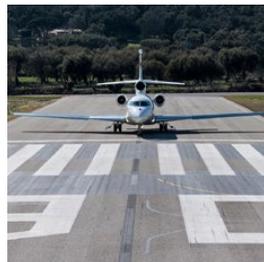




Чуть больше месяца осталось до открытия российской выставки деловой авиации RUBAE, которая после трехлетнего перерыва, вновь откроет свои двери для гостей и участников 10 сентября в Центре Бизнес Авиации «Внуково-3». Как рассказали BizavNews в оргкомитете RUBAE, в настоящее время реализовано почти 70% выставочных площадей, активно бронируются и места на статической площадке, где будут размещены самолёты и вертолёты. 1 августа стартует продажа билетов на мероприятие и аккредитация представителей СМИ. Продолжается активная работа и над конгрессной частью RUBAE – организатором деловой программы в этом году выступает Мосфорум. В августе будет опубликована предварительная программа и список спикеров. Деловая программа будет посвящена адаптации российской авиационной отрасли к новым экономическим и геополитическим реалиям. Среди подтвержденных участников выставки в этом году будут присутствовать крупнейшие операторы, брокеры и сервисные компании, включая RusAero, Weltall Avia, Tulpar Aero Group, Tarp Aviation, Sanret, FBO Minsk, Jetica, Meridian, БизАэро, AVIATX, Flight Way, Jet Port Technics, Jet Port Interiors, Fast Air, АО «ТВС», HeliJet Training, Северо-Запад, Альянс МН ГРУПП, а также многие другие.

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) опубликовала отчет о состоянии рынка во втором квартале 2025 года, в котором говорится о стабильности рынка и оптимистичных перспективах аккредитованных дилеров, сертифицированных брокеров и проверенных участников рынка продуктов и услуг. Данные о восприятии рынка членами IADA были получены от дилеров, брокеров, провайдеров услуг, аккредитованных IADA по всему миру, и отражают повышение доверия по большинству показателей по сравнению с первым кварталом. Результаты опроса членов IADA были опубликованы до того, как правительство США восстановило бонусную амортизацию при покупке новых и бывших в употреблении воздушных судов, что может способствовать дополнительной активности на рынке во второй половине года.



Глобальная активность деловой авиации сохраняет рост

WINGX: Рынок бизнес-джетов продолжает демонстрировать высокий спрос, а активность находится на историческом максимуме. Несмотря на отдельные взлёты и падения в разных регионах, общая тенденция остаётся положительной

стр. 25

Aviation Week: к 2030 году в эксплуатацию будут введены 600 eVTOL

Аналитики Aviation Week Intelligence Network опубликовали обновленный прогноз рынка передовой воздушной мобильности (AAM), согласно которому к 2030 году мировой парк eVTOL будет насчитывать в эксплуатации 600 воздушных судов

стр. 27

Торговое соглашение между США и ЕС избавляет аэрокосмическую отрасль от пошлин

Воздушные суда и авиационные комплектующие будут освобождены от пошлин в соответствии с торговым соглашением между США и ЕС, о котором объявили в воскресенье президент Дональд Трамп и председатель Европейской Комиссии Урсула фон дер Ляйен

стр. 29

IADA: по мере корректировки вторичного рынка появляется оптимизм

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) опубликовала отчет о состоянии рынка во втором квартале 2025 года, в котором говорится о стабильности рынка и оптимистичных перспективах аккредитованных дилеров, сертифицированных брокеров и проверенных участников рынка продуктов и услуг

стр. 30

RUBAE 2025 – обратный отсчёт

Чуть больше месяца осталось до открытия крупнейшей российской выставки деловой авиации RUBAE, которая после трехлетнего перерыва, вновь откроет свои двери для гостей и участников 10 сентября в Центре Бизнес Авиации «Внуково-3». Как рассказали BizavNews в оргкомитете RUBAE, в настоящее время реализовано почти 70% выставочных площадей, активно бронируются и места на статической площадке, где будут размещены самолёты и вертолёты.

1 августа стартует продажа билетов на мероприятие и аккредитация представителей СМИ. Продолжается активная работа и над конгрессной частью RUBAE – организатором деловой программы в этом году выступает Мосфорум. В августе будет

опубликована предварительная программа и список спикеров. Деловая программа будет посвящена адаптации российской авиационной отрасли к новым экономическим и геополитическим реалиям. На сессиях участники обсудят вопросы импортозамещения, внедрения новых технологий, трансформации логистических процессов и изменения в международном сотрудничестве. Особое внимание будет уделено взаимодействию с ключевыми зарубежными рынками – Беларусью, Китаем, Турцией и ОАЭ, а также развитию внутреннего рынка деловой авиации. В рамках программы состоятся панельные дискуссии и экспертные сессии, позволяющие оценить возможные сценарии роста и выявить новые точки опоры для российских компаний.

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

«В течение двух дней участникам и посетителям будут предоставлены возможности для обсуждения и решения ключевых вопросов отрасли, которая как никогда нуждается в поддержке и развитии. Среди участников и гостей выставки ожидаются представители государственных корпораций, ведущие компании отрасли, частные инвесторы и другие игроки рынка деловой авиации», – резюмируют в оргкомитете.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPXH



NetJets открывает сервисный центр в лондонском аэропорту Фарнборо

NetJets открыла новый сервисный центр в лондонском аэропорту Фарнборо, чтобы укрепить свою операционную инфраструктуру в Европе и сократить потребность в перегонных рейсах для технического обслуживания. Долевой оператор заявил, что инвестиции обеспечат более сильную поддержку растущему парку деловых самолётов в регионе.

Новый сервисный центр является одним из нескольких в Европе, его основная роль заключается в поддержке линейного обслуживания и реагировании на ситуации, связанные с АОГ. Команда NetJets в Фарнборо занимается профилактическим обслуживанием парка, а также мелким ремонтом и улучшением интерьера салонов.

Расположенный в ангаре 2 аэропорта Фарнборо, который является специализированным центром де-

ловой авиации, этот комплекс может одновременно принимать до 10 воздушных судов. В нем также есть выделенная стоянка и камера хранения для продуктов питания и запчастей. Команда NetJets на месте использует наземные электроприводы, электрические буксиры, чтобы свести к минимуму воздействие работ на окружающую среду.

«Это предприятие представляет собой важный шаг вперед в нашей способности проводить профилактическое и высококачественное техническое обслуживание в больших масштабах», - сказала исполнительный директор NetJets по сервисному обслуживанию Майра Перес. «Это позволяет нам поддерживать наши самолёты в идеальном состоянии, предотвращать сбои в работе и обеспечивать нашим владельцам высочайшие стандарты безопасности и комфорта».



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

GlobeAir сообщает о высоком спросе и здоровом бизнесе в июне

Австрийский чартерный оператор GlobeAir отчитался о своей активности в течение последнего месяца. Компания сообщила, что в июне выполнены рейсы по 180 направлениям. По словам генерального директора Бернхарда Фрагнера, в июне было совершено 1157 рейсов по сравнению с 1060 в предыдущем месяце. Число пунктов назначения увеличилось со 167 до 180. В июне самолёты оператора пролетели около 399000 миль, что также является увеличением по сравнению с прошлым месяцем.



Аэропорт Ниццы (NCE) остается главным пунктом назначения. Международный аэропорт Женевы (GVA) обошел Париж Ле Бурже (LBG) и занял второе место. Ольбия-Коста-Смеральда (OLB) и Ле-Ман-Арнаж (LME) вернулись в Топ-10. Самыми популярными странами стали Франция, Италия и Германия. Этот рейтинг не меняется третий месяц подряд.

Ранее GlobeAir объявил о запуске первой программы долевого владения бизнес-джетами под названием «30 на 30». С помощью этой программы GlobeAir планирует предоставить предпринимателям, руководителям компаний и частным лицам более доступный и экономичный способ воспользоваться преимуществами владения частным самолётом без сложностей, связанных с полным управлением воздушным судном. Программа построена на трех- или пятилетних соглашениях, по которым клиенты могут инвестировать в долю самолёта и получать гарантированный доступ к лётным часам в течение всего года. В то же время фиксированная ежемесячная плата за управление будет покрывать все операционные расходы, включая техническое обслуживание, содержание экипажа, страхование и администрирование, обеспечивая полную прозрачность и предсказуемость. Компания заявила, что долевые владельцы могут воспользоваться гарантированной доступностью воздушных судов, отсутствием сборов за размещение, прозрачным ценообразованием, гибким бронированием и полностью управляемыми операциями.

Компания заявила, что название «30 на 30» отражает ее долгосрочное стратегическое видение создания специализированного парка из 30 самолетов Cessna Citation M2 к 2030 году.

Weltall
avia

НАШ ФЛОТ

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

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

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Новый турецкий оператор начал полёты на Challenger 3500

Wind Aviation ввела в эксплуатацию свой первый самолёт, Challenger 3500, и с 7 июля получила сертификат эксплуатанта от Генерального директора гражданской авиации Турции (Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü).

«Мы рады получить сертификат эксплуатанта и начать эксплуатацию самолётов, которые мы ввели в наш парк после завершения процесса поставки», - сказал Онур Йылмаз, генеральный директор Wind Aviation.

Согласно данным ch-aviation, новый бизнес-джет Bombardier Challenger 3500 2025 года выпуска, был доставлен в Стамбул, где базируется компания, из Монреаля Трюдо через Шеннон в период с 5 по 6 июня.

В настоящее время Wind Aviation является вторым турецким оператором самолёта Challenger 3500 после авиакомпании Arkasair. Genel Havacilik (Istanbul Atatürk) остается единственным турецким оператором ранних моделей Challenger 300 и Challenger 350.




SkyAtlas

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



FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO



flyExclusive повышает уровень публичного размещения

Оператор flyExclusive объявил, что достиг соглашения с EG Sponsor об отмене блокировки 5,6 млн обыкновенных акций класса А и выдаче ордеров на покупку 4,3 млн обыкновенных акций класса А. Компания заявила, что это позволит ей быть включенной в индексы Russell за счет увеличения объема и ликвидности. Этот шаг также окажет поддержку компании в привлечении капитала.

«EG Sponsor и ее аффилированные лица были и будут оставаться финансовыми и стратегическими партнерами flyExclusive. С момента выхода на публичный рынок мы развивали бизнес дисциплинированно и продуманно, и мы с нетерпением ожидаем расширения нашей базы акционеров за счет включения в индексы Russell в будущем», - сказал Брэд Гарнер, финансовый директор flyExclusive.

На обыкновенные акции класса А и варианты на покупку акций класса А был наложен однолетний арест, срок действия которого истек. Временный запрет действует уже более 18 месяцев с момента завершения слияния компании с EG Acquisition Corp. 27 декабря 2023 года и должен был истечь 27 декабря 2026 года.

Первый год flyExclusive в качестве публичной компании пришелся на время больших политических и экономических изменений на авиационном рынке, а также в мировой экономике. Генеральный директор flyExclusive Джим Сегрейв рассказал, что, несмотря на это, чартерная компания по-прежнему фиксирует высокий спрос.

flyExclusive управляет парком из примерно 100 легких и крупных деловых самолетов.



Jetport
Interiors



Решения,
создающие
стиль



jetport-interiors.tech

Private Flight запускает кейтеринг-платформу для бортпроводников

Компания Private Flight запустила платформу для бортпроводников, призванную упростить процесс планирования, заказа и управления обслуживанием бортпроводников-фрилансеров и независимых бортпроводниц. Платформа швейцарской компании теперь доступна по всему миру и поддерживает членов экипажа, работающих на частных и чартерных рейсах.

«Мы рады интегрировать наш значительный мировой опыт работы с бортпроводниками практически на всех типах воздушных судов в эту версию нашей платформы управления кейтерингом, которая в конечном счете предназначена для того, чтобы помочь бортпроводникам обеспечить своим пассажирам отличные впечатления», - сказал Ричард Прайор, основатель и генеральный директор Private Flight. «Наши технологии, проверенные процессы

и профессиональная поддержка в закупках помогут контролировать расходы, обеспечивая при этом высокий уровень обслуживания персонала».

Платформа позволяет бортпроводникам просматривать и оптимизировать меню, отслеживать заказы, координировать изменения и безопасно обрабатывать платежи со своего устройства. Платформа обеспечивает прозрачное ценообразование, простое управление заказами и контроль затрат, используя глобальную сеть Private Flight, насчитывающую более 2000 предприятий общественного питания, ресторанов и отелей в более 175 странах.

Платформа управления кейтерингом является частью флагманской платформы Private Flight, которая обслуживает авиаперевозчиков, королевских, правительственных и грузовых авиаперевозчиков.



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

Jetcraft начинает сотрудничество с Aero Capital в области анализа владения воздушными судами

Jetcraft объявляет о новом партнерстве с Aero Capital, предлагая своим клиентам доступ к Magellan. Magellan — это программное решение, которое дает представление об истинной стоимости владения воздушным судном. Система рассчитывает стоимость владения на протяжении всего жизненного цикла воздушного судна, включая факторы приобретения, эксплуатации и перепродажи.

Партнерство объединяет глобальный охват Jetcraft и опыт консультирования с передовой технологией обработки данных Aero Capital, что позволяет клиентам принимать более обоснованные решения, основанные на данных.

Джахид Фазаль-Карим, владелец и председатель правления Jetcraft, отметил, что с помощью этого инновационного решения от Aero Capital компания

еще больше упростит процесс покупки и продажи для потенциальных клиентов и обеспечит большую прозрачность расходов, связанных с владением частным самолётом.

Генеральный директор Aero Capital Лоран Бюиссон добавил: «Мы очень гордимся тем, что предоставляем наше программное обеспечение многочисленной клиентской базе Jetcraft. Magellan предоставляет индивидуальные рекомендации, оценивая различные типы воздушных судов и рассматривая потенциальный прирост производительности. Это также позволяет определить точку безубыточности, сопоставляя текущие расходы на поездки. Партнерство с Jetcraft знаменует собой важный шаг, поскольку мы применяем более аналитический подход к масштабированию владения воздушными судами».



 A man in a white dress shirt and dark tie is sitting in a private jet cabin. He is looking out the window to his right. The cabin interior is visible, including the window and overhead lights.

GETJET

**АРЕНДА
ЧАСТНОГО
САМОЛЕТА**

найдем лучший вариант для каждого!

Thrive Aviation получает Falcon 2000LXS

Базирующийся в Лас-Вегасе оператор Thrive Aviation начинает эксплуатацию нового типа бизнес-джета – Falcon 2000LXS.

Как комментируют в компании, Falcon 2000LXS, последний представитель семейства 2000. Бизнес-джет пришел на замену более ранней версии 2000 LX в 2014 году. Самолет с более комфортным салоном отличается увеличенной коммерческой загрузкой и более удобен с точки зрения взлетно-посадочных характеристик. Дальность полета составляет 7410 км. Благодаря новой механизации крыла, Falcon 2000LXS способен осуществлять посадку еще в большем числе аэропортов с раз-

ной длиной ВПП. Коммерческая загрузка Falcon 2000LXS с полными баками составляет более 990 кг, максимальный взлетный вес – более 19000 кг. Длина ВПП для сбалансированного взлета должна составлять 1427 метров, что на 300 метров короче, чем для ряда других самолётов в этом классе.

Сертификат Part 135 Thrive Aviation также включает два самолета Learjet 60XR, Challenger 300, Challenger 604, Challenger 605, Citation M2, четыре Citation Jet 3+, один Citation Sovereign, пять Citation Sovereign+, пять Citation Longitude, один Phenom 300, один Praetor 500, два G450 и один GVII-G600.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Falcon Technic получил доступ к Dassault Falcon 900EX EASy

Компания Falcon Technic, подразделение ТОиР компании Falcon, входящее в Alex Group Investment, получила сертификат на выполнение технического обслуживания Dassault Falcon 900EX EASy.

Недавно Falcon получил одобрение CAR 145 от Главного управления гражданской авиации ОАЭ. Все работы доступны в центре ТОиР Falcon Technic в Al Maktoum Int'l Airport (DWC). Технический центр Falcon Technic площадью 13705 кв.м. предназначен для размещения всех типов воздушных судов, от средних джетов до самолётов размером с Airbus A380. Это решение отражает долгосрочные инвестиции Falcon в техническую самодостаточность.

Как комментируют в компании, эта новость отражает продолжающийся рост компании Falcon Technic и её стремление предоставлять сертифи-

цированные высококачественные решения по техническому обслуживанию для более широкого спектра бизнес-джетов в ОАЭ. Falcon 900EX EASy – это бизнес-джет большой дальности, широко известный своими характеристиками и передовой авионикой.

Г-н Султан Рашид Абдулла Рашид Аль Шене, основатель и председатель правления Alex Group Investment, сказал: «Стремление к совершенству является частью наших стандартов. В Falcon Technic каждое расширение является целенаправленным, а каждое одобрение – заслуженным трудом. Добавление Falcon 900EX EASy в нашу линейку является четким подтверждением нашего стремления лидировать, обслуживать этот регион и продолжать расширять границы того, что мы можем предложить».



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

Luxaviation заключила 15-летний контракт на поставку eSAF

Luxaviation подписала долгосрочное соглашение о закупке синтетического экологически чистого авиационного топлива (eSAF) для своего парка частных самолётов. Объявленная сделка обязывает европейского бизнес-оператора получать 10000 тонн топлива, произведенного исландской компанией IdunnH2, в течение 15-летнего периода, начиная с 2029 года.

eSAF будет производиться на заводе недалеко от исландского международного аэропорта Кефлавик с использованием возобновляемой электроэнергии и переработанного углекислого газа. По словам компаний, оно будет соответствовать требованиям законодательства ReFuelEU и EU RED II, а также требованиям Европейского Союза к возобновляемым видам топлива небиологического происхождения.

Топливо будет доступно для всех компаний группы Luxaviation, в том числе для управления самолётами и чартерного парка, а также в представительствах ExecuJet. Первоначально основным способом распределения будет система учета и заявок компании.

«В настоящее время изучается возможность прямой доставки в выбранные места, но это еще не гарантировано», - пояснил представитель Luxaviation. «Это будет зависеть от развития эффективной логистической цепочки в ближайшие месяцы».

Обе компании заявили, что планируют завершить согласование деталей соглашения о поставках в сентябре 2026 года. По данным Luxaviation, цен-

вые предположения для eSAF находятся в пределах нижней границы текущих отраслевых ориентиров.

«Это соглашение отражает то, что требуется для обеспечения работы eSAF: долгосрочный спрос, надежная сертификация и масштабируемые системы поставок», - сказала Нанна Балдвинсдоттир, генеральный директор IdunnH2. «С точки зрения производителя, это именно то соглашение, кото-

рое нам нужно для привлечения капитала в необходимую инфраструктуру eSAF».

Производственный комплекс IdunnH2 в Хельгувике eSAF будет на 100% использовать возобновляемые источники энергии в Исландии и, как ожидается, будет производить 65000 тонн авиатоплива в год. Luxaviation является стартовым заказчиком компании.



Airbus H175 завоевывает Китай

Китайская компания Skycos International Leasing разместила заказ на шесть вертолётов Airbus H175, которые будут использоваться для выполнения офшорных операций. Этот контракт является продолжением заказа на поставку шести H175, который компания разместила в начале 2024 года для поддержки управления чрезвычайными ситуациями и коммунальных служб в провинции Гуандун.

Последняя партия вертолётов H175, вошедших в портфель Skycos, будет арендована и эксплуатироваться вертолётной группой China Southern Airlines General Aviation (CSAGA) по контрактам с энергетической отраслью. CSAGA использует американские Sikorsky S-92A для морских операций, которые всё чаще затрагивает европейский Airbus со своим суперсредним H175.

Компания Skycos, базирующаяся в Гуанчжоу, является совместным государственно-частным предприятием администрации аэропорта Гуандун и различных местных и международных инвесторов. CSAGA, вертолётное подразделение China Southern Airlines, также проводит оценку автономного eVTOL EH216-S от EHang для различных применений.

На сегодняшний день Airbus поставил 71 H175, и с момента поступления модели в эксплуатацию в 2014 году налет уже находящихся в эксплуатации вертолётов составил 250 000 часов.

Помимо покупки вертолётов, стороны договорились об укреплении присутствия Airbus Helicopters в китайской провинции Гуандун и районе Большого залива в тесном сотрудничестве со SKYCO

Leasing. Это включает в себя совместную разработку мероприятий по поддержке и обслуживанию, а также создание производственной кооперации, чтобы заложить прочную основу для развития авиации общего назначения путем продвижения реформы по открытию воздушного пространства на малых высотах. Партнерство также изучит эффективную бизнес-модель, адаптированную к авиационному рынку Китая, которая будет способствовать региональному экономическому росту.

7-тонный H175 был разработан компанией Airbus Helicopters в качестве вертолёта среднего класса нового поколения, сертифицированного в соответствии с самыми строгими требованиями отрасли. В ходе работы над моделью был повышен уровень безопасности и комфорта пассажиров, расширен спектр применения, упрощена процедура технического обслуживания и увеличена экономичность машины для соответствия ожиданиям клиентов, сообщается в релизе производителя.



Ростех и ГТЛК передали региональным авиакомпаниям десять новых Ми-8

Холдинг «Вертолёты России» Госкорпорации Ростех в рамках контракта с Государственной транспортной лизинговой компанией (ГТЛК) передал десять новых вертолётов Ми-8МТВ-1 для пяти российских авиакомпаний. Воздушные суда Казанского вертолётного завода улучшат транспортную доступность регионов Сибирского, Уральского и Дальневосточного федеральных округов, где будут выполняться рейсы в том числе в сложных климатических условиях.

Ключи от техники были переданы представителям авиакомпаний во время торжественной церемонии на Казанском вертолётном заводе. С предприятия вертолёты отправятся к местам базирования в регионы.

«Переданные машины произведены в рамках контракта холдинга „Вертолёты России“ и ГТЛК на поставку 86 вертолётов Ми-8МТВ-1. Все авиоперевозчики, которые сегодня получили новую технику, являются нашими давними и надёжными партнёрами. Они работают в регионах с очень непростыми климатогеографическими условиями, где вертолёты, без преувеличения, незаменимы. Убежден, что новые „восьмерки“ сыграют важную роль в повышении транспортной доступности удаленных территорий, обеспечении их жителей своевременной медицинской помощью, что для нас, как для производителя, крайне важно», — отметил генеральный директор холдинга «Вертолёты России» Николай Колесов.

Салон каждого переданного Ми-8 оснащен 23 сиденьями, также в них подготовлены места под

установку медицинских модулей. Помимо прочего, специалисты КВЗ доработали машины для установки внешней подвески, расширив их возможности по транспортировке грузов, а также медицинской и аварийной эвакуации.

По два новых воздушных судна получили пять авиоперевозчиков. Машины переданы ключевому региональному эксплуатанту Якутии — авиакомпании «Полярные авиалинии», а также авиакомпании «Тайга», выполняющей полёты в Сахалинской области, в том числе и на морские буровые

установки. Два вертолёт получил авиапредприятие «Ельцовка», выполняющее рейсы в Томской и Новосибирской областях, Красноярском крае, Ямало-Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах. Также ключи от винтокрылых машин переданы Стрежевскому авиапредприятию, которое работает в Камчатском крае и выполняет авиационные работы по всему полуострову. Еще две «восьмерки» предназначены для авиакомпании «ЧукотАВИА» — они обеспечат поддержание регулярного авиационного сообщения в Чукотском автономном округе.



Благодаря военным программам доходы Bell выросли на 28%

Во втором квартале Bell поставила 32 коммерческих вертолётa, что соответствует объёму поставок за аналогичный период прошлого года. Тем временем выручка компании выросла на 28%, достигнув \$1 млрд, благодаря развитию военной программы MV-75, ранее известной как Future Long Range Assault Aircraft.

Рост выручки производителя вертолётов на \$222 млн по сравнению со вторым кварталом 2024 года был обусловлен ростом военных доходов на \$149 млн, в первую очередь за счёт увеличения объёмов реализации по программе MV-75 для армии США. По словам Дэвида Розенберга, финансового директора материнской компании Textron Inc., доходы от коммерческих продаж также выросли на \$73 млн, в первую очередь за счёт изменения номенклатуры проданных вертолётов.

Тем не менее, прибыль компании в размере \$80 млн снизилась на \$2 млн по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года из-за роста расходов на исследования и разработки, что было частично компенсировано ростом объёмов производства и ассортимента продукции. На конец второго квартала портфель заказов Bell составил \$6,9 млрд.

Поставки коммерческих вертолётов Bell остались на уровне 32 машин, но в ассортименте продукции произошли некоторые изменения. В квартале было поставлено семнадцать вертолётов модели 505 (меньше, чем 19 во втором квартале 2024 года), восемь вертолётов модели 407 (по сравнению с девятью в прошлом году), четыре модели 429 (по

сравнению с тремя в 2024 году) и три модели 412 (по сравнению с одним в предыдущем году).

Во втором квартале военные поставки составили три вертолётa, включая три V-22, что представляет собой значительный спад по сравнению с 11 V-22 и двумя H-1, поставленными во втором квартале 2024 года.

В коммерческом сегменте расходы на исследования и разработки «в основном сосредоточены на проекте 525 и завершении этой программы». Что касается долгожданной сертификации Bell 525, председатель и генеральный директор Textron Inc. Скотт Доннелли постарался не называть конкретных сроков. «Нам сложно давать комментарии. Очевидно, что на данном этапе это в значительной степени зависит от FAA. Мне хочется думать, что мы находимся на последнем этапе», — сказал он, отметив продолжающийся обмен документацией с FAA.

Электрическая авиация

Подразделение Textron eAviation, занимающееся разработкой электрических и гибридных самолётов, в течение квартала продолжило лётные испытания Nuuva V300. «В eAviation продолжилась программа лётных испытаний Nuuva V300 — дальнемагистрального гибридного беспилотного летательного аппарата вертикального взлёта и посадки большой грузоподъёмностью и с электрическим приводом — и его дебют состоялся на Парижском авиасалоне в июне», — сообщил Доннелли.

Однако, отвечая на вопрос о сроках сертификации для коммерческого применения, Доннелли реалистично оценил предстоящие трудности. «Сейчас, на коммерческой основе, я не вижу способа сертифицировать такие типы воздушных судов, поэтому я бы точно не ожидал чего-то подобного в этом или следующем году».

Подразделение eAviation сообщило о квартальной выручке в размере \$8 млн по сравнению с \$9 млн во втором квартале прошлого года, при убытке сегмента в размере \$16 млн против \$18 млн во втором квартале 2024 года.



Доходы Textron Aviation во втором квартале выросли на фоне увеличения поставок

Textron объявила финансовые результаты за второй квартал 2025 года, в которых сообщил о выручке от своего подразделения Textron Aviation в размере \$1,5 млрд, что на 2,8% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года благодаря увеличению поставок самолётов.

Во втором квартале поставки самолётов включали восемь Citation M2 Gen2, девять CJ3+, семь CJ4 Gen2, семь XLS+ Gen2, 12 Latitude и шесть Longitude. Для сравнения, во втором квартале прошлого года было поставлено пять M2 Gen2, восемь CJ3+, восемь CJ4 Gen2, пять XLS+ Gen2, восемь Latitude и восемь Longitude. Поставив в общей сложности 49 самолётов во втором квартале этого года, Textron Aviation превзошла ожидания, включая прогноз Jefferies в 43 самолёта.

«В подразделении Aviation по-прежнему наблюдается устойчивый спрос на всю линейку, а портфель заказов на конец квартала составил \$7,85 млрд», — сказал председатель и генеральный директор Textron Inc. Скотт Доннелли. Значительный объём заказов включает в себя крупное соглашение с заказчиком из Мексики на поставку четырёх самолётов Citation и опцион ещё на восемь самолётов, поставки которых, как ожидается, начнутся в 2026 году.

Поставки гражданских турбовинтовых самолётов показали неоднозначные результаты. Textron Aviation поставила 20 Caravan во втором квартале по сравнению с 22-мя в аналогичном периоде прошлого года. Компания также передала четыре SkyCouriers, что на один больше, чем в прошлом году, и 10 King Air, в том числе шесть King Air 260 и

четыре King Air 360, по сравнению с 21 самолётом King Air годом ранее.

Несмотря на небольшой рост выручки, компания сообщила, что ее прибыль в авиационном сегменте снизилась на 7,6% в годовом исчислении до \$180 млн по сравнению со \$195 млн за аналогичный период прошлого года.

В целом, в первой половине 2025 года выручка Textron в авиационном сегменте выросла на 2,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого

года и составила \$2,7 млрд. Однако, как и в предыдущем квартале, прибыль компании в авиационном сегменте снизилась на 9% в годовом исчислении до \$307 млн.

В своем отчете Jefferies отметила, что при поставке 80 самолётов в первом полугодии Textron необходимо будет поставить еще 110 самолётов во втором полугодии, чтобы достичь прогноза аналитиков в 190 самолётов за весь год. Кроме того, Jefferies рассчитала, что соотношение заказов к поставкам во втором квартале составит 0,99:1.



Bloomberg рассказал о проблемах крупнейшего в мире самолёта Airbus

Самый большой в мире коммерческий пассажирский самолёт Airbus SE A380, популярность которого резко возросла на фоне возобновления авиаперевозок после пандемии COVID-19, вновь столкнулся с проблемами, на этот раз из-за сроков эксплуатации, пишет Bloomberg. Обслуживание устаревшего супербольшого самолёта становится для авиакомпаний все более дорогостоящей задачей.

Первый полет Airbus SE A380 совершил в 2005 году. Спустя два десятилетия регулирующие органы все чаще издают директивы лётной годности, предписывающие провести проверки или замену деталей воздушного судна, пишет Bloomberg. Некоторые из них носят плановый характер, например требование своевременной проверки оборудования, другие же являются более серьезными.

Директива лётной годности (Airworthiness Directive) — это обязательный для исполнения документ, издаваемый авиационными властями, например FAA или EASA, с целью устранения небезопасного состояния в летательном аппарате, двигателе, пропеллере или другом оборудовании. Другими словами, это юридически обязывающее правило, которое предписывает выполнить определенные действия на воздушном судне, чтобы устранить проблему, которая может поставить под угрозу безопасность полётов.

В числе проблем, с которыми сталкиваются авиакомпании, эксплуатирующие Airbus SE A380, Bloomberg называет устаревшие аварийно-спасательные трапы и сломанные оси шасси. Всего с января 2020 года перевозчики получили 95 директив лётной годности для Airbus SE A380. По количеству

выданных директив крупнейший самолет примерно в два раза опережает воздушные суда конкурирующей компании Boeing за тот же период.

Bloomberg отмечает, что авиакомпании вынуждены продолжать эксплуатировать Airbus SE A380 из-за дефицита новых самолётов. Во времена своей «молодости» Airbus SE A380 был триумфом международного сотрудничества: детали для него производили 1,5 тыс. компаний по всему миру. Теперь же, «в преклонном возрасте», сложная конструкция самолёта стала испытанием для разрозненных цепочек поставок.

С учетом того, что Airbus SE A380 способен перевозить порядка 500 пассажиров, задержки вылетов, вызванные техническими неполадками, могут не только дорого обойтись авиакомпаниям, но и создать целый ряд проблем с расписанием рейсов. По данным компании по ремонту самолётов Lufthansa Technik, для комплексной проверки такого большого судна может потребоваться 60 тыс. рабочих часов.

В Airbus заявили, что A380 «продолжает выполнять регулярные рейсы с высоким уровнем эксплуатационной надежности, достигшим 99% для всего мирового парка за последние 12 месяцев». Airbus стремится предоставлять клиентам полную техническую поддержку, чтобы они могли оптимизировать работу своих флотов A380, и это будет продолжаться до тех пор, пока самолет остается в эксплуатации, отметили в компании.

Источник: РБК



NetJets внедряет приложение FlightPulse для расширения возможности экипажа

В соответствии с общепризнанным во всем мире принципом обеспечения безопасности полётов, NetJets объявила о внедрении FlightPulse от GE Aerospace на всех самолётах в США и Европе, предоставляя пилотам данные для дальнейшего повышения безопасности и эффективности от взлёта до посадки.

FlightPulse предоставит более чем 4400 пилотам компании по всему миру надёжные, консолидированные данные о полётах для принятия обоснованных решений по управлению рисками, функциональности воздушных судов и расхода топлива, а также по их собственным показателям, способствуя постоянному самосовершенствованию. «NetJets гордится тем, что является первым провайдером долевого владения, который внедряет эту технологию к концу года», - комментируют в компании.

Разработанный пилотами специально для пилотов, FlightPulse — это полностью настраиваемое модульное приложение для электронных полётных планшетов (EFB). Предоставляя важные оперативные данные непосредственно в руки пилотов, FlightPulse позволяет экипажу принимать более обоснованные решения, самокритично анализировать последние данные о полётах и сравнивать себя со своими коллегами. FlightPulse предлагает интегрированные модули до и после полёта, которые предоставляют необходимую информацию о траекториях полёта, что помогает пилотам повысить свои лётные навыки.

Являясь продолжением программы GE Aerospace по обеспечению качества полётов (FOQA),

FlightPulse позволяет операторам оперативно предоставлять кабинному экипажу обратную связь о лётных характеристиках и информации для повышения безопасности полётов и содействия принятию решений. Ежедневно FlightPulse обрабатывает данные в среднем с 2,5 млн рейсов, предоставляя пилотам всестороннюю информацию, основанную на данных.

Как и в случае с FlightPulse, NetJets стала первым провайдером долевого владения, внедрившим программу FOQA, которая позволила сделать важные открытия и повысить уровень безопасности полётов. FlightPulse — это один из новейших инструментов NetJets, который поддерживает постоянные усилия по повышению безопасности пилотов и пассажиров.



Textron Aviation: клиент всегда прав

На недавней выставке EAA AirVenture Oshkosh в Висконсине у Textron Aviation была самая большая выставочная площадь и самое большое количество самолётов среди всех участников, не говоря уже о значительном присутствии, с которым не мог сравниться ни один другой крупный производитель деловых самолётов.

«Я хочу следовать указаниям наших клиентов»,

- сказал Джимми Бисон, директор по разработке продуктов. «Я хочу, чтобы всё, что мы делаем, ориентировалось на конечного пользователя и заказчика. Поэтому компания продолжает развивать сотрудничество с нашими стратегическими заказчиками и продолжает предлагать нашим клиентам новые технологии, новую эстетику и новый дизайн».



Ключом к разработке новых продуктов является процесс взаимодействия с консультативными советами клиентов (САВ), и эти советы участвуют в таких программах, как Longitude, SkyCourier, Denali и других. «Уделяя внимание наследию владельцев-операторов из корпоративных летных отделов, а также продолжая совершенствовать серию CitationJet, мы всегда добивались исключительно успеха», - сказал он. «Мы всегда собираем отзывы не только на официальных мероприятиях, но и в ходе повседневных бесед с нашими клиентами».

На таких выставках, как EAA AirVenture и NBAA-BACE, эти беседы носят более неформальный характер, но, тем не менее, важны. «Вы никогда не упускаете возможности получить обратную связь, находясь рядом с клиентами», - сказал он. «Они любят приходить сюда и прогуливаться по статической экспозиции со мной или президентом и исполнительным директором Textron Aviation Роном Дрейпером и рассказывать нам о том, что им нравится или что чего они с нетерпением ждут в новом самолёте, что им не нравится и что не работает. Мы принимаем всё это во внимание».

Отвечая на вопрос о переходе на авионику Garmin во всей линейке Textron Aviation, Бисон сказал: «Я думаю, что Garmin даёт определённый уровень комфорта. Возможно, я начинал с G1000 и перешел на G3000 – с архитектурной точки зрения это одно и то же. Возможно, я взаимодействую с ним по-разному, но определённый уровень комфорта достигается благодаря движению платформ, но при этом сохраняется привычная и удобная система».

Примечательно, что на выставке компанией не было представлено ни одного поршневого самолёта Beechcraft – Bonanza G36 и Baron G58. В течение 2024 года компания поставила пять Bonanza и два Baron. В 2023 году было поставлено по пять таких машин. «Beechcraft – ценный бренд, - сказал Бисон, и вы можете видеть, насколько хорошо

он представлен в США». Он добавил, что инвестиции в линейку Beechcraft продолжают, но они в большей степени сосредоточены на турбовинтовых двухдвигательных King Air и однодвигательном Denali.

Много места на AirVenture занял SkyCourier для

перевозки грузов и пассажиров, и, по словам Бисона, он принят рынком очень хорошо. «Он привлёк большое внимание на выставке. Посетителей удивляет, насколько это платформа большая и сколько всего в неё можно вместить, что с ней можно делать. Совсем недавно мы сертифицировали комбинированную версию, которая позволяет разделить пассажирские и грузовые перевозки. Это очень универсальная платформа с большим потенциалом».

В рамках празднования 40-летия Cessna Grand Caravan в Ошкоше был представлен один из трёх новых интерьеров для Grand Caravan – салон премиум-класса Lunar. Сиденья со стеганой обивкой и новые ковровые покрытия придают интерьеру более привлекательный вид, в отличие от типичного практичного салона, который можно встретить в обычных самолётах. Порты USB-C установлены на каждом сиденье, также обновлен кокпит в чёрном цвете, о котором было объявлено в прошлом году. С момента ввода в эксплуатацию в 1985 году было поставлено более 3100 турбопропов.

На выставке также был представлен второй серийный Denali, предназначенный для сертификации интерьера и авионики. Этот Denali имел компоновку салона Club-4 Executive с опциональным туалетом с ремнём безопасности. Также можно оборудовать туалет с наружным обслуживанием, который отгорожен подвижной перегородкой и раздвижной дверью. Поскольку двигатель GE Catalyst от Denali получил сертификат FAA в феврале, ожидается, что поставки начнутся вскоре после сертификации в 2026 году. «Программа лётных испытаний проходит успешно, и мы готовимся к вводу в эксплуатацию», - сказал Бисон.



Профессионалы обеспокоены вопросами конфиденциальности

Уведомление Федерального авиационного управления США (FAA) о предлагаемом регулировании (NPRM) по ограничению публичного доступа к информации о владельцах воздушных судов на основе Закона о продлении полномочий FAA 2024 года вызвало как восторженную, так и обеспокоенную реакцию в авиационной экосистеме. Руководство аэропортов, юристы по сделкам с воздушными судами и некоторые отраслевые ассоциации предупреждают о потенциальных эксплуатационных, финансовых и юридических последствиях, в то время как такие организации, как

NBAA и AOPA, приветствуют изменения в политике конфиденциальности.

В NPRM 2025 года рассматривается вопрос внедрения новых мер защиты конфиденциальности в соответствии с указаниями Конгресса. Имена, адреса, номера телефонов и адреса электронной почты зарегистрированных владельцев будут скрыты с общедоступных сайтов FAA. Запрос комментариев был закрыт в начале июня, и на него поступило более 300 отзывов.

По словам представителей компаний, занимающихся оформлением прав собственности, полное ограничение конфиденциальности может привести к проблемам с оформлением и продажей воздушных судов. «Сделать так, чтобы люди не могли отслеживать рейсы, — неплохая цель. Существуют соображения безопасности, а может быть, и конфиденциальности для бизнеса», — признал главный юрисконсульт AIC Title Service Брюс Маршалл в одном из комментариев к NPRM. «Но проблема в том... что FAA смешивает эксплуатационную информацию, данные ADS-B и информацию о владельце. Реестр был создан для того, чтобы можно было отслеживать юридические документы и иметь какой-то способ определить владельца и заинтересованных лиц в воздушных судах».

Группы деловой авиации и АОН в целом высказались в поддержку ужесточения ограничений конфиденциальности. «Общедоступная, персонально идентифицируемая информация о воздушных судах позволила осуществлять слежку за полётами любому человеку, где бы он ни находился, с любыми мотивами», — прокомментировала NBAA в начале июня. Выступая в Конгрессе, президент и генеральный директор NBAA Эд Болен заявил, что отрасль поддерживает меры защиты, которые снижают угрозы, не создавая непреднамеренных последствий.

Американская ассоциация руководителей аэропортов (AAAЕ) предупредила FAA, что удаление данных без сохранения доступа для проверенных пользователей затруднит реализацию национальных программ, таких как инвентаризация воздушных судов FAA. AAAЕ призвала агентство



разработать портал безопасного доступа для зарегистрированных пользователей от аэропортов, отметив, что установленные законом полномочия по обеспечению конфиденциальности распространяются на «физических лиц», а не на юридические лица.

Налоговые органы штатов поддержали эту обеспокоенность. Департамент доходов штата Миссури заявил, что удаление данных публичного реестра нанесет ущерб соблюдению налогового законодательства, и рекомендовал заключить официальные соглашения об обмене информацией между FAA и правительствами штатов в случае ограничения доступа.

Тем временем, финансисты и юристы, специализирующиеся на авиационной отрасли, опасаются, что эти изменения подорвут комплексную проверку и откроют путь мошенничеству. «Это всё равно, что купить дом и не проверить право собственности», — заявил Клей Хили из AIC Title. «Мы не можем выполнять свою работу за людей». Он предупредил, что удаление данных о владельце «уничтожает бизнес».

Скотт МакКрири из McAfee & Taft в своей статье в LinkedIn назвал изменения в реестре «изначально более сложными», чем предыдущие цифровые реформы FAA. Он отметил, что доступ к реестру критически важен для сторон, устанавливающих или проверяющих права собственности, залоговые права и операционные структуры. МакКрири призвал FAA сохранить полный доступ к документам в своём Центре открытых документов для проверенных пользователей.

Реестр воздушных судов FAA основан на данных о владельцах, то есть в нём часто указывается законный правообладатель, а не обязательно эксплуатант воздушного судна. Во многих случаях эксплуатантом выступает арендатор, бенефициар траста или связанная с ним компания. Как отметил МакКрири, ограничения на раскрытие информации об LLC также могут непреднамеренно раскрыть бенефициарных владельцев даже при наличии соответствующих структур конфиденциальности.

В свете широко распространённой критики некоторые заинтересованные стороны призывают FAA

внедрить многоуровневый подход к доступу, который защищает отдельных владельцев, сохраняя при этом подтверждённый доступ для лиц, наделённых эксплуатационными, юридическими или нормативными полномочиями. NВАА подчеркнуло, что FAA может найти баланс, позволяющий достичь обеих целей.

FAA не отреагировало на публичные комментарии. Тем временем, защитники интересов отрасли продолжают призывать к прозрачности, диалогу и тонкостям регулирования. «Мы не сможем существовать, если они отберут всю эту информацию», — сказал Хили. «Невероятно, что это происходит».



Бизнес-авиация Вьетнама: освоение неизведанной территории с высоким потенциалом роста

По словам Куанга Ле, менеджера по работе с ключевыми клиентами в офисе международной брокерской компании Charman Freeborn в Хошимине, сектор деловой авиации Вьетнама представляет собой «неизведанную территорию», где значительные риски сочетаются с исключительными выгодами. Что следует знать потенциальным инвесторам об этом перспективном рынке?

От нуля к росту: развитие бизнес-авиации во Вьетнаме

Развитие рынка деловой авиации Вьетнама демонстрирует значительный прогресс, достигнутый всего за несколько лет. «В 2008-2011 годах, когда мир еще ощущал последствия глобального финансового кризиса, частная авиация сделала свои первые осторожные шаги во Вьетнаме», - вспоминает Ле. «В то время даже частные рейсы выполнялись под АОС коммерческой авиакомпания, поэтому не было операторов частных самолётов в том виде, в

каком мы их знаем сегодня. Но с тех пор многое значительно изменилось».

Трансформация произошла недавно и развивалась быстрыми темпами. «На самом деле только пять или шесть лет назад, незадолго до начала пандемии, у нас появились первые операторы частных джетов, которые по-настоящему взлетели», - отмечает Ле. Это событие совпало с экономическим ростом Вьетнама с 2015 года, что создало условия для устойчивого роста.

Несмотря на недавний рост, рынок деловой авиации Вьетнама остается небольшим по сравнению с размером экономики и численностью населения. Ле приводит конкретные цифры: «На данный момент во Вьетнаме насчитывается от 10 до 12 бизнес-джетов, и большинство из них находятся в частной собственности. Для чартерных рейсов доступно всего три самолёта, и у частных чартерных авиакомпаний есть огромный потенциал».



Две движущие силы роста

Ле выделяет два отличных фактора, способствующих развитию деловой авиации Вьетнама. Во-первых, это быстрое развитие местной экономики, особенно в сфере информационных технологий и производства: «Рост вьетнамских корпораций был очень позитивным. Эти компании уже осознали преимущества использования частных рейсов в качестве бизнес-инструмента, который помогает им развивать свой бизнес лучше и эффективнее. И, как вы знаете, они расширяются не только внутри страны, но и на международном уровне».

Внешний фактор имеет равное значение. «Вьетнам является объектом пристального внимания многих иностранных компаний, которые находятся в процессе переноса своего бизнеса в страну, которая является политически стабильной и быстро развивающейся, для создания своих офисов, заводов или просто для выхода на новый рынок», - объясняет Ле.

В первой половине 2025 года ВВП Вьетнама вырос на 7,52%, что стало самым высоким показателем роста в первом полугодии за последние 15 лет. Экономический рост, ускоренный перестройкой глобальной цепочки поставок, делает Вьетнам важным направлением для международных поездок.

Туризм добавляет еще одно измерение. «Вьетнам начал привлекать внимание отдыхающих высокого класса, которые приезжают в страну, чтобы изучить это новое направление и насладиться всеми новыми услугами класса люкс, которые предлагает страна», - отмечает Ле.

Обеспечение надлежащих провозных мощностей является ключом к росту

Проведенный Ле анализ выявил определенный пробел на рынке. «На данный момент на этом рынке не хватает нескольких типов самолётов, особенно среднего размера», - объясняет он. «На самом деле во Вьетнаме есть только тяжелые джеты или самолёты большой дальности, аренда которых обходится дорого».

Это несоответствие между имеющимися самолётами и потребностями рынка создает новые возможности. «Я думаю, что наличие подходящего продукта определенно привлечет новый трафик», - предполагает он. Эта потребность особенно остро ощущается во внутренних поездках, когда корпоративным путешественникам требуются более экономичные варианты для относительно коротких поездок с целью посещения заводов, поставщиков и партнеров.

«Внедрение самолётов среднего размера значительно снизило бы цены на короткие рейсы, которые обычно длятся около часа. Такие маршруты, как из Хошимина в Дананг или на Фукуок, популярные как для деловых поездок, так и для отдыха, становятся непомерно дорогими, поскольку доступны только крупноразмерные джеты», - отмечает Ле.

Нормативно-правовая база: прогресс и возможности для совершенствования

Нормативно-правовая база, которая исторически была сложной, совершенствуется. «Всего 10 лет на-

зад не было местных авиакомпаний, эксплуатирующих бизнес-джеты, и вся авиационная нормативно-правовая база во Вьетнаме была построена исключительно на коммерческой авиации», - объясняет Ле. «Эта ориентированная на коммерческую авиацию система изначально применялась и к деловой авиации, что означало ограниченную гибкость и увеличение затрат для операторов бизнес-джетов, владельцев воздушных судов и, в конечном счете, пассажиров». Ле отмечает позитивные изменения: «За последние пять лет ситуация значительно улучшилась. Все больше бизнес-джетов смогли регистрироваться и эксплуатироваться во Вьетнаме, и теперь почти во всех вьетнамских аэропортах действуют правила для частных рейсов».

Позиция Charman Freeborn во Вьетнаме

На этой неизведанной территории Charman Freeborn – компания с более чем 50-летней историей – установила стратегическое присутствие. «Я бы не сказал, что мы первые, кто приехал сюда, но мы приехали сюда с командой, преданной своему делу в этой стране, говорящей на местном языке и понимающей местный рынок», - объясняет Ле. Такое присутствие на местном рынке дает преимущества в стране, где важны отношения и культурное взаимопонимание.

В своем стремлении предоставлять клиентам во Вьетнаме лучшие в своем классе услуги Charman Freeborn пользуется надёжной поддержкой. Компания входит в состав Avia Solutions Group, крупнейшего в мире поставщика услуг АСМІ, парк которого насчитывает более 200 самолётов. Группа

компаний со штаб-квартирой в Дублине располагает значительными ресурсами и опытом для поддержки экспансии Charman Freeborn на развивающихся рынках, таких как Вьетнам.

Его уверенность воплощается в действиях: «Я рад, что Avia Solutions Group видит потенциал во Вьетнаме и в регионе Юго-Восточной Азии в целом. Группа управляет несколькими авиакомпаниями АСМІ, активно занимается техническим обслуживанием в Индонезии и обучает пилотов во Вьетнаме. Благодаря таким обширным связям у нас всегда есть возможность проконсультироваться с коллегами, работающими в соседних странах и различных областях авиационной промышленности».

Вьетнам: рынок, готовый к развитию

Сектор деловой авиации Вьетнама находится на критическом этапе развития. Учитывая, что всего 10-12 частных самолётов обслуживают экономику с населением в 100 млн человек, потенциал роста является значительным. Сочетание растущих отечественных корпораций, увеличения иностранных инвестиций и развития элитного туризма создает основу для устойчивого спроса.

Тем не менее, это остается по-настоящему неизведанной территорией. Нехватка самолётов среднего размера, необходимость в специальной нормативно-правовой базе и ограниченное количество чартерных рейсов – всё это создает проблемы, требующие тщательной экспертизы. Для таких компаний, как Charman Freeborn, эти вызовы представляют собой возможности для формирования рынка на стадии его становления.

Argus выпустила отчет о состоянии рынка деловой авиации в первом полугодии

По данным Argus, глобальная активность деловой авиации за первые шесть месяцев 2025 года выросла на 3,8% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. В первом полугодии во всем мире было выполнено 2.274.645 рейсов деловых самолётов.

На США пришлось 66,6% этого трафика, за ними следует Канада с 4,4%. ОАЭ замкнули двадцатку стран-лидеров с долей активности 0,3%. В совокупности европейские страны заняли второе место после США, на их долю пришлось 14,7% от общего числа рейсов в мире. С 21-го по 30-е место занимают: Бельгия, Нидерланды, Греция, Китай, Саудовская Аравия, Чешская Республика, Польша, Дания, Португалия и Южная Африка.

На североамериканском рынке деловой авиации в первой половине 2025 года, похоже, сформировались новые условия. После 2,5 лет последовательного спада, в первом полугодии 2025 года отрасль

наконец-то увидела положительную динамику Part 135. Долевой трафик продолжает оставаться яркой звездой, но Part 91 борется с со спадом в 2025 году. Эти три фактора в совокупности обеспечили в первой половине 2025 года рост активности на 1,7%. В первом полугодии 2024 года объем перевозок снизился на 2,7%, а в 2023 году – на 3,7%.

Рынок Северной Америки в целом продолжает оставаться глобальным катализатором, на долю которого приходится две трети всех рейсов деловой авиации во всем мире. В первой половине 2025 года на рынке было зафиксировано около 285000 рейсов в месяц по сравнению со средним показателем в 280000 в 2024 году.

Пятый год подряд в первом полугодии наблюдается годовой рост активности долевых операторов: сегмент вырос на 7,9% по сравнению с первой половиной 2024 года. Активность Part 135 вернулась

к положительной динамике после двух лет снижения показателей; в первом полугодии 2025 года сегмент вырос на 2,0%. Трафик Part 91 практически не изменился, снизившись на 1,0% в годовом исчислении.

Европейский рынок продолжает оставаться в отрицательной зоне, но появились некоторые признаки, которые вселяют оптимизм. В целом, в первом полугодии трафик в Европе снизился на 1,2%, но три из шести месяцев показали положительную динамику по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года: в мае и июне был зафиксирован годовой рост активности.

Остальные регионы мира продемонстрировали очень высокий рост в первом полугодии 2025 года, увеличившись на 18,9% по сравнению с первым полугодием 2024 года.

Эксперты Argus ожидают, что до конца 2025 года трафик в США останется в положительной зоне с тенденцией роста ниже 1,7%, зафиксированной в первом полугодии 2025 года. В годовом исчислении во втором полугодии 2025 года общая активность, по оценкам, вырастет на 0,3%. Аналитики TRAQPak прогнозируют, что с июля по декабрь 2025 года активность на рынке долевых перевозок вырастет на 5,1%, Part 135 – на 0,4%, а трафик Part 91 снизится на 1,7%. Ожидается, что общая активность будет соответствовать обычной графике полетов с годовым пиком в октябре и более низким спросом на деловые самолёты в сентябре и ноябре.

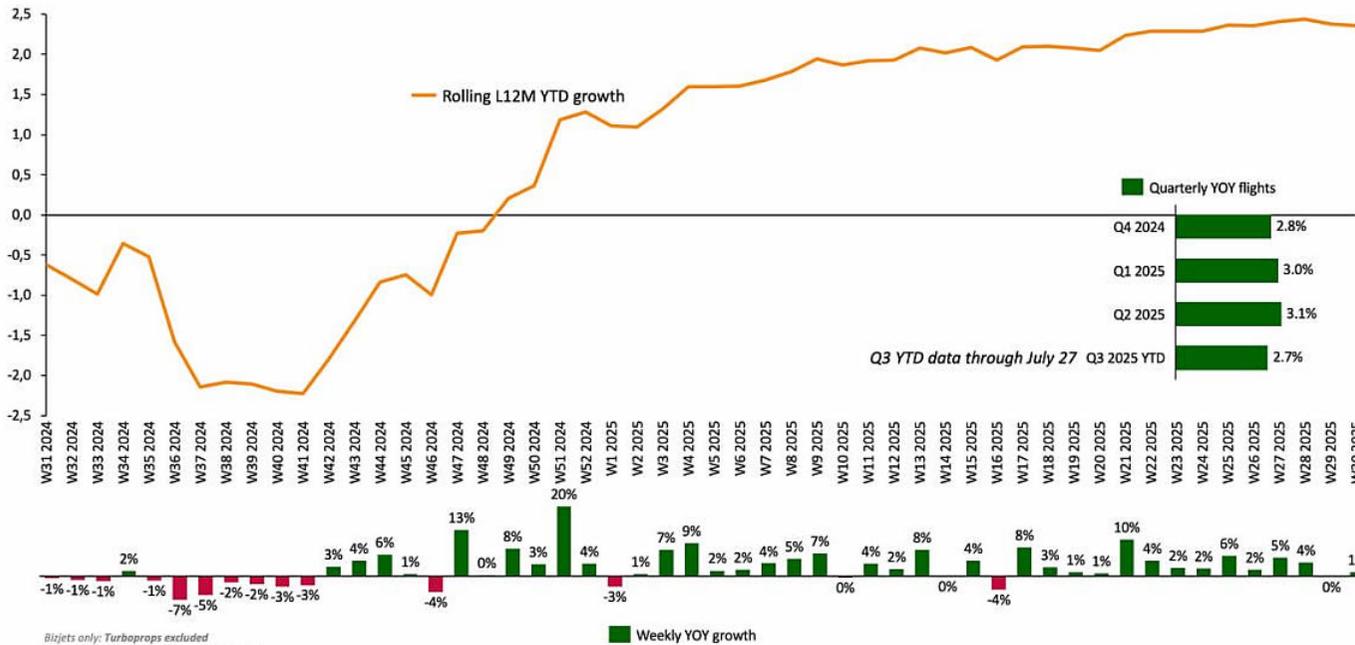


Глобальная активность деловой авиации сохраняет рост

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 30-й неделе (21-27 июля) глобальная активность бизнес-джетов составила 76267 рейсов, что на 1% меньше, чем на предыдущей неделе, и на 1% больше по сравнению с 30-й неделей 2024 года. 26-я неделя 2025 года остаётся самой активной за последние 52 недели. По итогам четырёх недель количество рейсов выросло на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

С начала года (с 1 января по 27 июля) количество рейсов бизнес-джетов во всем мире выросло на 3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 2% по сравнению с 2023 годом, что свидетельствует об устойчивом спросе на бизнес-джеты. Прогнозируемое увеличение потребления топлива Jet-A следует аналогичной тенденции: +3,3% по сравнению с 2024 годом и +2,1% по сравнению с 2023 годом.

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



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

Анализ региональной эффективности

Северная Америка: устойчивый рост на фоне замедления во Флориде

Рынки Северной Америки немного выросли по сравнению с 30-й неделей прошлого года, при этом трафик бизнес-джетов увеличился на 1% по сравнению с 30-й неделей 2024 года. Крупнейший рынок США соответствовал общей тенденции в Северной Америке с ростом на 1%, в то время как ключевой штат Флорида вторую неделю подряд показал результаты ниже общенациональной тенденции, снизившись на 2% в годовом исчислении. Общая четырёхнедельная тенденция в Северной Америке остаётся положительной, составив +2% по сравнению с прошлым годом.

Европа: различия по регионам, но Италия растёт

Европейский рынок бизнес-джетов уступает североамериканскому, снизившись на 30-й неделе на 1% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года, при этом демонстрируя значительные региональные различия. Франция и Швейцария показали заметное снижение на 30-й неделе, -11% и -9% соответственно, в то время как Италия продолжила демонстрировать тенденцию, превышающую рыночную, показав рост на 9%.

Остальной мир: развивающиеся рынки обеспечивают двузначный рост

На 30-й неделе активность бизнес-джетов в регионах за пределами Европы и Северной Америки вы-

росла на 10% по сравнению с предыдущим годом. Сокращение в Азии на 1% стало самым значительным падением среди остальных регионов мира, в то время как в Южной Америке рост составил 12%, а на Ближнем Востоке и в Африке – 18%.

Анализ текущих событий

Финал женского кубка УЕФА увеличил трафик в аэропорту Базеля

Финал женского Евро-2025, прошедший в Базеле на стадионе «Санкт-Якоб-Парк», вызвал заметное оживление деловой авиации в расположенном неподалёку аэропорту Базель-Мюлуз-Фрайбург. Драматическая победа Англии над Испанией в серии пенальти после ничьей 1:1 в дополнительное время привлекла на матч множество зрителей.

За четыре дня, предшествовавших финалу (24-27 июля), аэропорт зарегистрировал 43 рейса бизнес-джетов, что на 10% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Этот рост отражает сохраняющуюся привлекательность для пассажиров деловой авиации престижных спортивных мероприятий.

Гран-При Венгрии Формулы 1 увеличивает пассажиропоток в Будапеште

В преддверии Гран-При Венгрии, который состоится 3 августа в пригороде Будапешта, данные WINGX убедительно демонстрируют рост спроса на бизнес-джеты в связи с этим событием. Исторические данные свидетельствуют о стабильной тенденции увеличения активности в международ-

ном аэропорту Будапешта имени Ференца Листа в течение трёхдневного периода, предшествующего гонке.

Влияние мероприятия становится особенно очевидным при сравнении результатов за предыдущие годы, что объясняет различия в датах проведения гонки. В 2023 году в период гонки аэропорт принял 74 рейса бизнес-джетов, что на 57% больше, чем в аналогичном периоде 2022 года. В следующем году эта тенденция сохранилась: было выполнено 73 рейса, что на 20% больше, чем в 2023 году.

Такая устойчивая тенденция роста подчеркивает неизменную привлекательность спортивных меро-

приятий премиум-класса как драйвера спроса на деловую авиацию, а Гран-При Венгрии служит надежным индикатором эффективности сектора во время крупных международных соревнований.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Рынок бизнес-джетов продолжает демонстрировать высокий спрос, а активность находится на историческом максимуме. Несмотря на отдельные взлёты и падения в разных регионах, общая тенденция остаётся положительной. Такие события, как Гран-При Венгрии и финал женского чемпионата Европы УЕФА в Базеле, показывают, как спортивные мероприятия премиум-класса продолжают привлекать стабильный трафик в наш сектор».



Aviation Week: к 2030 году в эксплуатацию будут введены 600 eVTOL

Аналитики Aviation Week Intelligence Network опубликовали обновленный прогноз рынка передовой воздушной мобильности (ААМ), согласно которому к 2030 году мировой парк электрических воздушных судов с вертикальным взлетом и посадкой (eVTOL) будет насчитывать в эксплуатации 600 воздушных судов. Однако в отличие от предыдущих прогнозов, этот пересмотренный обзор не включает быстрорастущий сектор eVTOL Китая.

Прогноз на 600 eVTOL означает сокращение на 200 воздушных судов, или на 25%, по сравнению с прошлогодним прогнозом, что в значительной степени обусловлено беспокойным годом на рынке ААМ. Это особенно заметно в Европе, рынок которой серьезно пострадал после краха Lilium, неудачной продажи Volocopter китайской Diamond Aircraft и срочных инициатив по привлечению капитала в Vertical Aerospace.

В других странах преодоление препятствий для сертификации, похоже, занимает больше времени, чем ожидалось. Лидеры рынка воздушного такси США, такие как Joby Aviation и Archer Aviation, надеются начать лётные испытания и некоммерческие полёты по исследованию рынка в ОАЭ уже в этом году, но складывается общее мнение, что сертификация типа и коммерческие услуги появятся только через несколько лет.

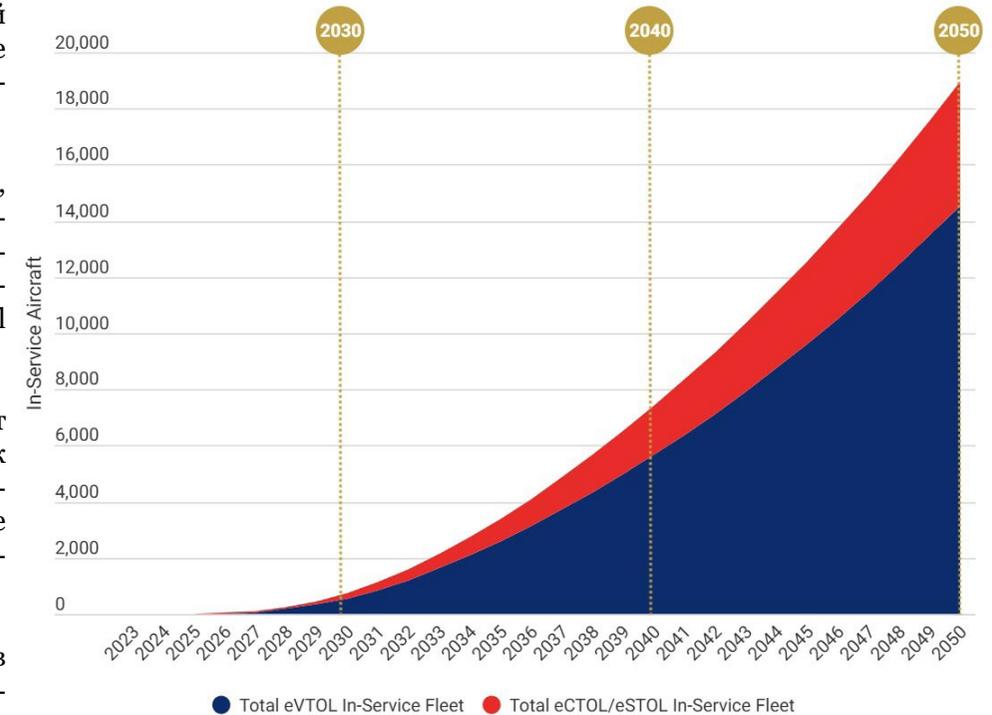
В результате прогноз ААМ от Aviation Week 2025 года сместил многие сроки ввода в эксплуатацию на более поздний срок. В таблице представлен прогнозируемый мировой парк eVTOL, находящихся в эксплуатации (in-service fleet – ISF), за исключением Китая, в некоторые ключевые годы. Для достижения этих показателей, по оценкам, к 2050 году потребуется поставить в общей сложности около 22000 воздушных судов, треть из которых к этому моменту будет выведена из эксплуатации.

eSTOL/eCTOL

Помимо прогноза развития eVTOL, анализ Aviation Week также рассматривает растущий рынок электрических самолётов с коротким взлётом и посадкой (eSTOL) и электрических самолётов с обычным взлётом и посадкой (eCTOL). Важно отметить, что переоборудование самолётов со вторичного рынка не учитывается. Прогноз включает только новые самолёты в классе от 5 до 9 пассажиров.

Forecast: Fleet Expansion Of eVTOL Vs. eCTOL/eSTOL

In-service fleet projections for eVTOL and new-build eCTOL/eSTOL aircraft excluding China



eVTOL In-Service Fleet Forecast

	2030	2040	2050
2024 forecast	800	6,000	15,500
2025 forecast	600	5,500	14,500

eCTOL/eSTOL In-Service Fleet Forecast

	2030	2040	2050
2024 forecast	350	2,100	5,000
2025 forecast	200	1,750	4,400

Прогноз здесь также ниже прошлогоднего. Прогноз на 2030 год снижен более чем на 100 самолётов, или примерно на 40%. Прогнозируемый показатель ISF для ААМ демонстрирует умеренный начальный рост, но затем ускоренное расширение в течение периода, в основном за счёт увеличения объёмов операций eVTOL. Опять же, эти данные не включают прогнозируемый ISF для Китая.

Предположения, лежащие в основе прогноза, остаются неизменными. Как всегда, при оценке возможных поставок используется прагматичный подход, аналогичный традиционному прогнозированию спроса в авиации, и ожидаются значительные трудности с сертификацией и финансированием. Средний срок службы самолётов оценивается в девять лет из-за ограничений срока службы аккумуляторов, хотя изначально ожидается, что этот срок будет меньше, а к концу прогнозируемого периода, возможно, и больше.

Зачем исключать Китай?

В последние годы, благодаря промышленной политике и значительным инвестициям в поддержку инициативы «Экономика малых высот», Китай значительно ускорил разработку и производство eVTOL, существенно превзойдя показатели других стран. Рынок Китая, ориентированный на правительство, существенно отличается от западных рынков, ориентированных на спрос и финансируемых в основном за счёт частного капитала. В результате китайские производители добились большого объёма поставок, но только внутри страны.

Даже учитывая мощную государственную под-

держку, достижения китайских компаний сегмента ААМ, в частности EHang, неоспоримы. Компания первой получила сертификат eVTOL для своего EH216-S, а также первой произвела и поставила значительное количество воздушных судов. В 2023 году EHang поставила 52 EH216-S, а общее количество поставленных в 2024 году летательных аппаратов выросло в четыре раза до 216 воздушных судов, продемонстрировав впечатляющие темпы роста.

Одно из предположений, характерных для прогноза китайского сегмента, заключается в том, что китайская отрасль ААМ продолжит получать значительную государственную поддержку. В связи с этим поставки значительно возрастут к 2030 году, а затем стабилизируются. В результате в 2030 году в эксплуатации будет находиться около 4000 воздушных судов ААМ, 9000 — в 2040 году и 10000 — в 2050 году. Эти поставки практически полностью относятся к eVTOL, поскольку в настоящее время Китай, по всей видимости, не инвестирует в программы eCTOL/eSTOL.

При составлении прогноза по Китаю используются и другие методы, отличающиеся от методов, используемых в остальном мире. Например, тот факт, что EHang с некоторым отрывом вывела на рынок первую модель EH216-S, вероятно, означает, что на неё используется менее современное оборудование, чем на последующих eVTOL, которые будут введены в эксплуатацию по всему миру. Поскольку долговечность аккумуляторов является одним из главных приоритетов, темпы списания на китайском рынке, вероятно, изначально будут выше, чем в остальном мире.

Прогноз по Китаю не включает замену выведенных из эксплуатации воздушных судов в соотношении один к одному, как это происходит в других странах. В то время как остальной мир поддерживает существующий спрос за счет замены и обеспечивает его рост за счет дополнительных поставок, Китай проводит агрессивную политику массового производства, насыщающую рынок. Этот поток новых воздушных судов устраняет необходимость в целенаправленной замене, поскольку сам объем производства компенсирует выбытие, одновременно обеспечивая существенное расширение.

Большинство прогнозируемых поставок Китая приходится на одно-четырёхместные eVTOL, предназначенные для пассажирских перевозок. EH216-S — двухместный пассажирский eVTOL, как и готовящийся к выпуску ZG-ONE от Zero Gravity. В разработке находятся и более крупные eVTOL, но текущая стратегия прочно укоренилась в развитии небольших пассажирских воздушных судов. Важно отметить, что EH216-L (грузовой дрон компании EHang) не рассматривается в данном прогнозе. Остальные поставки в Китае состоят в основном из более крупных eVTOL, начиная с 2027 года, таких как Matrix 1 от Vertaxi. Такие eVTOL, вероятно, будут гораздо более эффективным вариантом использования для грузовых перевозок.

Методы и предположения, изложенные выше, в некоторой степени опровергают китайский прогноз, однако показатели ISF остаются поразительно высокими. Согласно прогнозам, к 2050 году на Китай по-прежнему будет приходиться примерно треть мирового рынка ААМ. Это свидетельствует о беспрецедентном подходе в Китае к ААМ.

Торговое соглашение между США и ЕС избавляет аэрокосмическую отрасль от пошлин

Воздушные суда и авиационные комплектующие будут освобождены от пошлин в соответствии с торговым соглашением между США и Европейским Союзом, о котором объявили в воскресенье президент Дональд Трамп и председатель Европейской Комиссии Урсула фон дер Ляйен. С 1 августа на большинство других товаров, импортируемых из ЕС в США, будет действовать 15%-ная пошлина, но на алюминий и сталь будет взиматься 50%-ная пошлина.

И NBAА, и GAMA приветствовали соглашение «ноль за ноль» для аэрокосмической отрасли, поскольку обе организации лоббировали этот вопрос в администрации Трампа. Это освобождение отражает условия, согласованные в торговой сделке между США и Великобританией в конце июня.

В преддверии крайнего срока, установленного президентом Трампом для заключения соглашения



1 августа, ЕС столкнулся с 30-процентными пошлинами. Подписанное в воскресенье соглашение с ЕС отменяет 10-процентный тариф на самолёты и авиационные запчасти, введенный США ранее в этом году.

Однако торговые аналитики предупредили, что условия рамочной торговой сделки не являются обязательными, а официальный представитель администрации Трампа проинформировал журналистов в воскресенье, что президент Трамп может повысить тарифы для ЕС в любой момент в будущем. Согласно соглашению, в течение следующих трех лет ЕС обязан потратить не менее \$750 млрд на импорт нефти, газа, ядерного топлива и полупроводников из США, а также инвестировать еще \$600 млрд, включая закупки военной техники.

Европейская торгово-промышленная ассоциация ASD указала, что у нее пока нет полной информации о том, что могут означать требования к покупке американских военных технологий для оборонного сектора континента. Недавно ASD подчеркнула важность укрепления европейской промышленности, опубликовав следующий комментарий: «Что касается оборонных закупок, которые остаются прерогативой государств-членов, ASD неизменно подчёркивает, что для предотвращения критических зависимостей и обеспечения долгосрочной безопасности Европы крайне важно, чтобы решения о закупках оценивались с учётом их всесторонних долгосрочных последствий. Только инвестируя в собственную оборонную промышленность, Европа может гарантировать свою безопасность и укрепить свою свободу действий в долгосрочной перспективе».

NBAА приветствовала то, что она охарактеризовала как возвращение к Соглашению о торговле гражданскими самолетами 1979 года. Отраслевая ассоциация заявила, что это привело к положительному сальдо торгового баланса американских компаний в размере \$104 млрд и созданию 1,8 млн рабочих мест в Америке.

«Это решение восстанавливает равные условия в торговле, позволяя внедрять дальнейшие инновации в аэрокосмической отрасли, закрепляя мировое лидерство Америки в области безопасности полётов в аэрокосмической отрасли и увеличивая исключительное положительное сальдо торгового баланса, которым США пользовались в этом секторе на протяжении десятилетий».

Базирующаяся в Брюсселе ASD поддержала сделку, основанную на соглашении 1979 года. «Стабильная и предсказуемая торговая среда — это выигрыш для всей глобализированной аэрокосмической отрасли».

Американский партнёр европейской группы, Ассоциация аэрокосмической промышленности, приветствовала торговое соглашение, добавив, что считает необходимым провести дополнительную работу для обеспечения того, чтобы оборонная продукция США не была исключена с рынка ЕС. «Торговые соглашения, которые открывают рынки, стимулируют инновации, конкуренцию и создают рабочие места в Америке во всех 50 штатах, и эта сделка сделает именно это, согласовав нулевые пошлины на коммерческую аэрокосмическую продукцию».

IADA: по мере корректировки вторичного рынка появляется оптимизм

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) опубликовала отчет о состоянии рынка во втором квартале 2025 года, в котором говорится о стабильности рынка и оптимистичных перспективах аккредитованных дилеров, сертифицированных брокеров и проверенных участников рынка продуктов и услуг.

Данные о восприятии рынка членами IADA были получены от дилеров, брокеров, провайдеров услуг, аккредитованных IADA по всему миру, и отражают повышение доверия по большинству показателей по сравнению с первым кварталом. Результаты опроса членов IADA были опубликованы до того, как правительство США восстановило бонусную амортизацию при покупке новых и бывших в употреблении воздушных судов, что может способ-

ствовать дополнительной активности на рынке во второй половине года. Дилеры IADA сообщили о 136 новых соглашениях о приобретении во втором квартале 2025 года, что соответствует этому показателю в 2024 году. Во втором квартале 2025 года количество эксклюзивных соглашений о продаже самолетов не изменилось по сравнению с первым кварталом 2025 года, но снизилось на 35% по сравнению со вторым кварталом 2024 года. За весь 2024 год было подписано 1176 таких соглашений, что на 39% больше по сравнению с 846 в 2023 году.

«Мы уже наблюдаем взвешенный и позитивный сдвиг в настроениях рынка», - сказал председатель IADA Фил Уинтерс. «Дилеры постоянно приспособляются, и, хотя второй квартал не был успешным, многие из них сейчас готовятся к бо-

лее активному второму полугодю из-за бонусной амортизации и ждут, как тарифы могут повлиять на некоторые продажи».

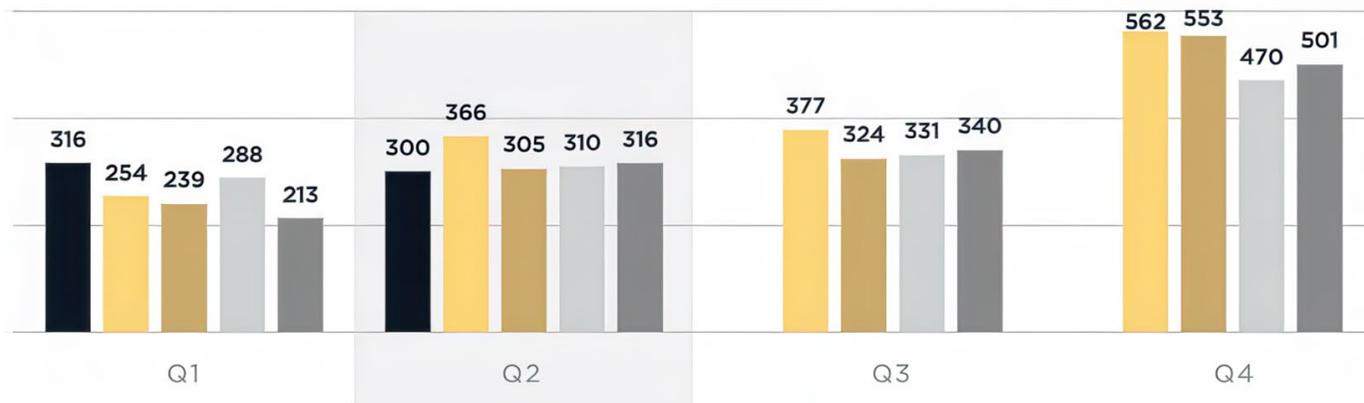
В первой половине 2025 года дилеры IADA сообщили о 1338 потенциальных клиентах, привлеченных с помощью онлайн-площадки ассоциации Aircraft Exchange. За первые шесть месяцев 2025 года среднемесячное предложение самолетов на бирже выросло на 12% в годовом исчислении, в то время как 616 заключенных сделок за тот же период соответствовали результатам первого полугодия 2024 года.

Основные моменты опроса

- Покупатели начинают управлять рынком: показатель второго квартала 3,44 (по шкале от 1 до 5) является самым высоким показателем влияния покупателей за год, что свидетельствует о росте активности и контроля со стороны спроса.
- Перспективы рынка улучшаются: шестимесячный прогноз рынка продаж самолетов вырос до 3,42 по сравнению с 3,20 в первом квартале.
- Прогнозы в сфере финансов и страхования улучшаются: прогноз по авиационному финансированию повысился до 3,06 с 2,93 в первом квартале, а прогноз по страхованию немного вырос до 2,9 с 2,82.
- Текущие настроения рынка остаются стабильными: хотя текущий рейтинг рынка немного снизился по сравнению с первым кварталом, он остается стабильным на уровне 3,07, что является скромным отражением меняющихся глобальных условий.

TOTAL CLOSED DEALS BY QUARTER

● 2025 ● 2024 ● 2023 ● 2022 ● 2021



Тенденции ценообразования и поставок

- Цены: ожидается, что цены будут стабильными или немного снизятся, особенно на лёгкие, средние и большие джеты. Турбовинтовые самолёты остаются наиболее стабильным сегментом.
- Предложение: ожидается небольшое увеличение по всем категориям.
- Готовность иметь запасы: немного снизилась готовность иметь запасы, что отражает более осторожную позицию среди дилеров.

Международный охват

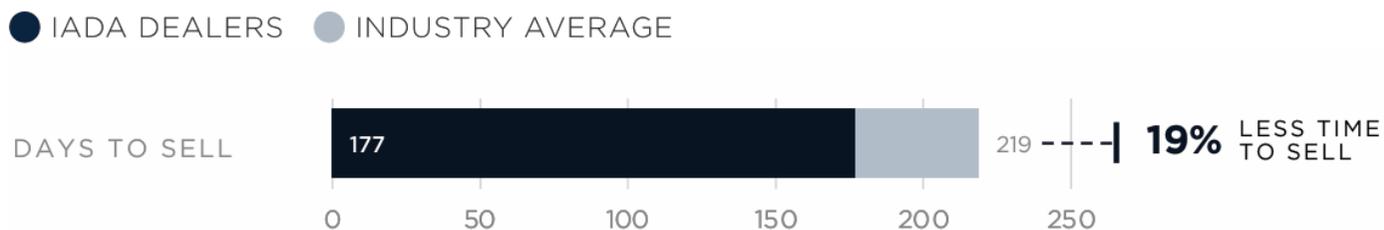
Опрос IADA за второй квартал отражает международное присутствие IADA:

- 98% респондентов опроса работают в Северной Америке
- 60% в Европе
- 57% в Латинской Америке/Карибском регионе
- 38% на Ближнем Востоке и в Азиатско-Тихоокеанском регионе
- 36% в Африке

Увеличение бонусной амортизации

По словам Джонни Фостера, президента и генерального директора OGARAJETS, бонусная амортизация лежит в основе ожидаемого роста активности в оставшейся части 2025 года. «Если увеличение бонусной амортизации продолжится, активность

AVERAGE TIMING OF TRANSACTIONS FOR THE LAST 6 MONTHS



резко возрастет, и мы вполне можем обнаружить, что рынок находится в том же положении, что и в конце 2022, 2023 и 2024 годов — быстрый темп сделок в сочетании с затрудненным доступом к ТОиР для проведения комплексной проверки».

Кэмерон Джонс, президент и основатель Jones Aviation Group, сказал: «Цены остаются стабильными, большинство продавцов модернизируют самолеты. Устаревшие самолеты [2000 года выпуска и старше] продолжают дешеветь почти до уровня, существовавшего до пандемии».

Уолт Уэйкфилд, старший вице-президент Jet Effect, добавил: «Спрос на новые бизнес-джеты в хорошем состоянии остается относительно высоким, чему способствует ограниченная доступность высококачественных самолетов последних моделей. Старые джеты, нуждающиеся в предстоящем техническом обслуживании, сталкиваются с большим ценовым давлением, более длительными сроками выхода

на рынок и повышенным вниманием покупателей из-за эксплуатационных расходов и предстоящего технического осмотра».

Кредитование

Что касается уровня кредитной активности, то в апреле и мае рынок был более медленным, но в июне, по словам Сэма Харриса, президента JetLoan Capital, он начал восстанавливаться. «В мире есть несколько сдерживающих факторов, но некоторым уже привыкли к ним. Мы наблюдаем хороший интерес большинства банков к предоставлению авиационных кредитов прямо сейчас», - сказал он.

Брайан Макбин, директор по кредитам и продажам AOPA Finance, добавил: «Активность, похоже, возвращается к нормальному уровню и циклам покупок, однако страхование по-прежнему вызывает беспокойство у многих потенциальных покупателей».

Самолет недели

Оператор/владелец: «Вологодские авиалинии»

Тип: *Yakovlev Yak-40*

Год выпуска: 1978 г.

Место съемки: июль 2025 года, Vologda - ULWW, Russia



Фото: Дмитрий Петроченко