



Компания EHang Holdings Limited, занимающаяся технологиями городской воздушной мобильности (UAM), объявила о подписании меморандума о взаимопонимании (МОВ) с Группой компаний АО «Аллюр» (Allur Group), одним из крупнейших предприятий автомобилестроения в Казахстане. Целью партнёрства является совместное развитие развивающихся рынков решений UAM в Центральной Азии. Партнёрство будет охватывать всестороннее сотрудничество, охватывающее создание экосистемы UAM, масштабное развертывание и коммерческую эксплуатацию воздушных судов, развитие местной промышленной экосистемы и отраслевые стандарты.

На этой неделе Textron Aviation представила первую серийную модель Cessna Citation Ascend, последнюю модификацию серии 560XL. За последние четверть века производитель поставил более 1000 самолётов 560XL. Представленный на выставке EBACE в 2023 году, средний Ascend совершил свой первый полёт в июне прошлого года и в конечном итоге заменит XLS+ в линейке производителя. Ожидается, что он получит сертификат FAA к концу года. В стандартной комплектации Ascend может разместить до девяти пассажиров, при этом многие конструктивные особенности самолёта заимствованы у его собратьев Latitude и Longitude, включая ровный пол для дополнительного пространства для ног пассажиров и комплекс авионики Garmin G5000 с автоматами тяги.

В заключении немного о вертолетах. В отчете Aero Asset «Тенденции рынка двухдвигательных вертолётов за первое полугодие 2025 года», компания обнаружила, что продажи двухдвигательных вертолётов всех весовых категорий на вторичном рынке снизились. За первое полугодие продано лишь 49 двухдвигательных вертолётов, что на 33% меньше, чем в аналогичном периоде 2024 года. Количество сделок в Азиатско-Тихоокеанском регионе достигло 25% от мировых, но Северная Америка сохранила наибольшую долю – 39%, на Европу пришлось 16%, а на Латинскую Америку – 14%.



На 37-й неделе показан собой самый большой недельный рост в 2025 году

WINGX: Рост в 12% на 37-й неделе — самый сильный за весь год, во многом благодаря исключительному подъёму в Северной Америке на 15%. Учитывая рост активности в третьем квартале более чем на 5%, динамика продаж в осенний сезон выглядит весьма устойчивой

стр. 23



Jefferies: запасы на вторичном рынке в сентябре остались на прежнем уровне

Запасы бизнес-джетов на вторичном рынке в сентябре стабилизировались, оставаясь на прежнем уровне, несмотря на различия в тенденциях по производителям. Компания сообщила о 1211 подержанных бизнес-джетов, выставленных на продажу, что составляет 4,8% от активного парка всех лет выпуска

стр. 25



В РФ хотят усилить подготовку пилотов легких самолетов

В России планируют усовершенствовать подготовку пилотов, управляющих легкими самолетами, поскольку их сегодняшняя квалификация может привести к росту аварийности. Сейчас экзамены в учебных центрах нередко проходят формально, что влияет на безопасность

стр. 27



Демография клиентов влияет модели работы деловой авиации

Клиенты деловой авиации отказываются от традиционных моделей владения, требуя при этом более эффективных решений в области безопасности и интеграции технологий. Трансформация включает в себя фундаментальные изменения в демографической структуре клиентов

стр. 30

Pfizer вводит в эксплуатацию первый G800

Американский фармацевтический гигант Pfizer ввёл в эксплуатацию G800, став первым оператором нового флагмана Gulfstream Aerospace.

Совершенно новый самолёт N3CP был зарегистрирован 2 сентября на компанию Peak Enterprises LLC, дочернюю компанию Pfizer, и 8 сентября вылетел в парижский Ле-Бурже с остановкой в Уайт-Плейнс.

Этот G800 пополнил парк бизнес-джетов Pfizer, который состоит исключительно из сверхдальних самолётов Gulfstream, а именно двух G650 и двух G650ER, предшественников G800. Компания

также эксплуатирует несколько вертолётов, в том числе AW139, также зарегистрированный на Peak Enterprises.

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



Фото Der Izu



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPHH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

Air Charter Service открывает офис в Саудовской Аравии

Международный чартерный брокер Air Charter Service открыл свой первый офис в столице Саудовской Аравии Эр-Рияде. Это 39-е представительство компании в мире.

Генеральный директор Джастин Боуман заявил, что сроки открытия офиса выбраны в соответствии с недавним решением Главного управления гражданской авиации (GACA) открыть частные рейсы в стране для международных чартерных компаний. «Естественным выбором для этого шага был Эр-Рияд», - пояснил Боуман. «Наши клиенты ценят личное общение, и в течение следующих нескольких лет мы будем с гордостью поддерживать цели экономической диверсификации Saudi Vision 2030, инвестируя в местные таланты для развития команды».

Открытие офиса в Эр-Рияде связано с ростом спроса на услуги частной авиации в регионе. По данным GACA, в 2024 году количество полётов на частных самолётах в Саудовской Аравии выросло на 24%, а к 2030 году объём рынка, по прогнозам, достигнет \$2 млрд.

Эли Ханна, генеральный директор ACS Middle East, указал на возможности на нескольких рынках. «Королевство предоставляет такую возможность благодаря быстро растущему рынку кино, развлечений и спорта, который ещё больше обогащает существующие отрасли в стране». Ханна добавил, что ACS будет предоставлять грузовую поддержку для строительных проектов и других сложных грузовых операций, а также авиационные услуги, включая лизинг.



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

Platoon Aviation стал крупнейшим европейским оператором PC-24

Базирующаяся в Гамбурге (Германия) Platoon Aviation стала крупнейшим европейским оператором PC-24, получив девятую машину.

«Этот год начался медленно, но, наконец, наметился некоторый подъём», - говорит исполнительный директор Дениз Вайсенборн. «Согласно имеющимся данным, спрос немного снизился по сравнению с прошлым годом, в основном, как я полагаю, из-за того, что коммерческие авиакомпании вернулись к работе в полном объеме. Но в остальном мы находимся на правильном пути».

«Мы добавили девятый самолёт. На EBACE мы не афишировали, но подписали контракт ещё на четыре PC-24 – два твёрдых заказа и два опциона: на сле-

дующий год будут твёрдые заказы, а на последующий – опционы. Мы очень довольны продукцией Pilatus. Мы очень недолго общались с руководством, и нам это понравилось. Самолёт совершенно новый, дизайн был выполнен с чистого листа, и мы очень довольны» - продолжает он. «Все самолёты идентичны внутри, имеют восемь отдельных кресел и одинаковый стиль. Наличие монопарка обеспечивает полное спокойствие для клиентов при бронировании, а также приносит пользу коммерческой команде, которая может легче комбинировать подходящие рейсы».

Несмотря на то, что компания Platoon базируется в Гамбурге, большую часть времени самолёты летают в Великобританию и Францию – менее 10% её деятельности приходится на Германию.



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

Flexjet представила свой первый Gulfstream G700

Компания Flexjet официально представила в своём парке новый для отрасли бизнес-джет Gulfstream G700. Как подчеркивают в компании, нынешние и потенциальные владельцы самолётов Flexjet могут получить немедленный доступ к этому востребованному воздушному судну, не дожидаясь многолетнего ожидания поставки нового самолёта.

Кенн Риччи, председатель правления Flexjet, сказал: «Верные убеждению, что история благоволит смелым, мы продолжаем выводить на рынок уровень роскоши, сервиса и престижа, который просто недоступен ни у одного другого провайдера. И G700 является последним примером. Поскольку роскошь всё больше означает свободу и возможность распоряжаться своим временем с пользой, G700 идеально подходит для тех, кто стремится формировать свой мир без особых усилий и с исключительными возможностями».

К концу 2025 года парк Flexjet, насчитывающий более 340 ультрасовременных частных самолётов, будет включать в себя более 60 джетов с большим салоном, включая Gulfstream G450, G650, а теперь и флагманский G700. Все они оформлены в уникальном стиле из знаменитой коллекции LXi Cabin и оснащены Wi-Fi связью Starlink.

Майкл Сильвестро, генеральный директор Flexjet, добавил: «Стремление к более крупным самолётам, способным летать на большие расстояния, продолжает расти – от представителей бэби-бума до представителей поколения X и корпоративных лётных подразделений. Благодаря непревзойдённым размерам, скорости и удобствам в салоне, G700 вызывает большой интерес, и наши предварительные продажи показывают, что это действительно сверхдальний самолёт, который вызывает наибольший интерес на рынке».



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

ВВС США модернизируют подаренный Катаром Air Force One

Военно-воздушные силы США начали переоборудование подаренного Катаром Boeing 747-8 в новый президентский самолёт, однако дальнейших подробностей служба не предоставила, сообщает Aviation Week.

Ранее в этом году президент Дональд Трамп принял в дар от правительства Катара самолёт Boeing -747-8 VIP, который должен был быть передан Военно-воздушным силам, прежде чем в конечном итоге попасть в Президентскую библиотеку Трампа. Представители Пентагона заявили, что подробности программы засекречены, поэтому ВВС не раскрывают получателя контракта, его стоимость и сроки реализации.

«По указанию военного министра ВВС США модифицируют самолёт Boeing 747 для поддержки административных воздушных перевозок», — гово-

рится в заявлении ВВС. «Подробности контракта засекречены».

Секретность этой программы уникальна тем, что программа Boeing VC-25B по замене текущего парка самолётов VC-25A «Air Force One» не засекречена. Компания Boeing заявила, что рассматривает варианты ускорения поставок двух самолётов, включая возможность их передачи уже в 2027 году.

Командующий ВВС Трой Мейнк сообщил законодателям в июне, что ВВС финансирует конверсию, используя неназванную сумму из программы межконтинентальных баллистических ракет Northrop Grumman LGM-35A Sentinel, которая в настоящее время пересматривается. «Эти деньги понадобились раньше времени, и именно они были использованы для финансирования программы модификации катарского Boeing 747-8», - сказал Мейнк.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→

jetport-interiors.tech

Textron Aviation выкатывает первый серийный Ascend

Компания Textron Aviation представила первую серийную модель Cessna Citation Ascend, последнюю модификацию серии 560XL. За последние четверть века производитель поставил более 1000 самолётов 560XL.

Представленный на выставке EBACE в 2023 году, средний Ascend совершил свой первый полёт в июне прошлого года и в конечном итоге заменит XLS+ в линейке производителя. Ожидается, что он получит сертификат FAA к концу года.

Сотрудники сборочного завода производителя в Уичито устроили праздничное мероприятие в честь этого события. «Именно ваше мастерство продолжает делать возможными такие важные достижения», — сказал Тодд Макки, старший вице-президент по цепочке поставок Textron Aviation.

«Внедряя новые технологии и предлагая рынку новые функции, мы продолжаем создавать будущее для этих легендарных самолётов».

В стандартной комплектации Ascend может разместить до девяти пассажиров, при этом многие конструктивные особенности самолёта заимствованы у его собратьев Latitude и Longitude, включая ровный пол для дополнительного пространства для ног пассажиров и комплекс авионики Garmin G5000 с автоматами тяги.

Ascend будет оснащён полноразмерным трапом, туалетом с внешним обслуживанием, одноточечной дозаправкой и модернизированной вспомогательной силовой установкой Honeywell RE100 (XL). Самолёт будет оснащён 19 USB-портами для зарядки и тремя универсальными розетками.



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

Гонконгский центр деловой авиации открывает новый терминал

Гонконгский центр деловой авиации (НКВАС) открыл новый, сертифицированный для мусульман терминал. На объекте имеется первый в Азии 26-метровый навес, простирающийся от терминала до перрона, модернизированные таможенные, иммиграционные и карантинные помещения и VIP-люксы.

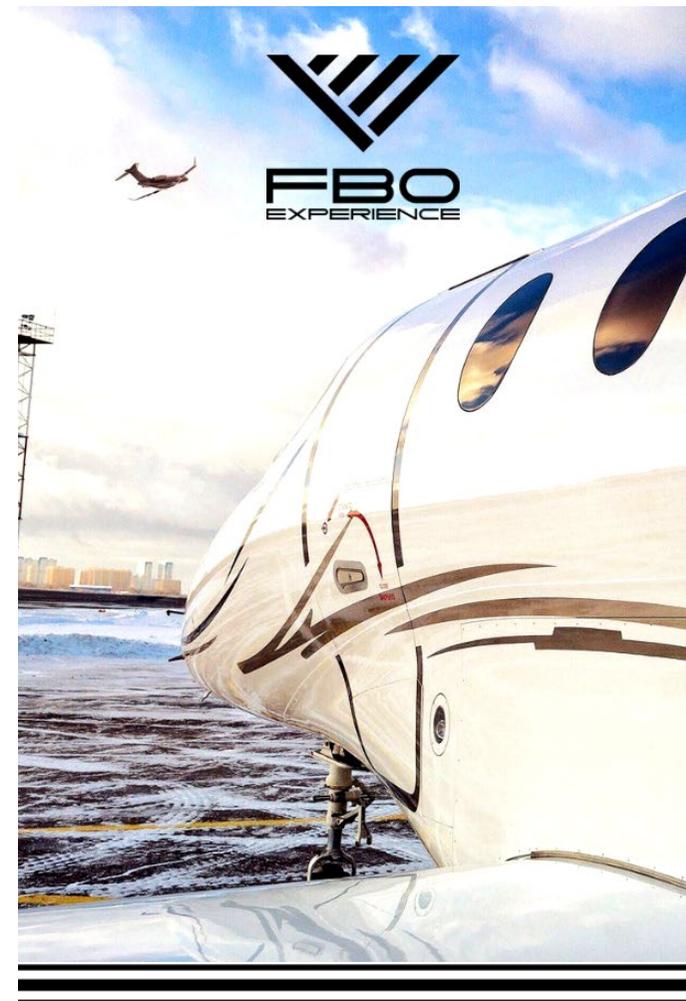
Терминал также получил сертификат от всемирного агентства по халяльному туризму CrescentRating, что делает его первым проектом бизнес-зала аэропорта, получившим сертификат, подтверждающий дружелюбность к мусульманам.

Мейбл Чан, секретарь по транспорту и логистике, отметила: «С вводом в эксплуатацию трёх взлётно-посадочных полос в Международном аэропорту

Гонконга в ноябре 2024 года авиационная отрасль Гонконга вступает в эпоху беспрецедентных возможностей. Пропускная способность НКВАС удвоится, что позволит удовлетворить высокий спрос на бизнес-авиацию в районе Большого залива и за его пределами».

План расширения НКВАС разделен на два этапа, общий объем инвестиций на сегодняшний день составляет 500 млн гонконгских долларов (\$64 млн).

В настоящее время реализуется второй этап расширения, направленный на реконструкцию существующего терминала для лучшего удовлетворения разнообразных потребностей элитного рынка, включая чартерные рейсы, перевозки домашних животных и групповые туры. Завершение работ ожидается в первом квартале 2026 года.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

AirX выпустила облигации на €115 млн | ОАЭ разрешили Falcon Technic проводить 120-месячные проверки Global

AirX, европейский оператор частных чартерных самолётов, объявила об успешном выпуске облигаций Nordic на 115 млн евро, управляемых Arctic Securities. Эта сделка закрепляет статус AirX как платформы институционального уровня и обеспечивает капитал для поддержки следующего этапа расширения её парка.

Выпуск облигаций был значительно переподписан, что свидетельствует о высокой уверенности инвесторов в уникальной бизнес-модели AirX, генерирующей денежные средства.

Джон Мэтьюз, председатель совета директоров и основатель AirX, заявил: «Выпуск облигаций AirX знаменует собой решающий момент в нашей 14-летней истории, выводя нас на передовые позиции в новой эре частной авиации. Впервые мы стоим плечом к плечу с ведущими глобальными управляющими активами и пенсионными фондами, позиционируя AirX как платформу институционального уровня. Этот успех позволяет нам быстро и точно масштабироваться, сохраняя при этом рентабельность и финансовую дисциплину, которые отличают нас от конкурентов. После 14 лет постепенного развития, сегодня не конец и не начало конца, а конец начала».

AirX увеличила свои первоначальные продажи с 8 млн евро до более чем 155 млн евро, обеспечив в 2024 году показатель EBITDA более 30 млн евро.

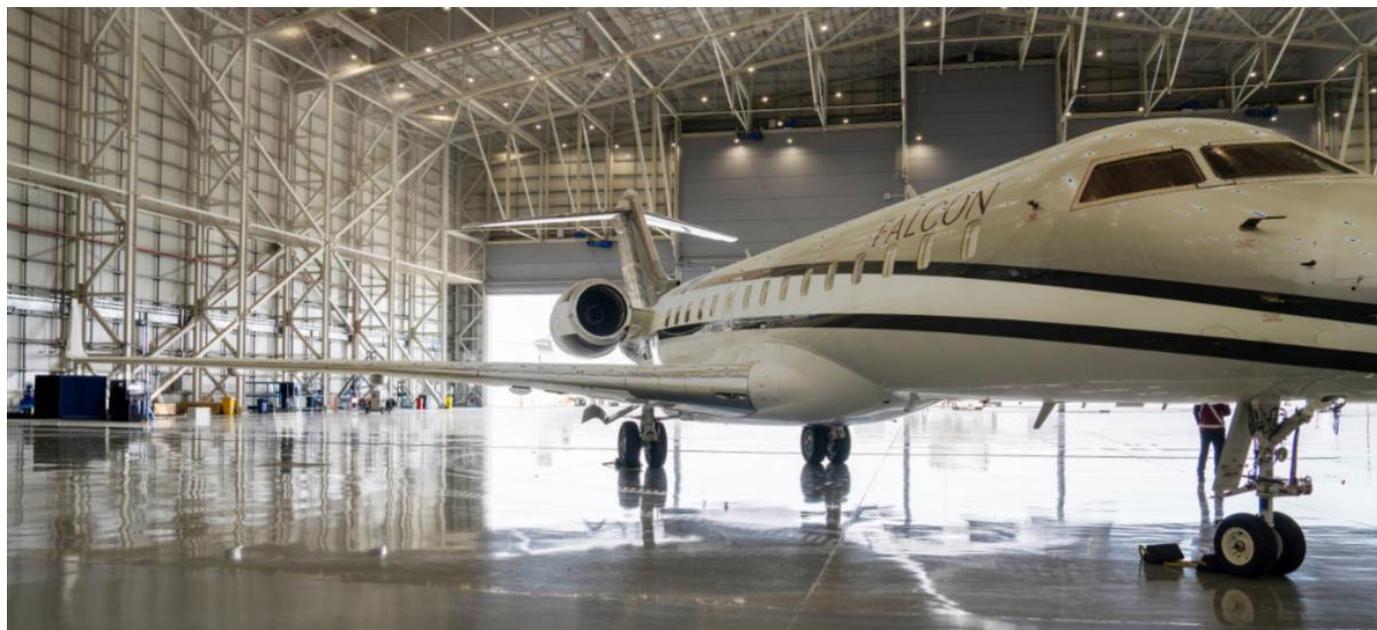
Главное управление гражданской авиации ОАЭ (GCAA) одобрило Falcon Technic для проведения 120-месячного базового технического обслуживания самолётов Bombardier BD-700 Global Express и Global 5000. На прошлой неделе дубайская компания объявила о продлении своего сертификата одобренной организацией по техническому обслуживанию (АМО).

Одобрение охватывает все основные базовые проверки, требуемые для воздушных судов после 120 месяцев или 4500 часов налёта. Компания Falcon Technic уже проводит 60-месячные проверки самолётов Bombardier, включая Global Express XRS.

На этой неделе GCAA внесла очередное изменение в сертификат АМО компании Falcon Technic, раз-

решив ей проводить техническое обслуживание колёс самолётов серии Bombardier Global, а также Embraer Legacy 600/650. Теперь сертификат компании также распространяется на неразрушающий контроль методом вихретокового контроля. Эти специализированные разрешения расширяют возможности собственного цеха компании, а операторы и владельцы частных самолётов смогут воспользоваться более широким спектром сертифицированных услуг под одной крышей.

В июле GCAA добавило поддержку самолётов Dassault Falcon 900EX EASy в программу АМО компании Falcon Technic. К концу 2025 года компания также планирует получить разрешение на обслуживание самолётов Bombardier Challenger 604 и 605, а также Embraer ERJ 145.



Gogo HDX одобрена для Falcon 2000

Компания Gogo объявила, что терминал Gogo Galileo HDX получил одобрение дополнительного сертификата типа (STC) Федерального авиационного управления США (FAA) для семейства самолётов Dassault Falcon 2000. Компания Dassault Falcon Jet из Литл-Рока, штат Арканзас, тесно сотрудничала с Gogo для получения модификации, которая теперь доступна для установки в Dassault Falcon Jet и сети ее авторизованных сервисных центров (ASC).

Это первая система HDX для бизнес-джета Dassault Falcon, которая обеспечивает универсальное и стабильное подключение, удобное управление и круглосуточную глобальную поддержку клиентов. Разработанная производителем модификация открывает владельцам и операторам самолётов Falcon 2000 возможность пользоваться преимуществами высокоскоростного интернет-соединения на всех этапах полёта. Надёжное подключение позволяет пассажирам получать доступ к различным приложениям, включая электронную почту, видеоконференции и интернет-серфинг, с нескольких устройств одновременно.

STC для системы, работающей на основе низкоорбитальной спутниковой группировки Eutelsat OneWeb, охватывает правительственные, представительские и частные самолёты Falcon 2000EX, EX, EASy, DX, LX, LXS и S.

Для модернизации требуется установить всего два сменных блока (LRU), антенну HDX и платформу AVANCE, что обеспечивает беспрепятственный доступ к модернизации в будущем.

Rolls-Royce выводит из эксплуатации летающую лабораторию Boeing 747-200

Компания Rolls-Royce вывела из эксплуатации свой летающий испытательный стенд Boeing 747-200 (регистрационный номер N787RR) – уникально модифицированный самолёт, играющий важную роль в разработке и оценке двигателей производителя. Однако после вывода из эксплуатации так называемой «Королевы неба» Rolls-Royce продолжит испытания, сочетая лётные средства, наземные испытания и цифровое моделирование.

За последние два десятилетия «летающая лаборатория» зарекомендовала себя как ключевой авиационный ресурс благодаря своей способности задействовать дополнительную пятую силовую установку, установленную на специально разработанном пилоне на крыле. Среди её достижений –

испытания в 2021 году двигателя Trent 1000, полностью работающего на SAF и двигателя Pearl 10X, оптимизированного для будущего Falcon 10X.

Другие программы включали испытания и валидацию технологий Advance и UltraFan. Последняя миссия N787RR, завершившаяся в июле 2025 года, была направлена на поддержку усовершенствованной системы сгорания с низким уровнем выбросов (ALECSys) компании Rolls-Royce. В общей сложности самолёт отработал более 2000 часов испытаний. Директор по испытаниям и экспериментальной инженерии Rolls-Royce Джон Найт назвал летающую лабораторию «рабочей лошадкой», которая помогла «раздвинуть границы возможностей разработки двигателей».



Skyports построит первую в Корее сеть вертипортов eVTOL

Компания Skyports Infrastructure возглавит разработку первой в Южной Корее коммерческой сети вертипортов для операций eVTOL на острове Чеджудо. В соответствии с меморандумом о взаимопонимании с местным советом острова Чеджудо, лондонская Skyports будет проектировать, строить и эксплуатировать вертипорты. По данным Skyports, компания уже зарезервировала места под вертипорты и заключила соглашения с местными землевладельцами.

Предлагаемые места для первоочередного развёртывания включают международный аэропорт Чеджу, Чунмун и Сонсан. По данным Skyports, эти маршруты сократят время в пути примерно на 85%, превратив 60-минутную поездку на машине в 10-минутный перелёт.

В рамках соглашения с городским советом Чеджудо, Skyports также отвечает за выбор производителя воздушных судов eVTOL, который станет

партнёром по запуску городской сети воздушной мобильности, ввод в эксплуатацию которой запланирован на 2028 год. Ранее правительство Чеджудо объявляло о планах запуска услуг с компанией Overair, американским разработчиком eVTOL, приобретённой Archer Aviation в прошлом месяце. В 2023 году Overair заключила партнёрское соглашение с корейской промышленной группой Hanwha Systems для разработки планов воздушного сообщения на острове Чеджудо с использованием шестиместного eVTOL Butterfly.

Ещё одним возможным претендентом на эту позицию является партнёр Skyports — Joby Aviation, которая также сотрудничает с сетью вертипортов в Дубае и недавно совершила полёт своего eVTOL JAS4-1 в Корее.

Остров Чеджудо, популярное туристическое направление, готовится к внедрению современных услуг воздушной мобильности с 2022 года. Самоуправляемая провинция, которая ставит перед собой цель достичь углеродной нейтральности к 2030 году, рассматривает электрические воздушные такси как экологичный вид общественного транспорта и объект притяжения для туристов.

«Это соглашение со Skyports знаменует собой поворотный момент в реализации новой транспортной системы, которую задумал Чеджу», — заявил губернатор Чеджу О Ён Хун. «Объединив уникальные географические преимущества Чеджу с технологиями мирового класса, мы напишем новую главу в истории мобильности будущего».



Американские стартапы присоединяются к пилотной программе Белого дома по интеграции eVTOL

Несколько ведущих американских производителей eVTOL заявили о намерениях участвовать в пилотной программе интеграции eVTOL, разработанной Белым домом, после того как 12 сентября в Федеральном реестре появился запрос предложений. Компании Joby Aviation, Beta Technologies и Archer Aviation поспешили объявить о своём участии в программе, направленной на ускорение развертывания операций eVTOL в США.

«Эта пилотная программа даёт нам ещё одну возможность продвинуть план администрации по

ускорению безопасных операций eVTOL и передовой воздушной мобильности (ААМ) по всей территории США», — заявил администратор Федерального авиационного управления США (FAA) Брайан Бедфорд. «Мы воспользуемся опытом, полученным в ходе этих проектов, чтобы обеспечить безопасные и масштабируемые операции ААМ по всей стране».

В указе от 6 июня под названием «Обеспечение доминирования американских беспилотных летательных аппаратов» Белый дом поручил FAA

запустить к 2026 году пилотную программу интеграции eVTOL (eVTOL Integration Pilot Program – eIPP). Этот указ устанавливает ряд национальных политик, направленных на поддержку разработки, интеграции и коммерциализации дронов и летательных аппаратов eVTOL. Он также поможет обеспечить готовность населённых пунктов США к поддержке эксплуатации eVTOL до полной сертификации FAA летательного аппарата нового типа, которая ожидается не ранее 2026 года.

В течение трёх лет с момента отбора участников программа eIPP будет содействовать развитию государственно-частного партнёрства и межведомственного сотрудничества с государственными и местными органами власти с целью разработки рамок и правил для пилотируемых и беспилотных операций eVTOL, включая услуги аэромедицины, экстренного реагирования, грузоперевозок и воздушного такси.

Указ президента Трампа предоставляет министру транспорта США Шону Даффи и FAA 180 дней на отбор не менее пяти пилотных проектов, которые могли бы запустить эксплуатацию eVTOL в течение 90 дней с момента их отбора. Потенциальные участники должны подать свои предложения до 11 декабря.

Решение администрации ускорить операции ААМ в США вызвало одобрение со стороны всей отрасли, включая Национальную ассоциацию деловой авиации (NBAА). «NBAА решительно поддерживает эту новую инициативу, которая будет способствовать внедрению ААМ и принесёт огромную пользу США, изменив способы перемещения



товаров и людей в сельских и городских районах», — заявил президент и генеральный директор NBAА Эд Болен. «Мы с нетерпением ожидаем интеграции ААМ в Национальную систему воздушного пространства и высоко оцениваем приверженность администрации и FAA этому виду транспорта».

Американские стартапы eVTOL также высоко оценили программу eIPP. «Запуск этой программы — важнейший шаг в сохранении лидерства США в аэрокосмической отрасли и подтверждает стремление администрации открыть новую эру амери-

канских инноваций», — заявила Кристен Костелло, глава отдела по работе с государственными органами и нормативно-правовому регулированию компании Beta Technologies. Компания Beta Technologies, базирующаяся в штате Вермонт, предлагает свои eVTOL Alia 250 и электросамолёт Alia CX300 для медицинских и грузовых логистических операций, а также для коммерческих услуг воздушного такси.

«Президент Трамп давно осознал важность лидерства Америки в следующей эре авиации, и эта

инициатива гарантирует сохранение лидерства нашей страны», — заявил директор по политике Joby Aviation Грег Боулз. «Мы потратили более 15 лет на создание авиационных технологий и эксплуатационных возможностей, которые определяют передовую воздушную мобильность, и мы готовы предоставить наши услуги местным сообществам. Мы с нетерпением ждём возможности продемонстрировать зрелость наших воздушных судов и начать первые операции в городах и штатах по всей стране». Joby заявила, что уже тесно сотрудничает с государственными и местными органами власти в Техасе, Флориде, Огайо, Нью-Йорке и Калифорнии.

Конкурирующая компания-разработчик eVTOL Archer Aviation заявила, что совместно со своим партнёром United Airlines и «заинтересованными городами» работает над проектированием и проведением опытной эксплуатации четырёхместного eVTOL Archer Midnight в рамках программы eIPP. Ранее компания объявляла о планах предоставления услуг коммерческого воздушного такси на самолётах Midnight в Лос-Анджелесе, Сан-Франциско, Чикаго и Нью-Йорке.

«Это знаменательный момент для нашей отрасли и нашей страны. Наша администрация прагматично отдаёт приоритет интеграции операций eVTOL в городах США перед полной сертификацией. Мы продемонстрируем, что аэротакси могут работать безопасно и бесшумно», — заявил соучредитель и генеральный директор Archer Адам Голдштейн. «Эти первые полёты помогут укрепить лидерство Америки в области передовой авиации и подготовят почву для масштабных коммерческих операций в США и за рубежом».



EHang присматривается к Казахстану

Компания EHang Holdings Limited, занимающаяся технологиями городской воздушной мобильности (UAM), объявила о подписании меморандума о взаимопонимании (MOU) с Группой компаний АО «Аллюр» (Allur Group), одним из крупнейших предприятий автомобилестроения в Казахстане.

Целью партнёрства является совместное развитие развивающихся рынков решений UAM в Центральной Азии. Партнёрство будет охватывать всестороннее сотрудничество, охватывающее создание экосистемы UAM, масштабное развертывание и коммерческую эксплуатацию воздушных судов, развитие местной промышленной экосистемы и отраслевые стандарты.

В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании, Allur Group намерена поэтапно приобрести 50 eVTOL серии EH216 компании EHang, начиная с первоначального заказа на 10 EH216-S для перевозки пассажиров и 10 EH216-L для перевозки грузов.

Эти воздушные суда будут развернуты в первом в Казахстане центре управления UAM в Центральной Азии, обеспечивая выполнение плановых полётов, техническую подготовку операторов и инженеров, а также сертификационные испытания на лётную годность. Центр станет основой для будущих коммерческих операций.

Сотрудничество будет сосредоточено на различных сценариях применения UAM, включая пассажирские перевозки, логистику и реагирование на чрезвычайные ситуации. Используя передовые технологии eVTOL и глобальный опыт эксплуата-

ции EHang, обе стороны будут способствовать быстрому развитию экономики маловысотных полётов в регионе.

Кроме того, стороны рассмотрят возможность создания первого локального сборочного предприятия eVTOL в Центральной Азии с предполагаемым годовым объемом производства до 200 воздушных судов серии EH216, обслуживающих как Казахстан, так и соседние рынки.

EHang поможет привлечь ключевых поставщиков комплектующих, включая двигатели, аккумуляторы и авиационные материалы, способствуя развитию локализованной цепочки поставок.

Андрей Лаврентьев, председатель совета директоров Allur Group, вместе с Сырымом Семейбаевым, первым заместителем председателя совета директоров и вице-президентом по производству, посетили штаб-квартиру EHang в Гуанчжоу и производственный объект в Юфу. Они провели встречи с основателем, председателем совета директоров и генеральным директором EHang Хуачжи Ху и главным операционным директором Чжао Ваном, чтобы узнать об инновациях и достижениях EHang в области передовой глобальной воздушной мобильности, и официально подписали меморандум о взаимопонимании.

В ходе визита Лаврентьев лично совершил полёт на EH216-S и получил глубокое представление о достижениях EHang в области инноваций в области автономной авиации, развития экосистемы UAM и коммерческого применения eVTOL.

Лаврентьев отметил: «Группа компаний Allur Group стремится стимулировать модернизацию промышленности Казахстана путём внедрения передовых мировых технологий. Партнёрство с EHang, пионером в области eVTOL и передовых технологий воздушной мобильности, поможет нам создать новую трёхмерную экосистему воздушного транспорта. Продукция EHang отлично подходит для городской воздушной мобильности, удовлетворяя рыночный спрос, а сертификация лётной годности и опыт коммерческой эксплуатации EH216-S послужат ценным ориентиром для разработки соответствующих нормативных актов и политик. Мы рассматриваем это сотрудничество как отправную точку для внедрения инноваций в области городской мобильности, развития «умных» городов, эффективности логистики и реагирования на чрезвычайные ситуации».



Aero Asset: снижение продаж двухдвигательных вертолётов при сохранении стабильного предложения

В отчете Aero Asset «Тенденции рынка двухдвигательных вертолётов за первое полугодие 2025 года», компания обнаружила, что продажи двухдвигательных вертолётов всех весовых категорий на вторичном рынке снизились. За первое полугодие продано лишь 49 двухдвигательных вертолётов, что на 33% меньше, чем в аналогичном периоде 2024 года.

«Мировые продажи достигли пятилетнего минимума, но предложение оставалось стабильным, а Азиатско-Тихоокеанский регион преодолел экономический спад, продемонстрировав положительную динамику», - сказала Валери Перейра, вице-президент по исследованиям рынка Aero Asset.

Количество сделок в Азиатско-Тихоокеанском ре-

гионе достигло 25% от мировых, но Северная Америка сохранила наибольшую долю – 39%, на Европу пришлось 16%, а на Латинскую Америку – 14%. В течение отчетного периода Азиатско-Тихоокеанский регион был единственным регионом, где продажи выросли на 71% в годовом исчислении на фоне снижения числа сделок в Европе на 68%.

«Предложение остается относительно низким, всего на 23% превысив самый низкий показатель за последние пять лет», - сказала Перейра. В годовом исчислении предложение на вторичном рынке двухдвигательных вертолётов сократилось всего на 3%. При текущих объёмах торговли показатель поглощения вырос до 22 месяцев. «Средняя цена сделки выросла на 7% в годовом исчислении, при этом лёгкие и средние двухдвигательные вертолёты выросли в цене на 10% в годовом исчислении, а тяжёлые достигли пятилетнего максимума», - сообщает Aero Asset.

Продажи лёгких моделей упали на 37%, а средних и тяжёлых двухдвигательных моделей достигли пятилетнего минимума. При этом предложение тяжёлых моделей выросло на 43%, а средних достигло самого низкого уровня за последние пять лет.

Самым ликвидным двухдвигательным вертолётом в первом полугодии 2025 года стал Airbus H145, также популярными были Bell 429 и Leonardo AW109S/SP. В самом низу рейтинга оказались Airbus H225 и H155.

[2025 Half Year Heli Market Trends Twin-Engine](#)



FAA «активно» работает над прекращением незаконных чартерных перевозок

FAA заявляет, что «активно работает» над выявлением и пресечением деятельности «мошеннических операторов», выполняющих незаконные чартерные рейсы. В заявлении также говорится, что это помогает пассажирам убедиться в законности работы чартерной компании, которую они нанимают.

Комментарии появились после публикации в The Wall Street Journal новости о продаже свободных

мест на частных самолётах через личные мессенджеры, такие как WhatsApp и Telegram. FAA подтвердило, что осведомлено о существовании этих групп.

«Незаконные чартерные рейсы представляют серьёзную угрозу безопасности пассажиров», - сообщил СJI представитель FAA. «Важно, чтобы люди проверяли законность деятельности своего чартерного оператора перед бронированием рейса, и

у FAA есть инструменты, помогающие пассажирам в этом. Законные чартеры требуют более высокого уровня подготовки и квалификации пилотов, технического обслуживания воздушных судов и соблюдения правил эксплуатационной безопасности. Нелегальные чартерные перевозчики не соблюдают эти строгие требования безопасности».

Но сначала о самой проблеме. По мере роста зависимости общества от мессенджеров росли и возможности их использования. После пандемии Covid продажи чартерных рейсов значительно возросли, поскольку новые участники отрасли, а также существующие пользователи ищут способы сэкономить.

«Самолёты стоят дорого — от \$5000 до \$15000 за час полёта», - сказал Дэвид М. Эрнандес, акционер Vedder Price и председатель группы практики деловой авиации и регулирования. «Если вы сможете уговорить кого-нибудь разделить с вами эти расходы, это будет очень заманчивый способ сэкономить тысячи долларов за поездку».

Полеты вдоль восточного побережья США — один из самых популярных чартерных маршрутов в стране. Это означает, что он привлекает значительный интерес со стороны тех, кто надеется занять свободные места на своем рейсе.

Эрнандес сказал: «На этих рейсах летают состоятельные люди, которые легко могут себе это позволить, но предпочли бы сэкономить деньги. Вы не станете состоятельным человеком, если будете щедро тратить деньги. Помимо того, что эти перелёты являются мерой экономии, они также могут



стать возможностью для налаживания контактов, где люди могут встречаться и общаться с другими состоятельными людьми».

Нелегальный чартер определяется как любой платный рейс, который не имеет надлежащих сертификатов безопасности, то есть сертификата эксплуатанта (АОС). Но существуют различные уровни операций, которые подпадают под это понятие.

Есть группы, которые будут предлагать места на рейсах, выполняемых долевыми операторами, которые могут предложить место за процент от почасовой оплаты. «Это абсолютно незаконно по условиям любого долевого контракта. Вы не можете перепродавать долевыми рейсы», - сказал Эрнандес.

Кроме того, есть владельцы самолётов, которые могут предложить другим присоединиться к ним в полёте, который они уже планируют совершить. Эрнандес сравнивает это с краудсорсингом. Он говорит, что это может быть «более проблематичным», потому что человек, заходящий в самолёт, не знает, с кем он летит.

«Вы не знаете пилотов, страховку, техническое обслуживание — вы ничего не знаете. Это то, что я называю «частным нелегальным чартером». По крайней мере, в случае с крупными авиакомпаниями, такими как NetJets и FlexJet, вы знаете, что рейс выполняется кем-то более авторитетным, имеющим соответствующие сертификаты и гарантии», - сказал Эрнандес.

Наконец, есть «разовые клиенты», у которых нет собственного самолёта, и которые хотят разделить

расходы на чартер. «Это ребята из «притворяйся, пока не добьешься успеха», команда «крипто-бро» и им подобные. Это те, кто арендует самолёт по дешёвке, и им нужен кто-то, кто будет сопровождать их, потому что они действительно не могут позволить себе заплатить от \$20000 до \$30000 в одну сторону», - объяснил Эрнандес. «Это самое страшное, потому что трудно понять, проводится ли какая-либо надлежащая проверка. В то время как люди просто надеются, что это будет безопасно».

Джеффри Рейс, основатель MyFlight Advisor, говорит, что даже если чартеры забронированы на законных основаниях, у людей могут возникнуть проблемы, когда они начинают рекламировать места в мессенджерах. «Именно здесь мы сталкиваемся с правилами Part 380 для общественных чартеров. Эти люди держатся так же, как и авиакомпания, но у них есть очень специфический набор правил», - сказал он.

Чтобы на законных основаниях управлять публичным чартером, физическое лицо должно внести залог, опубликовать расписание рейсов и начать выполнять рейсы, как только это расписание станет общедоступным. Оно также должно квалифицироваться как непрямой авиаперевозчик и заключить контракт с сертифицированным прямым авиаперевозчиком.

Ключевой вопрос сводится к тому, что регулирующие органы называют «удержанием мест». Если публично рекламировать места — например, сообщая, что в определенный день доступно шесть мест по определенной цене, — это считается удержанием мест. Но если доступ ограничен, например, че-

рез веб-сайт, защищённый паролем, или группу в мессенджере только для членов, то это попадает в юридическую «серую зону» в отношении того, можно ли это по-прежнему считать удержанием, сказал Рейс.

«Вот почему некоторые компании, предлагающие публичные чартеры, пытаются вести дела в рамках закрытых групп, а затем добиваются юридического толкования, утверждая, что это не публичная реклама. Различие важно, потому что закон конкретно определяет, что считается публичной рекламой», - пояснил он.

В результате многие участники даже не осознают, что, возможно, нарушают правила. «Они думают: «Я забронировал чартер по программе Part 135 и просто делю расходы». Но вот тут-то и возникает проблема: нарушение правил Part 135 — это одна проблема, а нарушение Part 380 правил «удержания» — уже другая. Это отдельные нарушения нормативных актов, хотя люди часто объединяют их», - добавил Рейс.

Ожидание того, что сесть на чартерный самолёт так же безопасно, как и на коммерческий рейс, является одним из самых больших заблуждений среди тех, кто покупает билеты через группы в мессенджерах. Коммерческие перевозки сертифицированы в соответствии с Part 121 и 135 и строго регулируются.

«Я думаю, что люди отчасти очень невежественны. Они просто предполагают, что всё в порядке», - сказал Эрнандес. «Конечно, подавляющее большинство таких полётов обычно безопасны.

Пилоты не хотят разбиваться, но несчастные случаи всё же случаются».

Самая большая проблема, с которой сталкивается FAA при решении проблемы использования групп в мессенджерах для продажи мест, заключается в том, что правила распространяются только на операторов, воздушные суда и пилотов. «У нас нет

полномочий в отношении личных мессенджеров», - сказал представитель агентства.

Чтобы бороться с этим, FAA заявило, что часто проводит разъяснительную работу с пассажирами, операторами и пилотами, чтобы убедиться, что они знают правила, применимые к чартерным перевозкам. Это включает в себя обмен сообщениями в

социальных сетях, сотрудничество с иностранными регулирующими органами и торговыми ассоциациями, такими как Национальная ассоциация воздушного транспорта, а также предоставление пассажирам таких ресурсов, как список лицензированных чартерных авиаперевозчиков.

FAA также сформировало Специальную следственную группу для расследования сложных случаев незаконных чартерных перевозок. Агентство также может принимать принудительные меры и налагать штрафы за незаконные чартерные перевозки.

Несмотря на эти меры, инциденты с незаконными чартерными перевозками потенциально происходят чаще, чем когда-либо. Эрнандес заявил, что сейчас, вероятно, происходят сотни «мошеннических» случаев, но они никогда не доходят до суда из-за своей незаконности.

«Вы не можете подать в суд на незаконную деятельность, поэтому ваши права и обязанности крайне ограничены», - объясняет он. «Общественность узнает об этом только тогда, когда произойдет несчастный случай или когда FAA или ФБР привлекут кого-то к ответственности. Но если и когда кого-то поймут за этим занятием, это станет достоянием гласности, и санкции, скорее всего, будут суровыми».

Эрнандес утверждает, что FAA и органы регулирования воздушного движения в целом действуют по своей природе реактивно. Он считает, что агентство могло бы действовать более проактивно, не перегружая себя.



АМАС сообщает о всплеске работ по ТОиР

Компания АМАС Aerospace сообщила о всплеске работ по ТОиР на корпоративном и VIP-рынках. В последние месяцы инженерные группы швейцарской компании провели масштабные работы с различными крупногабаритными самолётами.

В штаб-квартире компании в Базеле, Швейцария, недавно завершились 12-летние проверки двух самолётов Airbus ACJ319. Работы на двух базирую-



щихся в Сингапуре самолётах включали установку обновленной системы развлечений на борту, ремонт диванов и коврового покрытия, а также новую внешнюю окраску.

Компания АМАС также провела 72-месячную проверку Gulfstream IV, базирующегося в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Швейцарское подразделение компании недавно вернуло операторам в Азии три самолёта, включая ещё один ACJ, BBJ и G450 из Южной Кореи. В первую неделю сентября на предприятии было проведено несколько плановых проверок Bombardier Challenger 605.

На предприятии компании в Бодруме (Турция) производственные мощности по ТОиР распределены между обслуживанием VIP- и деловых самолётов в летние месяцы и обслуживанием коммерческих авиалайнеров зимой. Недавно компания завершила 12-летнюю проверку BBJ в рамках проекта, который включал установку совершенно нового интерьера салона и монтаж дополнительного топливного бака в центральной части фюзеляжа. До конца сентября компания планирует завершить 12-летнюю проверку ещё одного BBJ.

В Международном аэропорту Ататюрка в Стамбуле АМАС управляет ещё одним центром ТОиР. Он специализируется на обслуживании самолётов Pilatus PC-12 и PC-24, а также самолётов Dassault Falcon. Среди недавних работ — ремонт двигателя Falcon 900EX EASy, очистка топливной системы Falcon 7X, а также устранение дефектов и инспекция Falcon 200EX EASy.

Стамбульский центр завершает С-чек самолёта

Falcon 2000, который также получит обновлённый салон и новую внешнюю окраску. Три тяжёлых технического обслуживания самолётов Falcon, проведённых турецкими инженерами АМАС в этом году, включают замену коврового покрытия модели 900EX EASy при поддержке французского дочернего предприятия компании JCB Aero.

С октября 2024 года JCB Aero расширила свои возможности по ТОиР, выйдя за рамки доработки и ремонта салона. Недавно компания приобрела Kreative Engineering Services для расширения своих возможностей, включая 3D-печать и 4-осевой станок с ЧПУ.

Британское IT-подразделение АМАС, Gamit, продолжает развивать свой инструмент управления активами Records Online Asset Management (ROAM), чтобы помочь эксплуатантам воздушных судов прогнозировать потребности в техническом обслуживании. Система автоматизирует анализ данных авиапарка и процессов технического обслуживания для выявления закономерностей производительности и прогнозирования отказов деталей до того, как они приведут к сбоям в работе. Технология ROAM использует оптическое распознавание символов на основе искусственного интеллекта и платформу метаданных, которая стандартизирует формат устаревших записей и может быть интегрирована с ведущим программным обеспечением для управления техническим обслуживанием. Система генерирует оповещения, которые отмечают неисправные детали на основе отклонений от среднего времени между отказами, отклонений от среднего срока службы и мероприятий технического обслуживания.

Производители готовятся к новому ландшафту отрасли

В ходе панельной дискуссии на саммите JetNet 2025 в Вашингтоне (округ Колумбия) на прошлой неделе руководители отрасли подчеркнули беспрецедентное глобальное увеличение богатства в качестве основного катализатора спроса на деловую авиацию, признав при этом, что узкие места в цепочке поставок продолжают сдерживать рост.

Тьерри Бетбези, генеральный директор Dassault Falcon Jet, и Майкл Амальфитано, президент и ге-

неральный директор Embraer Executive Jets, рассказали о том, как формирование благосостояния, а не традиционные рыночные факторы, меняют ландшафт отрасли. В беседе с модератором Питом Бансом руководители обсудили региональные рыночные различия, технологические инновации и сохраняющиеся проблемы в цепочке поставок.

Credit Suisse прогнозирует рост благосостояния более чем на 20% к 2029 году. «Если посмотреть

на ситуацию подробнее, почему растёт отрасль?» — спросил Амальфитано. «Это потому, что создаваемое богатство позволяет людям покупать самолёты, и теперь они воспринимают это как самоидентификацию: „Вот кто я такой. Мне нужен самолёт“».

Оба руководителя отметили, что, несмотря на геополитическую напряженность и сложности с регулированием, базовый спрос остаётся высоким. «Люди, которым нужны бизнес-джеты, покупают их. Кого волнует, что происходит на рынке?» — заявил Амальфитано, подчеркнув устойчивость отрасли к внешнему давлению.

Отрасль демонстрирует рост примерно на 3%, хотя оба участника дискуссии предположили, что этот показатель отражает ограничения предложения, а не спроса. Текущие производственные мощности и доступность рабочей силы препятствуют более высоким темпам роста, создавая дисбаланс между спросом и предложением, который способствует стабильности рынка.

Региональные рыночные различия — возможности и проблемы

Согласно недавно опубликованной статистике GAMA, поставки деловой авиации в Северной Америке выросли более чем на 8%, что подтверждает, что этот рынок продолжает демонстрировать самые высокие показатели. Региону способствуют благоприятная нормативно-правовая среда, развитая инфраструктура и устойчивый экономический рост.



Компания Embraer сообщила о особенно высоких показателях в своих основных сегментах рынка, достигнув в категориях самолётов начального уровня, лёгких, средних и суперсредних джетов доли рынка в 31%. Портфель заказов компании достиг \$7,6 млрд, при этом сохранялись высокие показатели соотношения заказов к поставкам.

Европейские рынки сталкиваются с регуляторными проблемами, такими как предлагаемый налог на топливо в размере 0,41 евро за литр и пассажирские сборы в размере от 410 до 2100 евро (от \$481 до \$2465). «Это препятствие для деловой авиации в Европе», — признал Бетбези, отметив разницу в налоговом бремени между США и европейскими странами.

Несмотря на эти трудности, Бетбези сказал, что покупательское поведение клиентов в целом остаётся неизменным. Он отметил, что политическая оппозиция переключилась с проблем выбросов на другие геополитические вопросы, что свидетельствует о снижении давления на бизнес-авиацию.

Латинская Америка продолжает демонстрировать уверенный рост, особенно в Бразилии, где Embraer получает преимущества в сфере регулирования благодаря сотрудничеству с ANAC. Компания может добиться более коротких сроков сертификации по сравнению с процессами FAA, что обеспечивает ей конкурентные преимущества в разработке воздушных судов.

На рынках Азиатско-Тихоокеанского региона наблюдаются смешанные условия: Китай остаётся политически сложным, а Юго-Восточная Азия де-

монстрирует потенциал роста. Основным сдерживающим фактором в регионе является развитие инфраструктуры, а не создание богатства. «Нельзя просто сосредоточиться на населении; необходимо сосредоточиться на том, как вы взаимодействуете через инвестиции, глобализацию, которая позволяет строить самолёты специально для этих целей», — пояснил Амальфитано.

Руководители переосмыслили традиционные дискуссии о цепочке поставок, заявив, что нынешние узкие места создают проблемы с производительностью и качеством, а не с доступностью запчастей. «У нас много комплектующих. Но критические детали, которые тормозят движение конвейера, представляют собой проблему», — сказал Амальфитано.

Основные узкие места возникают в двигателях, шасси, специализированных компонентах и материалах, требующих особого производственного опыта. Потеря квалифицированных рабочих во время пандемии создала проблемы с контролем качества, требующие масштабных программ переподготовки.

Обе компании отреагировали на это размещением персонала на ключевых объектах поставщиков для обучения и контроля качества. Dassault сообщила о направлении сотен сотрудников на объекты подрядчиков для устранения дефицита навыков и оптимизации производственных процессов.

Уязвимости, связанные с закупками у одного поставщика, стали очевидны для многих категорий компонентов, что побудило к поиску альтернатив-

ных поставщиков. Однако требования сертификации для новых поставщиков создают значительные задержки в решении проблемы ограниченности мощностей.

Производители расширяют инвестиции в ТОиР и возможности обслуживания

Производители увеличивают инвестиции в услуги ТОиР, рассматривая их как стратегические приоритеты. «Никто не знает наши самолёты лучше нас самих», — сказал Бетбези. «Никто не знает Falcon лучше, чем Dassault, и предоставление качественного сервиса, вероятно, является залогом роста ваших будущих продаж».

Превосходные возможности обслуживания напрямую влияют на будущие продажи, обеспечивая более эффективный контроль за цепочкой поставок критически важных компонентов. Расширенные возможности ТОиР также решают проблемы клиентов, связанные с доступностью воздушных судов и сроками выполнения заказов.

Развитие персонала в сфере ТОиР требует адаптации к молодым специалистам, которые учатся иначе, чем предыдущие поколения. По словам Бетбези, компании внедряют визуальные и цифровые инструменты обучения, чтобы учесть эти предпочтения, сохраняя при этом стандарты качества.

Технологические инновации через сотрудничество

Оба производителя используют свои диверсифицированные портфели для ускорения инноваций

на платформах деловой авиации. Dassault продолжает разрабатывать возможности управления одним пилотом, несмотря на недавнюю паузу в исследованиях EASA, опираясь на достижения военных и оборонных технологий.

Falcon 10X будет оснащен новой кабиной, спроектированной с целью снижения нагрузки на пилотов за счёт усовершенствованных систем автоматизации и навигации, включая единую ручку управления для обоих двигателей и режим вывода из аварийного положения. «Знание того, что нагрузка на двух пилотов будет меньше, означает большую безопасность и больший комфорт для пассажиров», — сказал Бетбези.

Embraer работает в семи инновационных направлениях, включая нулевые выбросы, искусственный интеллект, автономные системы и передовое производство. Эти инициативы охватывают оборонную, коммерческую и деловую авиацию, при этом городская воздушная мобильность служит потенциальным полигоном для испытаний автономных технологий.

Инвестиции в долевого рынок и инфраструктуру

Сегмент долевого владения продемонстрировал особую устойчивость в условиях недавней волатильности рынка. Embraer сообщила о росте ак-

тивности в сегменте долевого владения на 77% с 2020 года, что превышает средний показатель по отрасли (57%) для аналогичных самолётов.

Этот сегмент служит отправной точкой для молодых и обеспеченных людей, желающих получить доступ к частной авиации перед переходом на полное владение самолётом. Динамика рынка долевого владения вселяет оптимизм в отношении долгосрочной демографической ситуации в отрасли и развития клиентской базы.

Расширение рынка за пределы традиционных регионов требует скоординированного развития инфраструктуры, включая аэропорты, ангары, топливозаправочные станции и нормативно-правовую базу. Без этих основополагающих элементов производители самолётов не смогут эффективно обслуживать развивающиеся рынки, несмотря на рост благосостояния и спроса.

Оба участника дискуссии подчеркнули, что сроки инвестиций в инфраструктуру часто превышают циклы разработки самолётов, что создаёт трудности в стратегическом планировании при принятии решений о выходе на рынок. Успешное расширение обычно требует партнёрства с местными организациями, обладающими знанием рынка и эксплуатационными возможностями. Embraer и Dassault продолжают оценивать глобальные возможности, признавая, что устойчивый рост требует комплексного развития экосистемы, а не только поставок самолётов.

Источник: AIN



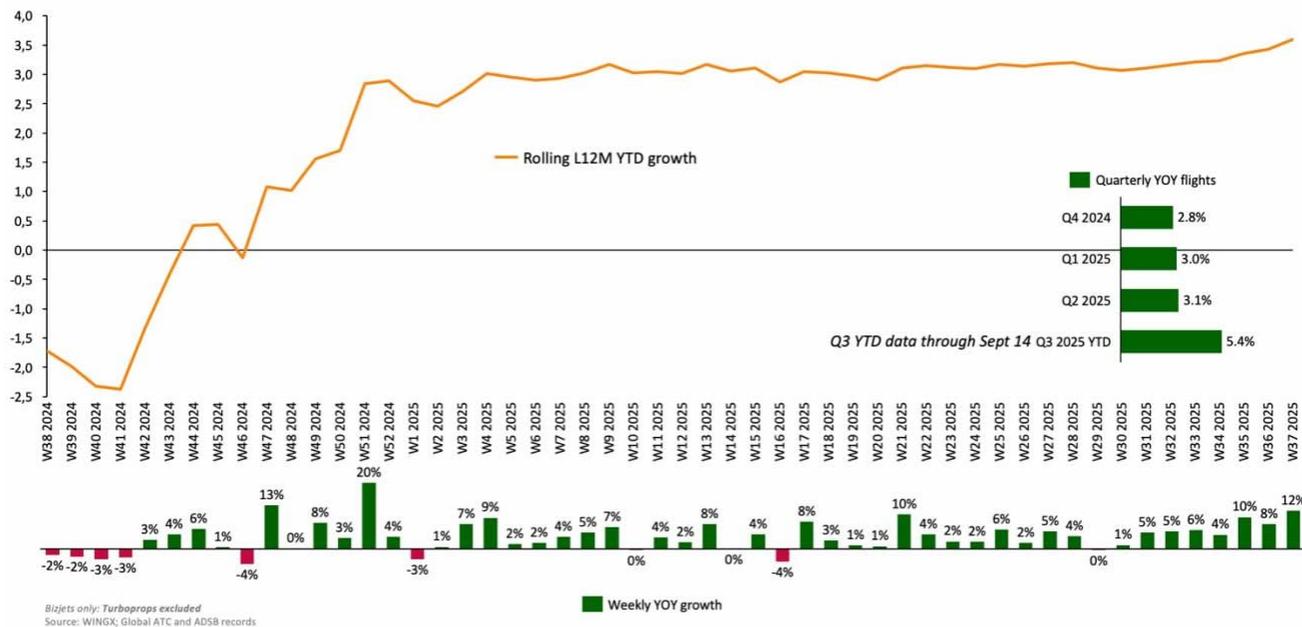
На 37-й неделе показан собой самый большой недельный рост в 2025 году

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 37-й неделе (8-14 сентября) глобальная активность бизнес-джетов достигла 78705 рейсов, что на 7% больше по сравнению с предыдущей, 36-й неделей и на 12% больше относительно той же недели 2024 года.

37-я неделя оказалась второй по загруженности за последние 52 недели, а 26-я неделя по-прежнему лидирует с 78808 вылетами бизнес-джетов, а самой слабой остаётся 2-я неделя 2025 года, когда было зафиксировано 60510 рейсов.

Рост в годовом исчислении на 12% на 37-й неделе стал самым большим в 2025 году. В этом году были ещё две недели, когда рост достигал отметки более 10% (21-я и 35-я), что помогло вырасти трафику с начала третьего квартала на 5,4%.

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



Количество вылетов бизнес-джетов по неделям за последние 12 месяцев

Анализ показателей по регионам

Северная Америка: трафик Part 91К и 135 демонстрирует исключительную силу

Североамериканский рынок зафиксировал на 37-й неделе 15%-ный рост в годовом исчислении, общий трафик достиг 55566 рейсов. США следовали этой тенденции с 15%-ным ростом и 53494 рейсами. Среди ключевых штатов Техас лидировал с ростом на 15% в годовом исчислении, в то время как Калифорния и Флорида немного отставали с ростом 13% и 6% соответственно. Тенденции трафика Part 91К и 135 превзошли более широкий рынок: как Северная Америка в целом, так и США достигли 17%-ного роста активности Part 91К и 135 относительно 37-й недели 2024.

Европа: скромный рост на 2% на фоне скачка в Италии

На 37-й неделе европейский рынок значительно отстал от общемировой тенденции, количество рейсов увеличилось всего на 2% по сравнению с той же неделей 2024 года. Важным событием в Европе стало то, что Италия показала результаты, соответствующие мировой тенденции, выполнив на 15% больше рейсов, чем на 37-й неделе прошлого года. Великобритания и Швейцария показали увеличение на 4%, в то время как Германия и Франция сдержали рост Европы, сократив количество рейсов на 4% и 2% соответственно. За последние четыре недели общая активность в Европе составила чуть более 50000 рейсов, что отражает лишь скромный рост на 2%.

Остальной мир: Южная Америка и Африка демонстрируют двузначный рост

Тенденции 37-й недели различались в регионах мира за пределами Северной Америки и Европы. Южная Америка лидировала, превзойдя развитые рынки, с ростом трафика на 21% по сравнению с прошлым годом. Африка шла с небольшим отставанием, показав рост на 17%, в то время как Ближний Восток увеличился на 7%. Азия стала наиболее заметным регионом среди остальных стран мира, где наблюдалось снижение по сравнению с прошлым годом: количество рейсов сократилось на 6% по сравнению с 37-й неделей 2024 года.

Анализ текущих событий

Бой Канело против Кроуфорда увеличил трафик в Лас-Вегасе на 46%

Долгожданный боксерский поединок между Канело Альваресом и Теренсом Кроуфордом на стадионе «Аллегант» 13 сентября продемонстрировал неизменную привлекательность Лас-Вегаса как первоклассного спортивного направления для деловой авиации.

Победа Кроуфорда над Канело и завоевание им титула абсолютного чемпиона в суперсреднем весе вошла в историю бокса: чемпион мира в четырёх весовых категориях стал первым бойцом среди мужчин в эпоху четырёх поясов (с 2007 года), получившим абсолютный титул в трёх весовых категориях: первом полусреднем, полусреднем и втором среднем весе. Хотя Лас-Вегас регулярно привлекает бизнес-джеты состоятельных путешественников, подобные исторические чемпионские бои вызывают значительно более высокий уровень активности, чем обычно. В аэропорту Лас-Вегаса за выходные с 12 по 14 сентября зафиксировано 640 рейсов бизнес-джетов, что на 46% больше, чем в те же даты 2024 года.

Этот всплеск становится более выраженным по сравнению со средним показателем в 419 рейсов, которые обычно наблюдаются в выходные в Лас-Вегасе в 2025 году, что подчёркивает, как масштабные спортивные мероприятия продолжают стимулировать существенный рост спроса на рынке деловой авиации.

Управляющий директор WINGX Ричард Кое комментирует: «Рост в 12% на 37-й неделе — самый сильный за весь год, во многом благодаря исключительному подъёму в Северной Америке на 15%. Бой Кроуфорд-Канело в Лас-Вегасе показал, что исторические спортивные события продолжают оставаться основными движущими силами трафика. Учитывая рост активности в третьем квартале более чем на 5%, динамика продаж в осенний сезон выглядит весьма устойчивой».



Jefferies: запасы на вторичном рынке в сентябре остались на прежнем уровне

По данным Jefferies, запасы бизнес-джетов на вторичном рынке в сентябре стабилизировались, оставаясь на прежнем уровне, несмотря на различия в тенденциях по производителям. Компания сообщила о 1211 подержанных бизнес-джетах, выставленных на продажу, что составляет 4,8% от активного парка всех лет выпуска. Этот показатель остался на уровне августа, снизившись на 3% в годовом исчислении и увеличившись на 6% за последние шесть месяцев.

Запасы самолётов, выпущенных менее 7 лет назад, не изменились в годовом исчислении и сократились на 4% по сравнению с предыдущим месяцем, что соответствует 3,5% от общего объёма парка. Доступность лёгких джетов снизилась на 10% по сравнению с прошлым годом, в то время как предложение тяжёлых самолётов выросло на 2%, а средних осталось неизменным.

Jefferies сообщила, что стабилизация запасов но-

вых моделей отразилась на ценах, которые остались на уровне предыдущего года, но выросли на 4% по сравнению с предыдущим кварталом. За последние шесть месяцев цены снизились на 6%, а за последние 12 месяцев — на 7%.

По производителям результаты различались. Количество выставленных на продажу самолётов Bombardier снизилось на 10% в годовом исчислении до 55 джетов, что составляет 3% от парка компании. Количество самолётов Global снизилось на 13%, в то время как Challenger и Learjet осталось на прежнем уровне.

Количество выставленных на продажу Cessna сократилось на 5% до 75 самолётов, что составляет 3,4% от парка компании. Снижение включало три CJ3+, а также CJ4, Citation X+ и XLS+. На вторичном рынке было пять самолётов Citation Latitude и два Longitude.

У Embraer было выставлено на продажу 36 самолётов, что осталось на уровне прошлого года, но на 5% меньше, чем в предыдущем квартале, и составляет 3,6% от парка компании. Рост числа выставленных на продажу самолётов Legacy 650 был нивелирован сокращением количества Phenom 300.

Запасы Gulfstream выросли на 5% в годовом исчислении до 66 бизнес-джетов, оставшись на уровне 3,5% от парка компании. Увеличение произошло за счет моделей G600 и G280. Всего было доступно 26 G650 — восемь с стандартной дальностью полёта и 18 с увеличенной дальностью — по сравнению с 30 самолётами месяцем ранее. По данным Amstat,



по состоянию на сентябрь в эксплуатации находилось 66 самолётов G700, что на два больше (по сравнению с предыдущим месяцем) после ввода в эксплуатацию в апреле 2024 года.

У Dassault произошли самые резкие изменения: запасы выросли на 32% до 29 самолётов, что составляет 5,4% от парка по сравнению с 4,2% годом ранее.

Что касается цен, Jefferies сообщила о неоднозначных результатах по производителям. Стоимость Cessna выросла на 8% в годовом исчислении и на 19% в квартальном исчислении, что обусловлено резким ростом цен на Citation X+, компенсированным снижением цен на XLS+ и Latitude. Пять самолётов Latitude предлагались в среднем по \$15,5 млн, что ниже прейскуранта в \$20 млн, а два самолёта Longitude стоили по \$28 млн.

Цены на Gulfstream выросли на 6% в годовом исчислении до \$29,2 млн, хотя и снизились на 1% по сравнению с предыдущим месяцем. Рост обеспечили модели G280 и G550. Средняя цена 26 самолётов G650, выставленных на продажу, составила \$40,3 млн против \$67 млн по прейскуранту, что немного выше, чем \$39,7 млн годом ранее. Средний возраст самолетов остался неизменным (2017 год), но количество дней на рынке увеличилось до 195 дней по сравнению с 165 днями годом ранее.

Цены Embraer остались на уровне предыдущего года и составили \$12,6 млн, при этом цена Phenom 100 снизилась на 2%, но это было компенсировано ростом стоимости Phenom 300 на 2%. Стоимость

Dassault снизились на 6%, что было обусловлено падением цены Falcon 2000LX на 19%, что было частично компенсировано ростом цены Falcon 7X на 5%.

Цены бизнес-джетов Bombardier снизились на 11% до \$20,8 млн, на Challenger — на 12%, на Global — на 10%, а на Learjet — на 17%. Два самолёта Global 7500 предлагались по цене \$62,5 млн против \$75 млн по прейскуранту.

Компания Jefferies заявила, что сочетание неизменного месячного предложения и умеренного последовательного роста цен в сентябре указывает на стабилизацию после нескольких месяцев роста запасов. Сокращение предложения в годовом исчислении было обусловлено лёгкими джетами, в то время как запасы самолётов Gulfstream и Dassault увеличились. В целом, уровень запасов составил 4,8% от общего парка всех поколений, что близко к среднему годовому показателю в 4,9%.



В РФ хотят усилить подготовку пилотов легких самолетов

В России планируют усовершенствовать подготовку пилотов, управляющих легкими самолетами, поскольку их сегодняшняя квалификация может привести к росту аварийности, выяснили «Известия». Сейчас экзамены в авиационных учебных центрах (АУЦ) нередко проходят формально, что влияет на безопасность, а пилоты могут садиться за штурвал даже после 40-часового курса подготовки. Ассоциация малой авиации просит Росавиацию ввести госэкзамены для летчиков и систему допусков по примеру сдачи на водитель-

ские права для автомобилистов. Поможет ли это повысить безопасность полетов и запустить рынок авиатакси, разбирались «Известия».

Почему падают легкомоторные самолеты

Представители отрасли малой авиации попросили Росавиацию перестроить систему допуска пилотов к полетам на легких самолетах. Это следует из письма председателя правления Ассоциации малых авиационных предприятий (МалАП) Сергея

Детенышева на имя руководителя Росавиации Дмитрия Ядрова. «Известия» ознакомились с документом. Изменения необходимы для минимизации негативного влияния человеческого фактора на безопасность полетов. Нововведение пригодится и для запуска так называемого авиатакси, то есть массовых коммерческих перевозок небольшими самолетами.

В документе отмечается, что сейчас отсутствует должный контроль за навыками коммерческих пилотов, что создает значимую угрозу жизни и здоровью пассажиров. А недостаточная квалификация препятствует развитию рынка авиаперевозок легкими самолетами.

— Коммерческих пилотов для малой авиации сейчас готовят в авиационных учебных заведениях в Санкт-Петербурге, Ульяновске и др. Свидетельство дает им право сразу выполнять перевозки, — рассказал «Известиям» Сергей Детенышев. — И если в большой авиации молодой специалист может набирать навыки и опыт в качестве второго пилота авиалайнера, то в малой он сразу оказывается наедине с возникающими трудностями и возможными ошибками.

Это напрямую влияет на безопасность полетов, так как в малой авиации человеческий фактор становится определяющим, считает эксперт. По его словам, в большой авиации самолеты более автоматизированы, и можно дублировать контроль выполнения операций, что многократно снижает влияние человеческого фактора. От пилота же небольшого самолета зависит практически все:



он летает, обслуживает технику и одновременно организует работу.

В начале сентября 2025 года произошло три катастрофы малых воздушных судов, в результате которых погибли люди. Так, 4 сентября в Рязанской области около села Зимарово Александроневского района во время химической обработки полей разбился легкомоторный самолет Х-32 «Бекас». Пилот погиб. На следующий день возле деревни Ильясово под Луховицами в Московской области разбился биплан Авиатика-МАИ-890УМ. Пилот также погиб. А утром 9-го числа самолет упал уже в Ростовской области, у хутора Морозов в Волгодонском районе. При выполнении авиационно-химических работ Ан-2 совершил жесткую посадку и перевернулся. От полученных травм летчик скончался на месте. По всем трем случаям основная версия следствия — ошибка пилотирования и/или эксплуатации.

Авиационно-химические работы (обработка сельскохозяйственных полей) требуют от пилотов хорошей подготовки и опыта, которой, к сожалению, обладает не каждый выпускник, — сказал «Известиям» руководитель Авиационного учебного центра «Гагарин», член правления МалАП Сергей Бондарь. — И еще большего опыта должно быть у пилотов в коммерческих, пассажирских перевозках.

Для обеспечения безопасности полетов на воздушных судах нужно коренное изменение к подходу сдачи летных экзаменов для получения свидетельств пилотов, считает эксперт.

— Главная проблема в том, что при выпуске из любого АУЦ практический экзамен сдается не в Росавиации, а штатным инструкторам центра, — продолжает Сергей Детенышев. — То есть принимают экзамены те же люди, кто и обучает. Фактически Росавиация на слово верит руководству АУЦ, что подготовленные ими пилоты реально умеют летать.

В письме в Росавиацию утверждается, что это создает прямой конфликт интересов и коррупционные риски при приеме экзаменов.

МалАП предложила федеральному агентству создать новую систему проверки навыков пилотов и включить ее в обязанности высшей квалификационной комиссии. Речь идет как об Авиационных учебных центрах и училищах Гражданской авиации, так и о государственных училищах.

— Необходимо, чтобы практический экзамен принимали независимые уполномоченные инструкторы Росавиации, — считает Сергей Бондарь. — Именно на основании их оценок должны выдаваться свидетельства пилотов. Примерно также обстоит дело у автомобилистов. Они учатся в автошколе, а экзамены на права сдают в ГАИ.

Ассоциация МалАП предлагает реализовать две базовые инициативы — наделить Росавиацию обязанностями и ресурсами для проверки практических навыков пилотов, и принять уже подготовленный межфракционный законопроект о саморегулировании авиации, который обсуждается с Минтрансом и Федеральным агентством, продолжает Сергей Детенышев.

Обе инициативы в комплексе обеспечат надлежащие условия для развития рынка авиации с должным уровнем доступности и безопасности услуг, полагает он. В случае если правительство и Минтранс поддержат законопроект и дадут на него положительный отзыв, начнется интенсивное развитие авиации, включая разработку и производство легких воздушных судов и двигателей к ним, считает эксперт.

— Мы получили письмо из МалАП и ответим ассоциации в установленные законодательством сроки, — сказали «Известиям» в пресс-службе Росавиации.

Почему не развивается малая авиация

Подготовка летчиков идет поэтапно: после 40-часового курса в летной школе человек получает свидетельство частного пилота, рассказал «Известиям» авиаинструктор — экзаменатор с 30-летним опытом в авиации Владимир Израилев. Он имеет право летать для своего удовольствия и не может перевозить пассажиров, хотя не всегда это требование соблюдается. Готовить таких «частников» могут даже небольшие авиашколы.

Профессиональных пилотов для коммерческих перевозок готовят в крупных государственных училищах в Санкт-Петербурге и Ульяновске, там необходимо обучаться уже четыре-пять лет, уточнил эксперт. После налета в 150 часов специалист получает свидетельство коммерческого летчика, добавил он.

— Высший уровень — линейный пилот, который имеет налет уже в 1500 часов, — продолжает Сергей Бондарь. — Это специалисты, обладающие колоссальным опытом. В большой авиации они, как правило, становятся командирами воздушного судна и помогают приобретать опыт молодым пилотам.

По его словам, в малой авиации их немало, но к каждому пилоту их не поставишь.

— Поэтому нужна система приема летных экзаменов независимыми и уполномоченными инструкторами от Росавиации, которые могли бы проверять умения и навыки частных и коммерческих пилотов, — говорит Сергей Бондарь.

Эксперт отмечает, что недостаточная подготовка обусловлена еще и законодательными несовершенствами. Пассажирские перевозки разрешено осуществлять исключительно авиакомпаниям. Создать их могут только очень крупные структуры со своей инфраструктурой. Необходимо создать структуры, в которых пилоты на небольших 3-4 местных самолетах могли бы законными способами осуществлять экскурсионные или туристические полеты, добавляет он.

Поэтому одновременно с ужесточением экзаменов и контроля за подготовкой необходимо дать возможность малой авиации и разрешить ей возить пассажиров, считает он.

— Рынок авиатуризма на легких самолетах в РФ практически отсутствует, хотя спрос на подобные перевозки немалый, — рассказал «Известиям» ру-

ководитель авиахолдинга ART Сергей Панченко. — Сейчас легально возить пассажиров в Суздаль или другие туристически привлекательные города на небольших самолетах трудно из-за строгих требований к малой авиации.

Один из путей развития малой авиации — это создание легального авиатуризма, отмечает участник рынка.

— Избыточные административные барьеры для перевозчиков практически уничтожили малую авиацию как доступный вид транспорта в РФ, —

рассказал «Известиям» основатель ресурса по безопасности полетов RunAvia, авиаэксперт Андрей Патраков. — У нас одинаковые требования к крупным авиакомпаниям с сотнями самолетов, по типу «Аэрофлота», и к эксплуатантам двух-трех легкомоторных судов.

Снятие административных барьеров для малой авиации позволит не только быстро ее возродить, но и повысит безопасность полетов, резюмировал он.

Источник: Известия



Демография клиентов влияет модели работы деловой авиации

Клиенты деловой авиации отказываются от традиционных моделей владения, требуя при этом более эффективных решений в области безопасности и интеграции технологий, говорилось на прошлой неделе на саммите JetNet 2025 в Вашингтоне (округ Колумбия).

Трансформация включает в себя фундаментальные изменения в демографической структуре клиентов: традиционный клиент – «финансо-

вый брат», превращается в того, кого Джо Барбер, коммерческий директор Clay Lacy Aviation, назвал «первопроходцем цифровой экономики», представляющим предпринимателей от биотехнологий и передачу богатства новому поколению. Исследование McKinsey показывает, что женщины теперь контролируют около 32% мирового богатства, что приводит к росту их участия в принятии решений о владении самолётами. «Мы видим всё больше женщин, управляющих, в частности, самолётами.

Мы видим, что они всё чаще принимают решения», — сказал Барбер в ходе панельной дискуссии.

Компании из списка Fortune 500 и сверхбогатые частные лица продолжают доминировать в клиентской базе, но смена менеджмента меняет подходы к работе. Майкл Феделе, президент Ehesaire Aviation, отметил, что молодые руководители «видят инструменты деловой авиации иначе, чем их предшественники» и «часто хотят, чтобы они использовались более коммерчески, чем в прошлом».

Смена поколений выходит за рамки корпоративной среды и распространяется на структуры семейного благосостояния, где устоявшаяся иерархия принятия решений сталкивается с препятствиями, поскольку обязанности переходят к новым заинтересованным сторонам с иными приоритетами и философиями управления.

Нелинейные формы собственности

Традиционные модели развития от чартерных услуг к долевному владению и полному владению воздушным судном рушатся, поскольку клиенты перенимают то, что Барбер охарактеризовал как «извилистый» подход к авиационным услугам. Эта портфельная стратегия предполагает тактические решения о том, когда следует внедрять различные модели обслуживания, исходя из требований миссии, а не следовать предсказуемым путям развития.

Данные канадского рынка иллюстрируют ускорение этой тенденции. Майкл Феделе сообщил, что в августе 2022 года объёмы долевых перелётов



начали превышать объёмы чартерных перевозок, после чего последовало «устойчивое выравнивание чартерного налёта» по мере развития моделей смешанного использования. Клиенты всё чаще сохраняют свои позиции, одновременно используя чартерные и долевые рейсы для определённых потребностей в перелётах.

«У нас есть владельцы самолетов, есть клиенты, арендующие чартеры и владеющие долями, но они используют чартеры для покрытия других потребностей в перелётах», — пояснил Феделе.

Корпоративные лётные отделы под давлением

Корпоративные лётные отделы, работающие в США, подвергаются всё более пристальному вниманию и должны формулировать ценностные предложения, выходящие за рамки традиционных расчётов окупаемости инвестиций. Рубен Кемпнер, президент AIN Media Group, отметил, что показатели работы корпоративных лётных отделов остаются относительно стабильными, хотя эти подразделения должны демонстрировать эксперт-

ные знания в области доходности нематериальных активов наряду с финансовыми показателями. «Корпоративный лётный отдел в США — довольно уникальная структура. В стране насчитывается более 13000 корпоративных лётных отделов. Мы не наблюдаем значительного роста или сокращения этого показателя. Я думаю, что есть много аргументов в пользу сохранения этого актива внутри компании».

Тенденции выхода на пенсию среди опытных руководителей авиационной отрасли вынуждают компании пересматривать операционные структуры. Феделе подчеркнул, что организации, десятилетиями зависевшие от проверенных директоров, теперь размышляют о том, стоит ли заменять уходящих на пенсию сотрудников или передавать управление воздушными судами управляющим компаниям.

«Многие компании долгое время доверяли управление своим лётным отделом менеджеру или директору авиационного подразделения, которого они давно знают, а этот человек либо уходит на пенсию, либо приближается к ней. Теперь они думают: что же нам делать?» — сказал Феделе.

Проблемы безопасности

Многосторонние риски безопасности стали основными проблемами для клиентов, включая защиту физических активов, угрозы кибербезопасности, случаи глушения GPS, угрозы терроризма и вопросы суверенитета данных. Недавние случаи глушения GPS, затронувшие важные рейсы, усилили эти опасения во всей отрасли.



Феделе описал меняющийся ландшафт безопасности как «мир, становящийся гораздо более сложным для полётов. Появилось множество новых проблем, выходящих за рамки личной безопасности пассажира; есть также безопасность физических активов, кибербезопасность, где вы оставляете свой самолёт, в каком аэропорту и как этот аэропорт защищён? Нужно ли вам усиливать эту безопасность? Существует ли угроза терроризма или экологического терроризма, которая сейчас вызывает беспокойство? Как вы с этим справляетесь?»

В настоящее время в отрасли не хватает комплексных решений по безопасности, что требует от операторов разработки тактических программ, ориентированных на конкретные операции, и одновременно выполнения функций доверенных консультантов для клиентов, работающих в условиях сложных рисков. Страховые планы теперь обычно включают пакеты страхования «военных рисков», покрывающие такие риски, как злонамеренные действия и саботаж.



Стандарты удовлетворенности клиентов всё больше соответствуют ожиданиям потребителей в области технологий, а не традиционным стандартам в сфере авиации. Рубен Кемпенир (AIN Media Group) отметил, что «авиация всё чаще оценивается не по авиационным стандартам», поскольку клиенты требуют «безупречного, быстрого и беспроblemного обслуживания».

Этот сдвиг создаёт операционные трудности для поставщиков услуг, которые пытаются удовлетворить ожидания мгновенного удовлетворения потребностей в отрасли, требующей методичного соблюдения протоколов безопасности и нормативных требований. Несоответствие между временем реагирования потребительских технологий и эксплуатационными требованиями авиации продолжает вызывать недовольство клиентов.

Участники дискуссии подчеркнули необходимость усиления интеграции систем планирования ресурсов предприятия, инструментов управления взаимоотношениями с клиентами и готовых технологических решений для удовлетворения меняющихся ожиданий в отношении обслуживания и сохранения конкурентоспособности.

Кейт Джанофф, директор по глобальному управлению брендами и стратегии компании Gulfstream Aerospace, признала, что «препятствия и барьеры по-прежнему существуют», подчеркнув при этом важность постоянных инноваций и отраслевого партнерства для «оптимизации и максимального упрощения доступа к авиации».

Источник: AIN

Вертолёт недели

Оператор/владелец: **Вологодское авиапредприятие**

Тип: **Ми-8Т**

Год выпуска: **1980 г.**

Место съемки: **сентябрь 2025 года, Vologda (VGD / ULWW)**



Фото: Дмитрий Петроченко