

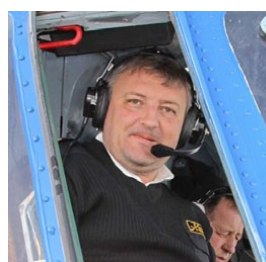
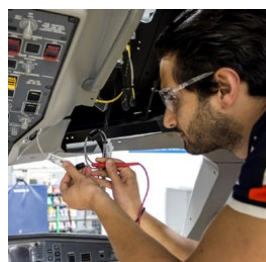
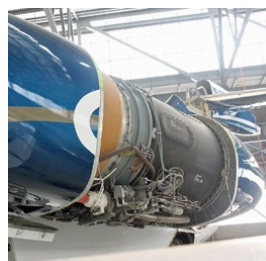
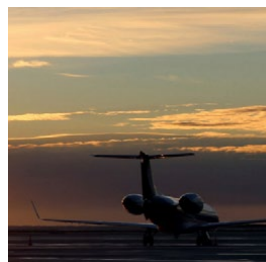


Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 22-й неделе (с 25 по 31 мая) глобальная активность бизнес-джетов увеличилась на 2,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. С начала года, с 1 января по 31 мая, этот показатель достиг 3,9%, что на 0,2% превышает предыдущую тенденцию роста на 3,7%, зафиксированную к 24 мая. Ожидается, что рост с начала года останется в районе 4% на протяжении большей части года, продолжая тенденцию, начавшуюся в 2025 году и составлявшую 4,4% по сравнению с предыдущим годом.

Южная Америка, несмотря на то, что на её долю приходилось менее 1% от всех рейсов бизнес-джетов на прошлой неделе, продемонстрировала самый высокий темп роста – на 11% по сравнению с той же неделей 2025 года. В то же время на Северную Америку пришлось 71% всего трафика, и её активность выросла на 5,5%.

Вертолётный туризм в России находится на начальном этапе своего развития. Параллельно с развитием инфраструктуры и увеличением парка воздушных судов возникают проблемы, связанные с масштабированием услуг и их доступностью. В этом выпуске BizavNews представляем интервью с Станиславом Владиславовичем Арбузовым, членом Президиума АВИ и учредителем авиапредприятия «Ельцовка», в котором обсуждаются ключевые проблемы отечественного вертолётного туризма.

Компания Pure Technics успешно завершила процедуру одобрения от производителя двигателей Rolls-Royce AE 3007A Series после года последовательной работы в рамках комплексного расширения услуг по техническому обслуживанию самолётов Embraer семейства Legacy 600/650. Эти двигатели, относящиеся к семейству современных двухконтурных турбовентиляторных двигателей, разработаны для региональных самолётов Embraer ERJ 135/140/145 и бизнес-джетов Embraer Legacy 600/650.



Рост трафика бизнес-джетов остаётся на уровне около 4%

WINGX: 22-я неделя демонстрирует в целом устойчивый рост, при этом недельная активность выросла примерно на 3% и удерживается на уровне 4% с начала года. Северная Америка лидирует по показателям с начала года среди всех регионов, в то время как на Ближнем Востоке наблюдаются ограничения

стр. 18

Pure Technics стала одобренным сервисным центром по двигателям Rolls-Royce AE 3007A

В рамках комплексного расширения услуг по техобслуживанию самолётов Embraer семейства Legacy 600/650, после года последовательной работы компания Pure Technics успешно завершила процедуру одобрения производителем двигателей Rolls-Royce AE 3007A Series

стр. 21

Может ли Индия стать опорой экосистемы бизнес-авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе?

Авторами статьи являются Иэн Хаусман, президент ZenithJet, и Лавджит Сингх, партнер адвокатского бюро Chandhiok & Mahajan Advocates and Solicitors

стр. 22

Российские красоты с вертолёта: доступность и перспективы

Вертолётный туризм в России только делает свои первые шаги и параллельно развитию инфраструктуры и увеличению авиапарка, накапливается и пул проблем, связанных с масштабированием услуг и их доступности. В гостях у BizavNews Станислав Владиславович Арбузов, член Президиума АВИ

стр. 26

IATA: в апреле мировые цены на авиатопливо выросли на 121,1%

Мировые цены на авиационное топливо в апреле 2026 года продемонстрировали резкий скачок, увеличившись на 121,1% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года, на фоне роста цен на нефть почти на 78%. Такие оценки содержатся в отчёте Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA).

Мировой спрос на грузовые авиаперевозки по итогам апреля 2026 года увеличился на 4% в годовом выражении, в то время как доступные провозные ёмкости сократились на 0,4%. «В апреле спрос на грузовые авиаперевозки вырос на 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, чему способствовали активные торговые потоки с Азией. Однако за этими позитивными новостями скрывается более сложная операционная обстановка»,

- прокомментировал генеральный директор IATA Вилли Уолш. «Серьёзные сбои в работе крупных авиахабов в странах Персидского залива, вызванные войной на Ближнем Востоке, продолжают менять торговые маршруты и ограничивать пропускную способность на ключевых коридорах».

По его словам, «ближайшие месяцы покажут, насколько хорошо сектор сможет справиться с продолжающейся геополитической неопределённостью и повышенными операционными затратами».

В IATA отмечают, что наибольшее падение показателей зафиксировано у авиаперевозчиков Ближнего Востока, где спрос на грузоперевозки упал на 18,2%, а провозная ёмкость снизилась почти на 23%.



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



Defence Security Asia: в Китае эксплуатируется 450 Ми-8, Ми-17 и Ми-26

В Китае используется свыше 450 российских вертолётов различных типов – от транспортных Ми-8/17 и модернизированных Ми-171 до тяжёлых Ми-26, что свидетельствует о глубокой интеграции российской винтокрылой техники в китайскую авиационную логистику. Об этом сообщило издание Defence Security Asia.

Основу эксплуатации составляют вертолёты Ми-8 и Ми-17, которые используются для транспортных задач, поисково-спасательных операций, медицинской эвакуации и обеспечения удалённых районов. Эти машины ценятся за универсальность и способность работать в широком диапазоне климатических условий.

Более современные модификации Ми-171 и Ми-171Е обеспечивают повышенную грузоподъёмность и улучшенную авионику, что позволяет интегрировать их в более сложные логистические и тактические сценарии.

Отдельную нишу занимает Ми-26 – крупнейший серийный транспортный вертолёт в мире, применяемый для перевозки тяжелой техники, инженерного оборудования и выполнения задач, где требуется уникальная грузоподъёмность.

Эксплуатация такого парка потребовала создания в Китае полноценной системы технического обслуживания, подготовки пилотов и ремонтной базы. Фактически речь идёт о замкнутом цикле поддержки российских платформ, где значительная часть инфраструктуры адаптирована под стандарты конструкторских решений российского вертолётостроения.

Издание резюмирует, что семейство вертолётов Ми стало частью китайской логистической инфраструктуры, формируя устойчивую зависимость от российских инженерных школ и закрепляя сотрудничество в стратегически важной авиационной нише.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Empire Aviation расширяет свой парк управляемых самолётов

Empire Aviation Group, глобальный поставщик интегрированных услуг частной авиации из Дубая, пополнил свой управляемый авиапарк бизнес-джетом Bombardier Global 6500 частного владельца, ещё больше укрепив позиции компании в сегменте сверхдальних перелётов.

Empire Aviation оказывала клиенту поддержку на протяжении всего процесса ввода самолёта в эксплуатацию, включая регистрацию, доставку, а также набор и обучение квалифицированного лётного экипажа как для собственных нужд, так и для чартерных рейсов. Global 6500, который будет базироваться в Дубае, является последним пополнением в

парке, и Empire Aviation в 2026 году планирует добавить ещё несколько новых самолётов.

Парас П. Дхамеча, основатель и управляющий директор Empire Aviation Group, прокомментировал: «Bombardier Global 6500 идеально подходит для владельцев и чартерных рейсов. Это отличный выбор, который пополнил наш парк дальнемагистральных самолётов. Эти бизнес-джеты пользуются популярностью среди наших владельцев и чартерных клиентов, и легко понять почему. Универсальность самолёта является ключевым преимуществом. Несмотря на сверхдальние возможности, Global 6500 может эффективно работать в самых разных аэропортах по всему миру».



 A graphic design element for Jetport Interiors. It features the company logo at the top left, which consists of a blue circle with a white swoosh and the text 'Jetport Interiors'. To the right is a stylized white line-art illustration of a person sitting in a chair, with lines indicating the surrounding cabin environment like windows and overhead bins. Below the illustration is the text 'Решения, создающие стиль' (Solutions that create style) and a plus sign icon. At the bottom is the website address 'jetport-interiors.tech'.

Jetport Interiors

Решения, создающие стиль

jetport-interiors.tech

Cessna Citation M2 Gen3 совершил первый полёт

Компания Textron Aviation достигла важного этапа в разработке своего портфеля лёгких бизнес-джетов нового поколения: прототип Cessna Citation M2 Gen3 успешно выполнил свой первый полёт. Теперь самолёт перейдёт в расширенную фазу лётных испытаний, поскольку компания работает над получением сертификации FAA и планирует ввести его в эксплуатацию в 2027 году.

Таннер Таунс, инженер по лётным испытаниям, сказал: «Системы и программное обеспечение самолёта работали должным образом на протяжении всего полёта, все проверки были успешно выпол-

нены, что способствовало плавному и спокойному полёту. Этот полёт подтверждает прочный фундамент, который мы заложили для перехода к следующему этапу испытаний».

Первый полёт длился 2,7 часа и был посвящен оценке управляемости самолёта и ключевых систем. M2 Gen3 достиг максимальной высоты 41000 футов и максимальной скорости 263 узла. Этот полёт подчёркивает сохраняющуюся динамику развития линейки самолётов Cessna Citation нового поколения и подтверждает продолжающиеся инвестиции компании в сегмент лёгких бизнес-джетов.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Albinati получила новый Pilatus PC-24

Компания Albinati Aeronautics пополнила свой парк совершенно новым самолётом Pilatus PC-24. Бизнес-джет, зарегистрированный как 9H-JAAL, внесён в мальтийский АОС компании и базируется в Анси (LFLP).

Самолёт доступен для чартерных перевозок, что укрепляет позиции Albinati Aeronautics в сегменте лёгких бизнес-джетов и расширяет спектр доступных воздушных судов в рамках чартерного парка. PC-24 был выбран в первую очередь для удовлетворения эксплуатационных требований владельца.

«Бизнес-джет воплощает многолетний опыт Pilatus в разработке универсальных самолётов, предназначенных для работы в сложных условиях эксплуатации. Разработанный преимущественно для европейских рейсов, этот самолёт занимает уникальное место на рынке деловой авиации, сочетая в себе характеристики бизнес-джета с эксплуатационной гибкостью, традиционно присущей турбовинтовым самолётам. Особенно хорошо подходящий для полётов с коротких ВПП, PC-24 обеспечивает доступ к аэропортам, которые остаются недоступными для многих обычных бизнес-джетов, позволяя пассажирам достигать большего числа пунктов назначения. Самолёт также оснащён одним из самых больших грузовых люков в своей категории, что ещё больше повышает его универсальность как для деловых, так и для туристических поездок», - комментируют в компании.

Air Charter Service открыла в Монако свой 43-й глобальный офис

Компания Air Charter Service открыла офис в Монако, расширив свою глобальную сеть до 43 представительств. Офис расположен на бульваре д'Итали, на основании лицензии, выданной государственным министром Монако.

Александр Бусила, региональный директор ACS по франкоязычному рынку, заявил, что Монако – логичный выбор, учитывая концентрацию пользователей частных самолётов в княжестве. «Многие из них уже являются нашими клиентами», - сказал он.

Офис находится в пределах 20 миль от аэропорта Ницца Лазурный Берег и в пределах 100 миль от Канн-Мандельё, Сен-Тропе-ла-Моль и Тулон-Иер – района, который Бусила назвал «самым популярным регионом среди наших клиентов, использующих частные самолёты».

Компания сообщила, что сотрудники переехали из парижского офиса ACS для обслуживания местных клиентов, и в ближайшие месяцы планируется дальнейший набор персонала.



В 1Q26 Pilatus поставил 24 самолёта

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft в первом квартале 2026 года передал заказчикам 24 самолёта, следует из отчёта GAMA. С января по март текущего года клиенты получили 15 PC-12 и 9 PC-24 на общую сумму \$225,8 млн.

В апреле 2026 года Pilatus официально объявила о начале строительства нового современного объекта в аэропорту Роки-Маунтин Метрополитен в Брумфилде, штат Колорадо. В новом здании разместится премиальный центр поставки для клиентов, где заказчики со всей страны смогут конфигурировать и персонализировать свои самолёты PC-12 или PC-24. Кроме того, Pilatus значительно расширит свои существующие возможности по проектированию для растущего парка самолётов.

2025 финансовый год оказался для Pilatus необычайно сложным: крайне нестабильные торговые пошлины США, резкое падение курса доллара, сбои в цепочках поставок, остановки и задержки поставок – всё это повлияло на планирование, производство и результаты. В то же время компания успешно продвинулась вперед в реализации ключевых инновационных и проектов роста, а также заключила важные контракты.

В целом, подразделение деловой авиации пережило сложный год, отмеченный высоким спросом как на PC-12, так и на PC-24, а также значительным внешним давлением, таким как задержки и перебои поставок.

ExecuJet MRO Services Australasia расширяет возможности

Компания ExecuJet MRO Services Australasia расширяет свои возможности по техобслуживанию самолётов Falcon в Сиднее, осуществляя инвестиции в специализированный инструмент, обучение и технические ресурсы для поддержки предстоящих работ по тяжёлому обслуживанию Falcon 7X.

Компания готовится приступить к проведению С-чеков Falcon 7X, работы начнутся в октябре 2026 года. С-чеки Falcon 7X являются крупнейшими плановыми событиями по техническому обслуживанию и требуются каждые восемь лет или 4000 циклов – в зависимости от того, что наступит раньше.

В рамках подготовки ExecuJet инвестирует в дополнительные инструменты для Falcon 7X и наземное оборудование, необходимое для проведения тяжёлых форм техобслуживания. Компания также направляет ещё двух сиднейских инженеров в FlightSafety International в Париже для специализированного обучения по планеру и системам Falcon 7X, укрепляя технический потенциал своей местной команды. Кроме того, она нанимает опытного инженера по Falcon 7X с Ближнего Востока для усиления сиднейской команды. Дополнительная экспертиза позволит поддержать растущий объём работ по Falcon и поможет сформировать долгосрочные национальные возможности для эксплуатантов в Австралии и регионе.



IADA приветствует новых членов

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) пополнила свою сеть 13-ю новыми членами, что ещё больше укрепит её глобальную сеть специалистов по сделкам с воздушными судами бизнес-авиации.

Три новых аккредитованных IADA дилера – это Global Aircraft Corp. и EMCJET, обе компании предоставляют брокерские и консультационные услуги клиентам по всему миру, и европейская компания EAC Aircraft Sales, которая, по словам IADA, обладает «глубокой региональной экспертизой и глобальным охватом».

Между тем, 10 новых членов, имеющих подтвержденные IADA продукты и услуги, помогут «привнести уникальные возможности и проверенный опыт членов IADA, которые повысят ценность на глобальном рынке», - пояснил исполнительный директор IADA Лу Сено. В их число входят Airshare, Banyan Air Service, Beacon Aircraft Technical Services, Citadel Aviation, Elevate Jet, Jets MRO, Leviate Jet Management, подразделение по управлению чартерными рейсами Million Air MAnext, Northpoint Commercial Finance и RIM Alliance.

«Постоянное привлечение высококвалифицированных членов отражает приверженность IADA поддержанию высочайших стандартов честности, прозрачности и профессионализма в отрасли сделок с авиационной техникой», - заявил Лу Сено, исполнительный директор IADA. «Каждая из этих организаций обладает уникальными возможностями и проверенной репутацией, что повышает ценность, которую члены IADA приносят на мировой рынок».

Honda впервые подняла в небо полноразмерный eVTOL-прототип

Компания Honda объявила о важном достижении в разработке собственного электрического летательного аппарата вертикального взлёта и посадки (eVTOL). Полноразмерный демонстратор технологии успешно выполнил первый испытательный полёт.

Тестирование состоялось 1 апреля на площадке в Сан-Луис-Обиспо, штат Калифорния. Аппарат весом около 3,2 тонны находился в воздухе примерно полторы минуты. Хотя продолжительность полёта была небольшой, именно первый успешный отрыв от земли считается одним из самых значимых этапов в создании новых авиационных платформ.

Разработка проекта Honda eVTOL продолжается с 2020 года. До появления полноразмерного образца специалисты компании провели свыше 400 ис-

пытаний на уменьшенных моделях, отрабатывая ключевые технические решения.

Следующий этап программы предполагает проверку основных систем уже на аппарате реального масштаба. Инженерам предстоит подтвердить эффективность аэродинамических характеристик, систем управления, силовой установки и общей конструкции перспективного воздушного транспорта.

Подробности о своей программе eVTOL Honda впервые раскрыла на авиасалоне Dubai Airshow в 2023 году. Этот проект является частью долгосрочной стратегии компании по выходу на рынок воздушной мобильности нового поколения, который эксперты называют одним из наиболее перспективных направлений развития авиационной индустрии в ближайшие годы.



Textron расширяет полигон в Уичито

В рамках продолжающегося наращивания производства двухдвигательного турбовинтового самолёта Cessna SkyCourier и подготовки к сертификации однодвигательного турбовинтового самолёта Beechcraft Denali, компания Textron Aviation завершила масштабное расширение ангара своего испытательного полигона в восточной части Уичито.

В результате проекта было добавлено 5300 кв.м. площади, включая шесть новых ангарных отсеков на северной части объекта, что значительно увеличило возможности для проведения лётных испытаний. По словам производителя, расширенный объект позволяет группам лётных испытаний более эффективно переходить от подготовки самолёта к сбору данных и оценке.

«Поскольку спрос на Cessna SkyCourier продолжает расти на коммерческом, грузовом и специальном рынках, крайне важно, чтобы наши производственные мощности и команды были готовы поддерживать этот рост», - сказал Ланни О'Бэннион, старший вице-президент по продажам и маркетингу компании. «Инвестируя в дополнительные мощности для лётных испытаний, мы укрепляем нашу способность эффективно поддерживать разработку сегодня и по мере дальнейшего роста спроса».

Самолёт SkyCourier рассчитан на широкий спектр рыночных сегментов с множеством конфигураций, и по мере расширения его применения в оборонной сфере и для специальных миссий, недавние усовершенствования, такие как опциональная дверь, открывающаяся в полёте, ещё больше расширяют его эксплуатационную гибкость.

Electra совершила первый городской полёт на самолёте STOL

Компания Electra объявила об успешном завершении первой городской демонстрации своего самолёта ультракороткого взлёта и посадки в терминале Columbus Street Terminal, что позволило наглядно показать, как региональные авиaperевозки могут стать быстрее, проще и намного доступнее, выйдя за пределы аэропортов.

Полёт, организованный компанией SC Ports в рамках саммита CAPA Airline Leader Summit Americas, демонстрирует, как гибридно-электрическая силовая установка Electra и технология создания подъёмной силы позволяют взлетать и садиться на полосе длиной 150 футов или менее, открывая совершенно новые возможности для работы воздушных судов, называемые сверхкороткими точками доступа, такие как парковки, крыши, поля и баржи.

Хотя полёт выполнен демонстрационным образцом Electra EL2, флагманский девятиместный самолёт Electra EL9 в конечном итоге будет использоваться в качестве регионального челночного самолёта для восполнения дефицита региональной мобильности.

Марк Аллен, генеральный директор Electra, сказал: «Цель этой демонстрации – показать, что в реальном мире возможен доступ в городское и пригородное воздушное пространство. Когда вы можете предлагать авиaperевозки вблизи мест, где люди живут, работают и отдыхают, это открывает двери для кардинальных изменений в региональной мобильности. Это новый способ путешествовать, более прямой, гибкий и гораздо более удобный в использовании».



SyberJet представит макет SJ36

Накануне выставки NBAA-BACE 19 октября компания SyberJet Aircraft планирует представить полномасштабный макет SJ36, новейшей модификации лёгкого бизнес-джета, разработанного Эдом Свирингеном, который первоначально получил сертификацию FAA в 2005 году как SJ30-2. По словам компании, на мероприятии SyberJet World 2026 будет представлена презентация «полной концепции дизайна, плана развития программы и эксклюзивной программы стимулирования для первых покупателей».

Компания SyberJet Aircraft, возглавляемая генеральным директором Тревором Милтоном, приобрела эту программу в 2023 году и занимается модернизацией самолёта, внедряя электродистанционную систему управления полётом (fly-by-wire), разработанный собственными силами комплекс авионики SyberVision, экологически чистую вспомогательную силовую установку (APU) и более просторный салон.

Самолёт SJ36 стоимостью \$14 млн сможет вместить девять человек, по сравнению с семью пассажирами в SJ30-2, при этом длина салона увеличится на четыре фута. Ширина и высота салона аналогичны SJ30, хотя в результате модернизации будет максимально увеличено пространство за счёт использования современных материалов.

Прогнозируемая максимальная скорость полёта SJ36 составит 0,88 Маха, а крейсерская дальность – 0,74 Маха. Максимальная высота полёта такая же, как у SJ30-2 – FL490. Прогнозируемая максимальная взлётная масса составит 18500 фунтов, а дальность полёта SJ36 – 3000 морских миль.

NBAA: необходимость уделять внимание заходам на посадку

В недавно опубликованном NBAA «Анализе происшествий и инцидентов в деловой авиации» за первый квартал подчёркивается необходимость уделять особое внимание стабилизированным заходам на посадку, заявила ассоциация. В анализе были рассмотрены 15 инцидентов и 25 аварий, произошедших за первые три месяца года в США и странах Карибского бассейна.

Семь аварий произошли с участием бизнес-джетов, включая катастрофу со смертельным исходом в Бангоре, штат Мэн. Ещё 10 аварий произошли с участием турбовинтовых самолётов, включая катастрофы со смертельным исходом на Гаити, в Луизиане и Колорадо. Кроме того, восемь аварий произошли с участием газотурбинных вертолётов в Аризоне и на Гавайях.

В ходе анализа были выявлены общие закономерности, которые следует учитывать руководителям и экспертам в области безопасности полётов. «Хотя расследования многих из этих инцидентов продолжаются, и вероятные причины ещё не установлены, данные уже указывают на необходимость строгого соблюдения критериев стабилизированного захода на посадку, а также повышенной бдительности и усовершенствованных процедур наземного контроля на перроне и взлётно-посадочной полосе аэропорта», - сказал Марк Ларсен, директор NBAA по безопасности и лётной эксплуатации. Среди других распространенных проблем – выкатывание за пределы ВПП, проблемы с шасси, а также неблагоприятные факторы окружающей среды, такие как рельеф местности и плохая погода.



Bain Capital и партнёры запускают JB Aircraft Finance

Bain Capital в партнёрстве с Томасом Гарбаччо и Brickell Asset Management запустила новый проект JB Aircraft Finance. Фирма будет предлагать услуги по финансированию и лизингу корпоративных самолётов с акцентом на бизнес-джеты со вторичного рынка. JB Aircraft Finance планирует сотрудничать с владельцами самолётов, операторами,

производителями и брокерами. Компания, базирующаяся в США, предоставляет решения, включая операционный лизинг, финансовый лизинг и индивидуальные финансовые сделки.

Согласно релизу, платформа JB была создана командой с опытом в приобретении, финансирова-

нии, лизинге, продаже и управлении портфелем самолётов. В состав совета директоров входит Гарбаччо, занявший должность генерального директора. Ранее он был основателем и генеральным директором компании Jet Bank, занимающейся лизингом и финансированием корпоративных самолётов в Форт-Лодердейле. Гарбаччо также запустил компанию FTAI Aviation, акции которой котируются на NASDAQ под тикером FTAI с рыночной капитализацией в \$2,9 млрд.

«Разрабатывая финансовые решения специально для джетов среднего класса со вторичного рынка, JB Aircraft Finance решает проблему недостаточно охваченного сегмента рынка», - сказал он. «Наша ближайшая цель – стабильно наращивать нашу базу самолётов и продолжать создавать высокодиверсифицированный, ведущий в отрасли портфель. Используя более чем 20-летний опыт Bain Capital в сфере инвестиций в авиацию, а также надёжную операционную инфраструктуру Brickell Asset Management, мы полностью готовы к масштабированию с соблюдением дисциплины и обеспечению стабильного выполнения задач».

Мэтт Эванс, партнер Bain Capital Special Situations, сказал: «JB Aircraft Finance заполняет явный пробел на рынке корпоративных самолётов, предоставляя гибкие, обеспеченные активами финансовые решения – область, которая была недостаточно развита по сравнению с лизингом коммерческих самолётов. Мы рассчитываем поддержать дифференцированную платформу, способную действовать с той скоростью и уверенностью, которые требуются нашим контрагентам».



Kodiak 900 пытается покорить Европу

Европейское турне многоцелевого самолёта Kodiak 900 продолжается на этой неделе на выставке France Air Expo 2026 в Лионе, Франция, где он присоединится к ТВМ 960. Присутствие Kodiak 900 в Европе подчёркивает уникальное сочетание эксплуатационной гибкости, возможности короткого взлёта и посадки, грузоподъёмности и низких эксплуатационных расходов семейства Kodiak для широкого круга операторов.

В европейском демонстрационном туре участвует многоцелевой самолёт Kodiak 900, разработанный для выполнения различных задач, от выполнения вспомогательных функций, гуманитарных миссий, обеспечения общественной безопасности и государственной службы до экологического мониторинга и наблюдения.

С момента прибытия в Европу в апреле Kodiak 900 был протестирован потенциальными заказчиками и операторами, а также представлен на трёх ключевых мероприятиях: авиашоу AERO Friedrichshafen в Германии, французском празднике авиации в Ла-Ферте-Але и авиационной встрече на авиабазе 709 ВВС Франции в Коньяк-Шатовернаре. France Air Expo – ведущая выставка авиации общего назначения во Франции. Ежегодное мероприятие, которое проходит с 4 по 6 июня в аэропорту Лион-Брон, соберёт ключевых игроков отрасли с франкоязычного и европейского рынков авиации.

Николя Шаббер прокомментировал: «Как ведущий французский производитель самолётов общего назначения, наше участие во France Air Expo предоставляет прекрасную возможность напря-

мую встретиться с владельцами, операторами и пилотами самолётов на их внутреннем рынке. Многие из них впервые увидят Kodiak 900, что позволит лучше понять, как этот современный, надёжный и универсальный самолёт может выполнять задачи, недоступные другим».

Kodiak 900 был представлен в 2022 году компанией Daher Aircraft как флагманская эволюция самолёта Kodiak 100, сочетающая в себе повышенную

скорость, полезную нагрузку и комфорт для пассажиров с прочной эксплуатационной ДНК, определяющей семейство самолётов Kodiak. Kodiak 900 отличается удлинённым на 1,19 метра фюзеляжем, крейсерской скоростью 210 узлов и дальностью полёта около 1130 морских миль, при этом обеспечивая улучшенную экономичность эксплуатации за счёт снижения расхода топлива. Компания Daher Aircraft производит и собирает Kodiak 900 и Kodiak 100 в США, в городе Сандпойнт, штат Айдахо.



Let's Go Fly! – новый маркетинговый механизм Cirrus

Компания Cirrus выпустила приложение Let's Go Fly!, первое в своём роде приложение, созданное для Apple Vision Pro, которое предлагает захватывающее знакомство с персональной авиацией – свободой, удобством и доступностью полётов для деловых или туристических целей.

«Совершите захватывающий семиминутный демонстрационный полёт над юго-западом Америки

на самолётах серии SR и изучите полномасштабные 3D-модели самолётов серии SR или Vision Jet в иммерсивной среде. Благодаря слиянию технологий и авиации, Cirrus предоставляет возможность ознакомиться с самолётами или демонстрационными полётами независимо от местоположения, погоды или ограничений доступности», - комментирует пресс-служба производителя.

Зин Нильсен, генеральный директор Cirrus, отметил, что Cirrus инвестирует в иммерсивные технологии, чтобы сделать персональную авиацию доступной для широких масс с помощью Let's Go Fly! для Apple Vision Pro. «Используя технологии от лидеров отрасли в области инноваций, Apple и Blackmagic Design, мы разработали мощное бизнес-приложение, призванное повысить интерес к обучению пилотированию и владению самолётом. Let's Go Fly! обеспечивает реалистичный, захватывающий опыт полёта, который клиента поразит».

В основе проекта лежит новаторский иммерсивный фильм, который переносит зрителей на борт самолёта Cirrus SR Series (SR22T), парящего над одними из самых знаковых пейзажей американского Юго-Запада. Семиминутный фильм использует сверхвысококачественное 180-градусное 3D-видео с пространственным звуком, создавая у зрителя исключительное и неожиданное ощущение присутствия.

Бесплатное приложение расширяет возможности захватывающего полёта для любого пользователя Apple Vision Pro, интересующегося персональной авиацией, и поощряет изучение линейки продуктов Cirrus, одновременно рассказывая о миссии компании – развитии авиационного сообщества. Сочетая захватывающее повествование с интерактивной визуализацией самолёта, приложение создаёт новую платформу для привлечения новых пилотов, которая позволяет Cirrus вдохновлять будущих пилотов, одновременно подтверждая приверженность компании инновациям, передовым технологиям и высокому уровню обслуживания клиентов.



Textron Aviation рассчитывает получить сертификацию FAA для CJ4 Gen3 после поставки 500-го CJ4

Textron Aviation ожидает, что Cessna Citation CJ4 Gen3 получит сертификацию FAA в этом году, заявила компания, отмечая поставку 500-го самолёта CJ4 на своём заводе в Уичито.

Cessna Citation CJ4 Gen3 будет оснащён новым комплектом авионики Garmin G3000 Prime с сенсорным экраном и другими усовершенствованиями.

Так, 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 полётных операциях, поэтому всё, что им нужно, находится прямо перед ними. Интерактивные вы-

движные 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 придаёт дополнительную уверенность, позволяя пилотам легко переключаться на ручное управление авионикой, предоставляя альтернативный метод управления. Меньшее количество кнопок упрощает управление пилотом. Кроме того, усовершенствованное оборудование авионики обеспечивает более быструю и отзывчивую обработку данных и расширяет возможности подключения, а обновления программного обеспечения помогают владельцам и эксплуатантам легко подготовить свои самолёты к будущим требованиям.

CJ4 стал первым Citation, получившим предыдущее обновление Gen2, а переход на Gen3 свидетельствует о том, что Textron Aviation продвигается быстрее благодаря усовершенствованиям, о которых просили клиенты.

«Более десяти лет клиенты по всему миру выбирают CJ4 за сочетание производительности, простоты управления и уверенности в кабине пилота», — сказал Ланни О'Бэннион, старший вице-президент по продажам и маркетингу Textron Aviation. «Достижение отметки в 500 построенных самолётов демонстрирует силу этой платформы и подтверждает наши постоянные инвестиции в рынок лёгких бизнес-джетов, поскольку мы готовимся представить CJ4 Gen3 клиентам».



Eclipse Aerospace заявляет, что у неё на складе имеется запас запчастей примерно на три года

После того, как поставщик комплектующих Resurgent Aviation Solutions (RAS) объявил о планах закрыться и распродать с аукциона оставшиеся запасы из-за отсутствия покупателя, готового продолжить работу компании, Eclipse Aerospace заверила владельцев своих сверхлёгких джетов, что у неё достаточно запасов на ближайшие два-три года.

Президент RAS Кэри Винтер предупредил владельцев Eclipse о своём намерении уйти на пенсию в 2025 году и выставил компанию на продажу, но ни с одним из заинтересованных лиц не удалось прийти к согласию. Главным камнем преткновения стало то, что Винтер и его коллеги хотели уйти

на пенсию, а не продолжать управлять бизнесом. «Они хотели, чтобы я подписал контракт ещё на пять лет», - сказал он изданию AIN.

На съезде Ассоциации владельцев и пилотов самолётов Eclipse (EJOPA), проходившем в середине мая в Хот-Спрингс, штат Вирджиния, в ходе онлайн-презентации Винтер объявил о предстоящем закрытии RAS и об аукционе запчастей. После этого главный операционный директор Eclipse Aerospace Эд Лундин заверил участников, что компания располагает достаточными запасами. «Я знаю запасы и знаю средний годовой объём использования», - сказал он. «И запасов достаточно, чтобы поддерживать работу парка ещё два-три года. Мы не

закрываемся, и у нас достаточно средств. Наше намерение – поддерживать их в течение более длительного времени».

Эд Лундин признал, что компоненты автопилота и бортовой компьютер самолёта находятся в дефиците, хотя у Eclipse Aerospace есть самолёты, которые она может пустить на запчасти. Тем временем на конференции EJOPA компания представила планы по разработке нового интегрированного комплекса авионики для замены авионики Avio IFMS от Innovative Aerosystems (ранее Innovative Solutions & Support). Цель состоит в том, чтобы предложить владельцам Eclipse новую систему авионики, работающую на стандартной для отрасли шине данных, вместо шины данных Byteflight в первоначальной конструкции, которая не распространена в авиации. По словам Лундина, новый пакет также позволит добавить дополнительные функции.

«Мы работали над этим последний год, создавая резервы запасов, чтобы обеспечить бесперебойность поставок. Я хочу, чтобы наши клиенты были уверены, что смогут летать в течение неопределённого периода времени», - сказал Лундин.

В сообщении в соцсетях компания Eclipse призвала владельцев продолжать сотрудничать с тремя центрами поддержки Eclipse в США «для текущего технического обслуживания и поддержки флота, а не пытаться самостоятельно накапливать запчасти. Внутренний анализ запасов... подтвердил, что компания поддерживает многолетний запас нескольких критически важных компонентов, включая сервоприводы автопилота и другие системы высокого приоритета».



Elevate Jet запускает платформу ценообразования на основе ИИ

Elevate Jet представила платформу ценообразования на основе искусственного интеллекта, призванную сделать бронирование частных чартерных рейсов быстрее, прозрачнее и потенциально дешевле для путешественников. Компания, отмечаящая в этом году своё 30-летие, заявляет, что её новая система ИИ, известная как Ruby, может генерировать цены на чартерные рейсы, которые до 15% ниже преобладающих рыночных ставок для различных типов самолётов и маршрутов.

Запуск происходит на фоне стремления операторов частной авиации привлечь новых клиентов в преддверии оживленного летнего туристическо-

го сезона, когда спрос на премиальные туристические услуги обычно возрастает.

По данным Elevate Jet, система Ruby была разработана с использованием оперативных данных, собранных за сотни тысяч лётных часов за последние три десятилетия. Компания заявила, что платформа использует информацию о чартерных рейсах, выполняемых для профессиональных спортивных команд, музыкальных исполнителей, развлекательных компаний и транснациональных корпораций.

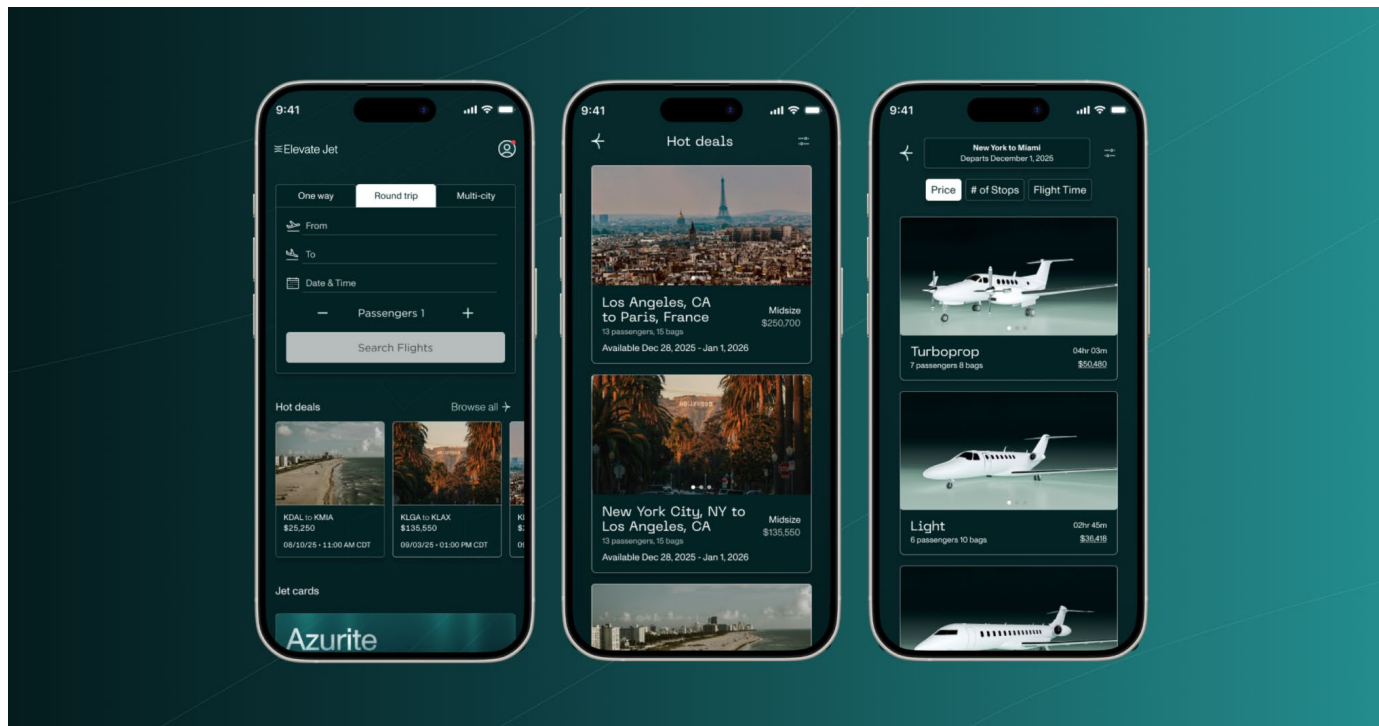
Анализируя исторические данные об операциях и

ценах, система искусственного интеллекта призвана генерировать предложения по чартерным рейсам в режиме реального времени, рекомендовать подходящие самолёты и упростить процесс бронирования через мобильное приложение компании. Elevate Jet утверждает, что эта технология обеспечивает большую прозрачность в отрасли, которую часто критикуют за непрозрачные структуры ценообразования.

Компания заявила, что с 2022 года наблюдает растущий интерес со стороны тех, кто впервые пользуется частными самолётами, поскольку некоторые путешественники ищут альтернативы коммерческим авиакомпаниям. Ruby призвана упростить процесс бронирования чартерных рейсов, предоставляя мгновенные цены и информацию о наличии самолётов, что снижает необходимость для клиентов запрашивать несколько предложений у брокеров или операторов.

Несмотря на расширенное использование автоматизации, Elevate Jet заявила, что консультанты-люди продолжат оказывать поддержку клиентам на протяжении всего процесса бронирования и путешествия.

Основатель и генеральный директор Грег Райфф заявил, что компания стремится объединить передовые технологии с персонализированным обслуживанием для модернизации опыта частной авиации. Технический директор Дженнифер Уимберли заявила, что платформа постоянно обучается на основе каждого бронирования и рейса, что позволяет моделям ценообразования и оперативным рекомендациям развиваться с течением времени.



Cyviation: небольшие операторы больше подвержены киберугрозам

По данным компании Cyviation, специализирующейся на цифровой инфраструктуре, у небольших операторов деловых самолётов, как правило, отсутствует достаточная внутренняя экспертиза и управленческие ресурсы для адекватной защиты от киберугроз. На прошлой неделе компания предупредила, что количество кибератак на авиационный сектор в 2025 году увеличилось на целых 600%, и призвала отрасль нарастить инвестиции в защиту.

По словам генерального директора Cyviation Элирана Алмога, небольшим операторам необходима киберзащита и управление рисками, специфичные для каждого типа воздушных судов, которые не требуют создания больших отделов безопасности, как у крупных авиакомпаний. Риски, с которыми они сталкиваются, затрагивают многие аспекты их деятельности.

«Для небольших операторов основные проблемы обычно связаны с ресурсами, процессами и зависимостью от третьих сторон», - рассказал Алмог изданию AIN. «Они часто полагаются на аутсорсинговое техобслуживание, внешние компании по САМО/поддержке операций, провайдеров связи, поддержки авионики, планирования полётов, FBO и поставщиков программного обеспечения. Каждый из этих факторов создаёт цифровую связь с эксплуатацией воздушных судов, пусть даже и косвенную».

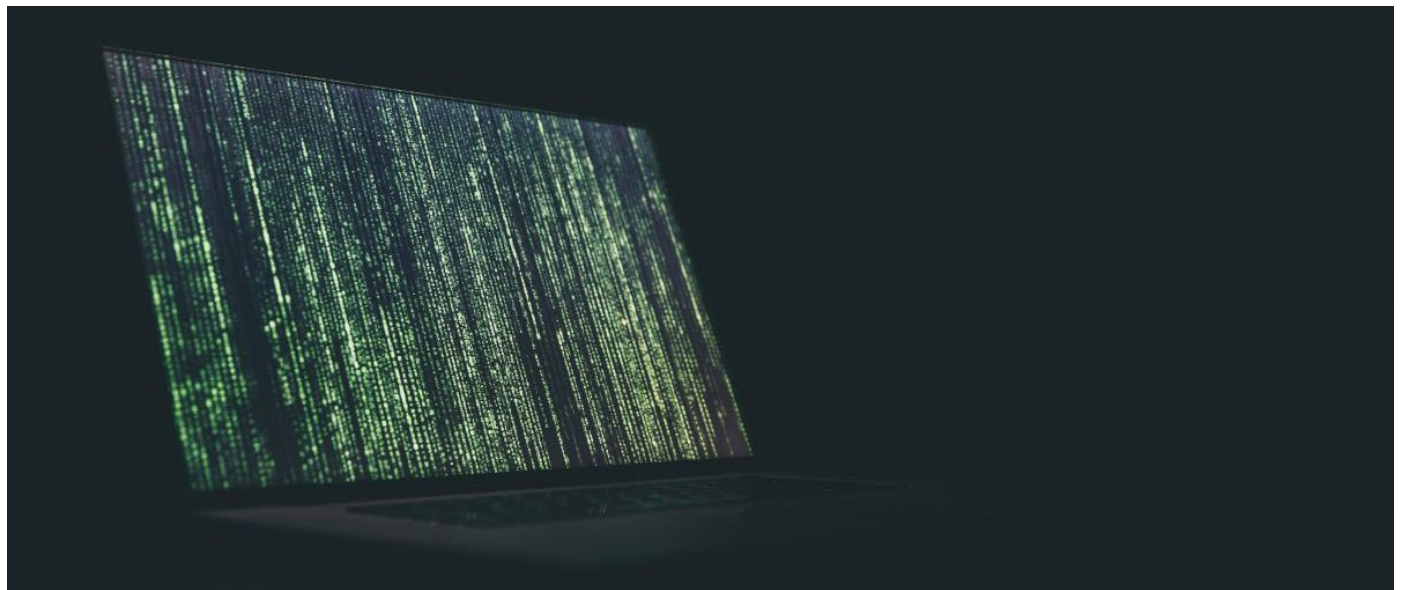
Компания Cyviation настоятельно рекомендует клиентам защищать системы связи и программное обеспечение самолётов, а также ноутбуки, используемые для технического обслуживания, элек-

тронные бортовые журналы, устройства экипажа и системы планирования полётов. В настоящее время требования к повышению кибербезопасности вводятся посредством таких правил, как правила EASA Part IS.

«Данные о техническом обслуживании особенно важны», - пояснил Алмог. «Записи, номера компонентов программного обеспечения, файлы конфигурации, обновления авионики, данные мониторинга состояния самолёта и техническая документация – всё это влияет на безопасность, соответствие требованиям и оперативную готовность. Если эти данные подвергаются манипуляциям, удаляются, задерживаются или им доверяют, когда этого делать не следует, последствия могут быть значительными для оперативной деятельности, даже без прямого взлома самолёта».

Признавая рост числа атак, в которых системы навигации GNSS заглушаются, компания Cyviation заявила, что большинство кибератак совершаются не правительствами или террористическими группами. Наиболее распространенными мотивами считаются финансовые махинации или желание нанести ущерб репутации жертв. «Мы хотим быть уверены, что отрасль готова к угрозам», - заключил Алмог. «Компании должны включить кибербезопасность в свои стандартные процедуры, как систему управления безопасностью».

Cyviation была основана в 2021 году израильской компанией Israel Aerospace Industries и различными американскими инвесторами с целью внедрения в гражданскую авиацию мер безопасности оборонного уровня.



Рост трафика бизнес-джетов остаётся на уровне около 4%

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 22-й неделе (25-31 мая) глобальная активность бизнес-джетов выросла на 2,8% в годовом исчислении, а с начала года (1 января – 31 мая) на 3,9% превысила прошлогодний уровень, что на 0,2% больше, чем тенденция роста на 3,7% с начала года, зафиксированная на прошлой неделе (по 24 мая). Рост с начала года останется на уровне около 4% на протяжении большей части года (продолжение тенденции роста на 4,4%, наблюдавшейся в 2025 году по сравнению с 2024 годом).

Хотя на Южную Америку приходилось менее 1% всех рейсов бизнес-джетов, выполненных на прошлой неделе, она стала самым быстрорастущим рынком, где рост составил 11% по сравнению с 22-й неделей 2025 года, в то время как на Северную Америку пришлось 71% трафика, и её рост составил 5,5%.

Анализ события: Гран-При Монако

В этом обзоре событий WINGX рассмотрит предстоящий Гран-При Монако, который состоится в эти выходные, и связанный с этим резкий рост трафика бизнес-джетов в близлежащих аэропортах.

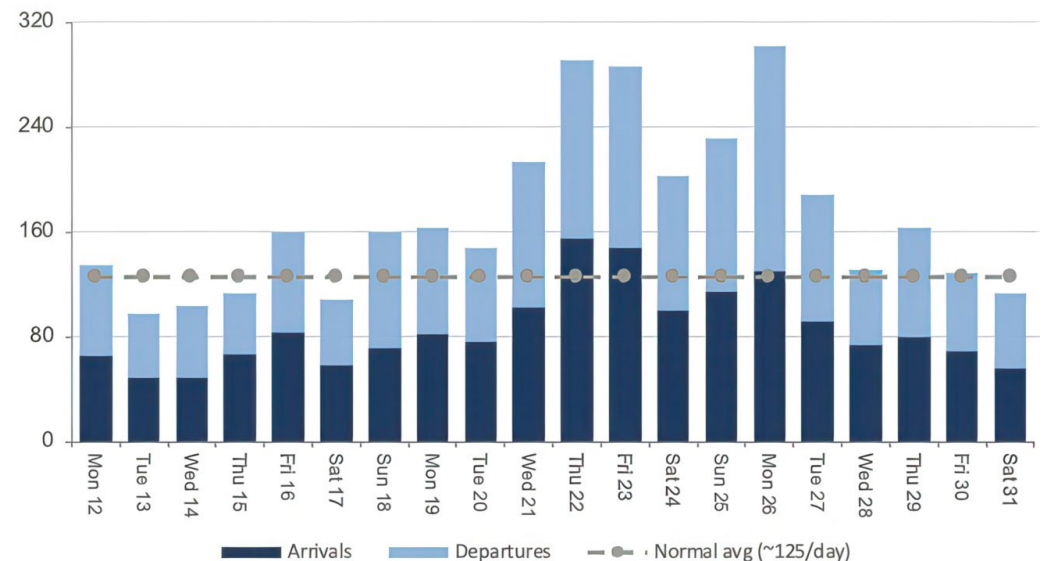
Резкий рост трафика: в преддверии Гран-При Монако 5-7 июня данные WINGX с Гран-При 2025 года показывают, что активность бизнес-джетов в аэропорту Nice Côte d'Azur (LFMN), главном аэропорту Монако для бизнес-джетов, при-

| | YOY | | |
|---------------|----------------|----------------|----------------|
| | W22 '26 vs '25 | YTD '26 vs '25 | YTD '25 vs '24 |
| North America | 5.5% | 5.0% | 2.9% |
| Europe | (1.5%) | 2.6% | (0.1%) |
| South America | 11.0% | 4.4% | 3.2% |
| Asia | (2.9%) | 3.5% | 3.0% |
| Middle East | (20.3%) | (21.1%) | 8.0% |
| Africa | (0.4%) | (1.0%) | 4.5% |
| Global | 2.8% | 3.9% | 2.6% |

Динамика глобального трафика бизнес-джетов с начала года (с 1 января по 31 мая)

мерно вдвое превышает обычный уровень в течение гоночного уикэнда. В среднем, с четверга по понедельник количество прибытий и отправок составляло более 260 в день, что почти на 110% больше по сравнению с типичными 125 операциями в день в течение недели, и достигло пика в 301 вылет в понедельник, что в 2,4 раза больше, чем в обычный день.

Пропускная способность перрона: анализ активности на перроне в аэропорту LFMN также выявляет ограничения на парковку, вызванные гонкой. Количество самолётов, каждый день ищущих место для стоянки, резко возросло во время мероприятия, достигнув в четверг 157 против обычных 55-65, но перрон никогда не бывает заполнен настолько, чтобы соответствовать этому трафику. Пиковое количество одновременно находящихся на перроне самолётов достигло лишь около 145, что всего на треть больше, чем типичный пиковый показатель выходных в 105-110, потому что аэропорт не мог вместить прибывающие самолёты, вынуждая их улетать. Это подтверждается средним временем стоянки, которое сократилось с примерно 28 часов в обычный день до около 8 часов с субботы по понедельник. Это классическая ситуация



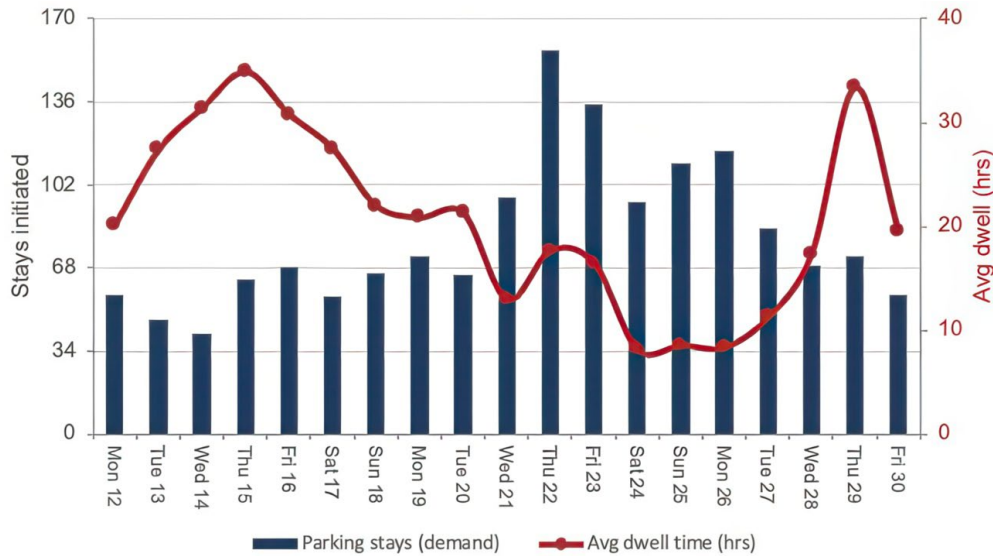
Ежедневные операции бизнес-джетов (прилёт и вылет) в Нице (LFMN) во время Гран-При Монако 2025 года

«высадка и вылет» на Ривьере, когда самолёты высаживают пассажиров и немедленно перемещаются, а потом возвращаются, чтобы снова забрать своих пассажиров. Это показывает, что именно пространство на перроне, а не взлётно-посадочная полоса или воздушное пространство, является ограничивающим фактором, который приводит к перегрузке трафика на таких вспомогательных аэродромах, как Канны-Мандельё.

Анализ эффективности по регионам

Северная Америка

Североамериканский рынок превзошёл глобальную тенденцию роста на 22-й неделе, показав увеличение на 5,5%, и теперь его рост с начала года по состоянию на 31 мая составляет 5%. Ключевой рынок США является движущей силой этой тенденции с начала года, увеличившись на 5,1% по сравнению с 2025 годом. На уровне ключевых штатов на Флориду, Техас и



Ежедневные данные о стоянке бизнес-джетов и среднее время стоянки (в часах) в Ницце (LFMN) во время Гран-При Монако 2025 года

Калифорнию приходится 36% всех вылетов бизнес-джетов в Северной Америке в этом году, и в каждом из этих штатов зафиксирован рост примерно на 7% с начала года.

Европа

Активность бизнес-джетов в Европе на 22-й неделе сократилась на 1,5% по сравнению с той же неделей 2025 года. В регионе наблюдались значительные различия в динамике в зависимости от стран: наибольший рост (+4,8%) показала Великобритания, за которой следует Италия с ростом всего на 0,7% на 22-й неделе по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Среди других ключевых стран Швейцария, Франция и Германия зафиксировали снижение по сравнению с прошлым годом на 4,4%, 10,1% и 21,8% соответственно.

В целом по Европе с начала года рост составил 2,6%, при этом наблюдается тенденция к увеличению числа вылетов в ведущих странах. Лидером по росту с начала года является Италия (+13,3%), за ней следует Швейцария (+5,4%), а затем Великобритания (+0,8%). Во Франции и Германии наблюдается снижение

| Dep State | Departures | vs 1Y ago: Departures |
|----------------|------------|-----------------------|
| Florida | 182,893 | 7.4% |
| Texas | 118,584 | 7.1% |
| California | 112,917 | 7.8% |
| New Jersey | 45,450 | 10.7% |
| Georgia | 42,812 | 5.2% |
| Colorado | 33,974 | -1.4% |
| New York | 33,387 | -0.3% |
| Arizona | 32,862 | 7.8% |
| North Carolina | 32,429 | 2.8% |
| Tennessee | 31,396 | 2.9% |

Количество рейсов бизнес-джетов в США по штатам отправления с начала года (с 1 января по 31 мая)

| Dep Country | Departures | vs 1Y ago: Departures |
|----------------|------------|-----------------------|
| France | 31,004 | -2.0% |
| United Kingdom | 29,635 | 0.8% |
| Germany | 24,956 | -0.1% |
| Italy | 23,594 | 13.3% |
| Spain | 20,916 | 8.4% |
| Switzerland | 16,818 | 5.4% |
| Austria | 5,960 | -1.5% |
| Sweden | 5,776 | -6.7% |
| Netherlands | 4,373 | -1.4% |
| Belgium | 4,227 | -1.8% |

Рейсы бизнес-джетов в Европе по странам отправления с начала года (с 1 января по 31 мая)

с начала года на 2,0% и 0,1% соответственно. На трафик в Италии, Швейцарии, Великобритании, Франции и Германии приходится 61% всех вылетов в Европе с начала года.

Остальной мир

В остальном мире за пределами Европы и Северной Америки наблюдается расхождение тенденций из-за конфликта на Ближнем Востоке. Южная Америка продолжает оставаться одним из ведущих развивающихся рынков, показав рост на 4,4% с начала года, за ней следует Азия, где рост составил 3,5% с начала года по сравнению с 2025. Африка и Ближний Восток являются первыми регионами, где в мае этого года наблюдалось снижение: в Африке оно составило 0,1%, а на Ближнем Востоке – 21,1%. Хотя, как отмечалось в отчёте на прошлой неделе, Турция остаётся одним из светлых пятен

на Ближнем Востоке, показав рост на 5,1% с начала года.

Еженедельный трекер изменений на Ближнем Востоке

Данные WINGX по прогнозируемым объёмам заправки топливом продолжают предоставлять наиболее наглядную информацию для оценки совокупного и еженедельного ущерба, наносимого конфликтом деловой авиации на Ближнем Востоке. Базовый период, рассчитанный WINGX до начала конфликта, охватывает 7-10 недели (9 февраля – 8 марта). Хотя конфликт начался 28 февраля на 9-й неделе, существенное влияние на цены на авиационное топливо начало ощущаться только 9 марта (11-я неделя), а это значит, что 7-10 недели отражают условия эксплуатации до того, как скачок цен на топливо начал оказывать влияние на

рынок. За эти четыре недели средний объём заправки бизнес-джетов на Ближнем Востоке составил 1,5 млн галлонов в неделю, что устанавливает базовый уровень, относительно которого измеряются последующие недели в таблице ниже.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «22-я неделя демонстрирует в целом устойчивый рост, при этом недельная активность выросла примерно на 3% и удерживается на уровне 4% с начала года. Северная Америка лидирует по показателям с начала года среди всех регионов, в то время как на Ближнем Востоке наблюдаются серьёзные ограничения. Наш прогноз по Монако показывает, что Европе ожидается оживлённый уикэнд: примерно вдвое больше обычной активности в Ницце, и перрон настолько переполнен, что самолёты не могут там оставаться».

| Dep Airport | Departures | vs 1Y ago: Departures |
|--|------------|-----------------------|
| MMTO, Licenciado Adolfo Lopez Mateos Intl. | 6,403 | -16.6% |
| MYNN, Lynden Pindling Intl. | 5,745 | 4.5% |
| LTBA, Ataturk Intl. | 3,659 | 4.0% |
| MMSD, Los Cabos Intl. | 3,559 | -1.4% |
| MMSL, Cabo San Lucas Intl. | 3,157 | 25.8% |
| SBJH, Sao Paulo Catarina Executive | 2,795 | 22.7% |
| SBSP, Congonhas | 2,742 | -5.2% |
| MYAM, Leonard M Thompson Intl. | 2,679 | 26.5% |
| MBPV, Providenciales | 2,656 | 6.3% |
| TNCM, Princess Juliana Intl. | 2,566 | 12.2% |

Рейсы бизнес-джетов в остальном мире по аэропортам отправления с 1 января по 31 мая

| Weekly Middle East Fuel Uplift | | |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------|
| | % vs pre-conflict avg | % vs prior week |
| Week 11 2026 | (39%) | (39%) |
| Week 12 2026 | (32%) | 11% |
| Week 13 2026 | (29%) | 4% |
| Week 14 2026 | (45%) | (23%) |
| Week 15 2026 | (41%) | 9% |
| Week 16 2026 | (18%) | 38% |
| Week 17 2026 | (18%) | 0% |
| Week 18 2026 | (10%) | 10% |
| Week 19 2026 | (18%) | (10%) |
| Week 20 2026 | 5% | 29% |
| Week 21 2026 | (7%) | (11%) |
| Week 22 2026 | (6%) | 0% |

Еженедельные данные о динамике заправки топливом бизнес-джетов на Ближнем Востоке до и после конфликта

Pure Technics стала одобренным сервисным центром по двигателям Rolls-Royce AE 3007A для самолётов Embraer

В рамках комплексного расширения услуг по техобслуживанию самолётов Embraer семейства Legacy 600/650, после года последовательной работы компания Pure Technics успешно завершила процедуру одобрения производителем двигателей Rolls-Royce AE 3007A Series.

Двигатели Rolls-Royce AE 3007A представляют собой семейство современных двухконтурных турбовентиляторных двигателей, разработанных для региональных самолётов семейства Embraer ERJ 135/140/145, а также бизнес-джетов Embraer Legacy 600/650. Двигатели данной серии отличаются высокой надёжностью, экономичностью и оптималь-

ными эксплуатационными характеристиками, что делает их одним из ключевых решений для операторов воздушных судов Embraer по всему миру.

Получение одобрения открывает для Pure Technics новые возможности сотрудничества с одним из ведущих мировых производителей авиационных двигателей. Компания получает прямой доступ к поставкам запасных частей Rolls-Royce, технической и инженерной поддержке производителя, а также возможность оперативного внедрения сервисных бюллетеней и выполнения необходимых модификаций в соответствии с актуальными требованиями производителя.

Всё это позволит существенно повысить уровень технической поддержки и качества обслуживания самолётов Embraer, обеспечивая более эффективное управление жизненным циклом двигателей и поддержание их лётной годности на самом высоком уровне.

Pure Technics – авиационный технический центр, предоставляет комплексные решения по оперативному и периодическому техническому обслуживанию ВС, поддержанию лётной годности самолётов и вертолётов в Центральной Азии. Компания занимается технической поддержкой ВС, независимо от сложности и уникальности поставленной задачи, осуществляя планирование, составление бюджета и оптимизацию технического обслуживания воздушных судов.

Сервисный Центр обеспечивает полный цикл послепродажной поддержки и выполняет услуги по поддержанию лётной годности самолётов Pilatus PC-12, PC-24, Beechcraft King Air 300 series, Embraer135/145 (Legacy 600/650) и вертолётов Leonardo AW139, Airbus Helicopters EC-145 C-2, H145 D-2.

Pure Technics имеет Сертификат ТООПАТ ААК Республики Казахстан № QZ.145.0022 и Сертификат о признании утвержденной Организации ТО АТ ГАГА Кыргызской Республики №386 на оперативное и периодическое ТО ВС, а также ТО компонентов. Компания имеет прямые партнёрские отношения с производителями самолётов и вертолётов Embraer, Leonardo Helicopters, Textron и производителями двигателей Rolls&Royce, Pratt&Whitney.



Может ли Индия стать опорой экосистемы бизнес-авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе?

Недавние потрясения в странах Персидского залива выявили хрупкость глобальной сети поддержки авиации. Страны Персидского залива исторически служили доминирующим центром ТОиР, расположенным между Европой, Азией и Африкой. Однако нынешняя геополитическая ситуация значительно меняет ландшафт. Поскольку конфликты препятствуют операциям по техобслуживанию в ключевых странах Персидского залива, операторам приходится рассматривать альтернативы в то время, когда отрасль уже сталкивается с проблемами спроса и предложения. Даже с учётом новых объектов и инвестиций в последние годы, потенциал в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР) остаётся ограниченным, что обусловлено геогра-

фическим расположением существующих баз технического обслуживания и развитой инфраструктуры обучения.

В условиях меняющегося геополитического ландшафта Индия занимает уникальное положение, позволяющее ей использовать свои преимущества для удовлетворения потребностей в техническом обслуживании соседних регионов. Однако возникает вопрос, достаточно ли сильна индийская экосистема ТОиР, чтобы воспользоваться сложившейся ситуацией, учитывая тот факт, что самолёты, зарегистрированные в Индии, зависят от зарубежных центров ТОиР для проведения тяжёлых проверок.

В данной статье рассматриваются потенциальные возможности для Индии в текущей ситуации, ключевые препятствия, мешающие развитию индийской экосистемы ТОиР, и шаги, которые можно предпринять для превращения страны в центр ТОиР.

Индийский рынок и экономический потенциал

Ожидается, что авиация общего назначения Индии продемонстрирует значительный долгосрочный рост, обусловленный растущими потребностями корпораций в транспортной связи и увеличением инвестиций в внутрирегиональную транспортную инфраструктуру. В более широком Азиатско-Тихоокеанском регионе ожидается существенный долгосрочный рост деловой авиации и АОН к середине 2030-х годов. Для Индии создание широкой экосистемы деловой авиации, охватывающей техническое обслуживание и ремонт, производство компонентов и обучение, может внести значительный вклад в ВВП в течение следующего десятилетия. Помимо прямого получения дохода, этот сектор создаст высокооплачиваемые рабочие места, укрепит экспорт аэрокосмической продукции и будет способствовать передаче навыков из оборонного сектора в гражданскую авиацию.

Структурные пробелы в индийской экосистеме ТОиР

В сегменте гражданской авиации Индии эксплуатируются самолёты таких производителей, как Gulfstream, Bombardier, Hawker, Cessna, Beechcraft, а также широкий спектр вертолётов. В настоящее



время большинство зарегистрированных в Индии деловых самолётов зависят от зарубежных предприятий для проведения капитального ремонта. Основные причины зависимости от иностранных предприятий ТОиР:

Фрагментированный и неглубокий ландшафт ТОиР: Индийский ландшафт ТОиР, особенно для гражданской авиации, остаётся фрагментированным и относительно неглубоким, ему не хватает глубины возможностей, характерной для более зрелых рынков.

Ограниченное количество авторизованных сервисных центров производителей: В Индии ограниченное количество авторизованных сервисных центров, что вынуждает операторов искать возможности технического обслуживания за рубежом.

Отсутствие возможностей проведения капитального ремонта: Индийские центры ТОиР не обладают достаточными возможностями проведения капитального ремонта, сопоставимыми с глобальными техцентрами. Существующие центры в основном занимаются лёгким и средним техническим обслуживанием.

Недостатки в обучении: Инфраструктура авиационной подготовки в Индии остаётся фрагментированной и ограниченной по мощности, а существующие системы подготовки пилотов, инженеров и технических специалистов считаются недостаточными для полной поддержки быстро развивающегося авиационного сектора и ТОиР страны. Участ-

ники отрасли продолжают указывать на нехватку современных тренажёров, технической подготовки по типам самолётов и квалифицированного персонала по техническому обслуживанию.

Пробелы в соответствии нормативным требованиям: Необходимо привести правила DGCA в соответствие со стандартами EASA и FAA для укрепления международного доверия и привлечения глобальных операторов.

Инфраструктура всё ещё находится в стадии развития: Хотя специализированные зоны ТОиР в аэропортах таких городов, как Хайдарабад, Мумбаи, Дели и Бангалор, уже созданы или находятся в стадии развития, общая экосистема и поддерживающая инфраструктура всё ещё развиваются и ещё не полностью масштабированы для удовлетворения будущих потребностей отрасли.

В отличие от этого, такие страны, как Германия, с аналогичным парком деловых самолётов, насчитывающим примерно 350-400 эксплуатируемых бизнес-джетов и турбовинтовых самолётов, поддерживают высокоинтегрированную экосистему. В Германии расположено множество сертифицированных EASA Part-145 провайдеров ТОиР, предлагающих комплексное капитальное техническое обслуживание, модернизацию авионики и доработку.

Производственные мощности ТОиР

В настоящее время производственные мощности ТОиР региональных бизнес-джетов сосредоточены в следующих ключевых регионах:

- Ближний Восток: в настоящее время их доля временно снижена из-за региональной нестабильности.
- Азиатско-Тихоокеанский регион, включая Австралию: Сингапур ограничен в пространстве и ростом затрат, а Австралия в основном ориентирована на коммерческих авиаперевозчиков.
- Китай: здесь расположено множество предприятий ТОиР, но строгие правила ограничивают участие некитайских операторов.
- Западная Европа: По оценкам, на неё приходится около 13% мирового рынка ТОиР.

Продолжающиеся геополитические потрясения вынуждают операторов диверсифицировать свои цепочки поставок ТОиР географически. Это создаёт структурную возможность для развивающихся рынков, таких как Индия, позиционировать себя как экономически эффективную, нейтральную и масштабируемую альтернативу. Географическая близость Индии к ключевым растущим рынкам авиации даёт естественное преимущество – снижение затрат на перегон и минимизация времени простоя самолётов, что повышает операционную эффективность и сроки выполнения работ для операторов.

Расцвет стратегического преимущества Индии

Следующие структурные преимущества открывают Индии путь к глобальному лидерству:

- **Интерес со стороны производителей:**
- 1. **Safran:** Компания Safran имеет значительное и растущее присутствие в Индии. Safran и

- Air India подписали крупное соглашение о техническом обслуживании двигателя CFM LEAP-1A, и с тех пор Safran создала специализированный центр ТОиР двигателей LEAP в Хайдарабаде. Safran Aircraft Engines также имеет совместное предприятие с Hindustan Aeronautics Limited (HAL) по техническому обслуживанию вертолётных двигателей. Кроме того, Safran сотрудничает с GMR Aero Technic в Хайдарабаде в сфере услуг ТОиР.
2. **GE Aerospace:** Компания имеет давние партнёрские отношения в Индии. Наиболее заметное сотрудничество – с HAL, которая работает как авторизованный центр ТОиР двигателей GE. Компания также имеет инженерно-технологический центр в Бангалоре, один из крупнейших за пределами США, который поддерживает исследования и разработки и инженерные программы для авиации.
 3. **Pratt & Whitney:** Компания Pratt & Whitney имеет заметное присутствие в Индии. В 2024 году P&W открыла в Хайдарабаде индийский центр обучения клиентов. Компания также сотрудничает с Air India Engineering Services Limited (AIESL) в области ТОиР двигателей.
 4. **Airbus:** В 2024 году Airbus подписал меморандум о взаимопонимании с принадлежащей Tata компанией Air India о создании центра подготовки пилотов в Гуруграме, штат Харьяна, и с GMR Aero Technic для развития авторизованных Airbus возможностей ТОиР в Индии. Airbus также имеет давнее партнёрство с Tata Group через завод по производству транспортных самолётов C-295 в Ваходаре, штат Гуджарат – первую в Индии частную линию окончательной сборки военных самолётов.
 5. **Embraer:** Embraer сотрудничает с Adani Defence & Aerospace для создания линии окончательной сборки (FAL) региональных транспортных самолётов в Индии, значительно расширяя своё присутствие в Индии. Цель сотрудничества – локализация производства таких самолётов, как E175. Вероятно, Embraer также рассмотрит возможность создания предприятия по ТОиР своих самолётов, производимых в Индии.
 6. **Boeing:** Компания Boeing имеет значительное и постоянно расширяющееся присутствие в Индии. Ключевые партнёрские отношения Boeing включают совместное предприятие с Tata Group – Tata Boeing Aerospace Limited (TBAL) в Хайдарабаде, которое производит фюзеляжи и другие авиационные конструкции для вертолётов AH-64 Apache. В сфере ТОиР Boeing сотрудничает с AIESL и изучает возможности дальнейшего партнёрства в этой области для флота Air India, состоящего из самолётов B787 Dreamliner, B777 и B737 MAX. Boeing также управляет Инженерно-технологическим центром Boeing India (BIETC) в Бангалоре, одним из крупнейших инженерных центров компании за пределами США. В 2024 году Boeing и Air India подписали соглашения об укреплении потенциала в области ТОиР и обучения в Индии.
- **Потенциал рабочей силы:** В Индии растёт число инженеров по техобслуживанию самолётов (AME), имеющих лицензию DGCA. Затраты на рабочую силу в Индии также остаются сравнительно ниже, чем в Сингапуре, Европе или США.
 - **Масштаб рынка:** согласно прогнозам IATA, к 2030 году Индия станет третьим по величине авиационным рынком. Глобальные игроки в сфере ТОиР должны рассматривать Индию не просто как место для ценового арбитража, а как рынок со значительным долгосрочным потенциалом.
- Нормативно-правовая база**
- Правительство Индии в прошлом предприняло ряд шагов для развития отрасли ТОиР. Система каскадного налогообложения (18% НДС на услуги ТОиР, импортные пошлины на запасные части и инструменты) сделала индийские предприятия ТОиР неконкурентоспособными. Правительство реорганизовало это путем:
- снижения НДС на услуги ТОиР с 18% до 5% (с возможностью зачёта входного НДС);
 - и освобождения от таможенных пошлин/льгот на определённые детали, компоненты, инструменты и оборудование для самолётов, импортируемые для целей ТОиР.
- Перспективы развития Индии**
- Стратегическое партнёрство: Учитывая, что в Индии уже существует база предприятий ТОиР, нуждающихся в расширении, стратегическое

партнёрство между иностранными игроками и индийскими предприятиями ТОиР может обеспечить наличие отлаженных систем качества и вселить уверенность во владельцев/операторов самолётов, побуждая их рассматривать услуги ТОиР в Индии. Политика Индии в отношении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) разрешает 100% ПИИ по упрощённой процедуре в сфере услуг ТОиР, что делает такие партнёрства структурно гибкими. Иностранный партнёр может рассмотреть возможность приобретения контрольного пакета акций, если это будет коммерчески согласовано.

Соглашения о техническом обслуживании: можно также рассмотреть более щадящий вариант, при котором глобальная компания по ТОиР предоставляет лицензии на свои программы технического обслуживания, инструменты и обучение индийской компании без участия в капитале. Роялти в рамках соглашения о техническом обслуживании также могут быть налогооэффективными, учитывая благоприятные соглашения об избежании двойного налогообложения (DTAA) со многими юрисдикциями.

Взаимодействие с производителями: как указано выше, в Индии существует значительный прецедент взаимодействия OEM-производителей с коммерческим сектором авиации. Такие OEM-производители, как Gulfstream Aerospace, Embraer или Bombardier, потенциально могут рассмотреть технические и лицензионные соглашения с индийскими центрами ТОиР для работы в качестве авторизованных сервисных центров. Это, как правило, будет включать строгое соблюдение

стандартов OEM, что повысит доверие владельцев/операторов воздушных судов. Это обеспечит индийскому предприятию доступ к глобальным клиентам и гарантию качества, поддерживаемую OEM-производителем.

Момент для действий

Возможность использовать существующие мощности в Индии и повысить их потенциал может стать отправной точкой для более широких инвестиций и развития авиационной инфраструктуры, которая станет региональным центром. Если существующие предприятия по техническому обслуживанию в Индии смогут привлечь необходимую поддержку для улучшения своих текущих возможностей и мощностей, Индия сможет преодолеть критический региональный разрыв.

Помимо производства планеров и двигателей, может возникнуть целая экосистема от производства компонентов до лётного обучения, которая будет поддерживать и стимулировать более широкие промышленные сектора, способствующие развитию инфраструктуры и авиации.

Объединив свои промышленные возможности, географическое преимущество, доступ к талантам по всему миру и растущее доверие инвесторов, Индия может превратиться в то, что Германия представляет для Европы – центральный, надёжный центр услуг деловой авиации.

С учётом растущего регионального спроса и того, что надёжность стала стратегическим активом, это

может стать для Индии моментом для создания устойчивой экосистемы деловой авиации в самом сердце Азиатско-Тихоокеанского региона и значительного увеличения доходов и высококвалифицированных рабочих мест, которые будут способствовать экономическому росту.

Министерство авиации Индии разработало амбициозную концепцию развития авиационной отрасли, подкрепленную правовой базой страны, которая разрешает и поощряет участие иностранных компаний посредством совместных предприятий и стратегических партнёрств. Успех будет зависеть от создания среды, в которой согласованность действий производителей, технические возможности и надёжность обслуживания создадут эффективную авиационную экосистему, поддерживающую рост. При эффективной интеграции этих элементов Индия сможет позиционировать себя как надёжного и конкурентоспособного партнёра в рамках всё более взаимосвязанной экосистемы технического обслуживания авиационной техники.

Наконец, недавняя конференция Corporate Jet Investor, состоявшаяся в марте в Нью-Дели, послужила своевременным форумом, объединившим ключевых заинтересованных лиц для изучения как потенциала, так и проблем, связанных с реализацией амбиций Индии в авиационной отрасли. Одним из ключевых выводов конференции стало развитие более широкой производственной экосистемы и вспомогательных услуг в Индии, необходимых для поддержания долгосрочного роста авиационного сектора.

Российские красоты с вертолётá: доступность и перспективы

Вертолётный туризм в России только делает свои первые шаги на рынке. Параллельно развитию инфраструктуры и увеличению парка воздушных судов, накапливается и пул проблем, связанных с масштабированием услуг и их доступности. Се-

*годня в гостях у BizavNews **Станислав Владимирович Арбузов**, член Президиума АВИ, учредитель авиапредприятия «Ельцовка», с которым нам удалось обсудить ключевые проблемы сегмента отечественного вертолётного туризма.*



Станислав Владимирович, какие регионы России сегодня наиболее подготовлены к внедрению вертолётного туризма не как элитного развлечения, а как системного сервиса? Что для этого уже сделано и чего не хватает?

На сегодняшний день наиболее подготовленным регионом с точки зрения и природных условий, и наличия опыта является Камчатка. Это уникальная территория, где туристическая вертолётная инфраструктура существует и активно развивается уже не первый год. Ключевые туристические объекты – Долина гейзеров, Курильское озеро, вулканы Авачинский, Горелый, Мутновский – давно стали «точками притяжения», куда туристов доставляют исключительно вертолётами, поскольку наземной дорожной сети там просто нет.

Что касается инфраструктуры: сегодня в ключевых точках Камчатки – в Долине Гейзеров, на Курильском озере, на основных кордонах природных парков – вертолётные площадки оборудованы и работают. Разрабатывается проект по созданию первого на полуострове масштабного туристического комплекса с вертолётной площадкой у Халактырского озера, который планируется завершить к 2030 году.

Однако, если говорить о системном и доступном не только организованным группам сервисе, но и индивидуальным туристам по принципу «воздушного такси», то здесь мы пока в начале пути. Чего не хватает?

Во-первых, типовых решений по созданию вертодромов для туристических нужд – с зонами ожидания, навигацией, сервисным обслуживанием.

Во-вторых – цифровых платформ для бронирования и оплаты полётов в реальном времени.

В-третьих – экономически обоснованной системы тарифов, которая сделает услугу более предсказуемой как для оператора, так и для пассажира.

В-четвёртых – общей стратегии развития туристической вертолётной авиации на государственном

уровне, которая бы объединила усилия Минтранса, Минэкономразвития, региональных властей и бизнеса.

Такой подход, на мой взгляд, позволит масштабировать камчатский опыт на другие регионы: Алтай, Байкал, Сахалин, Кавказ, где туристический вертолётный потенциал огромен, но системная работа только начинается.

Мощностей для туристических вертолётных перевозок сегодня явно недостаточно. С чем это связано: с отсутствием спроса, с инвестиционными рисками или с неготовностью предложения?

Честно говоря, здесь работает комплекс факторов, и у каждого из них есть своё «но».

Отсутствие спроса?

Нет, спрос есть. Камчатка – яркий пример: даже при снижении общего туристического потока в сезоне 2025 года вертолётные экскурсии остаются в топе наиболее востребованных услуг. Другой вопрос – платёжеспособный спрос. Стоимость вертолётных экскурсий на Камчатке за последний год выросла в среднем на 30-40%, и это не может не сказываться на доступности.

Инвестиционные риски?

Да, и они очень высоки. Вертолётный бизнес – это огромные капитальные затраты: покупка и под-



держание лётной годности воздушных судов, подготовка пилотов и техников, строительство и сертификация посадочных площадок, страховка, топливо. Окупаемость проектов – долгосрочная, особенно в условиях нестабильной экономики. Банки не спешат кредитовать такие проекты без государственных гарантий. Крупный инвестор не пойдёт в отрасль, где «правила игры» меняются каждый год.

Неготовность предложения?

Это, пожалуй, самый болезненный пункт. Да, мы – авиакомпания – не всегда готовы предложить туристам удобный, «коробочный» продукт с понятной ценой и простым бронированием. Но здесь есть и объективная причина: операторам сложно прогнозировать загрузку, когда сезон короткий, погода непредсказуемая, а регуляторные требования становятся жёстче. К тому же, развитие туристического вертолётного направления часто требует от авиакомпании отвлечения ресурсов от более стабильных и прибыльных заказов – например, от промышленных перевозок или санавиации.

Поэтому основной тормоз – не в каком-то одном факторе, а в отсутствии системного государственно-частного партнёрства. Нам нужны не разовые субсидии, а долгосрочные программы поддержки, которые снижают инвестиционные риски, стимулируют развитие инфраструктуры и делают вертолётные перевозки для туроператоров и туристов более предсказуемыми по цене.

Станислав Владимирович, а как обстоит дело с инфраструктурой: вертодромами, заправочными станциями, сервисным обслуживанием? Есть ли примеры современных хелипортов, интегрированных в туристические кластеры?

Ситуация с инфраструктурой в России – очень неоднородная. На Камчатке, например, в ключевых туристических точках (Долина Гейзеров, Курильское озеро, кальдера Узон) вертолётные площадки оборудованы. Есть и база – вертодром в Николаевке, откуда стартует большинство туристических рейсов. Там есть минимальная инфраструктура: зона ожидания, стойка регистрации, есть даже возможность оставить автомобиль.

Но этого катастрофически мало для масштабов, о которых мы говорим. Заправочных станций, специализированных для вертолётов, в туристических кластерах практически нет – заправка происходит, как правило, на базовом аэродроме перед вылетом. Сервисное обслуживание (плановое и внеплановое ТО) сосредоточено в крупных городах, что создаёт логистические сложности.

Что касается современных хелипортов – да, есть положительные примеры. На Камчатке, как я уже упоминал, планируется строительство туристического комплекса с вертолётной площадкой у Халактырского озера. Этот проект признан масштабным инвестиционным и включает создание экологически чистой инфраструктуры с рекреационными зонами.

Но такие проекты пока единичны. Нам нужно, чтобы строительство вертодромов становилось обязательным условием при разработке крупных туристических кластеров по всей стране – от Байкала до Эльбруса. И здесь очень важна работа с Минстроем и региональными властями по созданию единых стандартов.

Ещё один важный момент – инфраструктура для беспилотников. Дронопорты пока вообще в зачаточном состоянии. А ведь именно БАС могут стать драйвером для развития «малой» авиационной логистики внутри туристических кластеров – доставка грузов, мониторинг, аэрофотосъёмка. Это отдельная большая тема, которая требует отдельного разговора.

Готов ли туристический рынок платить за вертолётные перевозки на массовом уровне? Какие шаги могут сделать этот сервис более доступным и востребованным?

Здесь нужно быть честным. Туристический рынок в России пока не готов платить за вертолёт «как за автобус». Платёжеспособный спрос есть, но он ограничен. И даже на Камчатке, где вертолёт – альтернативный способ увидеть главные достопримечательности, мы видим, что рост цен (на 30-40% за последний год) приводит к снижению спроса. Туристы готовы платить за уникальные впечатления, но не безгранично. Поэтому, чтобы сделать вертолётный туризм более массовым, нужны не «волшебные таблетки», а конкретные шаги.

Какие шаги я вижу?

1. Субсидирование части затрат на топливо и ПЛГ для туристических перевозчиков. Это позволит сдерживать рост тарифов. По примеру санавиации – сделать гораздо более доступной эксплуатацию вертолётов для социально значимых сфер, а туризм и региональные перевозки – это социально значимо.
2. Создание механизмов государственно-частного партнёрства для развития инфраструктуры. Государство строит вертодром за бюджетные средства, а затем передаёт их в концессию бизнесу. Это снижает инвестиционную нагрузку на авиакомпании и делает услугу дешевле.
3. Цифровизация продаж. Опыт Яндексa, который интегрировал вертолёты в приложение такси в Армении, – это блестящий пример. Нужно распространять такие практики на другие регионы, включая Камчатку. Понятный интерфейс, быстрая оплата, гарантия места – это привлекает новую аудиторию.
4. Объединение усилий туроператоров и авиаперевозчиков. Создание совместных пакетных предложений «проживание+перелёт+экскурсия» с фиксированной ценой. Это снижает транзакционные издержки для туриста и даёт перевозчику гарантированную загрузку.
5. Продвижение и маркетинг. Нужно активнее рассказывать о возможностях вертолётного туризма не только в профессиональной среде, но и широкой публике. В конце концов, вертолёт – это не только про «деньги», но и про время, которое мы экономим. Например, долететь на вертолёте до того же Мутновского вулкана

– 20 минут, в то время как на внедорожнике – три-четыре часа по бездорожью. Для туриста, у которого отпуск ограничен, это колоссальная разница. И это нужно уметь продавать.

В целом, уверен, что при грамотной государствен-

ной политике и консолидации усилий всех участников рынка вертолётный туризм в России имеет огромный потенциал. И Камчатка готова стать тем самым «полигоном», на котором эти решения будут обкатаны и масштабированы на другие регионы.



Самолёт недели

Оператор/владелец: *private*

Тип: *Chaika L-65 Seabear*

Год выпуска: *2024 г.*

Место съёмки: *май 2026 года, Penza City*



Фото: Дмитрий Петроченко