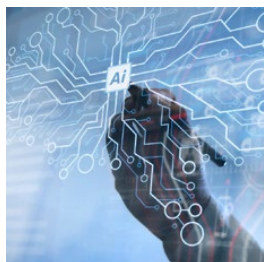




На фоне рождественских праздников традиционно снижается активность во многих сферах бизнеса. Предновогодняя суета становится приоритетом, что приводит к замедлению активности на рынке. Но даже в этот период крупные события продолжают привлекать внимание общественности. Недавно французская авиационная медиагруппа Actu Aero опубликовала фотографию первого прототипа Falcon 10X от компании Dassault. Этот шаг вызвал волну обсуждений среди экспертов и будущих владельцев. Компания пока официально не подтвердила информацию о начале лётных испытаний, но сама публикация уже стала важным сигналом.

Falcon 10X обещает быть одним из самых впечатляющих самолётов бизнес-класса благодаря своим характеристикам дальности полёта и комфорта пассажиров. Если испытания пройдут успешно, то эта модель сможет значительно повлиять на развитие сегмента деловой авиации в ближайшие годы. Таким образом, несмотря на затишье на рынке перед праздниками, стоит ожидать появления новых интересных новостей после них. Возможно, именно Falcon 10X станет тем самым событием, которое задаст тон всему году.

Частная авиация работает по простому принципу: предоставление клиентам доступа к воздушным судам по запросу. Но это может быть слишком упрощенным взглядом на финансовые/операционные модели частной авиации. Более глубокое изучение отрасли выявляет сложные стратегии финансирования, операционные модели и структуры капитала, которые могут обеспечить успех или провал игрокам в этой отрасли. Новый отчёт ACC Aviation подробно рассматривает потребности в финансировании различных операторов. Менеджер по консалтингу в ACC Aviation Найшал Чаг, автор отчёта, говорит, что финансовая сложность отрасли является прямым следствием различных бизнес-моделей, каждая из которых имеет свои собственные требования к капиталу и профили рисков.



Бизнес-авиация противостоит общему спаду пассажирских перевозок в США

WINGX: на 50-й неделе 2025 года трафик бизнес-джетов во всём мире составил почти 74800 рейсов, что всего на 1% больше, чем на той же неделе прошлого года. За последние четыре недели активность в мире превысила 303000 рейсов, что на 4% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года **стр. 24**

ИИ появится на рынке чартерных перевозок раньше, чем думают люди

По мере развития искусственного интеллекта отрасль чартерных перевозок находится на пороге серьёзных изменений, заявил ключевой лидер отрасли, призвав руководителей подготовиться к этой технологии **стр. 26**

Финансовый разрыв между претендентами на место в электроавиации расширяется

Контраст между состоянием немецкой Lilium и вермонтской Beta Technologies, привлёкшей \$1 млрд, красноречиво свидетельствует о складывающейся картине: передовая воздушная мобильность столкнулась с растущей поляризацией между «имущими» и «не имущими» **стр. 28**

300 старых вертолётов Ми-8 могут встать на прикол в ближайшие пять лет

Около 300 устаревших вертолётов Ми-8 в России могут быть выведены из эксплуатации в ближайшие пять лет. Продлевать их срок службы бесконечно нельзя, и авиакомпаниям должны обновить парки. Такой вопрос поднимался на совещании «Вертолётов России» с перевозчиками в ноябре **стр. 30**

Москва купит аэропорт Остафьево у Газпрома более чем за 2,7 млрд рублей

Департамент городского имущества города Москвы заключил контракт с «Газпромом» о приобретении аэропорта Остафьево до 2026 года. Цена контракта составила более 2,7 млрд рублей, свидетельствуют данные единого портала государственных закупок.

«Приобретение в собственность города Москвы имущественного комплекса аэропорта Остафьево, находящегося в собственности ПАО «Газпром», - указывается в данных контракта.

Согласно сведениям портала государственных за-

купок, контракт был заключен 9 декабря, срок его исполнения - 29 декабря 2025 года. Сделка находится в состоянии исполнения.

Аэропорт Остафьево принадлежит «Газпрому», он является основным пунктом базирования авиапредприятия «Газпром авиа». Аэродром обслуживает все типы вертолетов, а также воздушные суда Ту-134, Як-40, Як-42, Ан-12, Ан-24, Ан-72, Falcon-900. По данным Росавиации, аэропорт продолжает числиться среди аэропортов базирования «Газпром авиа».

Источник: ТАСС



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

Dassault готова начать лётные испытания Falcon 10X

Судя по фотографии первого прототипа Falcon 10X, опубликованной на этой неделе французской авиационной медиагруппой Actu Aero, компания Dassault, похоже, приближается к началу лётных испытаний своего сверхдальнего бизнес-джета Falcon 10X.

Производитель отказался комментировать сообщения о том, что первый полёт может состояться в начале 2026 года, но подтвердил планы по строительству специализированного предприятия для производства 10X на своей площадке в аэропорту Бордо-Мериньяк на юго-западе Франции.

На фотографии, предположительно, прототипа Falcon 10X, изображен самолёт с включенным двигателем во время наземных испытаний. Ожидается, что компания Dassault проведёт презентацию

своей флагманской модели в новом году и планирует ввести её в эксплуатацию в 2027 году.

Новейший Falcon, оснащенный двумя турбовентиляторными двигателями Rolls-Royce Pearl 10X, как ожидается, будет иметь дальность полёта 7500 морских миль и максимальную скорость 0,925 Маха. В начале августа Rolls-Royce подтвердила завершение испытаний и предоставление всех данных для сертификации двигателя Pearl 10X в EASA. Более длительный, чем ожидалось, срок разработки двигателя с тягой в 18000 фунтов способствовал переносу сроков сертификации нового самолёта с конца 2025 года.

Falcon 10X будет конкурировать с другими бизнес-джетами со сверхбольшим салоном, включая Bombardier Global 8000 и Gulfstream G700.



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

Héli Air Monaco присматривается к eVTOL

Компании Vertical Aerospace и Héli Air Monaco объявили о подписании меморандума о взаимопонимании по предварительному заказу eVTOL Valo от Vertical, для эксплуатации вдоль Лазурного берега. Valo, представленный в Лондоне и предлагающий салон премиум-класса, планирует получить одновременную сертификацию Европейским Союзом и Великобританией в 2028 году. Héli Air Monaco будет эксплуатировать Valo в своей сети, соединяя такие пункты назначения, такие как Монако, Ницца, Канны и Сен-Тропе, тихими, комфортными рейсами с нулевым уровнем выбросов.

Стюарт Симпсон, генеральный директор Vertical Aerospace, заявил: «Vertical и Héli Air Monaco разделяют видение более чистых, тихих и эффективных пу-

тешествий вдоль одного из самых знаковых побережий мира. Это партнёрство основано на запуске Valo, нашего нового самолёта, и ускоряет наше движение к выводу электрических полётов на рынок. Вместе мы переосмыслим воздушную мобильность вдоль Лазурного берега».

Просторный салон Valo рассчитан на первоначальное размещение четырёх, а позже и шести пассажиров, с панорамными окнами, большим личным пространством и вместимостью для шести ручных и шести регистрируемых багажных мест – устанавливая новый стандарт комфорта для региона. Партнёрство поддерживается компаниями Aéroports de la Côte d'Azur и Monaco Heliport для разработки необходимой инфраструктуры для будущих операций Valo.





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

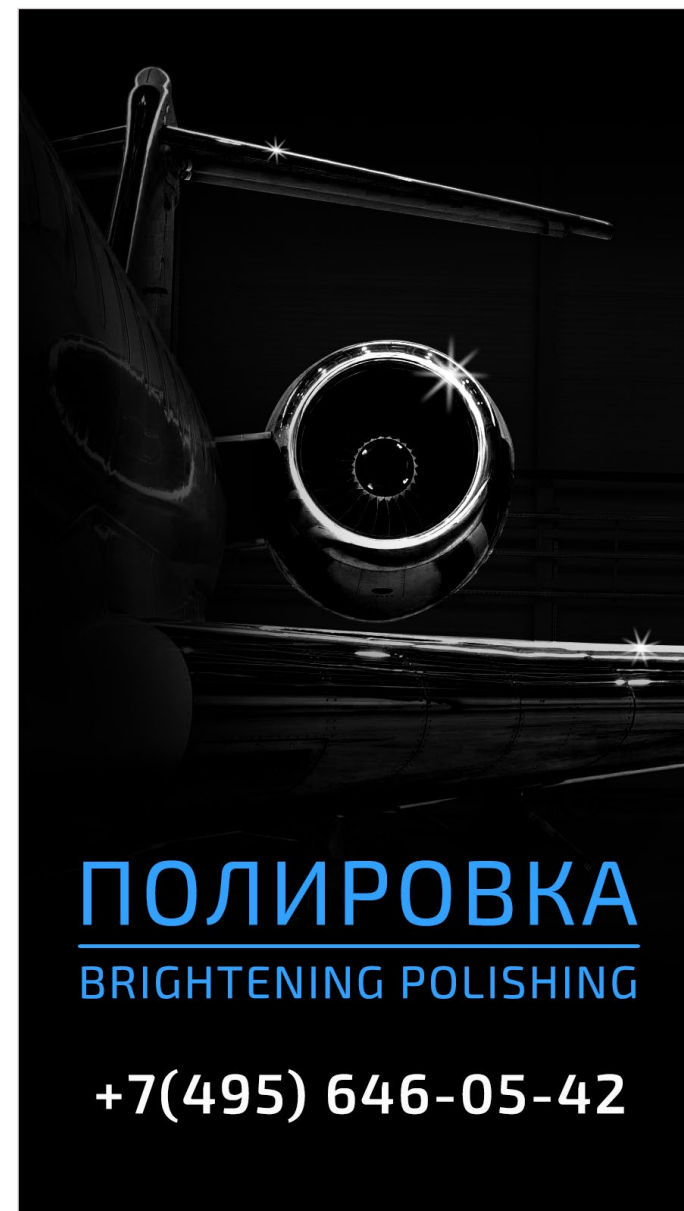
Jetex инвестирует в Azzera для продвижения инициатив в области устойчивой авиации

Компания Azzera Inc., поставщик решений в области устойчивого развития авиации, объявила о том, что Jetex стала последним стратегическим инвестором в цифровую платформу управления выбросами углерода. Новые инвестиции позволяют технологической платформе продолжать развивать функциональность, расширять своё международное присутствие и предоставлять клиентам новые инструменты компенсации выбросов для своих пользователей.

В соответствии с условиями соглашения, начиная с 2026 года Jetex также будет сотрудничать с Azzera в качестве партнёра по устойчивому развитию для закупки и управления экологически чистым

авиационным топливом (SAF) для своего международного флота. Это сотрудничество позволит Jetex впервые интегрировать SAF в свою деятельность, что станет важной вехой на пути компании к устойчивому развитию.

Azzera также подтверждает, что JETEX будет выступать в качестве ведущего партнёра для нового инструмента – платформы Azzera SAF Productivity Operations and Delivery (SAF POD). Разработанная для сокращения узких административных мест, связанных с SAF, платформа решает ключевую проблему масштабирования внедрения экологически чистого топлива среди компаний в цепочке поставок.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

ExecuJet MRO Services Malaysia получила одобрение EASA для ТОиР Falcon 7X

Компания ExecuJet MRO Services Malaysia, дочернее предприятие Dassault Aviation, расширила свои возможности по техническому обслуживанию, получив дополнительные разрешения от EASA и FAA.

EASA сертифицировала компанию для проведения линейного и базового технического обслуживания самолётов Falcon 7X на своем предприятии по техническому обслуживанию и ремонту в аэропорту Субанг. EASA также выдала одобрение для проведения неразрушающего контроля с использованием ультразвукового, вихретокового, магнитопорошкового и капиллярного методов.

Тем временем, FAA сертифицировало организацию ещё двумя методами неразрушающего контроля: ультразвуковым и капиллярным.

«Получение разрешения на базовое техническое обслуживание Falcon 7X имеет большое значение, поскольку помимо самолётов Falcon, проходящих через регион, существуют потребности в обслуживании и для Falcon, зарегистрированных в Европе и базирующихся в Азии. Сертификация EASA, являющаяся международным сертификатом, признанным многими другими органами гражданской авиации, демонстрирует, что мы соответствуем строгим требованиям, предъявляемым регулятором», – говорит Иван Лим, региональный вице-президент по Азии компании ExecuJet MRO Services. «Возможности неразрушающего контроля, которые мы добавили, важны, поскольку они дополнительно дополняют комплексные проверки в рамках базового технического обслуживания, помогая нам эффективно выявлять структурные дефекты и сокращать незапланированные простои».





Jetport Interiors



Решения,
создающие
стиль



jetport-interiors.tech

ACASS предложит криптовалютные платежи в партнерстве с Coinpayments

Цифровой платежный шлюз Coinpayments заключил партнёрство с ACASS для внедрения криптовалюты в качестве способа оплаты. Партнёрство начнет свою реализацию в Европе с января 2026 года, при этом фирменная функция выставления счетов Coinpayments будет доступна для постоянных клиентов ACASS.

Используя шлюз Coinpayments, поддерживающий множество криптовалют, ACASS сможет предложить платежное решение, которое позволит проводить крупные транзакции быстрее, чем традиционные способы оплаты.

Андре Хури, президент и генеральный директор ACASS, заявил: «Три десятилетия назад ACASS на-

чинала как скромная компания по подбору лётного персонала. Сегодня мы вступаем в следующий этап нашего пути, внедряя криптовалюту в качестве метода оплаты в рамках нашего постоянного стремления быть в авангарде деловой авиации. В то время как коммерческая авиация продолжает восстанавливаться после спада, вызванного пандемией, частная и деловая авиация только набирает популярность. Вместе с Coinpayments, ACASS сможет предоставлять более высокий уровень обслуживания нашим клиентам, которые ценят безопасность и скорость».

Coinpayments вышла на рынок частной авиации, заключив первоначальное соглашение с Jetcraft в мае 2025 года.



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

PlaneSense расширяет экспансию на европейский рынок

Американский оператор PlaneSense заключил соглашение о сотрудничестве с европейской компанией CaptainJet, занимающейся организацией чартерных рейсов, для расширения возможностей международной частной авиации для клиентов, путешествующих между США, Европой и другими регионами.

В рамках соглашения команда PlaneSense по организации чартерных рейсов будет координировать чартерные рейсы на частных самолётах по всей Европе и за её пределами, а PlaneSense, в свою очередь, будет оказывать поддержку клиентам CaptainJet, совершающим рейсы в США.

Сотрудничество основано на ранее заключённом соглашении PlaneSense с Jetfly в 2025 году, которое позволяет клиентам PlaneSense, используя

щим долевое владение самолётами, использовать лётные часы на флоте Pilatus PC-12 и PC-24 Jetfly в Европе и Северной Африке, с взаимным доступом для клиентов Jetfly. Когда клиентам PlaneSense потребуются самолёты других типов за рубежом, команда по организации чартерных рейсов будет сотрудничать с CaptainJet для организации чартерных перевозок.

Президент и генеральный директор PlaneSense Джордж Антониадис заявил, что сотрудничество расширяет возможности компании по удовлетворению растущих глобальных потребностей в сфере путешествий. Он отметил, что работа с CaptainJet значительно расширяет международное присутствие PlaneSense, сохраняя при этом стандарты обслуживания, соответствующие ценностям компании.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

NetJets установит систему Starlink

Компания NetJets выбрала спутниковую систему связи Starlink от SpaceX для установки примерно на 600 бизнес-джетах своего флота. Ожидается, что монтаж будет завершён к концу следующего года. По данным отраслевых источников, стоимость установки Starlink, включая оборудование, начинается примерно с \$300000 за самолёт, поэтому инвестиции NetJets могут составить почти \$200 млн.

Установка Starlink будет произведена на самолётах Cessna Citation Latitude и Longitude, Embraer Praetor 500, а также Bombardier Challenger 350 и 650 и Global в США, а также на Challenger 650 и Global в Европе. Электронно управляемая антенна Starlink устанавливается на верхней части фюзеляжа самолёта, а в комплект входят источник питания и беспроводные точки доступа.

«Это соглашение со Starlink позволяет NetJets и дальше предоставлять исключительные впечатления от путешествий для наших владельцев и их пассажиров», - сказал президент NetJets Aviation Патрик Галлахер. «Благодаря Starlink путешествия становятся ещё лучше благодаря надёжной связи, независимо от того, летают ли наши владельцы по делам или на отдых – бесперебойная связь имеет решающее значение для того опыта, который необходим и которого заслуживают наши владельцы».

Более 8000 спутников Starlink на низкой околоземной орбите обеспечивают глобальную высокоскоростную широкополосную связь с низкой задержкой от земли до всех эшелонов. Заявленные скорости Starlink варьируются от 135 до 310 Мбит/с для загрузки и от 20 до 44 Мбит/с для выгрузки.

ExecuJet завершила первую установку системы Starlink на Falcon 8X

Компания ExecuJet MRO Services завершила первую установку системы связи Starlink на самолёте Dassault Falcon 8X. Работы были выполнены в центре компании в Бельгии.

Монтаж проводился в рамках дополнительного сертификата типа, разработанного компанией Dassault Falcon Jet (DFJ) для своей сети ТОиР. В настоящее время на предприятиях Dassault Aviation Business Services в Женеве и на объектах DFJ в США реализуются новые проекты по установке Starlink.

На Falcon 8X было установлено оборудование Starlink, обеспечивающее неназванному заказчи-

ку высокоскоростное подключение для видеоконференций, передачи больших объёмов данных и доступа к облачным сетям. После установки этого оборудования и усилителя антенны с минимизацией изменений в фюзеляже, компания ExecuJet MRO Services провела испытательные полёты, чтобы убедиться в работоспособности системы.

Компания SpaceX назначила ExecuJet MRO Services, являющуюся дочерней компанией Dassault, своим дилером Starlink. ExecuJet также может проводить модернизацию бизнес-джетов Falcon 7X, 2000LXS и 900LX, а также самолётов Bombardier Global и Challenger, Embraer Legacy и Gulfstream.



Автономное аэротакси шестого поколения от Wisk совершило первый полёт

Компания Wisk Aero, поддерживаемая Boeing, объявила во вторник об успешном проведении первого полёта полномасштабного прототипа своего автономного четырёхместного eVTOL. По данным Wisk, во время своего первого полёта, который состоялся на испытательном полигоне компании в Холлистере, штат Калифорния, самолёт шестого поколения (Gen 6) совершил взлёт, висение и выполнил ряд манёвров по стабилизации полёта.

Этот полёт знаменует начало «тщательной» программы лётных испытаний, которая подтвердит конструкцию воздушного судна, методов моделирования и его характеристики. Первоначальные испытания будут сосредоточены на «взлётах, посадках и устойчивости на низких скоростях, прежде чем перейти к более высоким скоростям и высотам, включая сложные манёвры, такие как продольный переход, поперечный переход и повороты с использованием педалей», - сообщила компания.

«Этот первый полёт – момент, к которому стремились наша команда, и это убедительное подтверждение работы, опыта и преданности делу, вложенных в программу Gen 6», - сказал генеральный директор Wisk Себастьян Виньерон. «Видеть, как Gen 6 взлетает – волнующий момент для Wisk и будущего авиации. Это подтверждает нашу веру в автономность, и мы ещё больше воодушевлены тем, чтобы продолжить путь к обеспечению безопасных полётов для всех».

Представленный в 2022 году eVTOL шестого поколения является результатом более чем 1750 часов лётных испытаний демонстрационных уменьшенных моделей. Полностью электрический летатель-

ный аппарат предназначен для перевозки четырёх пассажиров на короткие расстояния до 90 миль, развивая крейсерскую скорость до 120 узлов на высотах от 2500 до 4000 футов.

«Команда Wisk разработала передовые технологии в области управления полётом, датчиков, навигации, электропитания, системной интеграции и многих других областях, создав продукт, который разработан с учётом строгих требований безопасности для конкретной концепции эксплуатации», - отметил Брайан Ютко, председатель совета директоров Wisk и вице-президент по разработке продукции в Boeing Commercial Airplanes. «Эти ин-

женерные методы и технологии являются ценным источником информации для Boeing, поскольку мы работаем вместе и продуманно применяем их для будущего авиации».

Компания Wisk намерена стать первой компанией, сертифицировавшей полностью автономный и беспилотный eVTOL для коммерческих услуг аэротакси в США, и уже начала процесс сертификации в FAA, но не назвала конкретных сроков окончания работ. Она планирует запустить услуги аэротакси в Хьюстоне, Лос-Анджелесе и Майами в партнёрстве с местными операторами и группой Signature Aviation FBO.



Green Taxi планирует к 2027 году сертифицировать гибридные электрические системы руления

Компания Green Taxi Aerospace заявляет, что в 2027 году рассчитывает получить первые дополнительные сертификаты типа для гибридно-электрической технологии, которая снижает выбросы от самолётов при рулении. На фестивале Future Aero Festival в Амстердаме в начале этого месяца генеральный директор и основатель американского стартапа Дэвид Валарт (David Valaert) заявил, что сейчас компания работает с Delta Airlines и Embraer над установкой этой системы на региональные самолёты E175.

Система Green Taxi использует энергию от вспомогательных силовых установок (ВСУ) для питания электродвигателей, установленных в основном шасси самолёта. Компания заявляет, что, благодаря отсутствию необходимости руления с использо-

ванием энергии основных двигателей, такой подход позволяет снизить расход топлива на коротких рейсах на 5-20%.

«Ничто другое не сможет обеспечить такой [уровень снижения расхода топлива], который мы могли бы реализовать менее чем за пять лет», - заявил Валарт. «Реактивный двигатель не предназначен для работы на земле, где расход топлива на холостом ходу составляет около 60%».

По данным Green Taxi, дополнительная мощность, необходимая для руления с основным двигателем самолёта, также приводит к дополнительному износу тормозов. Валарт сравнил это с тем, как если бы вы «ездили на машине с наполовину нажатой педалью тормоза».

Постепенное совершенствование автомобильных технологий сделало применение системы в авиации более перспективным. «Десять лет назад вес системы был значительно больше, поскольку только электроника весила почти 200-300 фунтов; сейчас она весит 20 фунтов», - объяснил Валарт. «Мы целый год проводили исследования, чтобы определить наиболее перспективную технологию для выхода на рынок, и теперь переходим к этапу разработки».

Green Taxi получила от FAA грант в размере \$5,6 млн в рамках программы Fuelling Aviation's Sustainable Transition. Наибольшая потенциальная экономия топлива прогнозируется для коротких рейсов с длительным временем руления.

Компания Delta Airlines приняла решение в приоритетном порядке установить оборудование на свой флот самолётов E175, каждый из которых, как правило, совершает 4-5 рейсов в день. Партнёры недавно представили Embraer официальное предложение для получения дополнительной технической информации и в ответ вскоре определят предполагаемую экономию в год на каждый самолёт.

После получения разрешения регулирующих органов система Green Taxi будет модернизирована компанией Standard Aero, специализирующейся на ТОиР, а стороны представят совместный план сертификации в FAA. Прототип и компоненты для тестирования будут собраны в середине 2026 года, после чего в следующем году будет завершена установка на самолёт и проведены испытания при рулении. Green Taxi также будет добиваться одобрения от EASA в Европе и ANAC в Бразилии.



ЕВАА подтверждает новые даты проведения EBACE26

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) объявляет об обновлённых датах проведения EBACE26, которая теперь запланирована со вторника, 2 июня, по четверг, 4 июня 2026 года, в выставочном центре Palexro и аэропорту Женевы, а специальный день для СМИ пройдет в понедельник, 1 июня.

Новые сроки были определены после детального анализа общего календаря мероприятий в мире, а также обсуждений с экспонентами, Консультативным советом EBACE и другими ключевыми заинтересованными сторонами. Это решение направлено на повышение ценности и улучшение общего впечатления от выставки для экспонентов, посетителей и партнёров.

Стефан Бенц, генеральный директор ЕВАА, говорит: «После тщательного анализа рынка мы уверены, что проведение EBACE26 со 2 по 4 июня 2026 года обеспечит лучшие условия для всех участников. Обновлённые даты более точно соответствуют потребностям и требованиям всех наших экспонентов из разных регионов, наших посетителей и поддерживают обновленный формат, который мы представляем для выставки 2026 года».

Бронирование мест для участников выставки откроется в январе, и будет действовать самая конкурентоспособная ценовая модель за последние годы. Впервые цены на места в закрытых выставочных залах заморожены второй год подряд и останутся на уровне 2024 года, что обеспечит долгосрочную стабильность для участников.

Кроме того, цены на демонстрацию воздушных

судов будут примерно в пять раз ниже, чем на предыдущих выставках EBACE, что больше соответствует ценам, обычно наблюдаемым на региональных выставках, чем на крупных международных мероприятиях.

Места в закрытых выставочных залах распределяются с учетом лояльности участников и размера стенда. Доступно ограниченное количество мест премиум-класса, порядок распределения будет определен случайным образом 8 января 2026 года.

Отдел продаж ЕВАА готов помочь участникам разобраться в вариантах и оказать поддержку по вопросам бронирования стендов или продаж. Как было объявлено ранее, участники, размещающие

свои экспонаты на открытых площадках, также смогут принимать клиентов в специально оборудованных зонах гостеприимства, что позволит создавать индивидуальные брендовые впечатления непосредственно на стенде. Сочетание новой ценовой модели и особенностей мероприятия с улучшенным графиком проведения выставки способствует развитию ЕВАА.

Бенц добавляет: «Наша цель – провести мероприятие, которое принесёт пользу и окупится для всех наших участников. Обновлённые даты, а также новая структура и коммерческий подход призваны упростить компаниям планирование своего присутствия, приём клиентов и ведение бизнеса в Женеве».



ACS предупреждает о необходимости тщательного планирования поездок на Чемпионат мира по футболу 2026

Болельщикам Чемпионата мира следует планировать поездки тщательно и заранее, сообщает Air Charter Service. Последний Чемпионат мира по футболу проходил в Катаре в 2022 году. Наибольшее расстояние между восемью стадионами составляло 50 миль. Однако в 2026 году матчи пройдут по всей Северной Америке: в США, Канаде и Мексике.

«С увеличением числа команд-участниц с 32 до 48, это будет самый масштабный чемпионат мира по

футболу за всю историю, а матчи пройдут на 16 стадионах, расположенных в четырёх часовых поясах, некоторые из которых находятся на расстоянии более 3400 миль друг от друга», - говорит коммерческий директор Air Charter Service Алекс Садат-Шафай. «Самое большое расстояние между стадионами – от Ванкувера до Майами, но на групповом этапе такого не будет».

Он добавляет: «Есть еще несколько пар стадионов, расстояние между которыми превышает 2000

миль, что создает логистический кошмар не только для команд, но и для болельщиков».

Матчи Западного региона пройдут в Ванкувере, Сиэтле, районе залива Сан-Франциско и Лос-Анджелесе. Центральный регион включает Канзас-Сити, Даллас, Хьюстон, Гвадалахару, Мексику и Монтеррей. Матчи Восточного региона пройдут в Атланте, Бостоне, Майами, Нью-Йорке/Нью-Джерси, Филадельфии и Торонто.

Садат-Шафай отмечает: «Алжиру и его болельщикам в группе J предстоит преодолеть самое большое расстояние на групповом этапе. После первой игры на стадионе «Леви» в Сан-Франциско они отправятся на стадион «Эрроухед» в Канзасе, а затем вернутся в Сан-Франциско, преодолев в общей сложности 3685 миль. Что касается группы Англии, то они сыграют с Хорватией на стадионе AT&T в Арлингтоне, недалеко от Далласа, а затем проделают путь более 1800 миль до стадиона Gillette в Бостоне, чтобы встретиться с Ганой. Судя по текущему расписанию авиакомпаний, прямых рейсов между двумя городами просто не хватит».

Финал запланирован на 19 июля 2026 года в Нью-Йорке/Нью-Джерси.

Компания Air Charter Service организовала более 350 частных чартерных рейсов для болельщиков, посетивших чемпионат мира по футболу 2018 года в России, где большие расстояния между стадионами также затрудняли поездки. Болельщикам также необходимо будет уточнить информацию о специальных сборах за мероприятия, взимаемых FBO.



GACA выдало Jetex лицензию на наземное обслуживание в аэропорту Красного моря

Главное управление гражданской авиации (GACA) в сотрудничестве с Международным аэропортом Красного моря (RSI) объявило о получении компанией Jetex лицензии на предоставление услуг наземного обслуживания и поддержки деловой авиации в аэропорту RSI в Королевстве Саудовская Аравия.

Получение лицензии является важной вехой в развитии услуг деловой авиации во всём Королевстве, поддерживая концепцию Vision 2030 и авиационную программу в рамках Национальной стратегии транспорта и логистики. Об этом было объявлено во время конференции Supply Chain & Logistics Conference 2025 в Эр-Рияде.

Полученное разрешение позволяет Jetex предоставлять полный спектр услуг частной авиации в аэропорту RSI, повышая стандарты обслужива-

ния, операционную эффективность и общее качество обслуживания пассажиров премиум- и бизнес-класса.

Полученная лицензия также отражает быстрое расширение деятельности в сфере авиации общего назначения в Королевстве. Недавние разрешения регулирующих органов способствовали выходу на рынок множества международных операторов деловой авиации, подчеркивая растущую роль Саудовской Аравии в деловой и частной авиации. Это сотрудничество отражает роль GACA как национального регулятора, обеспечивающего работу квалифицированных международных операторов при соблюдении высоких стандартов безопасности, качества и соответствия нормативным требованиям, а также поддерживающего развитие авиационного сектора в соответствии с программой Vision 2030.

Авад Альсулами, исполнительный вице-президент GACA, заявил: «Выдача этой лицензии отражает продолжающийся рост авиации общего назначения в Международном аэропорту Красного моря и её расширяющуюся роль в поддержке элитного туризма в этом регионе. Обеспечивая высококачественное наземное обслуживание в этом аэропорту, GACA укрепляет инфраструктуру частной авиации для удовлетворения растущего спроса и поддержки развивающихся роскошных направлений Саудовской Аравии в соответствии с программой Vision 2030.

Адель Мардини, основатель и генеральный директор Jetex, заявил: «Получение разрешения от GACA на осуществление деятельности в международном аэропорту Красного моря является важной вехой для Jetex в Саудовской Аравии. Эта лицензия позволяет нам поддерживать развитие туризма на Красном море с помощью наших услуг частной авиации, и мы гордимся сотрудничеством с GACA и международным аэропортом Красного моря в продвижении программы Vision 2030.

Авиационный сектор Саудовской Аравии переживает значительную трансформацию, являющуюся ключевым элементом стратегии Vision 2030. GACA поддерживает рост сектора посредством развития нормативно-правовой базы, либерализации рынка и целевых инвестиций в инфраструктуру. Благодаря совершенствованию нормативно-правовой базы и стратегическому партнёрству, GACA и саудовские аэропорты модернизируют авиационную отрасль и укрепляют позиции Королевства как глобального транспортного узла, соединяющего Азию, Африку и Европу.



Многочисленные проверки и ремонты бизнес-джетов обеспечивают загрузку АМАС

В последние недели техцентры АМАС Aerospace в Турции были заняты многочисленными проектами, связанными с бизнес-джетами Dassault Falcon. Подразделение группы в Стамбуле работает в тандеме с центром, специализирующимся на авиалайнерах, в Бодруме, а также со штаб-квартирой в Базеле, Швейцария.

На прошлой неделе компания АМАС вернула в эксплуатацию Falcon 900EX EASy давнего клиента после 150-250-часовой проверки двигателя. Процесс включал замену щеток генератора, а пока самолёт находился на земле, проводилось обслуживание шасси, ремонт колёс и тормозов.

Стамбульский центр также недавно завершил масштабное базовое обслуживание самолёта Falcon 7X, принадлежащего европейскому заказчику. В ходе 12-месячной инспекции, включавшей также проверку после 800 лётных часов, было выявлено несколько технических проблем, включая замену уплотнений двигателя и сальников после обнаружения утечек масла. Были заменены гидравлический насос высокого давления и резервный насос самолёта. Работы также включали замену топливных фильтров в двигателях и ВСУ из-за загрязнения топливного бака, а также неисправный блок управления дроссельной заслонкой, обнаруженный во время испытания воздушного тормоза.

В октябре команда АМАС Turkey работала с тремя самолётами Falcon 2000EX EASy, принадлежащими одному и тому же давнему клиенту. В одном из этих джетов были заменены датчик температуры и компоненты тормозов после неудачных испыта-

ний. Второму Falcon 2000 требовалась доработка системы УКВ, а на третьем самолёте заменён усовершенствованный графический модуль.

В том же месяце АМАС заменила еще один усовершенствованный графический модуль в системе оповещения экипажа самолёта Falcon 900EX. Эта работа включала отправку группы в столицу Турции Анкару для выполнения задачи в ситуации AOG.

Тем временем оператор из Южной Азии недавно

доставил свой Gulfstream GIV на объект АМАС в Базеле для инспекций 1С, 6С и 2000 циклов. В ходе проверок инженеры обнаружили сильную коррозию на обоих стабилизаторах самолёта и начали масштабные работы по её устранению.

Недавно на заводе в Базеле также была проведена 36-месячная проверка самолёта Bombardier Challenger 650 и заменены шины носового колеса. Эта же группа завершила 180-месячную проверку самолёта Global XRS и воспользовалась возможностью установить систему связи Starlink.



Bombardier улучшает бортовую связь Challenger и Global благодаря новому интеллектуальному маршрутизатору

Компания Bombardier объявила о выпуске своего интеллектуального маршрутизатора (Smart Router), высокопроизводительного решения для обеспечения связи, разработанного для удовлетворения меняющихся потребностей современных пассажиров бизнес-джетов. Созданный в сотрудничестве с Collins Aerospace, предпочтительным поставщиком услуг связи Bombardier, интеллекту-

альный маршрутизатор Bombardier Smart Router – это передовое маршрутизирующее устройство, разработанное для обеспечения бесперебойной связи на борту.

Как поясняют в компании, он обладает расширенными возможностями коммутации сети и многоканальной маршрутизацией, обеспечивая

стабильное и бесперебойное обслуживание при переключении самолета между сетями.

Разработанный с учетом инноваций, интеллектуальный маршрутизатор Bombardier Smart Router включает в себя новейшие технологии, такие как Wi-Fi 6, сотовая связь 5G, современные функции безопасности и встроенные средства резервирования, такие как протокол резервирования виртуального маршрутизатора (VRRP). Кроме того, он обеспечивает ускоренное устранение неполадок в режиме реального времени благодаря удаленной поддержке и локализации неисправностей, гарантируя быстрое выявление и устранение проблем для максимальной эффективности работы и оперативности реагирования на запросы каждого клиента.

Пол Сислиан, исполнительный вице-президент Bombardier Aftermarket Services & Strategy, сказал: «Bombardier стремится дать своим клиентам уверенность в комфортных и стильных полётах по всему миру – с надёжной высокопроизводительной связью, созданной для удовлетворения современных потребностей клиентов и обеспечения дополнительного удобства. Внедрение Bombardier Smart Router в нашу линейку демонстрирует заботу о клиентах, обеспечивая им бесперебойное и улучшенное обслуживание в салоне на каждом этапе».

Разработанный с учётом приоритета безопасности с самого начала, интеллектуальный маршрутизатор обеспечивает шифрование корпоративного уровня, передовые межсетевые экраны и надёжную защиту от киберугроз.



Kodiak 900 получил бразильский сертификат летной годности

Daher Aircraft объявила о сертификации своего турбовинтового самолёта Kodiak 900 бразильским регулятором ANAC (Agência Nacional de Aviação Civil), что позволяет этой более крупной и быстрой версии базового самолёта Kodiak 100 эксплуатироваться в стране со значительными требованиями к современным, высокоэффективным многоцелевым самолётам.

Kodiak 900 сохраняет выдающиеся качества Kodiak 100 как самолёта, способного преодолевать любые препятствия, но при этом представляет собой дальнейшую эволюцию благодаря увеличению длины фюзеляжа на 1,19 м для большего пассажирского и

грузового пространства, увеличению крейсерской скорости до 210 узлов, большей полезной нагрузке и увеличению дальности полёта до 2090 км. Экономические показатели эксплуатации Kodiak 900 также были улучшены: удельный расход топлива снизился на девять процентов. Эти улучшения снижают стоимость пассажира-километра и прямые эксплуатационные расходы для коммерческих операторов.

«Благодаря сертификации летной годности в Бразилии, Kodiak 900 теперь присоединяется к нашему Kodiak 100, чтобы удовлетворить весь спектр транспортных потребностей страны», – пояснил

генеральный директор Daher Aircraft Николя Шаббер. «Эти самолёты идеально подходят для самых разных задач: от обслуживания сельского хозяйства, фермерских хозяйств, строительства и служб общественной безопасности до корпоративных перевозок, модернизации региональных авиакомпаний и выполнения таких задач, как гуманитарные операции и прыжки с парашютом».

Шаббер отметил, что растущий парк самолётов Kodiak 100 уже эксплуатируется в Бразилии, наряду с устоявшейся клиентской базой для быстрого и эффективного семейства самолётов ТВМ.

«И Kodiak 900, и Kodiak 100 обладают одинаково прочной конструкцией и превосходными характеристиками управляемости, включая возможность короткого взлёта и посадки, а также устойчивость к сваливанию и штопору», – сказал Паулу С. Оленски, исполнительный директор бразильского подразделения Daher Aircraft. «Оснащённые надёжным неубирающимся шасси, Kodiak 900 и Kodiak 100 предназначены для эксплуатации вне аэродромных площадок, от отдалённых взлётно-посадочных полос в труднодоступных районах до травяных и гравийных ВПП».

Удлинённый фюзеляж Kodiak 900 обеспечивает увеличение общего объёма салона на 20%, до 8,75 кубометров. Он имеет 10-местную компоновку, сочетающую опыт Daher в создании изысканных, роскошных интерьеров для семейства самолётов ТВМ с надёжным наследием Kodiak, создавая салон, который одновременно универсален и хорошо оборудован.



В ЦАГИ завершился этап исследований по созданию сверхзвукового авиалайнера следующего поколения

Создание сверхзвукового гражданского самолёта следующего поколения является важной задачей, решение которой позволит России выйти в мировые авиационные лидеры. Для испытания необходимых технологий Центральный аэрогидродинамический институт имени профессора Н.Е. Жуковского в кооперации с предприятиями промышленности ПАО «ОАК» и АО «ОДК-Климов» и ФАУ «Центральный институт авиационного моторостроения имени П.И. Баранова» разрабатывают демонстратор комплекса технологий (ДКТ) «Стриж». Заказчик и координатор исследований, проводимых по государственным контрактам с Минпромторгом России, – НИЦ «Институт имени Н.Е. Жуковского».

Одной из технологий, которую призван апробировать летательный аппарат, является верхнее расположение силовой установки на планере. Такое решение снизит уровень звукового удара, возникающего при полёте на сверхзвуковом режиме. Силовая установка ДКТ «Стриж» проектировалась и испытывалась в рамках научно-исследовательской работы «Сивил-2025-ЦАГИ».

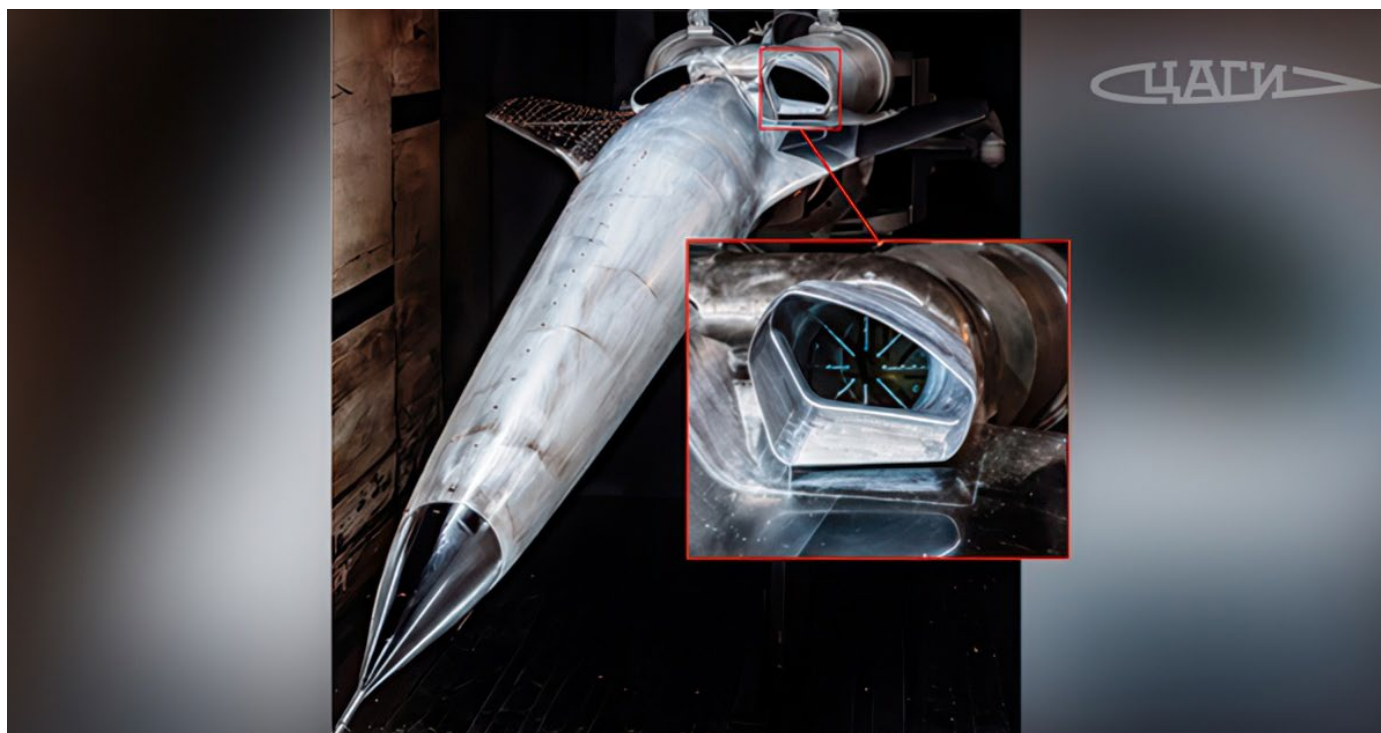
На первом этапе исследований специалисты института проанализировали, спроектировали и изготовили модели элементов силовой установки летательного аппарата. Она состоит из двух двигателей, к каждому из которых подсоединено воздухозаборное устройство и плоское реактивное сопло с косым срезом. Такой вид сопла был применён впервые в отечественной практике. Затем последовали испытания в аэродинамических трубах ЦАГИ. С учётом верхнего расположения двигателя были получены характеристики воздухозаборного

устройства выше стандартных значений, а потери тяги плоского реактивного сопла показали приемлемые для ДКТ характеристики.

Следующим шагом стали испытания на наземном стенде разработанного АО «ОДК-Климов» двигателя РД-93МС, адаптированного для применения в составе демонстратора. При изготовлении плоского сопла двигателя инженеры применили комбинированную технологию (лазерное спекание, сварка, фрезерование). Исследования проводились АО «ОДК-Климов» совместно с ЦАГИ на площадке корпорации. В процессе испытаний на сопло устанавливалась разработанная и изготов-

ленная ЦАГИ система шумоглушения для снижения шума струи на взлётных режимах. Тяговые характеристики двигателя РД-93МС, полученные в испытаниях, подтвердили соответствие требованиям технического задания.

«Сверхзвуковая гражданская авиация имеет стратегическое значение в жизни государства. Прошедшие исследования продемонстрировали технологическую состоятельность России и позволяют уверенно смотреть на дальнейшее продолжение работ в этом векторе», – прокомментировал генеральный директор ФАУ «ЦАГИ», член-корреспондент РАН Кирилл Сыпало.



Мнение эксперта: эволюция деловой авиации в Африке

Деловая авиация в Африке перестала быть символом привилегий, она стала краеугольным камнем связей, торговли и развития. На континенте, где география, инфраструктура и расстояние часто ограничивают мобильность, деловая авиация стала незаменимым инструментом прогресса. Деловая авиация в Африке – это не роскошь, это доступ, прогресс и эволюция разрозненных стран, расположенных на огромном континенте, пишет председатель Африканской ассоциации деловой авиации Давит Лемма в Aviation Week.

Стратегический фактор, способствующий успеху, а не роскошь

FAA кратко определяет деловую авиацию как «использование воздушного судна в качестве делового инструмента для экономии времени». Это определение не является исчерпывающим, в нем не говорится об использовании Bombardier или Gulfstream, то есть бизнес-джета; в нем четко указано «воздушное судно». В Африке это различие имеет огромное значение. Деловая авиация выхо-

дит далеко за рамки корпоративных самолётов и включает в себя турбовинтовые самолёты, вертолёты и беспилотные системы, выполняющие важные экономические и гуманитарные функции. От аэропорта Уилсон в Найроби, где операторы переключаются между регулярными рейсами, чартерными миссиями и медицинской эвакуацией, до дронов Zipline в Руанде, доставляющих кровь и медикаменты, деловая авиация соединяет людей и открывает возможности в обширных и часто отдалённых регионах. В Африке речь идёт не о роскоши, деловая авиация является фактором развития.

Развенчание устаревших стереотипов

На протяжении десятилетий Африку рассматривали как «свалку» для старых самолётов и вторичного использования. Это представление устарело. Континент ежегодно получает свою долю новых или «свежих» самолётов со вторичного рынка, поступающих в эксплуатацию по всему миру, и отмечается, что их количество растёт, а отраслевые прогнозы указывают на Африку как на растущую экономику деловой авиации. Столь же устарело и представление о том, что в Африке отсутствует значимый рынок деловой авиации. Размер авиапарка континента сопоставим с размерами флотов Южной Америки и Юго-Восточной Азии, а его экономики, многие из которых входят в число самых быстрорастущих в мире, представляют собой динамичные возможности для развития связей и инвестиций. Увеличение притока инвестиций со всех уголков мира делает деловую авиацию необходимой, поскольку огромные размеры территории и отсутствие физических наземных транспортных



сетей подчеркивают необходимость гибкости деловой авиации.

Примеры миссий деловой авиации в Африке демонстрируют новую перспективу для отрасли – богатую, разнообразную и полную потенциала. Взять, к примеру, фермера, летающего на Cessna 172 не только для управления своим ранчо, но и для поездок в города с целью торговли скотом и выхода на новые рынки; подразделения по борьбе с браконьерством, патрулирующие обширные заповедники на вертолётах; гуманитарные команды, прибывающие в общины, изолированные из-за катастрофических событий; или беспилотные летательные аппараты, проводящие обследования инфраструктуры. В дополнение к более привычным операциям в сфере пассажирских перевозок и деловой авиации, эти примеры в совокупности иллюстрируют, как этот сектор меняет мобильность, эффективность и социальное воздействие в Африке.

Региональные различия, общие факторы

Подобно тому, как разнообразие видов деловой авиации определяется определёнными потребностями, ландшафт деловой авиации в Африке также фрагментирован и формируется под влиянием различных региональных преимуществ и экономических факторов.

Южная Африка остается наиболее зрелым рынком, поддерживаемым стабильным регулированием, развитой инфраструктурой и опытными операторами. Она отражает западные операционные

модели и служит основной точкой входа для международной деловой авиации.

В Западной Африке постоянно наблюдается высокий спрос на удобство деловой авиации. Экономический рост региона обусловлен нефтегазовым и энергетическим секторами. Несмотря на ограничения, связанные со сложностью регулирования и недостатками инфраструктуры, ключевые авиационные хабы, включая Лагос, Аккру и Дакар, продолжают развиваться, превращаясь в надёжные центры деловой авиации. Появление новых игроков на рынке продолжает поддерживать этот недостаточно освоенный регион.

Восточная Африка находится на подъёме, чему способствуют туризм, гуманитарные миссии и региональные институты, такие как Африканский Союз. Аддис-Абеба и Найроби являются опорой динамичного, но в то же время консолидирующегося рынка. В этом регионе самолёт Cessna Caravan – настоящая рабочая лошадка восточного неба, выступающая связующим звеном между экономическим развитием и новыми возможностями.

Северная Африка, расположенная между Европой и рынками стран Африки к югу от Сахары, получает выгоду от туризма и состоятельных частных пользователей. Такие страны, как Марокко, активно инвестируют и продвигают свои преимущества в сфере труда, недвижимости и рабочей силы. Однако бюрократия и устаревшие системы часто ограничивают гибкость, и в регионе базируется мало деловых воздушных судов.

Хотя каждый регион развивается по своей собственной траектории, все они имеют общую черту: восходящую тенденцию, направленную на повышение профессионализма, улучшение инфраструктуры и признание того, что деловая авиация является мультипликатором экономической эффективности.

Дальнейший путь: от необязательного к необходимому

Путь вперед ясен, но сложен и сопряжен со своими препятствиями. Для поддержания роста Африке необходимо гармонизировать нормативные акты, инвестировать в инфраструктуру за пределами крупных транспортных узлов и расширить кадровый резерв квалифицированных специалистов в области авиации. Необходимо изменить восприятие на местном и международном уровнях. Деловая авиация должна рассматриваться не как роскошь, а как неотъемлемая часть торговли, оказания медицинской помощи и национальной устойчивости. Когда врач добирается по воздуху до отдаленной деревни, когда гуманитарная помощь доставляется по затопленным дорогам или когда предприниматели соединяют отдаленные столицы и укрепляют экономику, деловая авиация в Африке приносит ощутимую пользу.

В мае Давит Лемма был назначен председателем Африканской ассоциации деловой авиации (AfBAA). Лемма является основателем и генеральным директором Krimson Aviation Holdings и имеет 25-летний опыт работы в деловой авиации. Он имеет лицензию коммерческого пилота и сертификат FAA по ремонту планеров и двигателей.

Moon Jet Group прогнозирует, что 2026 год станет годом прорыва для деловой авиации

Компания Moon Jet Group, глобальная компания по торговле и консультированию в сфере авиации, опубликовала свой прогноз рынка, согласно которому 2026 год станет одним из самых загруженных для деловой авиации за более чем десятилетие, чему способствуют возросшая экономическая уверенность, политика, направленная на рост, проводимая администрацией Трампа, и ожидаемое влияние широко упоминаемого «большого, прекрасного законопроекта».

По данным Moon Jet Group, этот закон, который рынки рассматривают как активно поддерживающий инвестиции, предпринимательство и создание богатства, уже влияет на долгосрочное

планирование в деловой авиации. Владельцы воздушных судов, корпорации и состоятельные частные лица всё чаще возобновляют обсуждения по планированию флота после длительного периода неопределенности.

Джеймс Мун, основатель Moon Jet Group, сказал: «Ясность политики имеет значение в деловой авиации. Пробизнес-позиция администрации Трампа и принятие этого масштабного и красивого законопроекта существенно повысили доверие. Это доверие напрямую отражается на сделках с воздушными судами, модернизации флота и долгосрочных инвестиционных решениях».

Деловая авиация готова достичь новых высот. Moon Jet Group считает, что нынешняя политическая обстановка создает значительные благоприятные условия для деловой авиации, стимулируя вложение капитала, поддерживая создание рабочих мест и признавая частную авиацию стратегическим фактором развития коммерции, а не предметом роскоши.

В результате компания наблюдает рост активности как со стороны покупателей, приобретающих самолёт впервые, так и со стороны опытных владельцев и операторов, особенно тех, кто планирует приобретения или замену в соответствии с многолетними стратегиями роста.

«Деловая авиация процветает, когда лица, принимающие решения, имеют полную информацию», - добавил Джеймс. «Мы считаем, что предстоящий цикл вознаградит тех, кто действует решительно, и 2026 год обещает стать определяющим».

Несмотря на растущий интерес, предложение высококачественных самолётов на вторичном рынке остается ограниченным, особенно в сегменте суперсредних и сверхдальних джетов. Длительные проблемы с производителями продолжают подталкивать покупателей к вторичному рынку, усиливая конкуренцию и подчеркивая важность раннего взаимодействия и экспертной консультативной поддержки.

Moon Jet Group ожидает, что эта динамика сохранится до конца 2026 года, способствуя увеличению активности сделок и более стратегическому заключению вне рыночных соглашений.



ACC Aviation анализирует операционные модели частной авиации

Частная авиация работает по простому принципу: предоставление клиентам доступа к воздушным судам по запросу. Но это может быть слишком упрощенным взглядом на финансовые/операционные модели частной авиации. Более глубокое изучение отрасли выявляет сложные стратегии финансирования, операционные модели и структуры капитала, которые могут обеспечить успех или провал игрокам в этой отрасли.

Новый отчет ACC Aviation подробно рассматрива-

ет потребности в финансировании различных операторов. Менеджер по консалтингу в ACC Aviation Найшал Чаг, автор отчёта, говорит, что финансовая сложность отрасли является прямым следствием различных бизнес-моделей, каждая из которых имеет свои собственные требования к капиталу и профили рисков.

«Когда мы начали изучать сферу частной авиации, нашей первоначальной целью было понять потребности отрасли в финансировании», - говорит Чаг

в интервью Corporate Jet Investor. «Меня удивило, что не у всех одинаковая [долговая нагрузка], поэтому некоторым операторам, конечно, требуется больше финансирования, чем другим, и разница огромна. Понимание различных бизнес-моделей было ключевым моментом».

К ним относятся модели оператора собственного флота, долевого владения и управления самолётами. Модель оператора собственного флота, используемая такими компаниями, как Vista, Wheels Up и AirX, требует от операторов приобретения и эксплуатации собственных самолётов. С другой стороны, в модели долевого владения, используемой такими компаниями, как NetJets и Flexjet, нагрузка владения ложится на клиентов, которые приобретают доли. И наконец, модель управления самолётами, используемая Jet Linx, предполагает управление самолётами от имени отдельных владельцев.

«Если вы используете модель долевого владения, ваше финансирование поступает от ваших клиентов», - объясняет Чаг. «Если вы используете модель оператора собственного флота, вам приходится привлекать средства от третьих лиц». Между тем, в модели управления самолётами, несмотря на минимальные капитальные затраты, масштабируемость доходов остается проблемой.

В отчете также объясняется, как налоговые льготы и нормативно-правовая база определяют, какие модели выгодны в определенных регионах. В США доминирует долевое владение из-за 100% ускоренной амортизации. Европейские компании, не имеющие таких преимуществ, предпочитают чартер-



ные рейсы или решения по управлению флотом, а не хранение активов на своих балансах.

Возраст и состав самолётов также указывают на рыночное положение оператора и его способность привлекать капитал. «Все хотят получить доступ к дешевому финансированию», - говорит Чаг. «Чтобы снизить стоимость капитала, вам потребуется масштаб и доверие на рынке. Например, Vista смогла снизить стоимость своего капитала, потому что она заслуживает доверия, у неё есть финансовые показатели, подтверждающие это, и она работает в отрасли уже много лет».

Состав флота также имеет значение. Большие дальнемагистральные самолёты требуют значительных капиталовложений. Но они обеспечивают

доходность и межконтинентальный спрос. В то же время, хотя для лёгких и средних бизнес-джетов надо меньше капитала, это подвергает их жёсткой конкуренции и низкой рентабельности.

В отчёте также перечислены ключевые события консолидации в частной авиации. На вопрос о том, увидим ли мы больше слияний и поглощений, Чаг отвечает однозначно: «Я бы сказал, да, потому что основы слияний в этой отрасли не изменились. Эта отрасль нуждается в больших средствах. Маржа у небольших игроков может быть очень низкой. Для масштабирования крупным операторам потребуется больше сертификатов эксплуатанта и доступ к большему флоту, поэтому вы всегда будете наблюдать больше консолидаций в этой отрасли».

Однако эти приобретения сопряжены с проблемами ликвидности. «При любой деятельности в сфере слияний и поглощений, как только вы начинаете инвестировать в другие компании, ваша ликвидность будет ограничена», - признает Чаг. «Потребуется большой заём, возникнут ситуации, требующие размывания акционерного капитала. Но вопрос в том, эффективно ли вы осуществляете приобретение? Окажется ли вы в лучшем положении? Если приобретение хорошо финансируется, эффективно интегрировано и обеспечивает необходимую операционную синергию, то да».

Чаг также приводит в отчёте показатель выручки на рыночную стоимость самолёта (RPM) для сравнения эффективности бизнес-моделей. Этот показатель нормализует активы операторов, демонстрируя, как инвестиции в флот преобразуются в коммерческую прибыль. «Модели операторов собственного флота, безусловно, будут иметь более высокий оборот, поскольку им необходимо использовать самолёт, поскольку он отражен в балансе», - объясняет Чаг.

Чаг говорит, что по мере развития отрасли успех игроков будет зависеть от соответствия бизнес-моделей рыночным реалиям. Изменения в законодательстве, изменение налоговых льгот и давление консолидации будут продолжать менять конкурентную среду.

В отчете ACC Aviation были проанализированы операторы, включая Vista, NetJets, Flexjet, Wheels Up, FlyExclusive, AirX и Jet Linx, с использованием общедоступных финансовых данных и документов SEC, где это было возможно.



Бизнес-авиация противостоит общему спаду пассажирских перевозок в США

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение 50-й недели (8-14 декабря) 2025 года трафик бизнес-джетов во всём мире составил почти 74800 рейсов, что всего на 1% больше, чем на той же неделе прошлого года. За последние четыре недели (с 47-й по 50-ю) количество рейсов бизнес-джетов в мире превысило 303000, что на 4% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Этот четырёхнедельный тренд в +4% немного отстает от глобального тренда с начала года (с 1 января по 14 декабря), составляющего +5% по сравнению с 2024 годом.

С начала года по 14 декабря количество рейсов бизнес-джетов во всём мире достигло 3,7 млн, что на 5% больше, чем годом ранее. Северная Америка, крупнейший рынок с 2,6 млн рейсов, также продемонстрировала рост на 5%. Европа, второй по величине рынок, показала более сдержанный рост всего на 1%. Рынки за пределами Северной Америки и Европы продемонстрировали самые сильные результаты: Африка лидирует с ростом на 15%, за ней следуют Южная Америка (+10%), Ближний Восток (+8%) и Азия (+4%).

Departure City	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
New York	152,945	6.1%	5.8%
Los Angeles (US-CA)	94,055	3.7%	2.7%
Chicago	62,291	2.5%	5.7%
Dallas (US-TX)	58,947	2.3%	6.0%
Houston (US-TX)	55,929	2.2%	4.4%
San Francisco (US-CA)	51,215	2.0%	8.1%
Miami (US-FL)	50,305	2.0%	3.5%
Las Vegas (US-NV)	47,216	1.9%	5.0%
Phoenix (US-AZ)	45,266	1.8%	1.4%
Atlanta (US-GA)	44,819	1.8%	2.7%

Трафик бизнес-джетов в США с начала года в основных городах

Примечание: Данные об активности бизнес-джетов в городе отражают общее количество вылетов из аэропортов соответствующей агломерации.

Главное событие недели: международный трафик бизнес-джетов в США вырос на 4%, в то время как общее число путешественников сократилось на 5%.

Согласно данным Управления международной торговли, число иностранных туристов, останавливающихся в США на одну ночь или более, сократилось более чем на 5% в период с января по сентябрь 2025 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Среди стран, где наблюдалось наибольшее снижение, были Канада, Германия, Франция и Индия, при этом число путешественников из Канады сократилось почти на 3,5 млн человек.

Это поднимает вопрос: наблюдается ли аналогичная тенденция в международных перевозках бизнес-джетами в США? Данные WINGX о международных прибытиях с января по сентябрь говорят об обратном. Вместо снижения, трафик бизнес-джетов из других стран в США увеличился на 4% по сравнению с тем же периодом прошлого года. Среди стран, где наблюдалось наиболее резкое падение общего числа путешественников (Канада, Германия, Франция, Индия), только Индии в этом году показала снижение рейсов

Departure City	Departures	% of Total Flights	vs 1Y ago: Departures
London (GB)	48,782	4.1%	0.0%
Paris (FR)	25,196	2.1%	0.6%
Mexico City	22,117	1.9%	7.5%
Nice	18,359	1.5%	3.8%
Toronto (CA-ON)	17,939	1.5%	1.1%
São Paulo	17,931	1.5%	6.7%
Milan (IT)	16,243	1.4%	2.9%
Geneva (CH)	13,775	1.2%	0.1%
Istanbul	13,079	1.1%	4.9%
Nassau (BS)	11,762	1.0%	5.7%

Трафик бизнес-джетов в крупнейших городах за пределами США с начала года

бизнес-джетов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: 5 рейсов в 2024 году и 0 рейсов в 2025 году. Из остальных стран количество рейсов бизнес-джетов увеличилось примерно на 1%, что демонстрирует, как деловая авиация может оставаться независимой от более широких тенденций в сфере путешествий.

Анализ показателей по регионам

Северная Америка: первая слабая неделя за последнее время

Североамериканский рынок несколько отстал от глобальной тенденции, продемонстрировав остановку

роста на 50-й неделе 2025 года по сравнению с 50-й неделей 2024 года. США, являющиеся драйвером Северной Америки, также соответствовали этой тенденции, не продемонстрировав ни роста, ни снижения в годовом исчислении. На уровне ключевых штатов Калифорния лидировала на 50-й неделе с ростом на 4% по сравнению с прошлым годом, за ней следует Флорида с ростом на 2%, в то время как в Техасе наблюдалось снижение на 1%. В настоящее время тенденция роста за четыре недели в Северной Америке опережает аналогичный период 2024 года на 3%. Среди ключевых штатов Флорида и Техас показали рост на 5% по сравнению с тем же четырёхнедельным периодом прошлого года, а Калифорния – на 3%. С начала года (с 1 января по 14 декабря) самый сильный рост в США, на 6% выше по сравнению с 2024 годом, наблюдался в юго-западном регионе. Рост был отмечен во всех штатах юго-западного региона (Техас, Луизиана, Арканзас, Оклахома, Нью-Мексико), обусловленный подъёмом в Техасе (70% трафика в регионе, +6% год к году), а наибольший рост на 11% был в Луизиане (9% трафика).

Европа: Швейцария лидирует с ростом на 12%

В течение 50-й недели количество рейсов бизнес-джетов в Европе выросло на 4% в годовом исчислении, с региональными различиями: Швейцария показала наибольший рост (+12%), Великобритания и Италия продемонстрировали умеренный рост (+5% и +3% соответственно), Германия – скромный +1%, а во Франции снижение составило 2%. Четырёхнедельный тренд в Европе (47-50 недели) вырос на 1% по сравнению с прошлым годом, что соответствует тренду с начала года (1 января – 14 декабря) в +1%. В целом по странам показатели были неоднозначными. В ведущей стране Европы, Франции (16% рейсов в регионе), трафик остался на прежнем уровне, Италия (12% активности) и Испания (10% активности) показали сильный однозначный рост (+6%). В Германии (на долю которой приходится 11% активности региона) зафиксировано снижение на 5%.

Остальной мир: Бразилия обеспечила Южной Америке рост на 13%

В остальных регионах мира в течение 50-й недели активность бизнес-джетов выросла на 8% относительно прошлого года, при этом на трафик за пределами Северной Америки и Европы пришлось 11% от общемирового числа вылетов бизнес-джетов на 50-й неделе. В Южной Америке активность бизнес-джетов выросла на 13%, за ней следует Азия (+12%), затем Африка (+3%), и, наконец, единственный регион, где наблюдалось снижение, Ближний Восток (-5%). В Южной Америке, субрегионе с самым высоким ростом на прошлой неделе, крупнейший рынок – Бразилия (35% от трафика остального мира на прошлой неделе) – показал рост более чем на 20%. В остальном мире также наблюдается сильная тенденция за четырёхнедельный период (с 47-й по 50-ю неделю). Африка лидирует в этой четырёхнедельной тенденции, опережая аналогичный период прошлого года на 21%, за ней следует Южная Америка (+18%), затем Азия (+11%), и, наконец, Ближний Восток (+6%).



Количество иностранных туристов, посетивших США с января по сентябрь 2025 года

ИИ появится на рынке чартерных перевозок раньше, чем думают люди

По мере развития искусственного интеллекта (ИИ) отрасль чартерных перевозок находится на пороге серьёзных изменений, заявил ключевой руководитель отрасли, призвав руководителей подготовиться к этой технологии.

Выступая в Далласе на недавней конференции по авиационному бизнесу Национальной ассоциации воздушного транспорта (NATA), Грег Джонсон, президент и генеральный директор платформы авиационных платежей Tuvoli и многолетний от-

раслевой руководитель, отметил колебания на рынке в 2025 году: медленное начало и стабилизация к концу. «Но я вижу более масштабные изменения на рынке. И я действительно думаю, что очень многие в нашей отрасли недооценивают влияние, которое произойдет в довольно короткий период времени, по мере того как ИИ станет более распространенным на рынке».

Он отметил, что около 25 лет назад отрасль в основном использовала «Желтые страницы» для рекламы, и потенциальные клиенты звонили, чтобы узнать о возможностях поездок. «А потом появился интернет, и вдруг кто-то из Нью-Йорка или любого другого места мог создать веб-сайт и получать заявки на чартерные рейсы со всего мира, и это полностью изменило правила игры, верно?»

Это создало целую «субиндустрию», утверждает Джонсон: если у оператора не было доступного самолёта, брокеры могли обратиться к другим операторам, чтобы найти его через интернет. «В то время как туристические агентства были вытеснены с рынка авиакомпаний благодаря интернету, на рынке чартерных рейсов произошло обратное, и это стало одним из самых больших сдвигов в нашей отрасли за всю нашу жизнь».

Тем не менее, Джонсон предсказал, что грядущие изменения с появлением ИИ «будут как минимум такими же масштабными, если не больше. И будет интересно посмотреть, как это будет развиваться, потому что на данный момент это ещё не определено, и всё может пойти по-разному».



Хотя ИИ не может заменить личные отношения, и это важно на рынке чартерных рейсов, он может удовлетворить многих. «Меня успокаивает мысль, что отношения между людьми по-прежнему будут иметь значение. Но отношения имели значение и до появления интернета. И я уверен, что тогда люди говорили: «Никто не пойдет к брокеру, потому что они меня знают. Они пользуются телефонным справочником». И всё же, знаете что? Брокеры в итоге стали доминировать на рынке», - сказал он, оценивая, что 80% всех рейсов на частных самолётах сегодня бронируются через брокера, а не напрямую у чартерного оператора.

Брокеры могут обеспечить «комплексное обслуживание. Конечно, отношения важны, но мы должны быть очень осторожны, чтобы не использовать это как оправдание для того, чтобы не углубляться в изучение того, что произойдет с ИИ».

Он привел пример, отметив, что экспериментировал, ища чартерный рейс через ChatGPT. Он спросил о лучшем варианте частного самолёта для рейса из Бостона в Майами в следующую среду. ChatGPT предложил несколько вариантов: «Он сказал: „Хорошо, мы рассматриваем варианты перелёта для четырёх пассажиров. Средний самолёт, например, Citation XLS, хорошо подойдет. Challenger 300 будет лучше, если группа большая». И он сказал: „Я собираюсь рассчитать расстояние от Бостона до Майами. Я собираюсь посмотреть цены на чартерные рейсы“. Он просмотрел как минимум 12 веб-сайтов, оценил время полёта, а затем сказал: „Думаю, мне следует предложить два вари-

анта – средний и суперсредний бизнес-джет“. На все это ушло 26 секунд».

Ещё один ответ, который поразил Джонсона, заключался в том, что он выбирал лучшие аэропорты. «Он не сказал: „Давайте полетим из аэропорта Бостон Логан в международный аэропорт Майами“. Он рекомендовал средний самолёт, чтобы гарантировать беспосадочный перелёт, исходя из 3,3-часового времени в пути. «Если вникнуть в детали, то окажется, что на самом деле это меньше, но нам нужно учесть набор высоты и снижение во время полёта. Система действительно учитывала это, и в результате получились довольно точные приблизительные оценки стоимости». Затем она пошла дальше и предположила, что если у пассажиров много багажа, например, клюшек для гольфа, им могут подойти Challenger 300 или 350, и оценила их примерную стоимость.

«Некоторые из брокеров чартерных рейсов, которых я знаю, не задумываются обо всех тех вещах, которые уже учтены ChatGPT. Опытный брокер – да, но в некоторых фирмах, где просто работают люди на телефоне, они могут не выбирать лучшие аэропорты, они не думают о багаже», – сказал Джонсон. «Поэтому меня действительно поразило в конце то, что ИИ находится на самой начальной стадии развития. Он ещё совсем молод в плане того, что он будет делать».

Он задался вопросом: если это возможности ИИ на данный момент, то как скоро клиенты начнут обращаться к нему для удовлетворения своих потребностей в чартерных перевозках? «Нравится вам это

или нет, но клиенты, занимающиеся чартерными перевозками, в своём стремлении к эффективности начнут использовать ИИ для общения с теми из вас, кто продает им чартерные рейсы. И ваши продавцы будут получать запросы, основанные на ИИ. И если вы думаете, что брокеры тоже не попытаются придумать, как упростить поиск поставщиков, я бы сказал вам, что нет сомнений в том, что брокеры тоже придумают, как наладить поиск поставщиков с помощью ИИ. Так что это произойдет, нравится вам это или нет».

Джонсон добавил, что это произойдет быстрее, чем многие хотели бы верить, отметив, что множество центров обработки данных ещё не построены. По его словам, ипотечные кредиты уже продаются с помощью ИИ. «Это не совсем чартерные перевозки, но в обоих этих видах бизнеса есть операционная сложность и сложность взаимоотношений», - отметил Джонсон. «В самом ближайшем будущем те, кто хочет занять свою нишу, смогут использовать агентов в нижнем сегменте рынка чартерных перевозок. Кто знает, куда всё это приведёт, но, на мой взгляд, нет никаких сомнений, и всё это будет развиваться».

Джонсон предсказал, что в результате количество запросов на котировки резко возрастет, а количество подробных вопросов – ещё больше. «Если процесс составления котировок для вашего флота будет таким же ручным, как сегодня, практически у каждого оператора, с которым я общаюсь, я думаю, конкурировать будет всё сложнее, потому что вам придётся выбирать, с кем вести бизнес», - предупредил он участников конференции NATA.

Финансовый разрыв между претендентами на место в электроавиации расширяется

Этот год начался с громкого банкротства одного из самых известных европейских разработчиков электрических воздушных судов, а к концу 2025 года ведущий американский игрок привлёк \$1 млрд в ходе первичного публичного размещения акций на Уолл-стрит. Контраст между состоянием немецкой Lilium и вермонтской Beta Technologies красноречиво свидетельствует о складывающейся

картине: передовая воздушная мобильность столкнулась с растущей поляризацией между «имущими» и «неимущими».

Потратив более \$1,5 млрд на разработку шестиместного eVTOL, компания Lilium была закрыта в феврале, когда консорциум потенциальных новых владельцев не смог предоставить обещанные

средства для выкупа. Одной из последних капель стал отказ федерального правительства Германии и чиновников Баварии предоставить кредитные гарантии.

В октябре оставшиеся активы и интеллектуальная собственность были приобретены компанией Archer Aviation всего за \$21 млн. Двумя месяцами ранее Archer приобрела большую часть того, что осталось от другого разработчика eVTOL, Overair, который обанкротился после того, как его корейский инвестор Hanwha в 2024 году прекратил финансирование.

Ещё одной жертвой электрической авиации в начале этого года стала компания Eviation, которая в феврале уволила оставшихся сотрудников, заявив о «приостановке» работы над девятиместным самолётом Alice. Предполагается, что её владелец, сингапурская Clermont Group, ищет новых инвесторов, но, похоже, эти поиски зашли в тупик.

5 ноября компания Beta Technologies завершила IPO, что, по всей видимости, обеспечило ей достаточный финансовый потенциал для сертификации как eVTOL Alia 250, так и самолёта CX300 с обычным взлётом и посадкой. Компания уже осуществила предсертификационные поставки первым клиентам, Bristow и Air New Zealand, и имеет диверсифицированный бизнес-план, охватывающий медицинскую логистику, доставку грузов, военные миссии и пассажирские перевозки. Сейчас компания разрабатывает планы по созданию более крупных самолётов вместимостью от 19 до 150 пассажиров.



Лёгких путей на рынок ААМ нет

По словам Крейга Фостера, старшего консультанта и соучредителя Valour Consultancy, инвесторы всё более нетерпеливо относятся к задержкам в получении коммерческой отдачи от стартапов в сфере передовой воздушной мобильности. По его мнению, даже самопровозглашённые лидеры Archer и Joby вряд ли достигнут своей пересмотренной цели – начать коммерческую деятельность в 2026 году.

«Я считаю, что производители просто недооценили сложность и дороговизну сертификации подобных вещей», – сказал Фостер в интервью AIN. «Процесс разработки очень сложный, и, несмотря на самые лучшие намерения, они были слишком оптимистичны в своих публичных заявлениях».

К другим новаторам в этой сфере тоже вопросов предостаточно. Например, Heart Aerospace хранит молчание о своём гибридно-электрическом региональном авиалайнере ES-30 с момента переезда в прошлом году сокращённой команды из Швеции в Калифорнию.

Аналогичным образом, мало ясности в отношении направления развития компании Supernal, разработчика eVTOL, после того как в августе материнская компания Hyundai Motor объявила об уходе генерального директора Джайвона Шина. В заявлении компании явно избегается упоминание о том, что произошло с демонстратором технологий её самолёта S-A1, совершившего как минимум один привязной полёт ранее в этом году. Публикации в социальных сетях свидетельствуют о том, что ком-

пания находится в процессе кардинального переосмысления своего подхода.

В Германии компания MD Aircraft изо всех сил пытается завершить отложенный раунд финансирования серии А, чтобы добиться прогресса в разработке своего десятиместного электрического регионального авиалайнера MDA-1. Если компании удастся привлечь около \$5,8 млн, это откроет ещё \$14 млн государственных субсидий. Однако ей не удалось подтвердить намерения инвесторов, а планы стали ещё более неопределенны после того, как Rolls-Royce закрыла своё подразделение по производству электрических силовых установок, на которое компания рассчитывала в качестве поставщика двигателей.

По словам ведущего инженера-разработчика компании MD Эрика Вианелло, некоторые инвесторы были отвлечены заявлениями стартапов, занимающихся саморекламой, в сфере воздушного такси eVTOL, которые, по его мнению, не добились обещанного прогресса. Он считает, что это не позволило им увидеть более достижимую доходность, предлагаемую компаниями, работающими над созданием новых возможностей для устоявшихся бизнес-моделей авиаперевозок.

В консалтинговой компании Valour Consultancy, где команда Фостера готовится опубликовать новый отчет по сектору ААМ, ожидают, что в 2026 году у большего числа компаний закончатся денежные средства. Более позитивным является его прогноз о переходе к вариантам гибридно-электрических силовых установок для расширения

бизнес-кейсов новых самолётов, а также большей диверсификации в сторону военных и логистических приложений.

Тем временем в Китае два производителя eVTOL – EHang и AutoFlight – сертифицировали свои воздушные суда и имеют сертификаты коммерческих эксплуатантов. Это, вероятно, вызывает недоумение у западных конкурентов, которые, по видимому, с трудом пробиваются на рынки Европы и США.



300 старых вертолётов Ми-8 могут встать на прикол в ближайшие пять лет

Около 300 устаревших вертолётов Ми-8 в России могут быть выведены из эксплуатации в ближайшие пять лет. Продлевать их срок службы бесконечно нельзя, и авиакомпаниям должны обновить парки. Такой вопрос поднимался на совещании «Вертолётов России» с перевозчиками в ноябре, узнали «Известия». В конце 2025-го двум десяткам старых Ми-8Т уже отказали в продлении сроков службы, а в следующем году на прикол могут встать ещё 40 возрастных машин. Заменить их новыми авиакомпаниями быстро не могут из-за сокра-

щения льготного лизинга и недостаточности производства. Отрасль просит дать 5-10 лет и льготный лизинг, чтобы плавно перейти на новую технику.

Почему ограничивают полёты Ми-8Т

Продлевать эксплуатацию старых Ми-8 бесконечно нельзя, и авиакомпаниям должны обновлять парки. Об этом глава «Вертолётов России» (входит в «Ростех») Николай Колесов рассказал на совещании с авиаперевозчиками, узнали «Известия». Эти

машины выпускались ещё в Советском Союзе, срок их эксплуатации уже достиг 40 лет, поэтому их технический ресурс близок к пределу.

— Впервые за четыре года руководство «Вертолётов России» собрало столь крупное совещание с эксплуатантами воздушной техники и заявило о необходимости обновления вертолётных парков, — сказал «Известиям» директор АО «Авиакомпания Геликс» Вадим Балдин. — Перевозчикам предложено подготовить экономический расчёт замены старых бортов на новые.

Как рассказал «Известиям» источник, близкий к одной из авиакомпаний, в конце 2025 года двум десяткам старых Ми-8Т, принадлежащих разным эксплуатантам, уже отказали в продлении сроков службы. Весной 2026-го на прикол могут поставить ещё 40 вертолётов и столько же — следующей зимой. Это довольно ощутимый удар по экономике перевозчиков, которые вложились в многомиллионный ремонт бортов, отметил собеседник.

В «Ростехе» «Известиям» сказали, что сегодня в России эксплуатируется порядка 300 вертолётов Ми-8, произведенных до 1991 года. Им раз за разом продлевается возможность эксплуатации, но бесконечно это делать нельзя — есть требования к безопасности полётов и федеральные авиационные правила.

В госкорпорации добавили, что перевозчики, которые пришли на рынок вертолётных услуг всерьёз и надолго, должны думать об обновлении парка. Для этого есть меры поддержки со стороны государ-



ства, например программы льготного лизинга, которые реально работают, подчеркнули в «Ростехе».

Одной из причин ограничения эксплуатации называется проблема с хвостовой балкой на старых Ми-8Т, рассказали «Известиям» в Ассоциации вертолётной индустрии (АВИ). Там могут появляться усталостные трещины. Эта неисправность трудноустраняема.

Между тем собеседник редакции считает, что несмотря на возраст старые вертолёты вполне ремонтпригодны. После комплексных оценок фюзеляжа производитель обычно продлевает срок службы вертолёта на 2 тыс. часов налёта, а проверки двигателей идут через каждые 500 часов. У специалистов есть возможность своевременно обнаружить проблемы с техникой, отметил он.

Несмотря на возраст, многие советские вертолёты еще не выработали максимальный ресурс, и проблема с хвостовой балкой проявляется далеко не у всех бортов, добавил собеседник «Известий». В среднем 40-летние машины налетали порядка 15 тыс. часов, в то время как лимит их службы определялся производителем в 20 тыс. Поэтому у них еще есть потенциал для ремонта и продления сроков эксплуатации, считает он.

— Экономика авиаперевозок сильно завязана на старые вертолёты, — отметил Вадим Балдин. — Амортизационные отчисления на Ми-8Т меньше, чем на более современные Ми-8МТВ, из-за чего стоимость лётного часа у них в 1,5-2 раза меньше. Это позволяет держать низкий тариф в социальных перевозках в Сибири, в северных и восточных

регионах. Если же использовать на маршрутах новые вертолёты Ми-8АМТ, взятые в лизинг, то стоимость часа поднимется в два раза.

По его словам, без старых Ми-8Т трудно выполнять контракты на поисково-спасательные работы госкорпорации по организации воздушного движения (ГК по ОрВД). В них закладываются низкие тарифы, которые делают эксплуатацию новой техники экономически нерентабельной. Если использовать там вертолёты, взятые в льготный лизинг у Государственной транспортной лизинговой компании (ГТЛК), то тариф должен подняться ещё больше. Однако к такому росту цен на авиаперевозки вертолётами регионы и ГК ОрВД ещё не готовы, отметил Вадим Балдин.

— Есть трудности и с получением льготного лизинга от ГТЛК, — добавил он — Далеко не каждая авиакомпания, работающая в регионах, может получить новый вертолёт в государственный лизинг. На следующий год его условия ужесточились, а обновлять вертолётные парки только за свои деньги ни одна компания не в состоянии. Для массовой замены старых Ми-8Т нужна комплексная госпрограмма с целевым финансированием, государственные субсидии на перевозки и экономически обоснованные тарифы на услуги поисково-спасательного обеспечения от ГК по ОрВД.

Как рассказал источник «Известий», если отрасль не досчитается в 2026 году 50-60 вертолётов, которым не продлят сроки эксплуатации, то это может создать дефицит техники, разрывы в социальных перевозках и трудности с выполнением контрактов с ГК по ОрВД. Российские производители отдадут в

авиакомпаниям ежегодно по три десятка вертолётов по льготному лизингу, и, чтобы заменить возрастные борты на новые, потребуется лет десять. Менять Ми-8Т на новые надо постепенно, в течение 5-10 лет, чтобы обеспечить плавный переход на новую технику, считает он.

В Минпромторге рассказали «Известиям», что сейчас мощности «Вертолетов России» растут. Идёт переоснащение производства. Это позволяет поставлять новые машины. Они обладают всеми преимуществами ранее выпущенных Ми-8, но при этом имеют новые двигатели, бортовое радиоэлектронное оборудование и другие системы, что делает эксплуатацию более безопасной, надёжной и комфортной.

Однако, безусловно, важно постепенно заменять выбывающие из эксплуатации Ми-8. Это обеспечит бесшовный переход, сохранив транспортную доступность регионов и исключит риски для пассажиров, отметили в ведомстве.

«Известия» направили запросы в Росавиацию, ГТЛК, Минфин, в ГК по ОрВД и авиакомпаниям.

Будут ли выгодны новые вертолёты

Старые вертолёты эксплуатируют практически все перевозчики, рассказал «Известиям» основатель сервиса безопасности полётов RunAvia Андрей Пятраков. Десятки бортов служат в «ЮТэйр», «Ямал», «Газпром авиа» и других. Ми-8Т эксплуатируют и в небольших региональных компаниях. К примеру, по два-шесть бортов есть у «Геликс Аэро», «Гранат» и других.

По словам эксперта, стоимость лётного часа старых Ми-8Т колеблется в диапазоне 250-320 тыс. рублей, а у новых модификаций Ми-8АМТ она составляет 400-500 тыс. Поэтому при переходе на новую технику поднимутся как тарифы на авиаработы, так и на коммерческую перевозку грузов, отметил он.

— Что касается субсидируемых перевозок на местных линиях, многое зависит от платёжеспособности регионов и муниципалитетов, заказывающих такие рейсы, — рассказал «Известиям» исполнительный директор агентства «АвиаПорт» Олег Пантелеев.

Условно, в Красноярском крае или на Сахалине, в ХМАО и ЯНАО перевозки на местных воздушных линиях новыми вертолётами с учетом лизинговых платежей могут быть рентабельны, а в ряде других регионов — нет.

Правда, если предложение старой вертолётной техники на рынке авиaperевозок и авиационных работ сократится, это спровоцирует более интенсивную эксплуатацию более молодого флота, что улучшит экономику перевозчиков, считает он.

Успех обновления флота вертолётов зависит от господдержки и условий лизинга.

— Льготные ставки лизинга были одним из основных инструментов обновления, но с учетом дефицита бюджета доступность этого финансового инструмента под большим вопросом, — добавил Андрей Патраков. — Без него обновление возмож-

но только для условно богатых авиакомпаний, (например, «Газпром авиа»), которые могут привлечь финансовые ресурсы не из госбюджета.

Теоретически, если у какого-то эксплуатанта есть стабильный поток выручки и приличная рентабельность, можно рассматривать вопрос постепенного омоложения флота за счет приобретения техники в кредит. Но сегодня, при нынешней стои-

мости заемных средств, это маловероятный сценарий, считает Олег Пантелеев.

Поэтому с точки зрения экономики перевозок льготный лизинг — самый привлекательный и оптимальный финансовый инструмент, резюмировал он.

Источник: Известия



eVTOL недели

Оператор/владелец: **TCab Tech**

Тип: **TCab Tech E20, prototype**

Год выпуска: **2025 г.**

Место съемки: **ноябрь 2025 года, Al Maktoum Int'l Airport (DWC) - OMDW, United Arab Emirates**



Фото: Дмитрий Петрович