Hagerty Jet.

Даже с учетом таких позитивных тенденций, на фоне меняющегося характера тарифов, компания добавила: «Трудно предсказать, что принесет деловой авиации 2025 год». В апреле сделки все еще заключаются, но многие из них начались несколько месяцев назад. «Соблазн бонусной амортизации может перевесить отсутствие потребительской уверенности и удержать цены на прежнем уровне или даже поднять их», - заявила Hagerty Jet. Однако «покупатели могут остановиться и дождаться более четких прогнозов, что может замедлить транзакции и сбить цены».

Hagerty также обращает внимание на рынок Gulfstream, сообщая, что в первом квартале производитель поставил 15 своих флагманских самолетов G700, и отмечая, что материнская корпорация General Dynamics ожидает поставки 150 самолето-

тов в 2025 году, что является «осторожным» числом, отражающим неопределенность в цепочке поставок. G800 остается на пути к выходу на рынок в ближайшие месяцы, но компания не планирует в этом году поставки G400.

Что касается рынка поддержанных самолетов Gulfstream, то в первом квартале на вторичном рынке продавалось 25 самолетов G650/G650ER, 10 из которых были зарегистрированы в США. Шесть сделок находятся на рассмотрении, 19 само-

летов доступны. Время экспозиции на рынке в первом квартале сократилось до 153 дней, что является самым низким показателем за последний год. По данным Hagerty, запрашиваемые цены варьируются от \$32 до \$43,5 млн.

Между тем, на вторичном рынке представлено 29 поддержанных самолетов G550. Hagerty отмечает, что с учетом того, что G700 оказывает влияния на флоты, «не похоже, что в ближайшее время сделки по G550 сократятся».



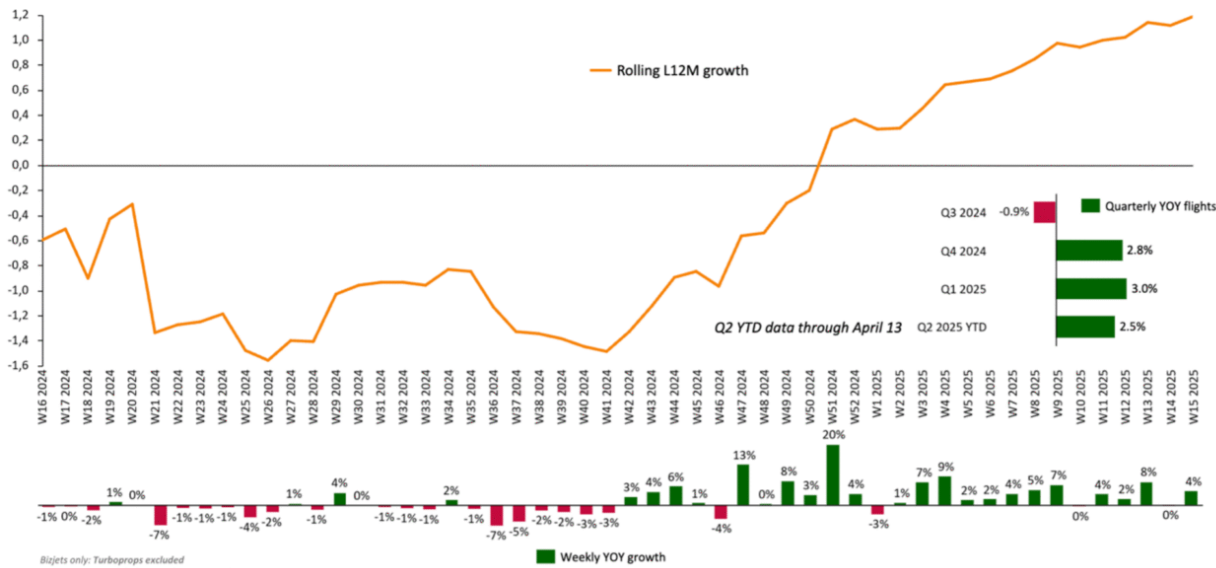
В Европе и США наблюдается рост трафика

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 15-й неделе (7-13 апреля), следующей за «Днем освобождения», объем полетов бизнес-джетов во всем мире фактически вырос на 4% по сравнению с той же неделей прошлого года, при этом активность на рынке США увеличилась на 2%, в Европе – на 8%, а на Ближнем Востоке – на 40%.

За последние четыре недели рост составил 3,5%, при этом чартерные и долевые рынки с ростом в 3% немного отстают от общего тренда. С начала года (с 1 января по 13 апреля) мировой флот деловых самолетов выполнил чуть более миллиона рейсов, что на 3% больше, чем в аналогичном периоде 2024 года.

В этом месяце наблюдался особенно сильный рост трансатлантического трафика бизнес-джетов, межконтинентальные рейсы выросли на 11%. За первые две недели этого месяца из Северной Америки в европейские аэропорты выполнено 586 рейсов бизнес-джетов, Нью-Йорк - Лондон, безусловно, самый загруженный маршрут, 47 рейсов в этом месяце.

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



Скользкий график полетов бизнес-джетов в мире за последние 12 месяцев

Country Flow	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
United States - United States	88,473	94.1%	-0.2%
United States - Mexico	1,472	1.6%	-3.7%
United States - Canada	1,140	1.2%	0.8%
United States - Bahamas	1,099	1.2%	8.6%
United States - Puerto Rico	141	0.1%	8.5%
United States - United Kingdom	136	0.1%	8.8%
United States - Turks and Caicos Islands	121	0.1%	-24.4%
United States - Dominican Republic	120	0.1%	-21.1%
United States - Cayman Islands	113	0.1%	7.6%
United States - Sint Maarten	104	0.1%	-11.9%
Grand Total	94,038	100.0%	-0.2%

Рейсы бизнес-джетов из США в апреле 2025 г.

Напротив, активность бизнес-джетов между Соединенными Штатами и Мексикой упала на 4% по сравнению с прошлым апрелем. Рейсы между США и Канадой в этом году остаются стабильными, увеличившись на 1% по сравнению с апрелем прошлого года.

Северная Америка

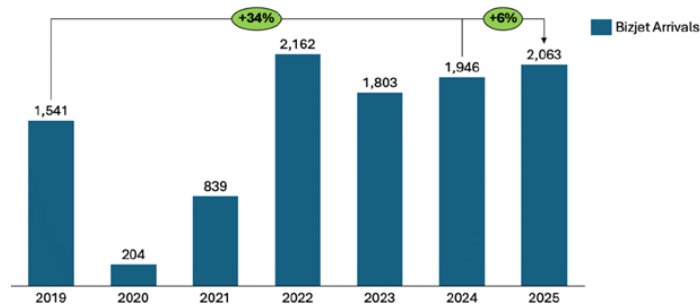
В целом активность бизнес-джетов в США выросла на 2,3%, с немного более сильными тенденциями трафика Part 135 и Part 91K. Флорида и Техас показали на 15-й неделе рост активности на 9%, ускорившись с 3%-ного роста за последние 4 недели. Наиболее очевидное замедление на этой неделе наблюдалось в Калифорнии, выполнено на 1% меньше рейсов в годовом исчислении, на 2% слабее чартерные операции.

В аэропортах города Огаста, штат Джорджия (KAGS, KAIK, KDNL), на 15-й неделе наблюдался приток бизнес-джетов из-за турнира Masters Golf. В аэропортах Огасты было зафиксиро-

вано прибытие 2063-х бизнес-джетов, что на 613% больше по сравнению с предыдущей неделей и на 6% больше по сравнению с неделей, когда проводилось мероприятие 2024 года. В этом году самыми загруженными городами вылета были Нью-Йорк и Атланта, зарегистрировав 140 и 124 рейса соответственно. Флорида была самым загруженным штатом вылета, с 436 рейсам бизнес-джетов в аэропорты Огасть; для сравнения, на прошлой 14-й неделе из Флориды в аэропорты Огасть было выполнено всего 85 рейсов. Оглядываясь назад на последние 6 лет, можно сказать, что в этом году турнир Masters привлек на 6% больше рейсов бизнес-джетов по сравнению с прошлым годом, почти сравнявшись с рекордным пиком 2022 года.

Европа

15-я неделя (с 7 по 13 апреля) в Европе ознаменовалась тремя последовательными неделями роста в годовом исчислении, последняя неделя показала увеличение на 8% по сравнению с 2024 годом.



Прибытие бизнес-джетов в аэропорты Огасть во время проведения турнира по гольфу Augusta Masters с 2019 по 2025 год

Трафик в Великобритании вырос на 5% по сравнению с прошлым годом, во Франции – на 4%, а в Швейцарии – на 2%. Германия остается в Европе рынком с самым большим ростом, объем полетов на 17% опережает 15-ю неделю прошлого года, что является третьей неделей подряд роста в годовом исчислении. Положительная тенденция Германии меняет тренд начала года, когда трафик был ниже прошлогоднего в течение каждой из первых 12 недель года.

Драйверами роста последних трех недель стали компании по управлению воздушными судами и долевые операторы, которые выполнили на 31%

City Flow	Departures
Munich - London (GB)	23
Munich - Frankfurt am Main	22
Berlin (DE) - London (GB)	20
Munich - Milan (IT)	19
Berlin (DE) - Cologne (DE)	18
Munich - Paris (FR)	18
Cologne (DE) - Berlin (DE)	17
Berlin (DE) - Stuttgart (DE)	17
Munich - Berlin (DE)	17
Berlin (DE) - Munich	17
Grand Total	3,646

Трафик бизнес-джетов из городов Германии, последние три недели (24 марта - 13 апреля)

больше рейсов по сравнению с 13-й, 14-й и 15-й неделями 2024 года.

Остальной мир

На 15-й неделе активность бизнес-джетов за пределами Северной Америки и Европы выросла на 13% по сравнению с той же неделей прошлого года. Большая часть прироста на 15-й неделе пришлось на Ближний Восток, количество рейсов выросло на 40% по сравнению с той же неделей прошлого года.

Гран-При Формулы-1 в Бахрейне вызвало существенный скачок трафика бизнес-джетов, 101 рейс по сравнению со средним показателем в 35 прилетов в этом году. В Азии объем полетов упал на 2%, вопреки тенденции остального мира. В Южной Америке активность выросла на 10%, а в Африке было выполнено 977 рейсов бизнес-джетов, что на 26% больше в годовом исчислении.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Пока что нет никаких признаков замедления спроса на бизнес-джеты в результате нестабильной финансовой ситуации, вызванной «Днем освобождения». Действительно, на этой неделе на некоторых рынках, особенно в Европе, наблюдался нетипичный рост активности бизнес-джетов. Возможно, рост трафика на этой неделе отражает деловые возможности, которые необходимо реализовать во время короткой передышки от полной тарифной программы».

Рынок вертолетов показывает устойчивый рост на фоне меняющегося глобального ландшафта

Мировой рынок вертолетов развивается в условиях меняющейся обстановки, обусловленной геополитической нестабильностью, колебаниями на энергетических рынках и растущими требованиями к устойчивому развитию – факторами, которые создают как проблемы, так и возможности для будущего отрасли.

Сара Дхаривал, главный авиационный аналитик и ведущий оценщик консалтинговой компании Cirium Ascend, обратила внимание на эту динамику во время вебинара 9 апреля, посвященного прогнозам рынка вертолетов на 2025 год. По ее словам, отрасль работает на «фоне постоянно растущей турбулентности геополитического клима-

та, что вызывает вопросы о том, что это означает для глобального финансового состояния и ценообразования на нефть».

Нефтегазовый сектор, который долгое время был краеугольным камнем вертолетной отрасли, остается устойчивым, несмотря на сохраняющуюся нестабильность. В то время как цены на нефть сильно колебались – в 2014 году они упали с более чем \$100 до менее чем \$50 за баррель, а затем снова выросли на фоне российско-украинского конфликта, – рынок вертолетов адаптировался. С момента последнего пика в 2014 году офшорный вертолетный парк сократился примерно на 25% и стабилизировался на уровне около 1400 воздушных судов, создав более компактную экосистему, чем десять лет назад.

Парк гражданских вертолетов демонстрирует скромный, но устойчивый рост, увеличиваясь в течение последнего десятилетия в среднем на один процент в год. Службы неотложной медицинской помощи (EMS) лидируют в этом росте, увеличив парк на 3,2% в годовом исчислении, за ними следуют корпоративный сектор и VIP-услуги (2,8%). Несмотря на то, что на долю офшорного сектора, поисково-спасательных служб (SAR) и EMS приходится всего 20% всего флота, они представляют собой наиболее ценные активы и наиболее привлекательные инвестиционные возможности.

В Cirium Ascend подчеркнули значительный спрос на замену вертолетов, отметив, что около 70% будущей рыночной активности будет зависеть от потребностей в замене. «По сути, мы собираемся



наверстать упущенное десятилетие в области замены вертолетов и инвестиций», - комментируют в компании.

По данным Cirium, к 2033 году ожидается поставка около 7700 новых гражданских газотурбинных вертолетов общей стоимостью \$48 млрд. По прогнозам, рынок будет примерно поровну разделен между обновлением флотов и ростом. По прогнозам, доминировать будут средние двухдвигательные вертолеты, на которые придется около четверти от общего объема поставок. «Мы ожидаем, что в этой категории Leonardo AW139 продолжит оставаться лидером рынка», - сказала Дхаривал.

Ожидается, что на сегмент двухдвигательных вертолетов, в который входят Leonardo AW169 и Airbus H145, придется 20% от общей стоимости поставок. В то же время в сегменте суперсредних вертолетов, таких как Leonardo AW189 и Airbus H175, прогнозируется скромный, но значимый рост, который составит 12% от общей стоимости поставок.

«После экономического спада арендодатели сосредоточились на диверсификации своих портфелей, в первую очередь это касается EMS, на которую приходится почти 50% роста лизингового парка», - добавила Дхаривал. Доля лизингодателей на рынке наиболее высока в оффшорном секторе – около 25%, за ним следует EMS с долей в 10%.

«С точки зрения лизинга, мы заинтересованы в том, чтобы увидеть, как может развиваться рынок пожаротушения, особенно в тех случаях, когда речь идет о пересечении с контрактами HEMS,

которые часто являются долгосрочными и поддерживаются государством», - добавили в компании. Эти типы соглашений обеспечивают большую стабильность и предсказуемость, делая сектор все более привлекательным для лизингодателей, стремящихся к более сбалансированным портфелям с более низким уровнем риска.

Несмотря на существующие проблемы, нефтегазовый сектор остается основой вертолетных операций. «Нефтегазовый сектор по-прежнему является ключевым игроком. Вертолеты играют жизненно важную роль в безопасной и эффективной транспортировке к нефтяным вышкам, поэтому нефтегазовая отрасль по-прежнему будет нуждаться в инвестициях».

По словам Дхаривал, недавние события, такие как приобретение компанией SMFL LCI Helicopters компании Macquarie Rotorcraft, свидетельствуют о возвращении стабильности и растущем доверии инвесторов.

Отрасль по-прежнему опасается повторения прошлых ошибок, особенно чрезмерных заказов, которые когда-то наводняли рынок и приводили к снижению цен. В компаниях подчеркивают необходимость соблюдения дисциплины. «Мы осознали, что происходило в прошлом, и не хотим к этому возвращаться. Вот почему вы часто слышите слово «дисциплинированный». Несмотря на взлеты и падения, мы считаем, что отрасль находится в несколько более устойчивом положении».

Чтобы избежать возврата к спекулятивному пове-

дению, Дхаривал выступила за более стратегический подход к планированию парка. «Мы не хотим видеть чрезмерных спекулятивных заказов», - сказала она, напомнив о периоде, когда лизингодатели делали крупные заказы на вертолеты без подтверждения размещения, что в конечном итоге наводняло рынок и снижало ставки. Сейчас главное – избежать подобных ошибок.

Вместо спекулятивных покупок Дхаривал поддерживает то, что она называет «опережающими» заказами: тщательно рассчитанные, скромные закупки, которые соответствуют заявкам операторов на новые контракты, обеспечивают доступ к новейшим технологиям и поддерживают здоровую конкуренцию. Тем не менее, нынешний рынок создает дополнительные сложности, в том числе из-за увеличения сроков выполнения заказов производителями, ограничений в цепочке поставок и потенциального влияния пошлин. Дхаривал предупредила, что эти проблемы не должны приводить к принятию поспешных решений. Вместо этого арендодатели должны оценивать реальный рыночный спрос, поддерживать разнообразие портфолио и обеспечивать четкую рыночную траекторию для каждого воздушного судна.

Она также подчеркнула важность поэтапного истечения срока аренды. «Мы не можем оказаться в ситуации, когда у нас будет много вертолетов одного типа, которые будут сдаваться в аренду одновременно». Распределение сроков аренды помогает избежать перенасыщения рынка и поддерживает стабильность цен.

Возгорание литий-ионных аккумуляторов – реальная угроза для авиации общего назначения

Будем честны, большинство из нас просто бросают свои внешние аккумуляторы, планшеты и зарядные устройства в сумки для перелетов, оставляя их в стороне. Это ведь всего лишь оборудование, верно? Но дело в том, что литий-ионные батареи, какими бы удобными они ни были, могут в мгновение ока стать источником огня. А в авиации общего назначения, с небольшим экипажем и меньшими ресурсами, это действительно очень важно.

Эти пожары больше не редкость. Они случаются все чаще. Помните рейс Air Busan в 2024 году? У одного из пассажиров во время посадки загорелся пауэрбанк. Салон заполнился дымом, пассажиры запаниковали, а экипаж бросился тушить пламя. Устройство хранилось в рюкзаке на верхней полке – никто не видел, как оно загорелось. И хотя все благополучно эвакуировались, этого было достаточно, чтобы спровоцировать в Азии новый тол-

чок к ужесточению правил перевозки литиевых батарей.

Литиевая батарея, испытывающая тепловой разгон, не просто горячая – она катастрофически горячая. Она выделяет токсичный дым, может взорваться под давлением и даже снова загореться после того, как погаснет. А теперь представьте, что вам придется иметь дело с этим в тесной кабине, где на борту находится, возможно, еще один человек. Нехорошая ситуация. Один пилот бизнес-авиации недавно сообщил о том, что испугался на транстихоокеанском рейсе, когда в крейсерском полете перегрелся планшет. К счастью, они взяли с собой на борт противопожарный пакет. Это спасло положение – но только потому, что у кого-то хватило здравого смысла положить его в комплект для полета.

Регуляторы наступают

В Азии Китай и Таиланд ужесточили меры. Если вы имеете с собой внешний аккумулятор емкостью более 100 ватт-часов – около 27000 мАч, – вам грозят неприятности. Его могут конфисковать на пунктах досмотра, а если это жизненно важное устройство, все ваше путешествие может оказаться под угрозой еще до того, как вы доберетесь до самолета. В некоторых аэропортах сотрудникам пришлось отказаться от дорогостоящего оборудования или искать замену, чтобы просто чтобы продолжить свою работу.

И это не только проблема пассажиров. Экипажи бизнес-авиации также перевозят много оборудования: EFB, спутниковые телефоны, запасные



батарей. Все это легкая добыча для дополнительного досмотра. В таких местах, как Бангкок и Шанхай, службы безопасности известны тем, что конфискуют несоответствующие требованиям батареи на месте. Никакого предупреждения, никакой возможности проверить их. У операторов были задержки рейсов или даже их отмена из-за чего-то столь простого, как немаркированный внешний аккумулятор.

«Белое пятно» АОН

Авиация общего назначения не замечает тех тонкостей, которые авиакомпании вдалбливают своим летным экипажам. Обучение, оборудование, аварийные процедуры – все стало обыденно. Это не плохо, это просто реальность. Но с литий-ионными аккумуляторами наша экосистема должна измениться.

Посмотрите, что у вас в кабине: планшет, Bluetooth гарнитура, может быть, телефон, заряжающийся в держателе. Все они работают на литиевых элемен-



тах. Все они – источники пожара, который только и ждет, когда они станут слишком горячими, слишком холодными, слишком раздавленными или просто решат выйти из строя. Был инцидент в Сингапуре, когда персональное GPS-устройство пилота начало дымиться во время предполетной подготовки. Оно даже не было включено – оно просто лежало там на жаре. К счастью, это было обнаружено, и его удалили перед взлетом. Пожара не произошло. Но могло быть гораздо хуже.

Пришло время стать реалистом

Речь идет не о запоминании правил или создании большего количества документов. Речь идет о готовности и практичности. Понять, как выглядит вздутая батарея. Понять, как распознать ранний нагрев или этот особый запах. Не думайте, что вашего маленького красного огнетушителя достаточно – это не так. Когда литиевая батарея загорается, она не может просто так взять и сгореть. Вам нужен план.

Носите с собой необходимое оборудование. Противопожарные пакеты. Термоперчатки. То, что даст вам проблеск надежды, если устройство загорится на высоте 4000 футов. Приобретите галонные или литиевые огнетушители. Сделайте это политикой. Один из гонконгских авиаперевозчиков теперь требует, чтобы каждый экипаж имел на борту огнестойкий чехол для аккумуляторов, без исключений. После введения этого правила им уже пришлось использовать его дважды.

Если вы едете за границу, особенно в Азию, проведите свое исследование. Изучите правила до

прибытия. Немаркированную батарею можно выбросить. Слишком большую могут задержать. Сдаваемый багаж с батареями? Ни в коем случае. Это не для удобства, а для безопасности.

Не игнорируйте и инструктажи. Убедитесь, что ваш экипаж понимает, где находятся аккумуляторы, что каждый человек делает в случае чрезвычайной ситуации и как быстро реагировать. Импровизация в стрессовых ситуациях – это катастрофическая стратегия. Пилотам и пассажирам нужно напомнить, что этим пожарам не нужно много времени, они вспыхивают мгновенно.

Нельзя продолжать игнорировать это

Уже слишком много было таких случаев. Следующий может оказаться не таким удачным. Эти устройства – реальность современных полетов, в этом нет сомнений. Но они влекут за собой риск, и этим риском нужно управлять. Независимо от того, управляете ли вы G650 или поршневым одномоторным самолетом, опасность одинакова.

Авиация общего назначения должна отнестись к этому серьезно. Приобретайте оборудование. Пройдите обучение. Говорите об этом. Сделайте это привычкой. Это не нормативный вопрос – это вопрос личной и эксплуатационной безопасности. Достаточно одной искры, и она будет иметь решающее значение.

Мы все зависим от наших устройств. Будем надеяться, что не они станут причиной прекращения полета.

Кевин Сингх, основатель и президент Icarus Jet

Пит Банс: воспоминания о 20-ти годах

Пит Банс ушел на пенсию в апреле после того, как в течение 20 лет возглавлял Ассоциацию производителей авиации общего назначения (GAMA) в качестве президента и генерального директора. Его работа в GAMA увенчала блестящую карьеру, которая включала 26 лет службы в ВВС США, где он летал на F-15 и A-10. Его последним назначением была должность директора отдела по связям с Конгрессом по бюджету и ассигнованиям Военно-

воздушных сил. Во время работы в GAMA ассоциация расширила свое международное присутствие, открыв офис в Брюсселе, а также расширила сферу деятельности за счет новых категорий членов. Он также сыграл важную роль в решении бесчисленных насущных вопросов, от сборов с пользователей до реформ сертификации. В интервью AIN он рассказал о своей работе в ассоциации.



Расскажите о том, как GAMA выросла за последние пару десятилетий. Когда вы пришли в GAMA, в ней уже были международные члены?

Да, они ввели это незадолго до моего прихода. Когда я пришел в GAMA, у нас была Dassault в качестве члена и, конечно, Pratt & Whitney Canada, может быть, Piaggio и ТВМ. Их было не так много. Но у нас было всего чуть больше 40 членов. Я горжусь тем, что с тех пор, несмотря на консолидацию, GAMA увеличилась в три раза.

Какие основные изменения произошли в GAMA по мере развития отрасли?

Одной из первых вещей, которую я ввел, когда пришел, был День на Капитолийском холме. Я видел ценность этого со времен моей службы в ВВС, когда мы приглашали командиров крыльев и проводили день на холме, знакомя их с членами Палаты представителей и Сената. Это было действительно успешно. Это строило личные отношения. Члены [GAMA] являются предпринимателями, поэтому я знал, что, как и командиры крыла, они получают встречу с законодателями. Это позволяет членам почувствовать, что они важны в этом процессе. Сотрудники ассоциации могут говорить до посинения, как технические эксперты, но когда у вас есть представители компании, особенно в GAMA, люди на холме прислушиваются к ним.

Следующей важной вещью, которую я увидел, — это тот факт, что EASA растет. EASA была относительно новой организацией, когда я пришел. Но ее известность росла, и в частности, она расширяла

свою международную деятельность. Я сказал, что мы должны активнее работать в Европе. Это было не только из-за влияния, которое EASA имела в Европе, но и в мировом масштабе. Я поговорил с Грегом Боулзом [бывшим вице-президентом GAMA по глобальным инновациям и политике, который сейчас является главой отдела по работе с государственными органами в Joby Aviation], и он сказал: «Вы собираетесь отправиться в трехлетний тур». Для нас было чрезвычайно важно закрепиться в Брюсселе. Это оказалось успешным.

Как изменился состав участников за это время?

Мы привлекли крупные компании ТООР. Первой ко мне обратилась Jet Aviation, желая стать членом. В то время они не были частью General Dynamics. А затем StandardAero и Duncan Aviation — все крупные компании ТООР присоединились.

А затем я сосредоточился на вертолетах. Просто технологии, которые мы внедряли в кабине пилотов, и возможности, которые мы в них закладывали, сделали очень важным дальнейшее развитие ассоциации в области винтокрылых машин. Bell была первой; Джон Гаррисон, который в то время был в Bell [президентом и генеральным директором], пришел к нам и сказал: «Мы думаем, что это будет разумным шагом для нас». Это было очень полезно, потому что вертолетные компании поняли, чего они упускают, не работая вместе по обе стороны Атлантики в целях регулирования. Так что это было действительно интересное расширение для GAMA.

Я думаю, что за это время, поскольку мы развили GAMA и работали в Брюсселе, Кельне и Вашингтоне, наше влияние возросло. Особенно с учетом возможностей персонала GAMA. Каждый из них вырос в экспертном плане, и они стали людьми с наибольшим опытом во многих различных областях.

Трудно ли было убедить ваших членов, которые работают в ассоциации уже десятилетия, расширить сферу деятельности GAMA на ТООР и вертолеты?

Как ни странно — нет. Я изложил им, где увидел преимущества, и они это приняли. Они поняли, что в этом есть большая ценность. Когда я изложил аргументы в пользу создания места, где могли бы разместиться эти компании из сферы передовой воздушной мобильности [ААМ] [через Комитет по электроприводу и инновациям (ЕРІС), сформированный в 2015 году], это, вероятно, было самым большим изменением. Что касается компаний ТООР, то у каждого из наших основных игроков на рынке деловой авиации в любом случае была функция ТООР. Таким образом, у них была мгновенная связь с миром вертолетов, как и у наших компаний по авионике и двигателям. Это было не так уж сложно. Когда я это изложил, они все поняли важность этого.

По-моему, за все время работы в GAMA мы корректировали взносы только дважды, и это были очень минимальные изменения. Мы занимались всем этим по мере роста компаний. Но когда я изложил доводы в пользу ААМ и того, как мы привлечем их до того, как они будут сертифицированы, вот тог-

да я получил скептический взгляд: «Что вы хотите сделать? Вы хотите создать очень недорогое членство, чтобы они все могли быть вместе?» И я сказал: «Давайте подумаем об этом так. Если мы заставим их всех работать вместе через комитет ЕРІС, это ничего не изменит в том, что делает GAMA. В конечном счете, если мы добьемся успеха в ААМ, эти компании будут обеспечивать бизнес для всех традиционных производителей». Когда я все это изложил, они согласились. Довольно здорово видеть, что в 2015 году было 11 таких компаний, а теперь это наш самый большой комитет. Практически каждый член GAMA состоит в этом комитете. Было интересно за этим наблюдать.

Вы были удивлены тем, насколько разросся этот комитет?

Я не был удивлен тем, как быстро он вырос. Я в основном был удивлен тем, как быстро эти компании ААМ проявили инициативу в сотрудничестве. Все эти компании имеют очень конфиденциальную информацию и различные концепции. Но им потребовалось некоторое время, чтобы увидеть ценность совместной работы, потому что работать с конкурентами — это не в их ДНК. Но как только они увидели ценность этого, вот тогда я был удивлен тем, как быстро они изменились и увидели, что для них есть настоящая выгода в том, чтобы работать вместе как коллектив. Это было приятно.

Как вы видите развитие отрасли на Уолл-стрит?

Когда кто-то платит за высококлассный бизнес-джет Bombardier, Gulfstream или Textron Aviation,

есть очень много факторов, влияющих на эти деньги, будь то брокеры, которые заключают сделку с объектами кастомизации или FBO, в которых они размещаются — всё это. Неудивительно, что у вас есть много инвестиционных компаний, которые хотят войти в этот бизнес, потому что они видят, что кто-то тратит \$90 млн на самолет, они хотят, чтобы он очень хорошо обслуживался и размещался, и всё это продолжается и продолжается. Я думаю, люди, которые находятся на Уолл-стрит, смотрят на это и говорят, что это удивительная отрасль.

В то же время, удалось ли вам сохранить в отрасли чувство общности?

Это то, что мы старались развивать. Эти ребята очень жестко конкурируют на рынке. Но они конкурируют честно. И когда они приходят на встречу GAMA, они становятся друзьями и признают опыт друг друга. Они шутят друг с другом. Я всегда говорил, что у меня лучшая в мире работа в ассоциации, потому что я могу быть рядом с этими лидерами отрасли, и мы хорошо проводим время. Я стараюсь делать это весело, устраивая всякие безумства на заседаниях совета директоров, например, игры, в которые мы играем. Я думаю, это многому способствует. Многие подружились друг с другом благодаря этому процессу, за которым также было здорово наблюдать.



Способствует ли такое сотрудничество в обеспечении безопасности и инноваций?

Несомненно. На заседаниях совета директоров мы проводим технические беседы, будь то группа или один человек, говорящий о таких вещах, как автоматизация и система fly-by-wire. К нам приходят наши компании по производству авионики, например Garmin, чтобы объяснить, в чем логика системы Autoland. Они делятся своим опытом в области технологий безопасности. Это нечто. Я очень горжусь этим. Это отличается от автомобильных компаний. Мы не конкурируем друг с другом в вопросах безопасности. Мы помогаем друг другу с инициативами по безопасности. Это здорово.

Хотя были и хорошие времена, расскажите немного о некоторых трудных ситуациях, с которыми вам пришлось столкнуться, например, о финансовом крахе в конце 2000-х.

Это было очень тревожное время. Мы вступали в Великую рецессию. Экономика бурлила, и люди меняли самолеты направо и налево. Это был сумасшедший рынок. В то время цепочка поставок не была серьезной проблемой. У нас была возможность своевременного обслуживания деталей и узлов. Это были своего рода дни бурного развития. А потом все рухнуло. Я помню, как был на NBAA в 2008 году, и рынок просто рухнул. Я имею в виду, просто ужас. Все там сказали: «О Боже». У нас был огромный рост производственных мощностей и персонала; затем, внезапно, было несколько лет болезненных увольнений. И когда вам приходится увольнять своих сотрудников, это не только разру-

шительно для них, но и разрушительно для компаний. Лидерам приходится увольнять этих людей и наблюдать, как их опыт и знания уходит за дверь. Беспокойство о том, как они будут восстанавливаться. Это очень драматично для людей.

А потом к нам в город (Вашингтон) прилетели на бизнес-джетах руководители автоконцернов, и на Капитолийском холме началось безумие, связанное с желанием наказать отрасль. Я всегда говорю, что некоторые из наших самых больших успехов – это плохие вещи, которые не произошли. Это был один из них, работа на Капитолийском холме, чтобы попытаться победить некоторые инициативы, которые действительно могли бы навредить нашей отрасли.

Были и другие вещи, например, программа безопасности малой авиации, где вы даже не могли проносить на борт самолета такие вещи, как клюшки для гольфа, из-за страха, что кто-то может кого-то ими ударить. Я имею в виду, это была большая, серьезная борьба.

Затем началась пандемия. Мы отправили всех домой, а затем правительство заявило, что теперь необходимо вернуть необходимый персонал. Нам нужно было решить, как мы хотим вернуться, как мы это сделаем. Я помню, что в течение первого месяца некоторые из наших компаний производили аппараты искусственной вентиляции легких, и внезапно все увидели, что деловая авиация, по сути, переживает подъем, потому что это был безопасный с точки зрения здоровья способ путешествовать. Внезапно нам пришлось продолжать производить самолеты, несмотря на то что наша

цепочка поставок в то время разрушилась. Компании делились своими наработками. Они придумали стеклянные перегородки между рабочими местами. Если одна компания где-то находила источник полупроводников, она делилась им с другими. Какая отрасль этим занимается? Но все было так: «Эй, мы должны продолжать это дело». Это было сложно, но приятно с точки зрения качества руководителей наших компаний.

И затем, конечно, с [катастрофами Boeing] MAX и ужасными вещами, о которых говорили на Капитолийском холме, которые действительно навредили бы этой отрасли. Мы смогли заставить всех отступить и сказать, что у нас есть программа системы управления безопасностью для производителей, которая лежала на полке в FAA или DOT (Министерство транспорта). Мы пошли на Холм и сказали, что уже сделали эту работу. Мы можем сделать это быстро. Не придумывайте эти безумные идеи, потому что в FAA недостаточно людей, чтобы регулировать отрасль так, как они хотели. Нам нужны системы управления безопасностью, и нам нужно, чтобы правило было опубликовано. И Конгресс нас выслушал. Когда все было сказано и сделано, они посмотрели на отрасль и сказали: «Да, у нас должна была быть программа SMS для производителей, и именно этого мы хотим от вас», и они пошли дальше в этом направлении.

Затем, несмотря на [инцидент с оторванной дверью](#), объяснить Конгрессу, что сертификация и производство — это не одно и то же, и что в FAA не одни и те же люди, которые контролируют и то и другое. Внезапно они захотели сослаться [на аварии Max]. Но производство – это совершенно другое.

Это системы качества, и это другой набор регулирующих органов, которые следят за этими процессами. Потребовалось немало усилий, чтобы иметь возможность просветить людей на Капитолийском холме, но даже и людей в FAA, которые должны были знать различия. Это было еще одно очень интересное время, когда мы пытались решить эти проблемы.

Еще одна проблема, которая, похоже, присутствует постоянно, — это сборы с пользователей/приватизация.

Правильно. И особенно в нынешний период, когда правительство пытается избавиться от некоторых функций. Но что меня очень радует, так это риторика, исходящая от администрации, и то, что мы ожидаем увидеть от министра транспорта [Шона] Даффи. Нет особого желания приватизировать систему. Нужно получить достаточное количество контроллеров, а затем предоставить им технологии, необходимые для лучшего выполнения своей работы. Мы все хотим двигаться именно в этом направлении. И также – благодаря отличной работе Пола Фельдмана из GAMA и Шэрон Пинкертон из Airlines for America – никто в отрасли не хочет видеть борьбу за приватизацию, потому что они знают, что это будет борьба, которая отнимет все силы в течение нескольких лет, и мы не достигнем ничего в решении проблем, которые необходимо решить. За свои 20 лет я никогда не видел, чтобы отрасль была настолько согласованной, как сейчас. Я надеюсь, что Конгресс и Администрация признают силу этого, когда все эти ассоциации находятся на одной волне.

Что до сих пор не дает вам покоя? Что вы видите в будущем, что может быть вызовом? Или, с другой стороны, что вы оставляете позади, чем вы гордитесь и что, как вы видите, идет хорошо?

Ну, я начну с последнего. Больше всего я горжусь тем, что оставляю Джима Виолу с лучшими сотрудниками, о которых он когда-либо мог бы мечтать, принимая ассоциацию. Они просто феноменальны, и я уверен, что они будут продолжать работать так же, как и раньше. Я также горжусь тем, что у нас очень благосклонный совет директоров. Лучшего правления и желать нельзя.

Мои опасения, начиная с Европы, на самом деле заключаются в их анти-бизнес-джет-мышлении. Как и налоги во Франции, они не возвращаются в авиацию. Они даже не пытаются замаскировать это под зеленую повестку. Это просто чистый налог для них, чтобы увеличить доход. Почему они не облагают налогом все яхты, которые стоят в Ницце и на побережье Средиземного моря? Если речь идет о бизнес-джете, то люди хотя бы используют его в деловых целях. Яхта сжигает невероятное количество дизельного топлива. Я не думаю, что люди часто занимаются бизнесом на яхтах. Это дискриминация, и это безумие.

Еще меня беспокоит отсутствие поддержки со стороны Европейской комиссии в вопросе бронирования и учета SAF [book-and-claim]. Мы должны заставить Европейскую комиссию понять, что если вы собираетесь сделать экологически чистое

авиационное топливо чем-то, что используется, вам нужно поощрять людей использовать его. Вы должны разрешить его не только в крупных коммерческих центрах.

Мы должны помнить, что здешняя общественность – как мы ее там называем, подвижная середина – настроена скептически. В «середине» есть много людей, которые смотрят на это с более взвешенной точки зрения. Поэтому мы должны продолжать работать с ними. И потом, я очень обеспокоен тем, что тарифы в США могут вызвать ответные пошлины со стороны канадцев, мексиканцев и европейцев. Я просто не вижу ничего хорошего, что могло бы из этого выйти. Это навредит отрасли.

Цепочка поставок не становится лучше. Я не видел особых изменений в поставщиках. Во многом это связано с тем, что многие семейные компании вышли из бизнеса. Проще поставлять продукцию в другие отрасли, чем в авиацию, потому что здесь гораздо больше правил.

Я обеспокоен работой FAA. Меня беспокоит, что вместо того, чтобы сосредоточиться на улучшении и идти в ногу со всеми изменениями, FAA, похоже, обращает внимание на вещи, которые не нуждаются в изменении. Одним из примеров является обещание FAA не использовать ADS-B для обеспечения соблюдения правил. Теперь они решили это сделать. Они нарушили обещание, данное отрасли, и к чему это привело? Люди теперь выключают свои ADS-B. Это противоречит безопасности.

И еще один момент, который меня очень беспокоит, особенно после катастрофы в DCA (столкновение гражданского самолета и военного вертолета в вашингтонском аэропорту 29 января 2025), что они не дают разрешения на продолжение полетов на Гавайях и пытаются поднять вертолетный трафик на ту же высоту, на которой все VFR-самолеты проходят под облаками. Это просто безумие.

Это бюрократия, это потеря опыта, и это тот факт, что они не работали и не сотрудничали друг с другом. Но, с другой стороны, они также не прислушиваются к здравому смыслу представителей отрасли, которые должны быть применимы к безопасности. Этот случай на Гавайях меня совершенно сбивает с толку. Нет никаких оправданий. Кто-то сказал, что это, вероятно, маскировка для снижения шума, но на самом деле это увеличит шум, потому что эти вертолеты летали над водой, и теперь их собираются поднять на высоту.

Что ждет Пита Банса?

Отдавать [моей жене] Пэтти все, что она мне дала, и проводить с ней время, но также проводить время с сыном, который был тяжело ранен в Ираке. Я буду много летать и проводить инструктаж – вернуться к основам. Я собираюсь работать в некоторых советах, но вернуться в Висконсин.

Что ждет [нового президента и генерального директора GAMA] Джима Виолу?

Все проблемы, которые я упомянул, очень важны. У него и так дел по горло.

Самолет недели

Оператор/владелец: **FIVE Holdings**

Тип: **Airbus ACJ TwoTwenty**

Год выпуска: **2023 г.**

Место съемки: **декабрь 2024 года, Al Maktoum Int'l Airport (DWC) - OMDW, United Arab Emirates**



Фото: Дмитрий Петроченко