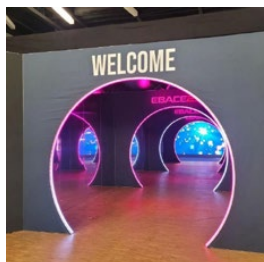




На минувшей неделе главным ньюсмейкером стал канадский Bombardier, который объявил о твердом заказе на 50 бизнес-джетов Challenger и Global, а также о заключении первого в своем роде соглашения о техническом обслуживании. В совокупности твердое соглашение на самолеты и обслуживание оценивается в \$1,7 млрд, а поставки должны начаться в 2027 году. Заказчик также будет иметь опцион на покупку 70 новых самолетов. Если все опционы на покупку будут реализованы, общая стоимость соглашений на самолеты и обслуживание достигнет более \$4 млрд.

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) отложила объявление о будущем месте и датах проведения своей выставки EBACE до конца июля. В понедельник отраслевая группа заявила, что Стефану Бенцу, недавно назначенному временному управляющему директору, требуется больше времени, чтобы пересмотреть будущую организацию мероприятия. В мае, во время выставки EBACE 2025 в Женеве, ЕВАА заявила, что объявит о новом месте и датах проведения мероприятия 30 июня. Тогда было заявлено, что решение будет основано на обширных консультациях с членами и другими заинтересованными сторонами.

Опрос брокеров бизнес-джетов, проведенный Jefferies в июне 2025 года, показывает осторожный рост настроений, которые выросли до 6,1 по 10-балльной шкале, что немного выше январских 5,9, но все еще значительно ниже максимума января 2022 года в 8,7. Брокеры прогнозируют в 2025 году рост вторичного рынка на 3%, за которым последует плоский 2026 год, что отражает стабильный, но не ускоряющийся спрос. Растущие запасы и длительные сроки поставки новых самолетов поддерживают интерес к подержанным бизнес-джетам.



Глобальная активность на 26-й неделе выросла на 2%

WINGX: С начала года (с 1 января по 30 июня) глобальная активность бизнес-джетов была на 3% выше прошлогоднего показателя, превысив 1,8 млн вылетов. В июне глобальный трафик бизнес-джетов вырос на 4% по сравнению с прошлым годом, а активный флот увеличился на 2%

стр. 23

Решение о будущем выставки EBACE отложено до конца июля

ЕВАА отложила объявление о будущем месте и датах проведения своей выставки EBACE до конца июля. В понедельник отраслевая группа заявила, что Стефану Бенцу, недавно назначенному временному управляющему директору, требуется больше времени, чтобы пересмотреть будущую организацию мероприятия

стр. 25

Jetcraft: тенденции европейского рынка бизнес-авиации

На выставке EBACE25 лидеры отрасли собрались вместе, чтобы оценить текущее состояние рынка вторичного рынка бизнес-авиации в регионе EMEA. Разговор был сосредоточен на возможностях роста, поведении покупателей и факторах, определяющих дальнейший путь отрасли

стр. 26

Подробное изучение системы несущего винта R88 с гендиректором Robinson Дэвидом Смитом

Новаторский продукт Robinson сохраняет самую спорную особенность своей существующей продуктовой линейки: двухлопастный несущий винт с общим горизонтальным шарниром, который, как и все подобные системы, подвержен опасному явлению удара о упоры на валу (бампинг)

стр. 28

Jefferies: опрос брокеров показывает осторожный рост настроений

Опрос брокеров бизнес-джетов, проведенный Jefferies в июне 2025 года, показывает осторожный рост настроений, которые выросли до 6,1 по 10-балльной шкале, что немного выше январских 5,9, но все еще значительно ниже максимума января 2022 года в 8,7.

Брокеры прогнозируют в 2025 году рост вторичного рынка на 3%, за которым последует плоский 2026 год, что отражает стабильный, но не ускоряющийся спрос. Растущие запасы и длительные сроки поставки новых самолетов поддерживают интерес к подержанным бизнес-джетам.

Gulfstream остается самым востребованным производителем, а модель G700 набирает обороты и сейчас лидирует среди новых самолетов. В то время как большинство брокеров выразили нейтральное отношение при сравнении G700 с Global 7500 и Falcon 10X, лояльность к бренду была названа клю-

чевым фактором, влияющим на принятие решения о покупке. Согласно опросу Jefferies, Gulfstream является самым востребованным производителем: более трети респондентов выбирают этот бренд.

Ценовое давление на новые самолеты усилилось. Средняя скидка к прайсу выросла с 6,4% в январе до 7,3% в настоящее время. Хотя некоторые самолеты по-прежнему продаются по прайсу или близко к нему, 30% респондентов сообщили о типичных скидках в размере от 6% до 10%. Было указано, что HondaJet демонстрирует наибольшую ценовую гибкость, в то время как G700 наоборот.

В Jefferies также отметил геополитическую неопределенность и тарифный риск как растущую обеспокоенность по поводу будущего спроса, при этом почти треть респондентов назвали потенциальные изменения тарифов самым большим риском для стабильности рынка.



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



Gama Aviation присоединяется к IBAC в качестве отраслевого партнера

Gama Aviation объявила о своем официальном участии в отраслевой партнерской программе Международного совета деловой авиации (IBAC). Объявление было подкреплено на выставке EBACE 2025, где от имени компании документ подписал Грэм Уильямсон, управляющий директор Aircraft Management & Charter.

Компания Gama Aviation оказывает поддержку клиентам на протяжении всего жизненного цикла деловой авиации, охватывая такие виды деятельности, как управление воздушными судами, чартеры, услуги ТОиР и FBO. Компания также предоставляет критически важные возможности через свои специальные группы и подразделение технологий и аутсорсинга (T&O), которое обеспечивает масштабируемую инфраструктуру, соответствие требованиям

и цифровую поддержку в авиационном секторе.

Присоединение к IBAC в качестве отраслевого партнера соответствует широкому спектру деятельности и подчеркивает долгосрочную приверженность Gama Aviation делу содействия разработке международных стандартов, приносящих пользу отрасли.

Грэм Уильямсон прокомментировал: «Наше участие в программе отраслевого партнерства IBAC позволяет нам вносить непосредственный вклад в разработку мировых авиационных стандартов. У деловой авиации есть уникальные эксплуатационные потребности, и жизненно важно, чтобы они были поняты и отражены на уровне регулирования. Мы стремимся представлять эти интересы посредством нашего участия в IBAC».



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

Бразилия и Франция договорились о производстве вертолета H145

Бразилия и Франция договорились о производстве вертолета H145 на базе бразильской фирмы Helibras, дочерней компании французской Airbus, передает агентство Рейтер со ссылкой на министерство развития, промышленности и торговли Бразилии.

«Бразилия и Франция подписали письмо о намерениях, чтобы Helibras, бразильское подразделение

Airbus, производило вертолет H145 в латиноамериканской стране», - пишет агентство.

Отмечается, что с этой целью в Helibras планируется вложить 184,28 миллиона долларов, фирма должна произвести до 200 вертолетов этой модели за следующие 15 лет.

Источник: Прайм





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



NetJets получила первые два самолета Praetor 500

Долевой оператор NetJets получил первые два самолета Praetor 500. Бизнес-джеты Embraer входят в опцион на 250 самолетов, о которых было объявлено в мае 2023 года. Стоимость сделки составила \$5 млрд. Ожидается, что в этом году NetJets получит около 90 новых самолетов. В настоящее время в ее парке насчитывается 150 легких джетов Embraer Phenom 300.

NetJets сохраняет свои позиции после Covid, извлекая выгоду из нескольких текущих тенденций. В интервью Fortune TV президент NetJets Aviation Патрик Галлахер отметил, что «роскошь, связанная с опытом, стремление к уединению и безупречное обслуживание по-прежнему обеспечивают «попутный ветер» подразделению Berkshire Hathaway»

По словам Галлахера, после рекордного для отрасли спроса в 2021 и 2022 годах NetJets сохранила тенденцию к росту. Включая подразделение по управлению самолетами Executive Jet Management, компания эксплуатирует около 1100 частных самолетов. Галлахер отметил, что это позволит ей войти в число крупнейших авиакомпаний мира. По данным FlightRadar, только у American Airlines, United Airlines и Delta Air Lines более крупные авиапарки.

«В сегменте роскошных путешествий в целом люди вкладывают больше средств во впечатления, чем в вещи. Это, безусловно, стало для нас хорошим подспорьем», - говорит он. «Одно из преимуществ NetJets по сравнению с собственным самолетом заключается в том, что вас практически невозможно отследить», - сказал Галлахер.





SkyAtlas

Ваш надежный партнер в бизнес-авиации.
Полный спектр услуг для
обслуживания воздушных судов.
Комфорт, безопасность и профессионализм!



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO



VistaJet приглашает на Чемпионат мира по футболу 2026 года

VistaJet начинает подготовку к Чемпионату мира по футболу и может помочь клиентам провести Мундиаль в VIP-стиле, хотя до него еще год. В рамках Чемпионата мира будут проведены 104 игры с участием 48 команд, которые пройдут в 16 городах-организаторах. Места проведения – США, Мексика и Канада. Первые матчи состоятся 11 июня 2026 года в Мехико и Гвадалахаре. Первый матч в США состоится на следующий день в Лос-Анджелесе.

Города, принимающие игры, включают Ванкувер, Сиэтл, Сан-Франциско, Монтеррей, Хьюстон, Даллас, Канзас-Сити, Атланту, Майами, Торонто, Бостон, Филадельфию и Нью-Йорк. Финал состоится в Нью-Йорке 19 июля 2026 года.

Как отмечают в компании, VistaJet Private World позволяет участникам создавать собственные

впечатления от чемпионата мира. В дополнение к организации рейсов VistaJet предлагает эксклюзивный доступ к уникальным мероприятиям до и после игры. «В число специальных мероприятий входят частные встречи и общения с легендами чемпионатов мира. Во время этих эксклюзивных частных встреч гости смогут задать вопросы, услышать вдохновляющие истории и получить ключевые знания о спорте. Среди легенд прошлого – Кафу, Луиш Фигу, Кака, Пуйоль и Кун Агуэро», – комментируют в компании. Также будет возможность создать команду из семьи и друзей, чтобы играть вместе с международными звездами.

VistaJet Private World предлагает как доступ к VIP-мероприятиям, так и партнерские программы для впечатляющих путешествий.



 Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→
jetport-interiors.tech

FL Technics становится официальным дилером Collins Aerospace

FL Technics, провайдер ТОИР и дочерняя компания Avia Solutions Group, была назначена официальным дилером Collins Aerospace. Компания теперь сможет предлагать широкий спектр продуктов и услуг Collins. К ним относятся передовые системы авионики, интегрированные коммуникационные и навигационные решения, системы связи в салоне и инновации в области обслуживания пассажиров, а также сертифицированная послепродажная поддержка и сервисные услуги.

Collins Aerospace – ведущий поставщик авионики, систем связи и кабельных систем для коммерческих и деловых самолетов. Технологии Collins, известные своими инновациями и надежностью, являются неотъемлемой частью систем навигации,

связи и индикации воздушных судов по всему миру.

FL Technics является глобальным провайдером индивидуальных комплексных решений в сфере технического обслуживания и ремонта воздушных судов.

Компания работает по принципу «одного окна», предоставляя услуги для клиентов из Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона. Представительства компании расположены в Литве, Великобритании, Польше и Малайзии. FL Technics оказывает услуги по базовому техническому обслуживанию на базах в Литве и Индонезии, а также обладает разветвленной сетью линейного обслуживания в Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе.



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

Blackbird Air выбирает Centrik 5 и MRS для модернизации систем цифровой безопасности

Blackbird Air внедряет Centrik 5 и службу пересмотра руководства (MRS) от TrustFlight для оптимизации контроля за безопасностью полетов, рисками и качеством. Датская компания, которая управляет парком Gulfstream, Dassault, Embraer и Leonardo, применяет проактивный подход к цифровому управлению безопасностью полетов.

«С TrustFlight мы будем готовы к будущим шагам по полной цифровой трансформации с Centrik 5, Tech Log и MEL Manager», - говорит Мартин Флее Бьеррегаард, главный технический директор Blackbird Air. «Centrik 5 будет служить цифровой основой нашей системы управления безопасностью полетов, обеспечивая оценку рисков в режиме реального времени, отслеживание соответствия требованиям и бесперебойный контроль за всеми критически важными для безопасности процессами».

Blackbird Air также внедряет сервис MRS, который помогает поддерживать точность и соответствие всем руководствам по эксплуатации при поддержке команды операционных консультантов TrustFlight.

Генеральный директор TrustFlight Карл Стивс подчеркнул, что интегрируя Centrik 5 и MRS, Blackbird Air укрепляет свою приверженность безопасности полетов и соблюдению нормативных требований, одновременно устанавливая новый стандарт авиационного надзора, основанный на технологиях.

В этом году парк компании пополнился самолетами G700 и Falcon 8X, и Blackbird Air продолжает инвестировать в цифровые инструменты, которые поддерживают доверие регулирующих органов и операционное совершенство.



GET JET

**АРЕНДА
ЧАСТНОГО
САМОЛЕТА**

найдем лучший вариант для каждого!

Magellan Jets запускает программу долевого владения

Magellan Jets представила программу долевого владения самолетом Bombardier Challenger 850, разработанную в партнерстве с оператором Slate Aviation. Предложение предназначено для клиентов, которые ищут дальность полета, роскошь и предсказуемые цены.

Программа предлагает доли на 60 часов в год сроком на три года, гарантированные варианты обратного выкупа, дополнительные выплаты и возможность пролонгации. Программа ориентирована на путешественников, проживающих на северо-востоке и юго-востоке США. Программа включает в себя доступ к пунктам назначения в США, Канаде и странах Карибского бассейна.

Самолеты Challenger 850, участвующие в программе, отличаются обновленным интерьером, вместимостью до 19 пассажиров и многочисленными удобствами, такими как изысканные блюда, прохладительные напитки премиум-класса и высокоскоростной Wi-Fi. Опытные бортпроводники также присутствуют на каждом рейсе, комментируют в компании.

По словам представителей компаний, модель с минимальными затратами использует привилегированную сеть Magellan Jets и операционные возможности Slate. Поставки самолетов начнутся в этом месяце, и Magellan предлагает акции для немедленной покупки.




ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Volato расширяет флот с партнером Leviate

Leviate Air Group присоединилась к платформе Vaunt Volato Group в качестве одобренного стороннего оператора, добавив в сеть 13 самолетов, включая шесть HondaJet. Партнерство расширяет предложение Vaunt в сегменте легких джетов и укрепляет фундамент платформы, построенный на том, что раньше было крупнейшим в мире флотом HondaJet, заявила компания.

Интеграция Leviate обеспечивает дополнительный географический охват сети Vaunt, которая теперь включает более 100 самолетов. Самолеты HondaJet особенно важны для идентичности платформы, сформировав лояльность ранних участников благодаря своему дизайну, тихим салонам и четырехместной конфигурации.

«Leviate гордится тем, что привносит как глубину, так и разнообразие в флот Vaunt», — сказал Логан Лапорт, директор по продажам флота HondaJet в Leviate Air Group. «Мы давно верим в HondaJet как в премиум-опыт для региональных путешествий. По мере развития платформы мы рады помочь сформировать то, как будут выглядеть будущие уровни — например, доступ к большому салону — для участников Vaunt».

Партнерство представляет стратегические возможности расширения за пределы легких бизнес-джетов. Leviate эксплуатирует Global 5000, что является первым самолетом с большим салоном в партнерской сети Vaunt, хотя в настоящее время он остается недоступным на платформе.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Textron предлагает Gogo Galileo HDX

Компания Textron Aviation объявила, что Gogo Galileo HDX будет доступен для установки на самолеты Cessna Citation после прохождения дополнительной сертификации типа FAA, которая ожидается в конце 2025 года. Глобальное решение LEO (низкоорбитальная спутниковая группировка) позволяет клиентам пользоваться одной из наилучших возможностей подключения к интернету во время полета, независимо от того, куда приведет их путешествие.

Предлагая Gogo Galileo HDX в качестве послепродажного обновления, служба технической поддержки Textron Aviation гарантирует клиентам преимущества решения для глобальной связи, обеспечивающего надежную работу. Система, специально разработанная для бизнес-авиации, состоит из двух сменных модулей, HDX-антенны, установленной на фюзеляже, и маршрутизатора AVANCE.

Брайан Ролофф, старший вице-президент по глобальной поддержке клиентов, прокомментировал: «Наши клиенты хотят оставаться на связи и работать продуктивно во время полета, а интеграция системы Gogo Galileo HDX гарантирует им доступ к высокоскоростному интернету во время полета. Это передовое решение для подключения подчеркивает наше стремление предоставлять клиентам передовые технологии, которые улучшают качество их полетов».

Ожидается, что дополнительные сертификаты типа Textron Aviation будут включать Cessna Citation X+, X, Sovereign+, Sovereign, Latitude, XLS Gen2, XLS+, XLS XLS, Excel, CJ4 Gen2, CJ4, CJ3+, CJ3, CJ2+, CJ2, M2 Gen2, M2, CJ1+ и CJ1.

AirSprint занимает почти 30% канадского рынка бизнес-авиации

AirSprint, крупнейший оператор частных джетов в Канаде, сообщил о росте на 14% в годовом исчислении в период с апреля 2024 по март 2025 года, при этом спрос на его услуги продолжал расти на протяжении всего первого квартала. По данным компании, летная активность за первые три месяца 2025 года выросла на 12% в годовом исчислении.

Внутренние данные компании показывают, что в настоящее время на ее долю приходится 29% всех вылетов частных самолетов в Канаде, что более чем в три раза превышает долю ее ближайшего конкурента.

С октября AirSprint пополнила свой парк четырьмя самолетами, в результате чего по состоянию на март общая численность флота достигла 40 воз-

душных судов. Компания заявила, что рост после пандемии остается значительным, несмотря на нормализацию графика поездок, при сохранении высокого спроса на ее базах в Онтарио и Квебеке, а также на рынках по всей Канаде.

Президент и исполнительный директор компании Джеймс Элиан объяснил рост высокой степенью использования и гибкими моделями владения, которые позволяют клиентам сохранять контроль над тем, как и когда продавать свои доли.

В настоящее время AirSprint обслуживает более 550 частных владельцев и соединяет более 6500 уникальных пар аэропортов в Северной и Южной Америке, Европе и Карибском бассейне.



Joby Aviation успешно выполнила в Дубае серию пилотируемых полетов с вертикальным взлетом и посадкой

Электрическое воздушное такси Joby Aviation успешно выполнило серию пилотируемых полетов с вертикальным взлетом и посадкой в Дубае, что ознаменовало начало работы по подготовке рынка к коммерческому использованию в регионе. Это будет способствовать дальнейшему повышению готовности Joby к перевозке первых пассажиров в 2026 году и является важным шагом в реализации трехсторонней стратегии коммерциализации Joby: прямые поставки, продажи самолетов и региональные партнерства.

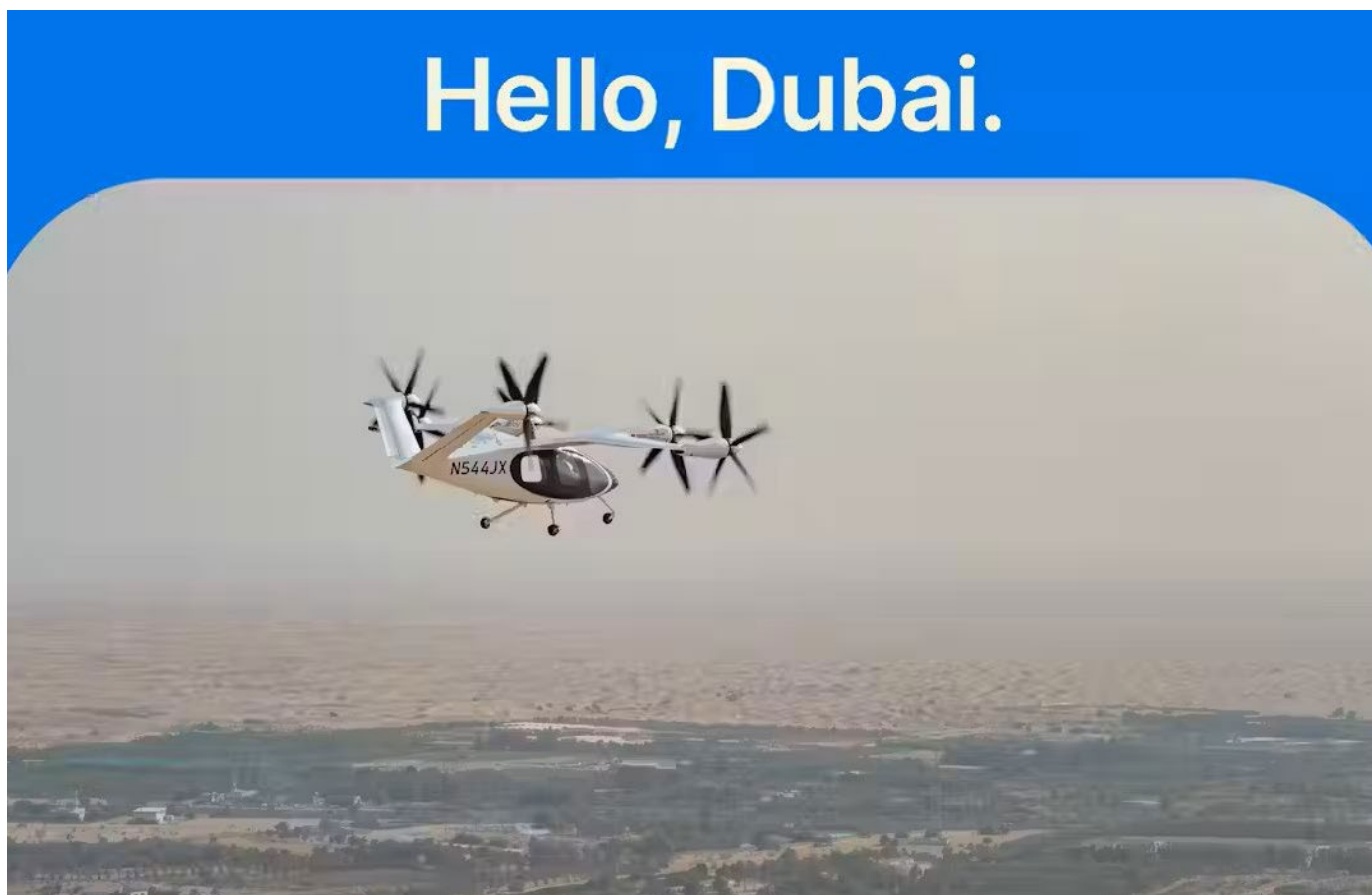
Данное достижение стало возможным благодаря сотрудничеству Joby с Управлением автомобильных дорог и транспорта Дубая, Управлением гражданской авиации Дубая и Главным управлением гражданской авиации ОАЭ. Основываясь на знаковом соглашении 2024 года с RTA, которое предоставило Joby эксклюзивные права на эксплуатацию аэротакси в Дубае на шесть лет, Joby занимает лидирующие позиции в формировании будущего транспорта и укрепляет роль ОАЭ как лидера в области передовых технологий воздушной мобильности.

Компания Joby планирует внедрить свои коммерческие услуги в Международном аэропорту Дубая (DXB), на Пальме Джумейра, в Дубай Марина и в центре Дубая, где уже ведется строительство вертипортов. Например, ожидается, что полет от аэропорта DXB до Пальмы Джумейра займет всего 12 минут, что значительно сократит 45-минутную поездку на автомобиле. Самолет Joby предназначен для перевозки пилота и до четырех пассажиров со скоростью до 200 км/ч с минимальным уровнем шума и нулевыми выбросами вредных веществ при эксплуатации. Он обеспечивает более быстрые, ти-

хие и удобные авиаперелеты для коротких поездок на работу и обратно, а также обеспечивает бесперебойную мобильность по всему региону.

Начало работ по подготовке коммерческого рынка в Дубае основано на почти двухлетних испытаниях в жаркую погоду на военно-воздушной базе Эдвардс в Соединенных Штатах и демонстрирует новый уровень эксплуатационных возможностей,

расширяя возможности логистики и сотрудников Joby. Обладая 15-летним опытом инженерной работы, более чем 40000 миль летных испытаний, успешными пилотируемыми переходными полетами и проверенной эксплуатацией нескольких самолетов, компания Joby продолжает приближаться к своему видению превращения чистых, бесшумных и быстрых авиаперелетов в повседневную реальность.



Horizon Aircraft поработает с дизайном Cavorite X7

Компания Horizon Aircraft объявляет о стратегическом сотрудничестве с Эндрю Мочеллином, всемирно известным дизайнером транспортных средств, с целью усовершенствования дизайна и эстетики революционного гибридно-электрического самолета Cavorite X7 eVTOL.

Мочеллин, известный своими новаторскими работами в области авиации и автомобилестроения, обладает обширным опытом ведущих компаний Lillium, Alfa Romeo, Maserati, NIO, Pininfarina и удостоенной международных наград Revolve Air. Его дальновидный подход к дизайну, сочетающий в себе инженерные разработки, аэродинамику и умение создавать истории, сделает Cavorite X7 не только технологически продвинутым, но и визуально культовым.

Cavorite X7, разработанный для обеспечения высокой производительности, дальности, безопасности и гибкости в эксплуатации, станет крупным достижением в области гибридно-электрической авиации. Horizon Aircraft и Эндрю сосредоточат усилия на совершенствовании его внешней формы, пропорций и ключевых элементов дизайна, органично сочетая функциональность с эстетикой для повышения эффективности, аэродинамики и удобства использования. Интерьер будет спроектирован с учетом различных конфигураций, оптимизируя пространство и удобство использования без ущерба для функциональности или комфорта, - комментируют в компании.

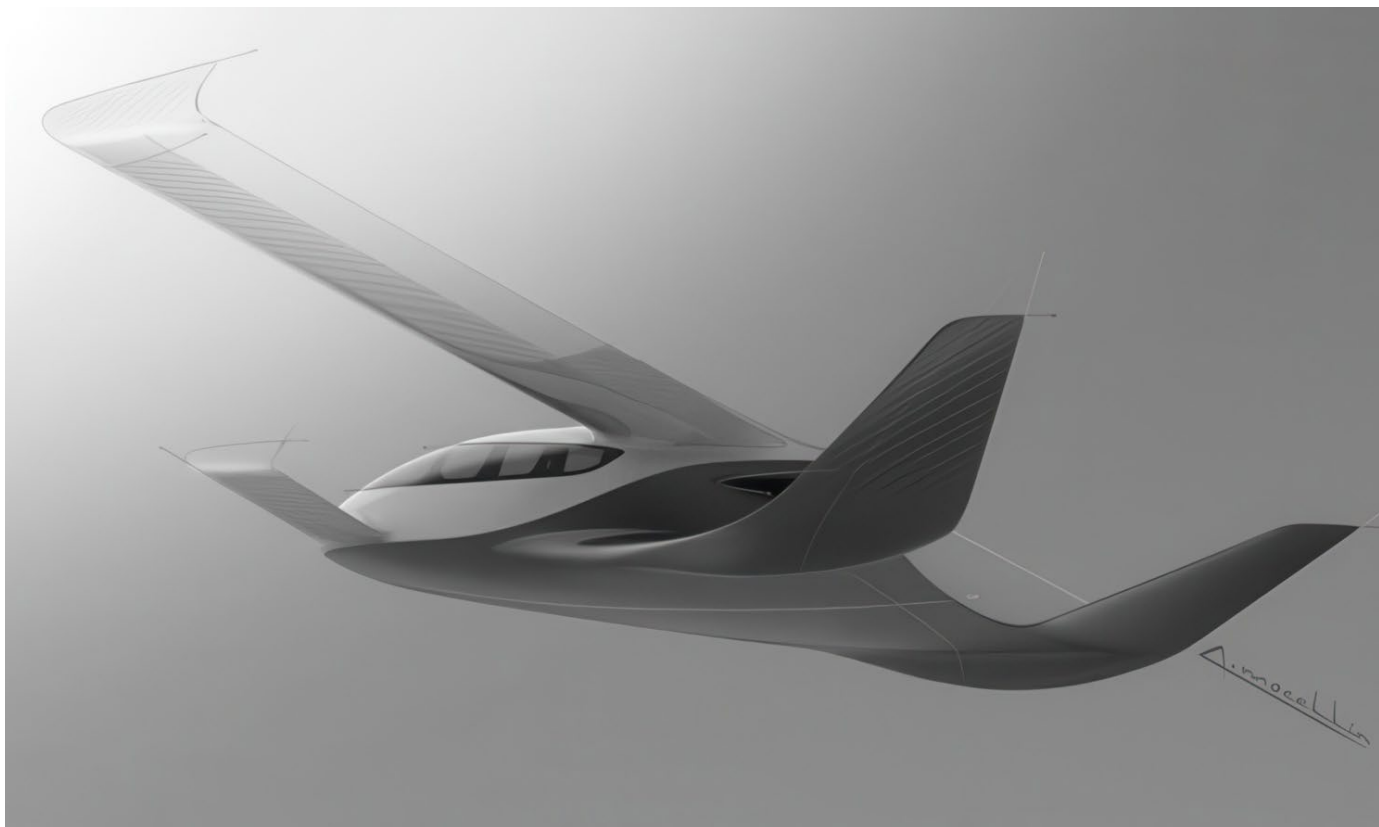
Брэндон Робинсон, генеральный директор и соучредитель Horizon Aircraft, отметил, что по мере того, как компания продвигается к следующему

этапу разработки Cavorite X7, партнерство с Эндрю позволяет усовершенствовать дизайн самолета и укрепить приверженность инновациям мирового уровня в технологии eVTOL.

Эндрю Мочеллин заявил, что это уникальная возможность сотрудничать с Horizon Aircraft в реализации новаторского проекта. «Объединив мой опыт в области проектирования транспортных средств и инноваций в области мобильности, мы поставили перед собой цель создать самолет, который одно-

временно отличается высокими эксплуатационными характеристиками и мгновенно узнаваем, устанавливая новые стандарты в отрасли».

Это партнерство подчеркивает стремление Horizon Aircraft к совершенству, гарантируя, что Cavorite X7 не только обладает исключительными эксплуатационными характеристиками, но и воплощает в себе привлекательный и футуристический дизайн, подходящий для следующего поколения устойчивых воздушных судов.



Omni Taxi Aéreo получила два Airbus H145D3

Rotortrade сообщает об успешной поставке двух многоцелевых вертолетов Airbus H145D3 компании Omni Taxi Aéreo, лидеру на бразильском рынке авиаперевозок. Эта стратегическая сделка еще больше укрепляет присутствие Rotortrade в Южной Америке, диверсифицирует флот Omni для расширения крупнейшей в Латинской Америке сети гражданских вертолетов и отражает углубление надежного партнерства с Omni и Milestone Aviation.

Вертолеты, поставленные в начале 2025 года, — это H145D3, известные своей передовой авионикой, универсальностью миссий и низкими эксплуатационными расходами. Ожидается, что вертолеты начнут работать в Сальвадоре, Бразилия, поддерживая морские миссии Petrobras с июля 2025 года.

«Эта сделка отражает нашу постоянную приверженность предложению индивидуальных высококачественных решений операторам в Южной Америке», — сказал Габриэль Дуриф, менеджер по продажам в Южной Америке в Rotortrade, который руководил проектом. «От переговоров до окончательной поставки мы сосредоточились на отзывчивости, прозрачности и бесперебойном выполнении — принципах, которые определяют наш подход».

Соглашение было разработано в сотрудничестве с Omni, Milestone Aviation и Rotortrade. Этот многосторонний подход обеспечил согласованность на всех этапах переговоров, проверки и поставки.

«Мы рады добавить новую модель в наш флот и расширить наши предложения услуг, подтвердив нашу приверженность индивидуальным решени-

ям для наших клиентов», — сказал Пауло Коуто, генеральный директор Omni Taxi Aéreo. «Легкий двухдвигательный H145 — это безопасный, надежный и эффективный вертолет, разработанный для удовлетворения эксплуатационных потребностей наших клиентов в области морских пассажирских перевозок, при этом обладающий универсальностью миссии для эффективного удовлетворения потребностей в мобильности в смежных секторах».

Поставка двух вертолетов H145D3 подчеркивает способность Rotortrade предоставлять не только высококачественные вертолеты, но и комплексные решения с добавленной стоимостью, адаптированные к уникальным потребностям каждого оператора. Это также свидетельствует о неизменной приверженности компании поддержке операций вертолетов по всей Латинской Америке.



АСJ: семейные офисы в США готовятся модернизировать свои деловые самолеты

Опрос американских семейных офисов, владеющих или арендующих деловые самолеты, показал, что 93% в течение следующих пяти лет планируют перейти на более совершенные или новые модели. Исследование, проведенное по заказу Airbus Corporate Jets (ACJ), в котором участвовало 100 старших руководителей крупных семейных офисов США, чьи организации в среднем управляют активами на сумму \$3,35 млрд, показало, что 75% респондентов называют растущее внимание к эксплуатационным расходам причиной желания модернизировать свои деловые самолеты, а 73% утверждают, что это связано с выпуском более новых и экономичных моделей.

Другие причины, по которым компании хотят обновить свои самолеты, включают потребность в более крупных самолетах, поскольку все больше членов семей и сотрудников пользуются услугами деловой авиации, а также есть необходимость в более крупных самолетах с большей дальностью полета.

Из опрошенных американских семейных офисов, которые арендуют деловые самолеты, 87% заявили, что они уделяют больше внимания аренде новых и более эффективных самолетов, чтобы снизить воздействие своих полетов на окружающую среду.

В настоящее время биотопливо SAF имеет более высокую цену по сравнению со стандартным реактивным топливом, но 97% респондентов заявили, что они были бы готовы увеличить свой бюджет на поездки для деловой авиации, чтобы их рейсы могли больше использовать SAF. Чуть более двух тре-

тей (68%) сказали, что готовы увеличить свой бюджет более чем на 25%, чтобы гарантировать, что они могут больше использовать SAF или более новые, более экономичные самолеты, а 31% заявили, что они были бы готовы увеличить его как минимум на 50%.

На вопрос о том, почему они ожидают, что их семейный офис будет больше использовать бизнес-авиацию, 80% ответили, что это связано с большим вниманием к благополучию членов семьи и персонала, а 56% указали на более высокие технологии на борту самолетов, а 44% отметили улучшение показателей устойчивости сектора деловой авиации.

ACJ предлагает ряд крупных деловых самолетов. Недавно запущенный ACJ TwoTwenty формирует

совершенно новый сегмент рынка - «The Xtra Large Bizjet». ACJ TwoTwenty предлагает вдвое больше пространства в салоне по сравнению с аналогичными по цене дальними бизнес-джетами с ведущей на рынке топливной эффективностью и непревзойденной надежностью. Он занимает столько же места на парковке, сколько и конкурирующие самолеты, и может взлетать из тех же аэропортов, но эксплуатационные расходы ACJ TwoTwenty на треть меньше.

Благодаря дальности полета до 5650 морских миль (более 12 летних часов) ACJ TwoTwenty может удовлетворить потребности 99,9% всех вылетов в США, соединяя такие пары городов, как Лос-Анджелес и Лондон, Майами и Буэнос-Айрес и Нью-Йорк и Стамбул.



Bombardier объявляет о крупном твердом заказе от нового клиента на 50 самолетов Challenger и Global

Bombardier объявила о твердом заказе на 50 бизнес-джетов Challenger и Global, а также о заключении первого в своем роде соглашения о техническом обслуживании. В совокупности твердое соглашение на самолеты и обслуживание оценивается в \$1,7 млрд, а поставки должны начаться в 2027 году.

Заказчик также будет иметь опцион на покупку 70 новых самолетов. Если все опционы на покупку будут реализованы, общая стоимость соглашений на самолеты и обслуживание достигнет более \$4 млрд. Заказчик выбрал лучшие предложения Bombardier по техническому обслуживанию, чтобы создать инновационное партнерство, которое

обеспечит клиентам непревзойденный уровень обслуживания и удобства. Он решил остаться анонимным до анонса своего предложения на рынке.

«Этот значительный заказ подчеркивает конкурентное преимущество, которое предоставляет клиентам Bombardier полный спектр продуктов и услуг на протяжении всего жизненного цикла самолета, от проектирования до поставки, а затем на протяжении всей эксплуатации», — сказал Эрик Мартель, президент и генеральный директор Bombardier. «Мы каждый день строим доверительные отношения с каждым клиентом благодаря преданным своему делу сотрудникам по всему миру, которые обеспечивают их постоянную удовлетворенность. Более 18000 сотрудников Bombardier с гордостью приветствуют этого нового важного клиента в нашей семье».

Предлагая безупречные самолеты и услуги для повышения качества обслуживания клиентов по всем направлениям, предложение Bombardier устанавливает стандарт в деловой авиации. Семейства самолетов Global и Challenger славятся своей исключительной производительностью, проверенной надежностью и салоном, ориентированным на пассажиров. Используя безупречные инженерные решения Bombardier, эти самолеты разработаны для обеспечения бесперебойного путешествия, обладая ведущими в отрасли возможностями посадки и фирменной плавностью полета. Кроме того, всемирная сервисная сеть Bombardier обеспечивает непревзойденный опыт компании для операторов по всему миру, гарантируя им бесперебойное обслуживание на каждом этапе путешествия.



От итальянского у Piaggio осталось лишь название

Компании Piaggio Aero Industries и Piaggio Aviation были приобретены турецкой аэрокосмической фирмой Baykar, и недавно итальянские регулирующие органы получили разрешение на завершение затянувшегося на шесть лет процесса реструктуризации Piaggio.

По словам итальянского министра Адольфо Урсо, передача бизнес-интересов Piaggio Aerospace турецкой компании представляет собой стратегическую веху в перезапуске одного из исторических аэрокосмических брендов Италии с привлечением крупного международного инвестора. Завершение сделки последовало за одобрением в прошлом месяце в соответствии с так называемой «золотой властью» Италии – нормативным актом, защищающим и регулирующим сделки, которые могут поставить под угрозу национальные стратегические активы.

Piaggio Aerospace занимается административной реструктуризацией с декабря 2018 года после выхода из состава предыдущего крупного акционера, суверенного фонда благосостояния Абу-Даби Mubadala. Семь месяцев назад компания Baykar стала победителем трех тендеров, которые Министерство бизнеса Италии охарактеризовало как «наиболее подходящие для обеспечения интересов... и возобновления промышленных перспектив группы [Piaggio]». Итальянское правительство, которое уже дважды продлевало крайний срок для завершения работы чрезвычайной администрации, приветствовало заявление Baykar о намерениях, которые, по его мнению, обеспечат долгосрочные производственные перспективы Piaggio.

На протяжении всей реструктуризации Piaggio продолжала выполнять функции как производителя, так и провайдера по техническому обслуживанию, включая разработку модернизированного двухдвигательного турбовинтового самолета P.180 Avanti Evo, — направления деятельности, которые Baykar намерен расширять и совершенствовать. Планируемое расширение штата также мо-

жет быть направлено на то, что турецкий владелец определил как «еще более широкие рыночные перспективы в секторе беспилотных летательных аппаратов».

Также в планах Baykar возрождение проекта Piaggio P.1HH HammerHead, которая использует Avanti в качестве платформы.



В UAS отчитались о пассажиропотоке в Хадж

Компания UAS, ведущий мировой провайдер авиационных решений, с гордостью объявляет об успешном выполнении своих обширных программ по поддержке Хаджа 2025 года, что позволило тысячам паломников со всей Азии, Африки и Европы путешествовать без проблем.

Согласно релизу компании, UAS оказала помощь в перевозках в общей сложности 133028 паломников, совершивших Хадж, тесно сотрудничая с операторами, правительственными учреждениями и администрацией аэропортов, чтобы обеспечить оперативное управление каждой поездкой с соблюдением всех требований законодательства и духовной чуткости.

В общей сложности получено 2516 разрешений на полеты и оказано 2083 специальных услуг по обслуживанию воздушных судов, экипажей и паломников.

В итоге было обслужено:

- Индонезия: 87567 паломников
- Кыргызстан: 2500 паломников
- Таджикистан: 3500 паломников
- Узбекистан: 5975 паломников
- Гвинея: 7459 паломников
- Сьерра-Леоне: 1963 паломника
- Чад: 6708 паломников
- Нигер: 13154 паломника
- Нидерланды: 326 паломников
- Бельгия: 2094 паломника
- Франция: 1626 паломников
- Германия: 156 паломников

«От регистрации до вылета специализированные сервисы UAS для совершения хаджа включали полный спектр услуг по сопровождению поездки, таких как обслуживание пассажиров, упрощение процедуры CIQ, координация движения по перрону, управление запасом топлива, подача документов на получение разрешения, логистика экипажа и многое другое – все это было разработано с учетом уникальных требований, предъявляемых к совершению хаджа», - комментируют в компании.

«Хадж – одна из самых сложных операций в авиа-

ционном календаре, а также требующая большой щепетильности. Наша команда гордится тем, что поддерживает священное путешествие такого большого количества паломников, обеспечивая оперативную точность и отдавая должное духовному значению этого события», - сказал Омар Хосари, основатель и генеральный директор UAS. «Этот важный этап отражает не только наши оперативные возможности, но и нашу приверженность обеспечению безопасного, достойного и бесперебойного обслуживания путешественников со всего мира», - добавил он.



Flexjet представила эксклюзивный интерьер самолета и вертолета

Компания Flexjet, мировой лидер в области частной авиации, и Ferretti Group, лидер в производстве яхт класса люкс, представили долгожданное дизайнерское сотрудничество Riva Volare – уникальный дизайн салона для самолетов Flexjet, вдохновленный культовыми моторными лодками Riva.

Этот дизайнерский проект, выполненный на заказ, является роскошной реализацией официального партнерства, заключенного в мае 2024 года между двумя лидерами в области роскоши, которые разделяют страсть к высокой производительности, исключительному мастерству исполнения и элегантному, смелому дизайну.

Riva Volare, входящая в линейку эксклюзивных интерьеров LXi Cabin Collection от Flexjet, оформлен-

ных в стиле бутик, установлена на борту одного из самолетов Gulfstream G650, вмещающего до 12-15 пассажиров и способного выполнять полеты продолжительностью до 14-16 часов, соединяя Нью-Йорк, Токио и Лондон, Сингапур или Милан.

Интерьер также представлен на двух вертолетах Sikorsky S-76 компании Flexjet, один из которых находится во Флориде, а другой – в новой вертолетной компании, базирующейся в Милане и обслуживающей Италию и Французскую Ривьеру. Это свидетельствует о расширении вертолетного подразделения компании в континентальной Европе в дополнение к существующим вертолетным операциям в Лондоне, Нью-Йорке, Флориде и на Багамах. Новая зона обслуживания позволит удовлетворить растущий спрос со стороны существующих владельцев самолетов компании и новых клиентов на полеты на вертолетах в Италию и на юг Франции в летние месяцы, при этом клиенты Ferretti Group смогут воспользоваться льготным доступом.

Готовый дизайн был представлен на официальном мероприятии в аэропорту Лinate Milano Prime, где были показаны самолет Gulfstream G650, вертолет Sikorsky S-76 и моторная лодка Riva Aquariva Special. Мероприятие проходило в ангаре, недавно построенном для дочерней компании Flexjet, поставщика услуг по управлению и техническому обслуживанию воздушных судов Sirio.

Новый дизайн – это изысканный результат совместного видения и многомесячной работы профессиональных дизайнеров обоих брендов. В Riva Volare используются материалы ручной работы и смелые узоры, текстуры и цвета, которые напо-

минают классические силуэты и узнаваемые элементы дизайна любимых моторных лодок Riva, сочетая детали культовой Aquarama 1960-х годов с современной элегантностью Aquariva.

Каждый элемент дизайна Riva Volare – от цветовой палитры до материалов, которые ощущаются на ощупь, – был тщательно продуман, чтобы передать вечные черты Riva: контрасты между светлым и темным, цветовая детализация и роскошные текстуры кожи и металлов. В рамках программы на борту Gulfstream G650 будет представлен тщательно подобранный ассортимент изделий из стекла, фарфора и серебра Riva, который будет представлен квалифицированными салонными официантами Flexjet, прошедшими обучение в Академии Red Label Academy.



Дизайн-студия Jet Aviation одержала победу на International Yacht & Aviation Awards 2025 года

Две работы команды вошли в шорт-лист International Yacht & Aviation Awards 2025 года в номинации «Дизайн - концепция частного реактивного самолета (интерьер/экстерьер)». Концепт Cirrus занял первое место на церемонии награждения, состоявшейся в Монако в июне.

«Для меня было большой честью принять награду от имени дизайн-студии Jet Aviation. Спасибо всей команде! Ваша страсть и креативность вдохновляют меня каждый день. Я хотел бы от всего сердца поблагодарить всех, кто оценил дизайн и проголо-

совал за нас», - сказал Гриша Шмидт, старший директор студии дизайна интерьеров. «Я также хотел бы поблагодарить всю команду Jet Aviation за их поддержку и сотрудничество, включая покойного Эли Зелуфа, который был неотъемлемой частью создания нашего бизнеса в 1977 году и вдохновлял всех нас. Он сыграл важную роль в развитии бизнес-авиации в 1970-х годах. Ничто из того, что мы делаем сегодня, не было бы возможным без его участия, создавшего это направление бизнеса десятилетия назад. Спасибо тебе, Эли», - сказал Гриша.

На Парижском авиасалоне в 1979 году Jet Aviation представила первую в истории бизнес-авиации индивидуальную комплектацию VIP-класса, которую когда-либо видела индустрия деловой авиации. После этого компания Jet Aviation, ставшая первой в отрасли, продолжает оставаться пионером в этой нише индивидуального дизайна, на сегодняшний день повторно поставив более 70 узкофюзеляжных и широкофюзеляжных самолетов VVIP и правительственных модификаций.



Региональный форум Air Charter впервые пройдет в США

19-20 августа 2025 года Ассоциация воздушных чартеров (ACA) проведет свой первый региональный форум Air Charter в Форт-Лодердейле, штат Флорида. Региональный форум Air Charter станет третьим отраслевым мероприятием ACA в США после успешных круглых столов в Колорадо и Джорджии. Его организаторами выступают Гленн Хогбен, исполнительный директор ACA, и Райан Вагеспак, член международного совета ACA в Северной Америке.

ACA стремится поддерживать рынок чартерных авиаперевозок в США и уже представляет 50 американских членов. Ассоциация предоставляет членам преимущества благодаря своим мероприятиям по налаживанию контактов, а региональный форум Air Charter является основной возможностью для обсуждения текущих проблем и путей их решения между партнерами по отрасли. Это также идеальный формат для налаживания диалога между брокерами и операторами.

Предыдущие повестки дня включали в себя панельные дискуссии и интерактивные обсуждения за круглым столом, при этом темы тщательно подбирались на основе отзывов членов ACA, включая мошенничество и кибербезопасность, изменения в законодательстве и взаимоотношения брокеров и операторов.

Ранее ACA принимала форумы в Лондоне, Праге, Антверпене и совсем недавно – на EBACE в Женеве.

Исполнительный директор ACA Гленн Хогбен отметил, что Ассоциация воздушных чартеров – это действительно глобальная организация, число

членов которой в США постоянно растет, и ассоциация хочет обеспечить американским членам такие же выдающиеся возможности для налаживания контактов. «После проведения нескольких успешных отраслевых сетевых мероприятий в регионе за прошедший год, это фантастика, что теперь мы можем провести региональный форум ACA Air Charter в США».

Помимо организации мероприятий по налаживанию деловых контактов, ACA также поддерживает самые высокие стандарты в отрасли чартерных перевозок, предоставляя профессиональную аккредитацию на рынке чартерных перевозок, индивидуальное обучение, повышение квалификации персонала и пропаганду интересов отрасли.



В аэропорту Кирова создадут логистический узел для малой авиации

Логистический узел для размещения самолетов и вертолетов малого класса, а также инфраструктуру для проживания и подготовки пилотов планируют создать в аэропорту Кирова в 2026 году. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на данные пресс-службы правительства региона.

Проект реализует компания «Южный Альянс». Детали сотрудничества обсудили представители правительства региона и руководитель компании.

«Компания занимается развитием малой авиации и создает в Кирове логистический узел для размещения самолетов и вертолетов малого класса, а также инфраструктуру для проживания и подготовки пилотов. Планируется, что логистический узел малой авиации будет запущен в Кирове в 2026 году», – говорится в сообщении.

Как пояснил первый заместитель председателя правительства региона Алексей Жердев, компания, которая размещается в Краснодарском крае, расширяет бизнес и намерена инвестировать средства в развитие аэродромной инфраструктуры в Кирове. «Вертолеты и самолеты малого класса будут размещаться в нашем городе и смогут перевозить пассажиров в любую точку», – сказал Жердев.

Компания выбрала Кировскую область, исходя из условий, которые здесь уже созданы для авиaperевозчиков, а также с учетом географического положения региона.

«Соседство с девятью субъектами России – это значительное преимущество Кировской области. Кроме того, мы видим, что здесь активно обновляется

инфраструктура аэропорта. Мы уже начали работу по созданию логистического хаба в Кирове», – рассказал директор ООО «Южный Альянс» Александр Калужских.

В 2024 году в аэропорту Победилово в два раза увеличили пропускную способность аэровокзала, создали комфортные условия для пассажиров, на

прилегающей территории в пять раз увеличили количество парковочных мест для автомобилей. Пассажиропоток кировского аэропорта по итогам 2024 года вырос на 15%. Из Кирова выполнялись рейсы по восьми направлениям: Москва, Санкт-Петербург, Сочи, Нарьян-Мар, Казань, Калининград, Минеральные Воды, Махачкала. В 2025 году рейс в Махачкалу не выполняется, при этом добавилось новое направление – Екатеринбург.



Глобальная активность на 26-й неделе выросла на 2%

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на прошлой, 26-й неделе (23-29 июня) глобальная активность бизнес-джетов выросла на 2% по сравнению с той же неделей прошлого года, что стало 10-й подряд недель роста в годовом исчислении. Мировой трафик Part 135 и 91K увеличился на 3% по сравнению с 25-й неделей прошлого года, а тенденция за последние четыре недели на 5% превысила аналогичный показатель прошлого года.

С начала года (с 1 января по 30 июня) глобальная активность бизнес-джетов была на 3% выше прошлогоднего показателя, превысив 1,8 млн вылетов. За тот же период мировой турбовинтовой флот выполнил чуть более 1 млн рейсов, что на 2% больше, чем в первом полугодии прошлого года. В июне глобальный трафик бизнес-джетов вырос на 4% по сравнению с прошлым годом, а активный флот увеличился на 2% по сравнению с июнем 2024 года.

На прошлой неделе свадьба Джеффа Безоса в Италии вызвала приток деловых

Aircraft Segment	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures	Hours	% of Total Hours	vs 1Y ago: Hours
Light Jet	336,983	26.5%	3.5%	460,988	22.8%	2.7%
Super Midsize Jet	317,076	24.9%	4.7%	525,119	26.0%	4.8%
Heavy Jet	163,631	12.9%	3.4%	282,245	13.9%	2.4%
Super Light Jet	126,896	10.0%	5.3%	180,431	8.9%	6.2%
Midsize Jet	114,529	9.0%	3.2%	177,284	8.8%	2.7%
Ultra Long Range Jet	110,573	8.7%	5.3%	257,166	12.7%	4.2%
Very Light Jet	66,433	5.2%	1.6%	90,311	4.5%	2.4%
Entry Level Jet	31,923	2.5%	-8.0%	40,029	2.0%	-7.0%
Airliner/Bizliner(Jet)	3,673	0.3%	-15.6%	9,769	0.5%	-6.2%
Airliner/Bizliner(Prop)	43	0.0%	207.1%	88	0.0%	135.7%
Grand Total	1,271,760	100.0%	3.6%	2,023,430	100.0%	3.4%

Трафик бизнес-джетов по сегментам воздушных судов в США, первое полугодие 2025 г.

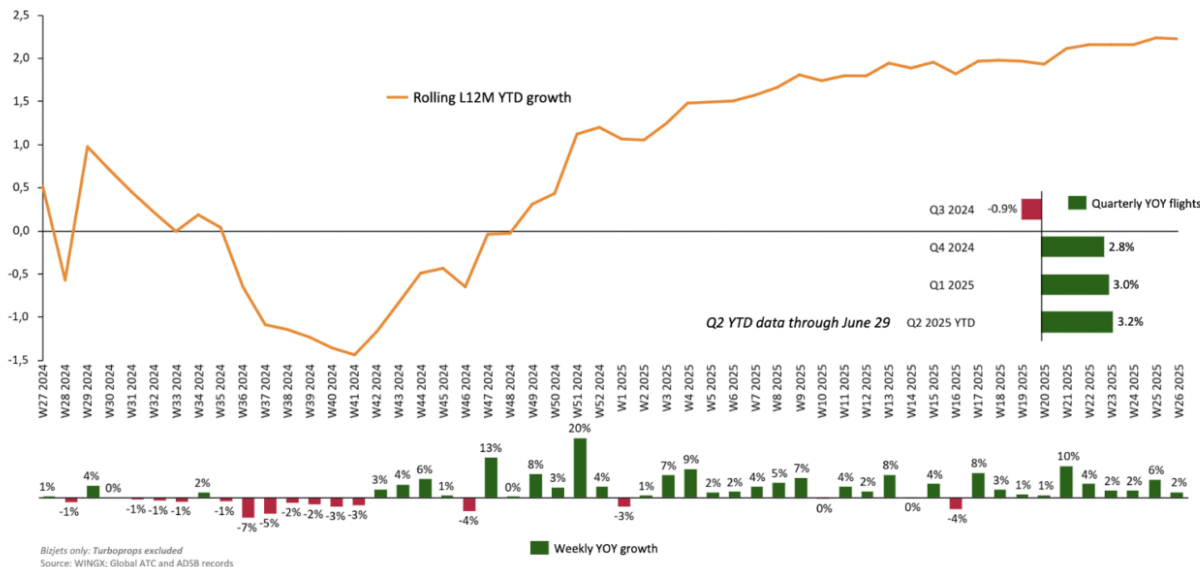
самолетов в этот регион. Два аэропорта в районе Венеции (LIPZ и LIPH) зафиксировали на прошлой неделе прибытие 131 бизнес-джета, что больше, чем 97 прилетов на предыдущей неделе. Большинство рейсов выполнено из других аэропортов Италии, однако наблюдался большой рост рейсов из США, Великобритании и Франции. Большинство прибывших самолетов были сверхбольшой дальности, самым популярным типом стали самолеты серии Gulfstream G600/650, а также семь джетов последней модели Bombardier Global 7500.

Северная Америка

На 26-й неделе активность бизнес-джетов в США выросла на 3% по сравнению с той же неделей прошлого года, а тенденция за последние четыре недели составила +4% по сравнению с прошлым годом. Полеты Part 135 и Part 91K увеличились на 6% по сравнению с прошлым годом, что соответствует уровню последних четырех недель.

Незначительный рост наблюдался в основных штатах США — Флориде и Калифорнии, где число вылетов увеличилось на 4% и 3% соответственно. Техас снова стал лидером, активность выросла на 10% по сравнению с 26-й неделей прошлого года.

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



Глобальный трафик бизнес-джетов по неделям за последние 12 месяцев

На прошлой неделе наблюдался значительный рост рейсов между Далласом и Остином, большая часть спроса была удовлетворена долевыми операторами. Самым загруженным аэропортом штата на прошлой неделе был KDAL (Даллас Лав-Филд), зарегистрировавший 760 вылетов бизнес-джетов, по сравнению с 735-ю на 26-й неделе 2024 года.

С начала года трафик бизнес-джетов в США вырос на 4% по сравнению с первым полугодием прошлого года, однако активный флот сократился на 2% в годовом исчислении. Бизнес-джеты и турбовинтовые самолеты вместе выполнили в США на 2% больше полетов, чем в первом полугодии прошлого года, превысив 1,8 миллиона рейсов.

Долевые операторы продолжают демонстрировать высокие показатели, количество вылетов на 10% выше, чем в прошлом году. Напротив, активность корпоративных летных отделов упала на 9% по сравнению с прошлым годом. Среди крупных

Departure Country	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
France	42,127	16.2%	1.1%
United Kingdom	36,635	14.1%	0.6%
Italy	29,653	11.4%	3.8%
Germany	29,328	11.3%	-6.9%
Spain	25,385	9.8%	5.3%
Switzerland	19,530	7.5%	-1.5%
Austria	7,629	2.9%	-3.3%
Sweden	7,328	2.8%	0.7%
Greece	6,281	2.4%	-3.0%
Netherlands	5,554	2.1%	-3.1%
Grand Total	259,537	100.0%	0.3%

Вылеты бизнес-джетов по странам, Европа, первое полугодие 2025 г.

операторов NetJets и Flexjet зафиксировали рост на 11% и 18% по сравнению с первым полугодием прошлого года, в то время как трафик Vista Global упал на 16%.

Европа

На 26-й неделе активность бизнес-джетов в Европе выросла на 1% по сравнению с той же неделей прошлого года, при этом самолеты, летающие под АОС, выполнили на 2% меньше рейсов, чем на 26-й неделе прошлого года.

Активность в Италии выросла на 21% по сравнению с 26-й неделей прошлого года. В Швейцарии наблюдалось падение на 3%, Франция осталась на уровне прошлого года, а Великобритания всего на 1% опередила прошлогодний показатель. На прошлой неделе в Шпильберге прошел Гран-При Австрии F1, привлекая бизнес-джеты в близлежащий аэропорт Граца (LOWG). На прошлой неделе во время Гран-При было зафиксировано прибытие 47-ми бизнес-джетов, что больше, чем на предыдущей неделе — 20.

Трафик бизнес-джетов в Европе с начала года остается на прошлогоднем уровне, а активный флот увеличился на 2%. Самый загруженный рынок Франция и следующая за ней Великобритания зафиксировали рост на 1% по сравнению с прошлым годом, а Италия — на 4%. Напротив, Германия демонстрирует снижение на 7% по сравнению с первым полугодием прошлого года. По всей Европе авиапарки под управлением занимают треть ак-

тивности, хотя трафик на 5% ниже первого полугодия прошлого года.

Следуя по стопам американского рынка, долевыми операторы остаются устойчивыми, количество рейсов на 6% превышает показатели прошлого года.

Остальной мир

В остальных регионах мира за пределами Европы и США активность бизнес-джетов была всего на 1% выше по сравнению с 26-й неделей прошлого года. Трафик в Африке и Азии снизился на 1% по сравнению с той же неделей прошлого года. Напротив, активность в Южной Америке на 8% выросла в годовом исчислении, с сильным ростом в Бразилии. На Ближнем Востоке трафик упал на 2% по сравнению с 26-й неделей прошлого года, и на прошлой неделе из Израиля было совершено 86 рейсов, по сравнению с всего лишь 22-мя на предыдущей неделе.

Departure Country	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
Mexico	53,687	16.0%	1.5%
Brazil	40,707	12.1%	10.8%
Canada	39,579	11.8%	2.2%
Australia	16,505	4.9%	-5.7%
India	15,684	4.7%	2.0%
Bahamas	15,521	4.6%	7.1%
Turkey	12,282	3.7%	1.2%
China	10,106	3.0%	-1.6%
United Arab Emirates	8,595	2.6%	7.8%
Japan	7,078	2.1%	4.4%
Grand Total	336,029	100.0%	3.3%

Трафик бизнес-джетов в остальном мире, первое полугодие 2025 г.

Решение о будущем выставки EBACE отложено до конца июля

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) отложила объявление о будущем месте и датах проведения своей выставки EBACE до конца июля. В понедельник отраслевая группа заявила, что Стефану Бенцу, недавно назначенному временно управляющему директору, требуется больше времени, чтобы пересмотреть будущую организацию мероприятия.

В прошлую пятницу правление ЕВАА назначило Бенца на место Хольгера Крамера, который сложил с себя полномочия генерального секретаря. Базис-

рующаяся в Брюсселе отраслевая организация сообщила, что ее исполнительный директор Роберт Балтус подал в отставку и покинет свой пост позднее в этом году.

В мае, во время выставки EBACE 2025 в Женеве, ЕВАА заявила, что объявит о новом месте и датах проведения мероприятия 30 июня. Тогда было заявлено, что решение будет основано на обширных консультациях с членами и другими заинтересованными сторонами.

Объявляя об отложенном решении в понедельник, ЕВАА заявила, что Бенц и правление, в состав которого входят представители нескольких национальных ассоциаций деловой авиации, теперь будут стремиться к тому, чтобы EBACE соответствовала меняющимся стратегическим приоритетам ассоциации. Группа указала, что анонс, который ожидается через месяц, не будет касаться исключительно мероприятия 2026 года и будет направлен на подтверждение долгосрочного формата и позиционирования шоу.

Будущее ежегодного мероприятия EBACE, начатого в 2001 году, находится под вопросом с августа 2024 года, когда NBAА неожиданно вышла из давнего совместного предприятия с ЕВАА. Европейская группа признала, что рассматривает другие площадки в нескольких странах, отчасти из-за жалоб на высокие цены в Женеве. Несмотря на то, что выставка 2025 года не включала в себя статическую экспозицию, она получила в основном положительные отзывы за свой новый формат.

Согласно источникам, близким к ассоциации, которые говорили на условиях анонимности, правление ЕВАА поручило Бенцу сделать группу более компактной и гибкой. Стремясь к проведению более фундаментальных реформ, директора сознательно изменили должность нового руководителя на управляющего директора, чтобы отразить предпочтение более ориентированному на бизнес менеджеру, который имел бы большой опыт работы в отрасли деловой авиации.

Бенц – бывший руководитель высшего звена в компаниях Jet Aviation и Luxaviation.



Jetcraft: тенденции европейского рынка бизнес-авиации

На выставке EBACE25, на фоне продолжающихся геополитических изменений и экономической неопределенности, лидеры отрасли собрались вместе, чтобы оценить текущее состояние вторичного рынка бизнес-авиации в регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка). Разговор был сосредоточен на возможностях роста, поведении покупателей и факторах, определяющих дальнейший путь отрасли.

В регионе, где действуют сложные нормативно-правовые и политические условия, гибкость по-прежнему важна. В настоящее время на регион ЕМЕА приходится 9% всех сделок с поддержанными самолетами в мире, что подтверждает его позицию второго по активности региона после Северной и Южной Америки.

Европейские клиенты все чаще выходят за рамки региональных границ. По мере того, как бизнес становится все более глобальным, растет спрос на

дальнемагистральные самолеты с большим салоном, такие как Bombardier Global 7500 и Gulfstream G650, на долю которых в настоящее время приходится 20% сделок Jetcraft во всем мире.

Эта тенденция характерна не только для корпоративных покупателей. Растущее поколение частных лиц со сверхвысоким уровнем дохода (UHNWI) помогает изменить рынок. Доля покупателей в возрасте до 45 лет за последнее десятилетие почти удвоилась и сейчас достигает 29%. Эти молодые клиенты осознают стратегическую ценность бизнес-авиации, отдавая приоритет эффективности, конфиденциальности и продуктивности как важнейшим инструментам как для бизнеса, так и для образа жизни.

На рынке поддержанных самолетов большим спросом пользуются практически новые самолеты, такие как Embraer Phenom 300E, Gulfstream G650ER/G700 и Bombardier Global 7500, особенно в тех случаях, когда поставка новых от производителя может занять до трех лет. Такой дисбаланс предложения оказывает давление на стоимость и делает для покупателей более важным, чем когда-либо, сотрудничество со специалистами, которые могут получить через глобальные сети доступ к моделям, пользующимся спросом.

Однако текущая проблема связана с отсутствием ясности в отношении тарифов, поскольку новости меняются еженедельно. Это вызывает некоторую неопределенность на рынке, что приводит к временной задержке транзакций и сокращению парка рассматриваемых воздушных судов. Для американских покупателей, на долю которых приходится

почти 70% мирового спроса, самолеты, произведенные за рубежом, быстро становятся второстепенными вариантами. Само по себе это изменение может привести к росту конкуренции и ценообразования на товары американского производства.

На протяжении всех этих смен Jetcraft поддерживает связь со своими глобальными командами и делится информацией в режиме реального времени, чтобы помочь клиентам уверенно адаптироваться.

Во время выставки часто обсуждался пятилетний прогноз развития европейской бизнес-авиации, согласно которому компания ожидает, что регион ЕМЕА сохранит свои позиции в качестве ключевого центра транзакций, а спрос будет расти параллельно с передачей богатства из поколения в поколение и расширением инфраструктуры. Несмотря на краткосрочные трудности, долгосрочные перспективы остаются благоприятными, поскольку бизнес-авиация устойчива к изменениям.

«Мы также ожидаем, что предпочтение будет отдаваться самолетам с большим салоном. В отчете Jetcraft Ever Forward за 2025 год прогнозируется, что в ближайшие пять лет на вторичном рынке будет совершено 11202 сделки, что принесет доход производителям в более \$73,9 млрд, что свидетельствует о восстановлении доверия и развитии рынка. Мы верим, что формирование долгосрочных отношений с клиентами будет способствовать дальнейшему росту отрасли. Предоставление прозрачных, честных и полезных консультаций клиентам укрепляет доверие, обеспечивая прочные отношения, которые сохраняются и после первой продажи», - резюмируют в компании.



Подробное изучение системы несущего винта R88 с генеральным директором Robinson Дэвидом Смитом

Когда в марте на выставке Verticon в Далласе компания Robinson Helicopter представила свою новую модель R88, и реакция на нее была не столь однозначно положительной. 10-местный R88 станет самым большим вертолетом Robinson, первым новым типом с момента сертификации в 2010 году R66 и первым примером сотрудничества с Safran, которая будет поставлять двигатель Arriel 2W для этого вертолета.

Тем не менее, этот в остальном новаторский продукт для Robinson сохраняет самую спорную особенность своей существующей продуктовой линейки: двухлопастный несущий винт с общим горизонтальным шарниром (качающийся винт),

который, как и все подобные системы, подвержен опасному явлению удара о упоры на валу (бампинг). Для критиков решение придерживаться двухлопастного винта было упущенной возможностью улучшить безопасность, а также маневренность, качество полета и шум.

Генеральный директор Robinson Дэвид Смит открыто говорил о преимуществах простой двухлопастной несущей системы, включая доступность и простоту обслуживания. Однако он не забывает и о недостатках, и недавно связался с [Vertical](#) для более подробного обсуждения компромиссов, связанных с конструкцией винта R88.

Многие, возможно, не осознают, что процесс проектирования еще продолжается. Хотя несущая система R88 будет иметь некоторые сходства с R22, R44 и R66, она не будет просто их увеличенной версией. «Это совсем не похоже на R22; это на самом деле всего лишь небольшое наследие», — сказал Смит во время интервью в апреле. «Так что будущее вытекает из этого прошлого, но не определяется им».

Пока Robinson готовится к первому полету в следующем году, инженеры компании размышляют о характеристиках управляемости и авторотации R88, конструкции втулки и лопастей несущего винта, устойчивости, вибрации и шуме, а также о дополнительных мерах, которые компания принимает для снижения риска бампинга.

Возвращаясь к Huey

Анонсируя R88 на Verticon, Смит представил его как «пикап» для коммунального сектора, проводя сравнение с почтенными вертолетами Bell Huey, которые десятилетиями доминировали в миссиях с внешней подвеской, таких как пожаротушение. И на самом деле общая динамика несущей системы, скорее всего, будет больше напоминать Huey, чем небольшие вертолеты Robinson, сказал Смит.

«Это винт с более широкой хордой, что изменит характеристики нагрузки на лопасть и основные характеристики винта», — сказал он. «Мы не проектируем его как нечто быстро летающее и ловкое. Это рабочая лошадка, и она будет поднимать много людей, или поднимать много груза и воды, или на внешней подвеске».



Вертолеты Huey известны своим высокоинерционным несущим винтом, который особенно эффективен при авторотации, и Смит предположил, что несущая система R88 будет иметь схожие характеристики, с пропорционально более тяжелыми лопастями, чем у существующей линейки Robinson.

«Конструкция системы, с точки зрения числа Лока (отношение аэродинамических сил, которые поднимают лопасти винта, к инерционным силам, которые удерживают лопасти в плоскости вращения), будет больше соответствовать характеристикам авторотации вертолетов, таких как Huey, которые обладают большой энергией», — сказал Смит, имея в виду соотношение подъемных сил к силам инерции в несущей системе.

Он сказал, что ожидает, что число Лока лопасти несущего винта R88 будет в группе «низких чисел» вместе с такими вертолетами, как Bell LongRanger, Cobra и R66, у которых это число составляет около пяти-шести. Это контрастирует с вертолетами с менее благоприятными характеристиками авторотации, включая Bell 412 (с числом Лока больше семи) и Sikorsky S-76 (около девяти).

Аргументы в пользу горизонтальных шарниров

Одним из ключевых сходств между несущей системой R88 и традиционной конструкцией несущей системы Robinson является использование горизонтальных шарниров, которые представляют собой отдельные шарниры лопастей, установленные под центральным качающимся шарниром в трехшарнирной несущей системе Robinson. На протя-

жении многих лет некоторые люди утверждали, что горизонтальные шарниры являются причиной относительно высокой частоты бампинга в вертолетах Robinson, несмотря на собственное заключение компании о том, что более важным фактором конструкции был ее оригинальный асимметричный горизонтальный стабилизатор.

R88 будет иметь симметричный горизонтальный стабилизатор, разработанный с самого начала, поэтому вертолет не должен испытывать склонность к крену в условиях отрицательной перегрузки, которую вызывала оригинальная асимметричная конструкция Robinson. В качестве дополнительной защиты от бампинга R88 будет оснащен четырехосевой усовершенствованной системой управления полетом (AFCS) с защитой от отрицательной перегрузки, аналогичной недавно сертифицированной в автопилоте Garmin GFC 600H для R66.

В R66 с GFC 600H, если вертолет попадает в условия отрицательной перегрузки, когда пилот не управляет им, AFCS автоматически загрузит винт и предотвратит любое движение по крену. (В сценарии с бампингом этот крен является действием, которое приводит к контакту между основанием лопасти, идущей вниз, и упором вала, что обычно приводит к катастрофическим результатам.) Если пилот находится в условиях отрицательной перегрузки, AFCS попытается загрузить винт и затруднит пилоту управление по крену.

«На основании всех наших исследований, всех наших симуляций, всех наших летных испытаний мы уверены, что это снизит вероятность бампинга при отрицательной перегрузке как причины

аварий в нашем парке», — сказал Смит. Тем не менее, он признал, что в отрасли сохраняются подозрения относительно горизонтального шарнира: «Люди спрашивают о горизонтальном шарнире, потому что было много людей, которые неверно представляли, что делает горизонтальный шарнир и как он влияет на характеристики несущего винта», — сказал он.

Конусность — это тенденция лопастей несущего винта вертолета описывать конус при вращении из-за баланса центробежной и подъемной сил. Как Robinson ранее объяснял Vertical, качающиеся несущие системы без горизонтальных шарниров минимизируют изгибающие напряжения вблизи основания лопасти за счет предустановленного фиксированного угла конуса, который представляет собой угол конусности для типичного полета. Однако некоторый изгиб лопасти происходит всякий раз, когда происходит отклонение от типичного состояния.

Включение горизонтального шарнира позволяет несущей системе достигать требуемого угла конусности без изгиба лопастей. Исследование, проведенное в 2018 году исследователями из Мэрилендского университета, показало, что трехшарнирная конструкция Robinson приводит к снижению нагрузок на основание лопасти, а также к снижению изгибающих нагрузок на вале винта.

Поскольку компания уверена, что использование горизонтальных шарниров не сделает ее вертолеты более восприимчивыми к бампингу, она решила использовать эту конструктивную особенность и на R88. «Причина, по которой это сделано, —

долговечность лопастей, чтобы они были прочнее и долговечнее», — сказал Смит. «У этой системы нет изгиба лопасти. В нее нет структурных элементов с предустановленным углом конуса. Поэтому это более простая лопасть для изготовления, более простая лопасть для осмотра, более простая жизнь для лопасти».

Лучшие металлические лопасти

Простота также является основной причиной, по которой Robinson планирует использовать металлические лопасти несущего винта для R88, хотя в течение последних нескольких лет компания изучала возможность использования композитных лопастей. По словам Смита, если композитная лопасть «не служит значительно дольше, чем металлическая лопасть, то экономика не имеет смысла», и Robinson пока не удалось добиться продления срока службы, которое оправдывало бы ожидаемую стоимость производства.

«В конце концов, то, что действительно продает композиты в некоторых продуктах наших конкурентов, заключается в том, что они тратят много времени на настройку форм и конфигураций лопастей для характеристик висения, крейсерской скорости или шума», — добавил Смит. Но Robinson считает, что ожидаемый низкий вес пустого вертолета R88 означает, что это не должно навредить производительности, поэтому композитные лопасти — «одна из тех областей, где сок не совсем оправдывают выжимку, чтобы дать нашим клиентам то, что им нужно», — сказал он.

Однако Robinson планирует усовершенствовать

базовую конструкцию лопастей и производственные процессы, чтобы продлить срок службы лопастей на R88 до 5000 часов, в соответствии со сроками между капитальными ремонтами двигателя и других компонентов. Это представляет собой значительное увеличение по сравнению с 2200 часами для текущих лопастей (или 2400 часов в случае R44 Cadet).

«С точки зрения окружающей среды, мы видим, что наибольшую угрозу для целостности лопастей в нашем флоте представляют коррозия и эрозия — много соли, много песка. Это то, что, как правило, старит наши лопасти быстрее, чем нам бы хотелось», — сказал Смит. «Мы хотим улучшить это с помощью сочетания лучших материалов [и] лучших процессов при склеивании, производстве и покраске лопастей».

Хвостовая часть будет определена позднее

В то время как Robinson использует различные инструменты моделирования и имитации для проектирования несущей системы R88, Смит заявил, что физические испытания, как правило, «дают превосходные результаты даже по сравнению с лучшими инструментами моделирования». «Мы с нетерпением ждем возможности изготовить детали, запустить наземный испытательный стенд, что, как мы ожидаем, произойдет в конце этого года или в начале следующего», — сказал он. Летные испытания последуют в свое время и, среди прочего, будут иметь решающее значение для совершенствования конструкции хвостового оперения вертолета, или хвостовой части.

Помимо изначального использования симметричного горизонтального стабилизатора, Robinson также стремится добиться улучшения путевой устойчивости за счет конструкции хвостового оперения R88. «Вы заметите, что на представленных нами изображениях хвостовой части — мы пока не представили хвост, но на хвостовом оперении показан набор концевых пластин, которые обеспечивают... лучшую курсовую устойчивость в любых условиях полета», — сказал Смит. «Когда мы полетим, мы узнаем, слишком ли он большой или слишком маленький, или его нужно доработать».

Компромиссы двухлопастных систем

Физические испытания также будут иметь ключевое значение для оценки характеристик вибрации конструкции и разработки необходимых мер по ее снижению. Смит признал, что R88, вероятно, будет иметь заметный скачок колебаний с частотой, в два раза превышающей частоту вращения, которые не присутствуют в многолопастных винтах, что «не является сюрпризом для тех, кто летает на Huey или Bell 212». Однако он оптимистично настроен, что современные аналитические инструменты помогут компании определить, где лучше всего разместить динамические виброгасители или выполнить локальное усиление жесткости планера, чтобы уменьшить наиболее неприятные вибрации.

Смит добавил, что высокий уровень вертикальной интеграции Robinson также должен стать преимуществом в устранении любых локальных вибраций, возникающих во время летных испытаний. «Это может быть трудно определить и изменить,

когда структура или компоненты поставляются через три уровня производственной цепочки поставок», — сказал он. «Но у нас для возможности вносить изменения в структуру для лучшего смягчения вибрации, все есть здесь, на заводе».

Помимо более высокого уровня вибрации, двухлопастные несущие системы также имеют тенденцию быть более шумными, чем многолопастные винты, что Смит не отрицает. Он сказал, что Robinson изучает несколько заданных значений оборотов, используя систему полного цифрового управления двигателем (FADEC) Arriel 2W, чтобы достичь лучших шумовых характеристик.

«При условии отсутствия нежелательной вибрации, ухудшения характеристик авторотации или усталостных/динамических условий нагрузки это обеспечит значительное снижение шума для чувствительных к шуму условий полета, как это использовалось в других вертолетах в прошлом», — пояснил Смит, добавив, что Robinson также изучает возможность использования различных форм законцовок лопастей для потенциального снижения шума. «Мы рассчитываем оценить несколько форм для снижения шума с приемлемыми компромиссами в производительности. Оба эти усилия будут подтверждены в ходе летных испытаний».

При этом основным элементом стратегии компании является просто ориентация на рынки, которые менее чувствительны к шуму, будь то из-за характера миссий или географии.

«Хорошо продуманный, спроектированный и поддерживаемый однодвигательный [вертолет] и

двухлопастная несущая система надежны для таких миссий, как подъем грузов, пожаротушение — то есть случаев, когда людей не волнует шум», — сказал Смит. «Реальность этого заключается в том, что у нас будет более высокая шумовая сигнатура, чем у многолопастных [вертолетов], разработанных с учетом шума, поэтому мы ожидаем, что значительные возможности будут в авиационных работах и пожаротушении».

Он предположил, что многие развивающиеся рынки могут быть менее чувствительны к шуму, чем устоявшиеся рынки в США и Европе, особенно

когда шум сравнивается с другими характеристиками, такими как простота обслуживания. «Три четверти наших вертолетов эксплуатируются за рубежом. Все чаще проблема, с которой мы, как отрасль, сталкиваемся, связана с доступностью качественного обслуживания и ремонта, и я думаю, что это будет продолжать оставаться проблемой», — сказал он. «Одной из основных идей Robinson является то, что чем проще конструкция, тем легче обслуживать... Попытка сделать вертолет максимально простым — это существенный компонент того, что мы считаем экзистенциальным риском, связанным с доступностью технических специалистов в отрасли».



Самолет недели

Оператор/владелец: **Saudi Aramco Aviation**

Тип: **Boeing 767-2AX/ER**

Год выпуска: **2003 г.**

Место съемки: **июнь 2025 года, St. Petersburg Pulkovo - ULLI, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко