



Международная ассоциация авиадилеров (IADA) опубликовала отчёт о состоянии рынка за четвёртый квартал 2025 года, в котором говорится об устойчивом и активном мировом рынке деловых самолётов. Вторичный рынок самолётов вырос благодаря высокому спросу в конце года, благоприятной налоговой политике, улучшенным условиям финансирования и устойчивому доверию со стороны дилеров и сертифицированных брокеров, аккредитованных IADA. Основываясь на проверенных данных о транзакциях, ежемесячно публикуемых аккредитованными IADA дилерами, в сочетании с проведённым ассоциацией обзором перспектив членов IADA, отчёт показывает, что в четвёртом квартале настроения и активность на рынке улучшились до самых высоких показателей, зафиксированных в 2025 году, что является ещё одним успешным годом для вторичного рынка деловых самолётов. Опрос, проведённый в четвёртом квартале, показал, что бонусная амортизация, более низкие процентные ставки и ограниченные запасы обеспечивают сбалансированность рынка в преддверии 2026 года.

Aero Asset выпустила свой ежегодный отчёт «Тенденции рынка однодвигательных вертолётов в 2025 году». Основанный на опыте Aero Asset и собственных аналитических данных, отчёт содержит подробный анализ мирового рынка подержанных однодвигательных вертолётов в 2025 году. В отчёте указывается, что предложение на вторичном рынке сократилось на 26% в годовом исчислении, в то время как средняя цена сделок выросла на 5%. Объём продаж снизился на 7% в количественном и увеличился на 6% в стоимостном выражении по сравнению с прошлым годом.

Bombardier объявила о получении сертификата EASA для новейшего Global 8000. Это произошло после сертификации типа, полученной от Transport Canada 5 ноября 2025 года, и сертификации Федерального управления гражданской авиации США (FAA) 19 декабря 2025 года. Флагманский бизнес-джет Bombardier Global 8000 поступил в эксплуатацию в декабре 2025 года.



## Зимний шторм в США снизил активность бизнес-джетов в мире на 1%

WINGX: На 4-й неделе мы наблюдаем недельное снижение трафика только в четвёртый раз за последний год, в основном из-за зимнего шторма, который обрушился на США. Продолжаем следить за сильными рынками, особенно Южной Америкой, где на прошлой неделе наблюдался рост на 19%

[стр. 22](#)

## 50 стран с наибольшим количеством зарегистрированных деловых самолётов

Деловая авиация – динамичный мир, и распределение зарегистрированных самолётов по всему миру постоянно меняется. Геополитика, распределение богатства и меняющиеся правила – всё это влияет на то, где регистрируются самолёты

[стр. 25](#)

## IADA: в четвёртом квартале на вторичном рынке был устойчивый спрос и надёжные сделки

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) опубликовала отчёт о состоянии рынка за четвертый квартал 2025 года. Вторичный рынок самолётов вырос благодаря высокому спросу в конце года, благоприятной налоговой политике, улучшенным условиям финансирования и устойчивому доверию

[стр. 27](#)

## Кенн Риччи: послесловие судебных тяжб

Кенн Риччи не особенно счастлив для человека, который только что получил \$470 млн наличными (и ещё \$575 млн в виде кредита). Но глава Flexjet рад, что трёхлетний спор между его компанией и Honeywell завершен. Он считает, что это всего лишь один из примеров того, как производители и поставщики плохо обращаются с владельцами и эксплуатантами ВС

[стр. 29](#)

## Bombardier получила одобрение EASA для Global 8000

Bombardier объявила о получении сертификата EASA для новейшего Global 8000. Это произошло после сертификации типа, полученной от Transport Canada 5 ноября 2025 года, и сертификации Федерального управления гражданской авиации США (FAA) 19 декабря 2025 года.

Флагманский бизнес-джет Bombardier Global 8000 поступил в эксплуатацию в декабре 2025 года. Этот сверхдальний самолёт является самым быстрым гражданским самолётом в мире с максимальной скоростью 0,95 Маха и дальностью полёта 8000 морских миль, что позволяет пассажирам летать быстрее и дальше, чем когда-либо прежде.

«Получение сертификата EASA демонстрирует упорный труд и преданность делу высококвалифицированных сотрудников и поставщиков Bombardier в сотрудничестве с Transport Canada и командами EASA», - сказал Стивен Маккалоу, исполнительный вице-президент по проектированию, разработке продукции и Bombardier Defense. «Это достижение ещё больше укрепляет динамику развития этого новаторского бизнес-джета. После ввода в эксплуатацию в 2025 году вся команда Bombardier с нетерпением ждёт передачи этого самолёта большему числу клиентов в следующем году, чтобы они могли оценить новый уровень комфорта, удобства и эффективности, которые даёт Global 8000».



### ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

е-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



## Embraer сообщает о рекордном объёме портфеля заказов в \$7,6 млрд

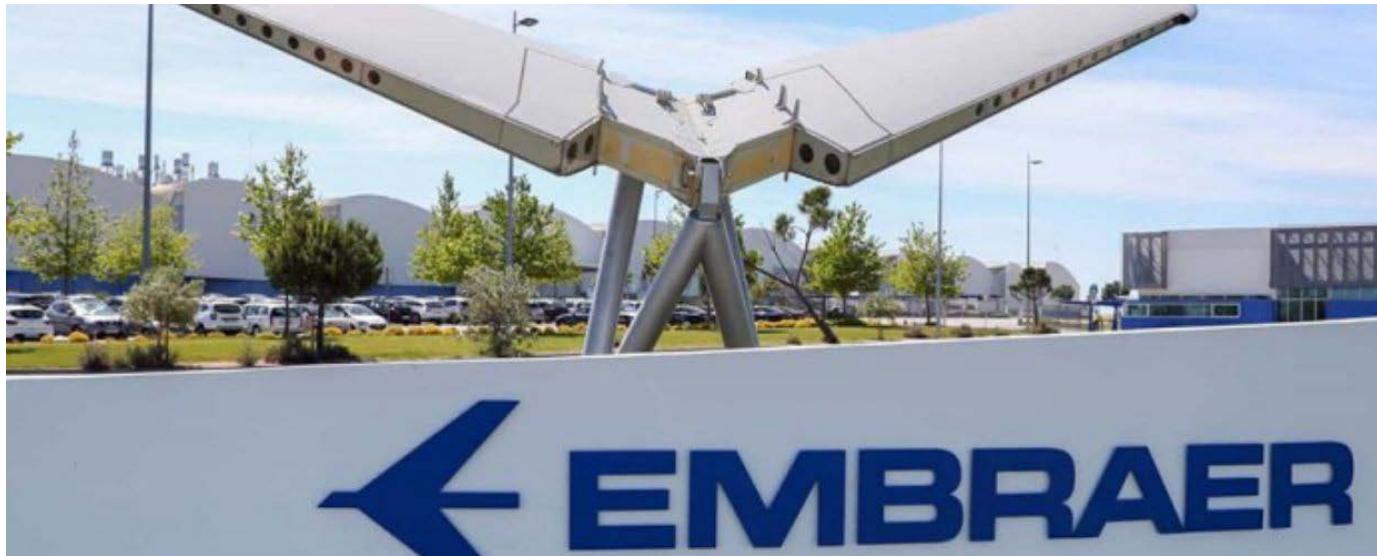
В четвёртом квартале 2025 года компания Embraer зафиксировала рекордный объём портфеля заказов в сегменте деловой авиации в размере \$7,6 млрд, продемонстрировав в течение года результаты, превосходящие ожидания.

В течение квартала компания осуществила 53 поставки, что на 20% больше, чем 44 поставки за аналогичный период прошлого года. В четвёртом квартале доля поставленных бизнес-джетов составила почти 34% от общего объёма за весь год, что ниже среднего показателя за пять лет в 43%.

Поставки в 2025 году достигли нового исторического рекорда и составили 155 самолётов (верхний предел прогноза на этот период – 145-155 самолётов). Заглядывая вперёд, Embraer ожидает более высоких показателей в 2026 году, особенно в связи с увеличением объёма производства.

В четвёртом квартале Embraer поставила 28 лёгких джетов, что на пять больше по сравнению с третьим кварталом 2025 года и на шесть больше, чем в четвёртом квартале 2024 года. Таким образом, годовой объём поставок лёгких самолётов вырос с 75 в 2024 году до 86. В их число входили 14 Phenom 100 (по сравнению с 10-ю в 2024 году) и 72 Phenom 300 (по сравнению с 65-ю в 2024 году).

В четвёртом квартале Embraer поставила 25 средних джетов, что на семь больше, чем в третьем квартале 2025 года, и на три больше, чем в последнем квартале 2024 года. За весь год было поставлено 69 средних самолётов, что значительно больше, чем 55 в 2024 году. Этот рост объясняется высоким спросом как на Praetor 500, так и на Praetor 600: в течение года было поставлено 39 Praetor 500 (по сравнению с 28-ю в 2024 году) и 30 Praetor 600 (по сравнению с 27-ю в 2024 году).



 A close-up, low-angle shot of an aircraft engine mounted on a dark fuselage. The engine cowling is brightly lit, reflecting light, while the rest of the aircraft is in deep shadow. Below the image, there is promotional text in Russian and English.
 

**ПОЛИРОВКА**  
BRIGHTENING POLISHING  
+7(495) 646-05-42

## Wheels Up объявила о намерении объединить бренды Wheels Up и Air Partner

Компания Wheels Up объявила о намерении объединить бренды Wheels Up и Air Partner в США. Ранее эти два бренда поддерживались отдельными организациями по продажам, маркетингу, управлению учётными записями и предоставлению услуг, а также отдельными серверными платформами и процессами.

Компания заявила, что новая интегрированная коммерческая модель обеспечит единую персонализированную команду для управления членством в частной авиации, глобальными частными чартерами, групповыми чартерами и гибридными частно-коммерческими маршрутами благодаря первому в своём роде стратегическому партнерству с Delta Air Lines.

«Эти изменения, связанные с выходом на рынок, призваны обеспечить более плавный и персонализированный подход к работе, используя при этом все возможности нашей первой в отрасли платформы авиационных решений», - сказал Джордж Мэттсон, генеральный директор Wheels Up. «Объединив наши команды по продажам членства и чартерных перевозок по всему миру, а также наши службы обслуживания клиентов, мы обеспечим постоянное взаимодействие на протяжении всего путешествия клиента».

Объединённые команды будут отвечать за продажи, бронирование, поддержку поездки и координацию обслуживания на каждом этапе путешествия. Компания Wheels Up приобрела Air Partner в 2022 году. В Wheels Up заявили, что, несмотря на объединение двух брендов, грузовые перевозки продолжат работать под брендом Air Partner.



**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

## AeroGulf планирует приобрести до 20 eVTOL SkyDrive

Компания AeroGulf Services объявила о своём намерении приобрести до 20 eVTOL SkyDrive SD-05. Соглашение, о котором японский производитель объявил 14 января с базирующимся в Дубае оператором, предусматривает, что первые 10 поставок будут осуществлены в 2028 году, а остальные 10 – в 2029 году.

Сделка основана на меморандуме о взаимопонимании, подписанном AeroGulf в феврале 2025 года, который предусматривал заказы на 50 трёхместных самолётов. Оператор, который эксплуатирует вертолёты для грузовых перевозок, аэросъёмки и медицинских миссий, планирует осуществлять туристические рейсы в дубайский комплекс Palm Jumeirah Development и обратно.

Конкурирующие американские компании eVTOL Joby и Archer также нацелились на ОАЭ. В ноябре Управление автомобильных дорог и транспорта Дубая (RTA) и Skyports Infrastructure, партнёр Joby, объявили о запуске сети вертипортов на курорте Atlantis the Royal на острове Пальма Джумейра. Несмотря на то, что Joby объявила об эксклюзивности своего соглашения RTA, Archer также намерена запустить сервисы с Palm.

Ранее SkyDrive объявила о предварительных соглашениях о продаже с операторами в Индонезии и США, однако компания заявила, что соглашение с AeroGulf представляет собой «первое детальное изучение коммерческих параметров с заказчиком за пределами Японии».



**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE

## Fly Alliance расширяет спектр услуг по техническому обслуживанию в Индии

Компания Fly Alliance Maintenance, подразделение ТОиР американского оператора Fly Alliance, объявила о расширении своих глобальных возможностей по техническому обслуживанию в Индии, получив официальное одобрение в качестве иностранной аккредитованной организации по техническому обслуживанию (FAMO) от Главного управления гражданской авиации Индии (DGCA).

«Учитывая продолжающийся рост рынка деловой авиации Индии, это одобрение является важной вехой для Fly Alliance Maintenance», - сказал генеральный директор Fly Alliance Кевин Варго. «Расширенное разрешение DGCA позволяет нам предоставлять ту же высококачественную и оперативную техническую поддержку, которую ожидают наши клиенты, – теперь с прямым доступом к сервисному обслуживанию самолётов, зарегистрированных в Индии».

В соответствии с разрешением DGCA FAMO, компания Fly Alliance Maintenance будет уполномочена оказывать техническую поддержку самолётам Hawker 750, 800A, 800XP, 850XP, 900XP; Cessna Citation XL, Excel, XLS, XLS+, XLS Gen 2; Bombardier Global Express, Global 5000, Global 5500, Global 6000, Global 6500, Global 7500, Global 8000.

Подразделение техобслуживания Fly Alliance получило разрешение на продажу и установку оборудования Starlink. «От передовых решений для обеспечения связи в полёте, таких как Starlink, до международных разрешений на техническое обслуживание, мы по-прежнему сосредоточены на повышении качества обслуживания владельцев и операторов воздушных судов», - добавил Варго.

С открытием офиса в Нью-Дели компания теперь представлена в восьми странах мира.




Jetport  
Interiors

**Решения,  
создающие  
стиль**



[jetport-interiors.tech](http://jetport-interiors.tech)

## FAA «дожила» до реорганизации

FAA переживает то, что оно называет давно на- зревшей реорганизацией – крупнейшей в исто- рии агентства. Министр транспорта Шон Даффи и администратор FAA Брайан Бедфорд совмест- но объявили о реорганизации, заявив, что новая структура призвана повысить безопасность, инно- вации и прозрачность, одновременно поддерживая модернизацию.

Ключевым моментом реорганизации является соз- дание нового управления по надзору за безопас- ностью полётов, которое внедрит единую систему управле-ния безопасностью полётов и стратегию управле-ния рисками для FAA. Вместо того, чтобы отдельные подразделения отслеживали свои соб-ственныe показатели безопасности полётов, новое управление будет объединять и обмениваться дан-ными о безопасности полётов со всего агентства.

Другие шаги включают создание управления по модернизации воздушного пространства для конт-роля за деятельностью, связанной с капитальным ремонтом системы управления воздушным движе-нием (УВД), а также управления передовых авиа-ционных технологий для управления интеграци-ей беспилотных летательных аппаратов, eVTOL и других передовых транспортных средств воздуш-ной мобильности.

Дальнейшие изменения включают в себя объеди-нение финансовых, информационных и кадро-вых функций под руководством администратора и превращение некоторых руководящих должност-ей в постоянные должности. FAA утверждает, что реструктуризация не приведет к сокращению персонала.

## Французская SD Aviation запустит программу долевого владения

Компания SD Aviation готовится к запуску новой программы долевого владения SD Share, в рамках которой будут представлены три совершенно но-вых самолёта семейства Citation, в том числе CJ3 Gen3 и два Citation M2 Gen3.

Подробная информация об ожидаемой дате запу-ска программы, графиках поставок и ввода в экс-плуатацию, а также технических характеристиках трех самолётов не разглашается.

В настоящее время SD Aviation эксплуатиру-ет парк Phenom 300 в парижском аэропорту Ле-Бурже, который компания планирует расширить

в течение 2026 года за счёт трех новых самолётов, приобретенных непосредственно у Embraer. Штаб-квартира авиаперевозчика по-прежнему находит-ся в Ла-Рош-сюр-Йоне.

В настоящее время парк SD Aviation состоит из двух Citation Mustang, двух Citation M2 Gen2, Phenom 300, Phenom 300E и двух DA62. По состоянию на 13 января, только два самолёта Phenom 300 были включены в сертификат французского эксплуатан-та компании (AOC), выданный в конце 2024 года,

В 2025 году оператор выполнил 2700 рейсов в 269 аэропортов и перевёз 4750 пассажиров.



## Guimbal поставила 400-й Cabri

Французский производитель лёгких вертолётов *Helicoptères Guimbal* поставил клиенту 400-й вертолёт G2 Cabri. В последние годы разработка этого двухместного вертолёта с «стеклянной кабиной» продвигалась медленнее, поскольку компания уделяет больше внимания беспилотной системе VSR700, недавно заказанной французским военно-морским флотом.

Долгое время ходили слухи и о создании четырёхместного вертолёта, который мог бы составить конкуренцию *Robinson R44*, но этот проект, похоже, приостановлен. Прототип Cabri, созданный бывшим инженером *Airbus* Бруно Гимбалем, впервые поднялся в воздух в марте 2005 года, а первые поставки начались осенью 2008 года.

Вертолёт Cabri G2 – современный двухместный вертолёт с фюзеляжем из композитных материалов, трёхлопастным несущим винтом и рулевым винтом типа «Фенестрон». Максимальный взлётный вес – 700 кг, продолжительность полёта – 4,5 часа, максимальная дальность (с запасом топлива на 15 минут) – 700 км. Вертолёт оборудован цифровым пилотажно-навигационным комплексом (на выбор – авионика *Aspen Avionics* или *Garmin*), аварийскими креслами и ударопрочным топливным баком. Заказчику предлагается обширный перечень опционного оборудования, например, грузовая подвеска, баллонеты для аварийной посадки на воду, система кондиционирования, универсальная платформа для подвесного оборудования для аэрофото- и видеомониторинга. Отличительная особенность Cabri G2 – вертолёт обслуживается по состоянию, регламент техобслуживания не предусматривает капитальный ремонт.

## Swartz Aviation видит устойчивый спрос на рынке Bombardier Challenger

Авиационная группа Swartz за три месяца завершила четыре сделки с *Bombardier Challenger*, в том числе с тремя самолётами Challenger 605 и одним Challenger 350. Эта активность отражает рыночный спрос на суперсредние самолёты с большим салоном. Две из завершённых сделок с Challenger были связаны с самолётами международного базирования: один из них находился в Канаде, а другой – в Аргентине. В обоих случаях Swartz Aviation организовала и управляла процессом импорта, что позволило ввезти самолёты в США без взимания пошлин с покупателей.

Покупатели, не знакомые с нормативно-правовыми и налоговыми аспектами, могут не обратить внимания на самолёты международного базирования несмотря на то, что они представляют реальные возможности на ограниченном внутреннем рынке.

Джон Шварц, основатель и президент Swartz Aviation Group, отметил, что при правильном под-

ходе международные транзакции могут открыть доступ к воздушным судам, которые могут быть недоступны внутри страны, без ненужных рисков или затрат.

Текущие тарифная политика и ограниченные внутренние запасы продолжают влиять на стратегию покупателей, заставляя многих оценивать самолёты, базирующиеся за рубежом.

Эти недавние сделки Challenger соответствуют более широким рыночным тенденциям, в которых предпочтение отдается самолётам нового поколения с проверенными характеристиками, дальностью полёта и долгосрочной эксплуатационной поддержкой. «Многие владельцы начинают с таких самолётов, как Pilatus или Embraer, и по мере развития переходят на платформы с большим салоном», – сказал Шварц. «Наша роль заключается в обеспечении последовательного руководства на протяжении всего процесса».



## Horizon опубликовала подробности о модернизации eVTOL Cavorite X7

Компания Horizon Aircraft объявила о ряде изменений в конструкции своего гибридно-электрического самолёта с вертикальным взлётом и посадкой Cavorite X7 в связи с началом производства первого полномасштабного прототипа, лётные испытания которого планируется начать в следующем году. Канадская компания опубликовала обновление программы 21 января, через неделю после сообщения об увеличении инвестиций до более чем 24 млн канадских долларов для поддержки запланированных работ в 2026 году.

Основное изменение коснулось вентиляторов вертикального взлёта и посадки: команда разработчиков во главе с Андреа Мочеллином заменила четыре небольших вентилятора переднего горизонтального оперения на вентиляторы того же размера, что и пять вентиляторов в каждом крыле. Компания Horizon заявила, что эта стандартизация повысит эффективность производства, улучшит характеристики и упростит техническое обслуживание X7, который, как ожидается, сможет перевозить до шести пассажиров, иметь дальность полёта 800 км и скорость 455 км/ч. С целью снижения аэродинамического сопротивления для повышения эффективности крейсерского полёта и улучшения устойчивости, компания также изменила аэродинамические поверхности переднего и хвостового оперения. Пассажирский салон был немного удлинен для увеличения пространства для ног, а изменения в конструкции окон призваны улучшить обзор.

Эти изменения основаны на уроках, извлеченных из лётных испытаний крупномасштабного прототипа, проведенных в прошлом году. Этот само-

лёт совершил переходный полёт в середине мая 2025 года.

Объявляя финансовые результаты за второй квартал 2026 финансового года, стартап, акции которого котируются на Nasdaq, заявил, что за 12 месяцев, закончившихся 30 ноября, он удвоил численность своей инженерной команды и намерен ещё удвоить её в этом году. Во втором квартале канадская «Инициатива по устойчивым авиационным технологиям» выделила компании Horizon грант в размере \$10,5 млн на поддержку работы над проектом всепогодного eVTOL

«Достигнутый прогресс во втором квартале 2026 финансового года даёт мощный импульс к завершению разработки полномасштабного летательного аппарата и началу первоначальных испытаний в течение следующих 12-18 месяцев», - сказал соучредитель и генеральный директор Horizon Брэндон Робинсон. «В течение следующих шести месяцев мы будем по-прежнему сосредоточены на расширении нашей команды инженеров мирового класса, масштабировании нашей цепочки поставок и углублении стратегических партнёрств, которые поддерживают наше долгосрочное видение».



## Volocopter добивается одобрения по категории лёгких спортивных воздушных судов eVTOL

Компания Volocopter уверена, что по-прежнему движется к получению разрешения регулирующих органов для своего eVTOL VoloXPro к концу этого года в категории EASA лёгких спортивных воздушных судов. Немецкая компания стремится вывести на рынок «упрощённую» версию своего eVTOL, одновременно добиваясь полной сертификации двухместного летательного аппарата VoloCity.

Программа VoloCity была отложена из-за угрозы банкротства в конце 2024 года, и сейчас компания пытается вернуться на прежний путь после её приобретения в марте 2025 года китайской Wanfeng Group, материнской компанией австрийской Diamond Aircraft. В конце прошлого года новые владельцы признали недостатки существующей структуры Volocopter и стремятся реструктурировать предприятие.

Генеральный директор Diamond Aircraft Дэвид Баусек заявил изданию AIN, что результаты процедуры банкротства Volocopter поставили компанию в «лучшее положение для реструктуризации и реорганизации, чем если бы мы сами участвовали в тендере».

Баусек предсказал, что в течение следующих 15-20 лет распространение вертолётов в небольших аэропортах преобразует сектор авиации общего назначения и создаст положительную синергию для ассортимента продукции Diamond. «Мы можем объединить дальность самолётов Diamond и возможности вертикального взлёта Volocopter в одном продукте и, по сути, объединить всё».

В основе этих амбиций лежит Volo XPro: эволюция оригинальной двухместной концепции eVTOL Volo 2X. Этот аппарат будет ориентирован на сегмент лёгких спортивных воздушных судов (или «сверхлёгких») на рынке частной авиации общего назначения максимальной взлётной массой 600 кг, что ставит его на самую верхнюю границу весового лимита в этой категории. Хотя XPro сохраняет 18-роторную архитектуру мультикоптера, главное отличие заключается в том, что XPro не требует эквивалентного уровня резервирования, необходимого для коммерческой сертификации.

Однако компания Volocopter уверена, что её eVTOL сможет продолжать полёт даже при отказе до трёх роторных двигателей. Электрическая система 2X, рассчитанная на 60 вольт, была модернизирована

в XPro до 300-400 вольт, что, по словам Баусека, «повышает уровень безопасности... и делает его более привлекательным с точки зрения эффективности». Что особенно важно, унификация между 2X и коммерческими вариантами также поможет последним «достичь большего объёма производства и ускорить получение типовой сертификации», обеспечивая при этом 2X «надёжность воздушного судна по требованиям EASA CS-23 или CS-25».

Лабораторные испытания XPro завершены примерно на 60-70%, при этом Volocopter также инициирует создание экспериментальной площадки совместно с местными властями для проведения демонстрационных полётов с пассажирами. Прием заказов начнётся в середине 2026 года, цена составит около 500000 евро (\$585000).



## Индия определена как важнейший глобальный рынок для развёртывания аэротакси

Компания Skyportz опубликовала новый анализ, в котором Дели и Индия определены как важнейший глобальный рынок для развёртывания аэротакси. Исследование рынка вертипортов для передовой воздушной мобильности (ААМ) предполагает, что в течение следующих двух десятилетий Индия может стать одним из крупнейших в мире рынков пассажирских аэротакси. Дели выделяется как город с высоким потенциалом для запуска, обладающий сильным спросом и очевидными потребностями в инфраструктуре по мере масштабирования сетей.

Клем Ньютон-Браун, генеральный директор Skyportz, отметил, что анализ Дели ясно показывают одно: это не небольшой рынок. «Наше моделирование указывает на тысячи вертипортов, десятки миллионов пассажиров и устойчивый долгосрочный спрос на инфраструктуру. Такой масштаб требует модульных, доступных систем AeroBerm, разработанных Skyportz. Дели как ведущий рынок даёт Индии возможность повлиять на то, как будет развёртываться инфраструктура ААМ городского масштаба. Мы с нетерпением ждём сотрудничества с DCGA и местными разработчиками аэротакси».

Моделирование Skyportz указывает на огромные возможности ААМ в Дели и Индии в целом и прогнозирует следующий потенциал:

- Около 40 млн пассажирских поездок в год в Дели к 2045 году и 200-250 млн по всей Индии
- Примерно \$400 млн годового дохода от пассажирских перевозок в Дели к 2045 году, с предварительной экстраполяцией до примерно \$2,0-2,5 млрд годового дохода от пассажирских перевозок по всей Индии к 2045 году.

- Около 10000-15000 маршрутов по всей Индии к 2045 году (ориентировочно), исходя из потребности Дели примерно в 2200 маршрутов.

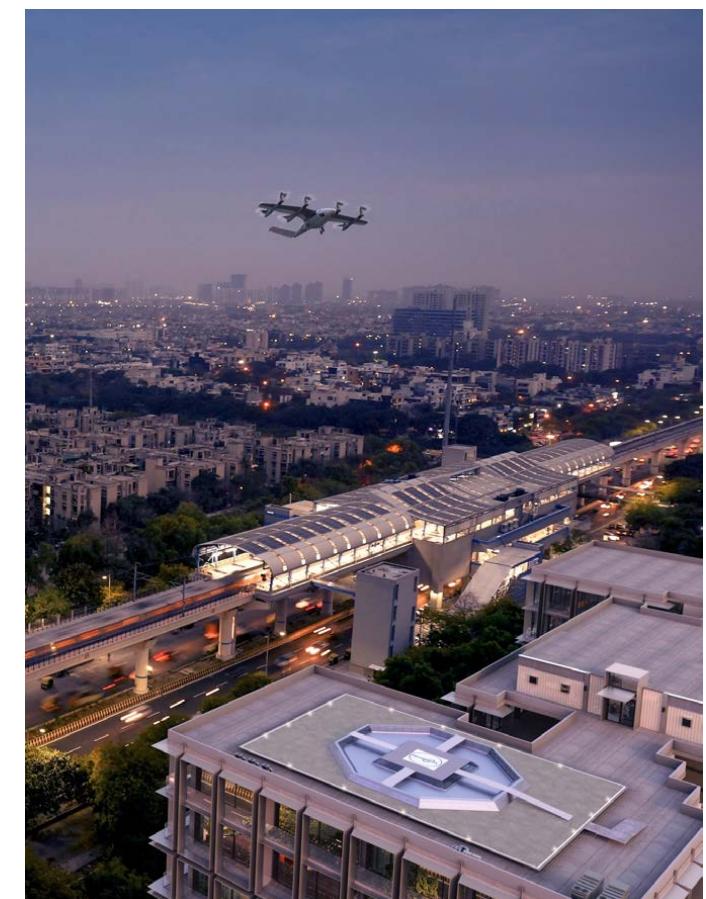
В отчёте утверждается, что позиция Дели как крупного рынка ААМ в 2045 году обусловлена рядом факторов, в том числе:

- Большие средние расстояния поездок на работу и низкие скорости движения в часы пик, что делает значительную экономию времени при поездках на аэротакси.
- Высокая зависимость от автомобильного транспорта, что означает меньшую доступность альтернатив и возможность вытеснения пассажиров услугами аэротакси.
- Растущее благосостояние жителей Дели (и Индии) и увеличение доли жителей, которые со временем смогут позволить себе услуги аэротакси.
- Относительно низкие эксплуатационные расходы на услуги аэротакси, как с точки зрения капитальных затрат на создание сетей, так и текущих расходов по сравнению с другими крупными городами.

Моделирование Skyportz показывает, что по мере снижения стоимости услуг аэротакси городские пассажирские перевозки и междугородние маршруты становятся всё более конкурентоспособными, что ускоряет спрос на инфраструктуру, распределённую по всей агломерации, а не сосредоточенную в небольшом количестве узлов. Модульная система вертипадов AeroBerm от Skyportz разработана для поддержки развёртывания сети в городах с высокой плотностью населения, таких как Дели.

Система призвана обеспечить:

- Быструю установку наземных и крыщных вертипортов
- Управление безопасностью, уровнем шума и эксплуатационными характеристиками, связанными с потоком воздуха
- Постепенное расширение от десятков до сотен и, в конечном итоге, тысяч площадок по мере роста авиапарка



## Airbus Helicopters отчиталась о работе в 2025 году

Компания Airbus Helicopters получила в 2025 году 544 заказа, что свидетельствует о сильном росте рынка и стабильных результатах в прошлом году по всему гражданскому и военному сегменту. Заказы поступили от 205 заказчиков из 50 стран. Компания также отметила сильный рыночный рост своих беспилотных летательных аппаратов. По объему заказов Airbus Helicopters заняла 51% рынка гражданской и государственной авиации. В 2025 году компания поставила 392 вертолёта.

В сегменте тяжелых вертолётов семейство Super Puma доказало свою универсальность: Греция заказала восемь H215 для тушения пожаров. Верто-

лёт H225M достиг новых высот: Марокко подписало контракт на десять вертолётов H225M, а также были осуществлены первые поставки в Ирак. Сегмент лёгких двухдвигательных вертолётов также показал хорошие результаты: Испания заказала 13 вертолётов H135, а Национальная полицейская авиационная служба Великобритании – семь H135. С 149 заказами H145 в очередной раз подтвердил свои позиции лидера продаж на гражданском рынке.

На выставке VERTICON 2025 компания Airbus открыла новую главу в своём развитии, представив H140 – лёгкий двухдвигательный вертолёт сле-

дующего поколения. Включая в себя такие технологические решения, как Т-образное хвостовое оперение, H140 уже получил 61 твёрдый заказ. Инновации также достигли новых высот с моделью Racer, которая превзошла первоначальные целевые показатели, достигнув крейсерской скорости 440 км/ч, что подтвердило способность Airbus обеспечивать скорость с помощью более простой, аэродинамически оптимизированной архитектуры.

Вертолёт H160 подтвердил свой успешный ввод в эксплуатацию, заняв примерно 50% доли гражданского и государственного рынка в сегменте средних двухдвигательных вертолётов. Первый H160 в конфигурации для правоохранительных органов был поставлен французской Национальной жандармерии, а в программу были добавлены функции пожаротушения: вертолёт был поставлен в пожарную службу города Хиросима, а также получен заказ от пожарной службы города Нагоя. H160 также начал работу в шельфовой зоне для энергетического сектора США с оператором PHI Aviation. В 2025 году H175 получил 15 заказов, укрепив свои позиции в сегменте суперсредних вертолётов.

Для удовлетворения этого беспрецедентного спроса Airbus Helicopters продолжил расширение своей глобальной производственной базы. В 2025 году начались работы по строительству новой линии окончательной сборки (FAL) в Бемагале, штат Карнатака, Индия. Это предприятие, открытие которого запланировано на ближайшие недели, станет четвёртым в мире заводом по окончательной сборке вертолётов H125, что подтвердит приверженность Airbus индийскому рынку и обеспечению устойчивости глобальной цепочки поставок.



## Aero Asset: ограничение предложения и стабильные цены на рынке однодвигательных вертолётов в 2025 году

Компания Aero Asset, международная компания, занимающаяся продажей вертолётов и анализом рынка, выпустила свой ежегодный отчёт «Тенденции рынка однодвигательных вертолётов в 2025 году». Основанный на опыте Aero Asset и собственных аналитических данных, отчёт содержит подробный анализ мирового рынка подержанных однодвигательных вертолётов в 2025 году.

В отчёте указывается, что предложение на вторичном рынке сократилось на 26% в годовом исчислении, в то время как средняя цена сделок выросла на 5%. Объём продаж снизился на 7% в количественном и увеличился на 6% в стоимостном выражении по сравнению с прошлым годом. Темп поглощения (время, которое потребуется, чтобы продать все вертолёты на рынке, при отсутствии новых поступлений) снизился к концу 2025 года до восьми месяцев.

«В 2025 году объём сделок снизился, но сокращение предложения привело к росту цен», - сказала Валери Перейра, вице-президент по исследованиям рынка. «Резкое сокращение предложения снизило темпы поглощения, что подчёркивает сохраняющийся спрос на однодвигательные вертолёты в хорошем состоянии».

Ниже приведены основные показатели, определяющие развитие рынка подержанных однодвигательных вертолётов в 2025 году:

### Основные показатели рынка

- Объем продаж: в 2025 году было продано 169 однодвигательных вертолётов на общую сумму \$412 млн (-7% в количестве, +6% в стоимости).
- Предложение: 111 вертолётов, стоимостью \$285 млн (-26% по количеству, -23% по стоимости).
- Темп поглощения: снизился до восьми месяцев к концу 2025 года.

### Тенденции ценообразования

На протяжении всего года цены оставались стабильными. Средние цены сделок выросли на 5% в годовом исчислении, в то время как среднее время экспозиции сократилось на 12%,

достигнув самого низкого уровня за пять лет. Сделки по продаже вертолётов продолжали заключаться по ценам, близким к запрашиваемым, при этом средняя цена продажи была на 9% ниже запрашиваемой.

### Региональные показатели

Северная Америка продолжала лидировать по объёму сделок, на её долю пришлось 56% всех продаж однодвигательных вертолётов в 2025 году. Европа была единственным регионом, показавшим рост сделок в годовом исчислении, зафиксировав увеличение на 8%. Предложение сократилось в большинстве регионов, за исключением Латинской Америки, где уровень запасов оставался стабильным.

### Рейтинги ликвидности

Наиболее высокая ликвидность наблюдалась на рынках Airbus AS350 B3, Взe и H125, а также в семействе Bell 407. Leonardo AW119 показал самый длительный цикл поглощения среди отслеживаемых моделей.



## Rotortrade опубликовала отчёт о вертолётном рынке Азиатско-Тихоокеанского региона за 2025 год

Компания Rotortrade, глобальный дилер вертолётов, опубликовала свой отчёт о состоянии вертолётного рынка Азиатско-Тихоокеанского региона в 2025 году, предлагая целенаправленный анализ региона, характеризующегося различным уровнем зрелости рынка, а не равномерным ростом. В отчёте использованы региональные данные, предоставленные Орельеном Бланом, исполнительным вице-президентом по Азиатско-Тихоокеанскому региону, Ближнему Востоку и Африке, отражающие практический опыт Rotortrade в различных условиях эксплуатации.

На первый взгляд, Азиатско-Тихоокеанский регион кажется регионом с высоким потенциалом роста вертолётной отрасли. В действительности же, этот рынок формируется не столько за счёт расширения, сколько за счёт того, на каком этапе развития находится каждая страна. Это главный вывод отчёта Rotortrade о рынке вертолётов в Азиатско-Тихоокеанском регионе в 2025 году.



В странах Азиатско-Тихоокеанского региона авиа-парк стареет, регулирование неравномерно, а возможности операторов сильно различаются. В результате спрос определяется в первую очередь заменой, а не ростом. Доступность воздушных судов, структуры финансирования и техническая поддержка теперь имеют такое же, если не большее, значение, чем основные экономические показатели.

«Азиатско-Тихоокеанский регион – это не единый рынок. Это диапазон зрелости, и способы продажи вертолётов значительно меняются в зависимости от того, где каждая страна находится на этой кривой», - сказал Орельен Блан, исполнительный вице-президент Rotortrade по Азиатско-Тихоокеанскому региону, Ближнему Востоку и Африке.

В отчёте отмечается, что Австралия и Новая Зеландия являются рынками, находящимися на стадии наивысшей операционной зрелости, чему способствуют растущая загрузка и наиболее активный вторичный рынок. В других странах, таких как Китай и большая часть Юго-Восточной Азии, структура рынка по-прежнему определяется регулированием, правилами импорта и государственными закупками, что требует иного коммерческого подхода.

Состав флота отражает это разнообразие. В Азиатско-Тихоокеанском регионе в основном используются турбинные вертолёты Airbus, Bell и Leonardo, в то время как в поршневом сегменте по-прежнему преобладают Robinson, предназначенные главным образом для обучения и частного владения.

Наиболее положительное отношение к подержанным вертолётам наблюдается там, где уже имеются возможности технического обслуживания и ремонта, доступ к финансированию и масштабы эксплуатации.

В докладе также подчёркивается неравномерное развитие ТОиР и финансирования в регионе. Австралия и Новая Зеландия обладают развитой инфраструктурой технического обслуживания, в то время как некоторые регионы Юго-Восточной Азии остаются недостаточно обеспечеными ею. В Индии принятие Кейптаунской конвенции открыло возможности для лизинга и структурированного финансирования, ускорив обновление авиапарка и изменив покупательское поведение.

Как отмечается в отчёте, устойчивое развитие, хотя и обсуждается всё чаще, остается второстепенным по сравнению с операционными и финансовыми реалиями. Вместо этого, будущий импульс будет исходить от спроса на подержанные вертолёты, государственно-частных моделей эксплуатации и комплексных решений, которые объединяют вертолёты, техническое обслуживание и финансирование в единую ценностное предложение.

Вывод очевиден: в Азиатско-Тихоокеанском регионе успех не зависит от объёмов. Успех достанется операторам и поставщикам услуг, которые понимают зрелость рынка, адаптируют свою деятельность к условиям каждой страны и интегрируют торговлю, техническое обслуживание и ремонт, а также финансирование в согласованные, актуальные для местных условий решения.

## Pilatus Aircraft начала строительство завода во Флориде

Руководители Pilatus Aircraft, а также представители аэропорта и местные власти заложили первый камень в строительство производственного комплекса площадью 6500 кв.м. в международном аэропорту Сарасота-Брадентон (KSRQ). Открытие запланировано на четвёртый квартал 2027 года.

Проект стоимостью \$50 млн является первым из двух, а возможно, и трех этапов строительства для производителя в KSRQ, в рамках которого к концу этого десятилетия будет добавлен прилегающий завод по производству самолётов PC-12 площадью 10200 кв.м. Общие инвестиции компании в KSRQ составят около \$200 млн.

Pilatus владеет правом аренды 7,3 га земли на северной стороне аэродрома на первые два этапа

строительства, а также имеет опцион на прилегающий участок, который может быть использован для строительства цеха покраски самолётов и учебного центра в рамках предлагаемого проекта третьего этапа. Центр ТОиР и продаж – четвёртый собственный сервисный центр Pilatus в США – займет 3700 кв.м. производственных площадей, а остальная часть будет отведена под цеха, офисные помещения, конструкторский цех и центр выдачи самолётов.

Брайан Белл, директор по ТОиР в юго-восточном регионе США компании Pilatus Business Aircraft, сообщил, что компания арендует два существующих ангара в KSRQ, чтобы немедленно начать линейное техническое обслуживание и небольшие проверки самолётов до открытия постоянного цен-

тра ТОиР в конце следующего года. После открытия Белл рассчитывает иметь в штате около 30 техников и намерен расширить штат за счёт местных жителей, отчасти благодаря открытию в этом районе новой школы авиамехаников.

По словам Томаса Босшарда, президента и генерального директора американского подразделения Pilatus Business Aircraft, сборочный завод в KSRQ будет производить однодвигательные турбовинтовые самолёты PC-12 для североамериканского рынка – планируемый объём производства составит более 70 самолётов в год. Маркус Бухер, генеральный директор швейцарской материнской компании Pilatus Aircraft, добавил, что это первый случай, когда компания будет производить самолёты за пределами Швейцарии.

Бухер отметил, что Флорида сразу же была определена как ключевое место, когда Pilatus начала планировать свою стратегию в США три года назад, сославшись на исследование, показавшее, что богатство перемещается из Калифорнии в «Солнечный штат». Завод в KSRQ был выбран «потому что Pilatus хотел быть там, где другие производители не представлены», а имеющейся территории было достаточно для текущих и будущих потребностей. Он также отметил, что 50% поставщиков Pilatus находятся в США, добавив: «Поэтому имеет смысл строить самолёты здесь для североамериканских заказчиков». Бухер сказал, что план состоит в том, чтобы «обнулить» обмен материалами между США и Швейцарией, то есть импорт компонентов Pilatus в США будет равен экспорту деталей на завод в Штансе, Швейцария.



## ACC Aviation объясняет, как операторы частных самолётов на самом деле финансируют свой рост

Несмотря на то, что отрасль частной авиации управляет миллиардами долларов в виде авиационных активов, она остается одной из наименее прозрачных сфер глобального авиационного финансирования. Такое наблюдение содержится в новом отчёте ACC Aviation, который раскрывает финансовые реалии ведущих мировых операторов частных самолётов и бросает вызов устоявшимся представлениям о том, как они финансируют свои флоты.

Нейшал Чаг, старший консультант-консультант ACC Aviation, говорит: «В ACC мы работаем со всем спектром авиации, от коммерческих авиакомпаний до частных чартерных рейсов и финансирования. Когда мы изучили сектор частных самолётов, нас поразило, как мало общедоступной информации о том, как финансируются эти компании. Активы в виде самолётов на миллиарды долларов переходят из рук в руки, но балансы этих компаний часто остаются невидимыми».

В этом исследовании, первом в своём роде, сравниваются семь крупнейших операторов: NetJets, Vista, Flexjet, Wheels Up, flyExclusive, AirX и Jet Linx. Вместе они владеют почти 10% мирового парка бизнес-джетов и имеют 40% налёта в США, включая долевые и чартерные рейсы. В отчёте сравниваются три основные бизнес-модели, определяющие частную авиацию: собственность оператора, долевое владение и управление воздушными судами. ACC Aviation обнаружила, что каждая модель имеет свою уникальную финансовую ДНК, и эти различия существенны.

«Два оператора могут выглядеть похожими на

взлётной полосе, но за кулисами они могут значительно различаться в способах финансирования своих активов и получения дохода. Это имеет реальные последствия для устойчивости, доверия инвесторов и долгосрочной жизнеспособности», - говорит Чаг.

Согласно анализу ACC, Vista, NetJets и Flexjet оказались наиболее финансово устойчивыми операторами. Каждая из них сочетает в себе масштаб, сильные денежные потоки и доступ к разнообразным источникам капитала – три качества, которые отличают стабильных долгожителей от краткосрочных лидеров.

Исследование также подчёркивает изменение восприятия рынка. Компании, занимающиеся частными самолётами высшего уровня, которые когда-то считались люксовыми брендами, теперь рассматриваются инвесторами как институциональные предприятия с надежными, регулярными потоками доходов.

«Vista и Flexjet привлекли необеспеченные облигации, спрос на которые превысил предложение, – явный признак того, что инвесторы теперь рассматривают эти компании как надёжных, заслуживающих доверия заемщиков», - добавляет Чаг. «Частная авиация больше не является просто престижем; она становится серьезным классом активов».

В перспективе ACC прогнозирует, что стратегия развития флота определит конкурентное преимущество. Операторы, которые приводят финансовую дисциплину в соответствие с ожиданиями

клиентов, будут продолжать процветать, в то время как игроки с чрезмерной задолженностью рискуют столкнуться с грядущими трудностями.

«Реальная проблема не в том, какая бизнес-модель лучше, а в том, насколько грамотно каждый оператор балансирует между использованием, финансированием и потребностями клиентов. Размер или бизнес-модель сами по себе не гарантируют устойчивости – гарантирует дисциплина», - говорит Чаг

В отчёте ACC содержится призыв к новой эре финансовой прозрачности в частной авиации. Для клиентов он объясняет, почему ценообразование и структуры собственности так сильно различаются. Для инвесторов он предлагает основу для оценки того, какие операторы действительно могут масштабироваться устойчиво.

«Индустря частных самолётов значительно созрела», - заключает Чаг. «Но до сих пор она работала за матовым стеклом. Мы вышли за пределы этой непрозрачности, потому что прозрачность укрепляет доверие, а доверие привлекает капитал».



## В 2025 году количество чартеров ACS выросло на 17,1%

Количество чarterных рейсов, забронированных у британского брокера Air Charter Service, в 2025 году достигло рекордного уровня в 35467. Это на 5177 рейсов больше, чем в 2024 году, что составило рост на 17,1%.

Генеральный директор Джастин Боуман сказал: «В прошлом году мы организовали более 35000 рейсов, больше, чем когда-либо прежде, но вместе с этим были побиты и многие другие рекорды».

Самолёты, зафрахтованные британским брокером, совершали полёты в 2323 аэропорта, признанных IATA или ICAO, или вылетали из них. Пассажиры и грузы, перевезённые Air Charter Service, также совершили посадки или взлёты на сотнях дополнительных не предназначенных для этого аэродромов. Боуман говорит, что это включает грунтовые и ледовые ВПП, вертолётные площадки и даже посадки на воду.

Компания имеет 40 офисов в 20 странах на шести континентах, поэтому неудивительно, что она использовала аэропорты в 206 странах.

Боуман говорит, что для сравнения, American Airlines выполняет рейсы в 350 пунктов назначения в 63 странах. Emirates, известная своей глобальной сетью, летает примерно в 140 пунктов назначения в более чем 75 странах.

Что касается организации рейсов, Air Charter Service привлекла к сотрудничеству более 1000 чarterных операторов и авиакомпаний.

«Мы не смогли бы зафрахтовать ни один из этих

самолётов без замечательных авиакомпаний и операторов, с которыми мы работаем. В прошлом году мы объединили усилия, чтобы забронировать самолёты у 1348 из них от имени наших клиентов», - говорит Боуман.

В общей сложности в 2025 году было задействовано 4718 самолётов и 389 типов. Пассажирские чартеры перевезли 437368 пассажиров. Самым популярным частным самолётом был Phenom 300.

В прошлом году Air Charter Service использовала этот легкий бизнес-джет для 430 рейсов.

Что касается грузов, Air Charter Service организовала чarterные рейсы для перевозки более 90000 тонн грузов. В среднем это составляло чуть более 20 тонн на рейс. Boeing B747-400F был самым популярным грузовым самолётом, совершившим более 350 рейсов, некоторые из которых перевозили полезную нагрузку более 100 тонн.



## Есть сомнения в реализации изменений в правилах пограничного контроля ЕС

Внедрение новой цифровой системы пограничного контроля Европейского Союза, по всей видимости, займёт больше времени, чем ожидалось, при этом некоторые аэропорты откладывают использование технологий для сбора биометрических данных у посетителей Шенгенской зоны, не являющихся гражданами ЕС. Внедрение системы въезда/выезда (EES) началось в октябре и должно быть полностью введено в эксплуатацию в 29 государствах к 10 апреля.

С 16 января Европейская Комиссия (ЕК) ожидала, что системой, требующей первоначальной регистрации с помощью автоматов в зонах пограничного контроля аэропортов, будут пользоваться не менее 35% путешественников, не являющихся гражданами ЕС. Однако ряд аэропортов, включая Лиссабон в Португалии, приостановили внедрение системы после серьезных задержек в обработке пассажиров авиакомпаний. Правила распространяются на некоторые рейсы деловых самолётов.

По данным европейского отделения Международного совета аэропортов, время прохождения пограничного контроля увеличилось примерно на 70% в местах, где используется EES, а время ожидания в пиковые периоды путешествий достигает трех часов. Еврокомиссия настаивает на том, что процесс в целом проходит гладко, и не проявляет готовности отложить введение полного режима контроля, запланированное на 10 апреля.

Параллельно с EES, которая регистрирует въезд и выезд пассажиров из Шенгенской зоны, в четвёртом квартале этого года ЕС также готовится внедрить Европейскую систему информации и

авторизации для путешественников (ETIAS). Она аналогична американской программе безвизового въезда ESTA и требует от путешественников подтверждения своего права на въезд на этом основании не ранее чем за 48 часов до прибытия.

### ***Part 135. Операции должны соответствовать требованиям.***

Помимо авиакомпаний, требования EES и ETIAS распространяются на все коммерческие чартерные рейсы в соответствии с Part 135, при этом ответственность за обеспечение соблюдения этих требований всеми пассажирами лежит на операторе. Однако, согласно руководству, опубликованному OpsGroup 16 января, среди операторов деловых самолётов сохраняется некоторая путаница.

В начале этого месяца ЕС выпустил новые рекомендации по разграничению различных категорий частных полётов. Эти рекомендации были подготовлены Агентством ЕС по оперативному управлению крупномасштабными ИТ-системами в сфере свободы, безопасности и правосудия (EU-LISA).

Процесс EES охватывает 25 государств-членов ЕС, а также Исландию, Лихтенштейн, Норвегию и Швейцарию. ETIAS также будет применяться к Кипру, который является членом ЕС, но не входит в Шенгенскую зону пограничного контроля.

Согласно информации, опубликованной OpsGroup, частные рейсы, не предназначенные для публичного использования, с экипажем, нанятым непосредственно владельцем воздушного судна, не обязаны соблюдать требования EES и ETIAS. В от-

личие от этого, на рейсы с участием частных самолётов, управляемых профессиональным оператором или коммерческим чартерным оператором, распространяются новые требования пограничного контроля, даже если эти рейсы не предназначены для публичного использования.

«Поэтому, если вы перевозите только владельцев самолёта и их гостей, вам не потребуется регистрироваться в EU-LISA», - сообщил автор руководства OpsGroup Дэвид Мамфорд. Он добавил, что некоторые операторы решили зарегистрироваться в этой системе, даже если характер их рейсов этого не требует, просто потому что это позволяет подтвердить документы пассажиров и обеспечить беспрепятственное прибытие.



## 10 лучших и худших дней по активности частных самолётов в США в 2025 году

В какие дни наблюдалась наибольший трафик рейсов частных самолётов в США? А какие дни стали самыми слабыми? Портал Private Jet Card Comparisons проанализировал данные ARGUS TRAQPAk за 2025 год.

Согласно данным ARGUS TRAQPAk, в прошлом году было 168 дней, когда в США было выполнено более 10000 рейсов, при том, что в 2024 году с таким трафиком было 133 дня. Было 63 с более чем 11000 рейсами. Кроме того, в 12 днях превышена отметка в 12000 рейсов. В общей сложности в 2025 году было выполнено 3.536.522 рейса. Это в среднем 9689 рейсов в день.

### **Самые загруженные даты полётов частных самолётов**

В самый загруженный день был выполнен 12971 рейс. Это произошло 30 ноября 2025 года. 21 ноября было зафиксировано второе место с 12965 полётами. 16 октября совершено 12517 рейсов. Далее идет 17 апреля – 12465 рейсов. Затем всё вернулось к осеннему сезону, и на пятом месте 9 октября с 12449 рейсами. 6 ноября – 12432 рейса. 18 сентября стал седьмым по загруженности днём, 12273 рейса. На восьмой строчке 1 мая – 12238 рейсов. Далее идет 7 октября – 12155 рейсов, и замыкает десятку самых загруженных дат полётов частных самолётов 10 октября, когда было совершено 12079 рейсов.

### **Самые слабые дни для полётов частных самолётов в 2025 году**

27 ноября было зафиксировано наименьшее количество рейсов частных самолётов в течение 2025

года – 4046 вылетов. Второе место заняло Рождество с 4077 рейсами. 4 июля было выполнено 4605 рейсов, что является третьим наименьшим показателем в 2025 году. Четвёртое место занял день перед Рождеством – 5159 рейсов. В число 10-ти самых «спокойных» дат также вошли 19 апреля (5719 рейсов), 25 мая (5743), 5 июля (5984), 11 января (6212), 1 января (6398) и 31 декабря (6493).

Для многих программ пиковые дни приходятся на 24, 25, 31 декабря, 1 января, 4 июля и так далее, даже несмотря на то, что большинство пассажиров уже находятся на земле.

### **Самые загруженные дни недели**

Хотя в среднем ежедневно совершается 9689 рейсов, не все дни недели одинаковы по количеству

вылетов. Четверг был самым загруженным днем недели, в среднем 10932 рейса. Пятница стала вторым по загруженности днём, в среднем 10515 рейсов. Среда была третьей с 10212 рейсами. Активность в середине недели объясняет, почему эту отрасль называют деловой авиацией, а эти самолёты – бизнес-джетами. Следующими по количеству рейсов были понедельник (9716 рейсов) и вторник (9653). Воскресенье стало шестым по загруженности днём, с 9284 рейсами. Суббота оказалась самой спокойной с большим отрывом. В среднем по субботам в 2025 году выполнялось всего 7506 рейсов.

В 2025 году ежедневная активность увеличилась во все дни недели. Во вторник был зафиксирован наиболее значительный годовой прирост активности – на 4,7% по сравнению с аналогичным днём недели прошлого года.



## Стэнфорд и ВВС США провели лётные испытания «второго пилота на базе ИИ»

Инженеры Стэнфордского университета совместно со Школой лётчиков-испытателей ВВС США (USAF TPS) и DAF-Stanford AI Studio испытали концепт ИИ-второго пилота, который должен помочь лётчику в самые сложные моменты полёта.

В частности, система призвана снизить нагрузку на пилота ускоряя диагностику отказов и повышая безопасность в аварийных ситуациях, когда счёт идет на секунды.

Разработка велась в лаборатории интеллектуальных систем Стэнфорда под руководством профессора Майкла Кохендерфера. По его словам, анализ авиационных происшествий показывает, что значительная часть из них связана с человеческим фактором. Предполагается, что быстрый доступ к правильной информации может радикально снизить риски.

ИИ-ассистент работает на iPad и использует подход retrieval-augmented generation — по сути, интеллектуальный «поиск по всем РЛЭ и чек-листам сразу». При появлении индикации отказа система за секунды находит нужные процедуры и рекомендации.

Особое внимание разработчики уделили снижению галлюцинаций ИИ, чтобы пилоты могли доверять подсказкам даже находясь в высоко стрессовых ситуациях.

Испытания начались на полнофункциональном динамическом симуляторе с шестью степенями свободы, где моделировались редкие и каскадные отказы — сценарии, слишком опасные для испы-

тания в реальном полёте. Исследователи охарактеризовали эти сценарии как «страшный сон для пилота в контролируемой среде».

Затем дело дошло до неба для достижение более реалистичных результатов: 24 лётчика-испытателя TPS выполнили полёты на Learjet 25 по двум сценариям — с ИИ-помощником и без него. Оценивались нагрузка на экипаж, скорость принятия решений и способность правильно распознавать сложные отказы.

По словам участников, полёты позволили понять, какой информации пилоты доверяют, как взаимо-

действуют с ИИ и какие вопросы задают в стрессовой ситуации.

В ВВС США считают, что такие «вторые пилоты на основе ИИ» могут быть полезны не только в военной авиации, но и в гражданской. Анализ результатов продолжается и уже разрабатывается новая версия ассистента с голосовым интерфейсом и компьютерным зрением. Как отмечают в Стэнфорде, каждый этап испытаний ни что иное, как шаг к ответственному и надежному внедрению ИИ в авиацию будущего.

*Источник: Крылья войны*



## Green Lush для Global 7500 от студии My Wings

Концепция Green Lush от My Wings Studio была разработана с нуля. Первоначальным источником вдохновения послужил ковёр студии Scott Group, который был обнаружен на выставке EBACE 2024 клиентом, который хотел сделать что-то «необычное» для своего нового самолёта. Эта искра переросла в полноценное концептуальное дизайнерское исследование, целью которого является переосмысление пышной атмосферы джунглей в контексте роскоши.

Концепция, основанная на модели Global 7500, включает в себя главный салон с роскошными креслами насыщенных тонов, кабинет, сочетающий функциональные поверхности с успокаивающей палитрой для снижения стресса, отдельную спальню с мягкими тонами и текстурами, а также ванную комнату с перламутровой и латунной матовой сантехникой Siminetti.



В палитре сочетаются тёмно-зелёный, слоновая кость и тёмно-серый. Мягкие материалы включают зелёную кожу Maxpell Galuchat, искусственную кожу Valencia Spradling цвета слоновой кости и бирюзы, шелковистую замшу Foglizzo цвета слоновой кости для отделки потолков и бортиков, ткани Lelièvre Kyrielle цвета нефрита и золотистого, а также ковёр Scott Group Panthera. В качестве облицовки перегородок используется плитка Kalogridis Wave.

«Выбор каждого материала был сделан для создания приятных тактильных ощущений при сохранении возможности сертификации» - говорит Мари Ваендендрис, дизайнер интерьеров и руководитель My Wings Studio.

Концепция разработана таким образом, чтобы создать ощущение целостности, с плавными переходами между пространствами, поддерживаемыми использованием определённых поверхностей в разных зонах. Освещение играет важную роль, при этом основное внимание уделяется атмосфере, а не технологиям. «Вдохновленный солнечным светом, проникающим сквозь листву, он создает нежную игру теней и бликов, улучшая качество материалов и окутывая пассажиров безмятежной атмосферой, напоминающей кокон», - говорит Ваендендрис.

Зелёная кожа Galuchat от Maxpell была использована для придания элементам сидений тактильной насыщенности и глубины цвета, подчёркивая концепцию роскошности и дерзости. Натуральный перламутр от Siminetti придает поверхности ванных комнат переливчатость. Использование этого натурального материала в высокотехнологичной

авиационной среде также отсылает к общей теме баланса природы и роскоши. Матовая латунная отделка используется для обшивки и деталей салона, чтобы сбалансировать металлическую изысканность с более мягкими и тёплыми тонами.

В настоящее время дизайн является демонстрационной концепцией. Он был создан в течение недели с помощью конфигуратора Expressa от KiPсreating, который позволил получить высококачественные визуализации. Ваендендрис говорит, что следующим шагом было бы адаптировать его для клиента, подобрав палитру, материалы и детали в соответствии с его предпочтениями и профилем миссии.

«Green Lush – это больше, чем дизайн, это язык атмосферы и эмоций, который мы с нетерпением ждём возможности адаптировать для взыскательных клиентов», - говорит Ваендендрис.



## Зимний шторм в США снизил активность бизнес-джетов в мире на 1%

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, после уверенного начала 2026 года на 4-й неделе (19-25 января) трафик бизнес-джетов во всём мире снизился на 1% в годовом исчислении и составил 67339 рейсов. Это стало лишь четвёртым случаем за последние 52 недели, когда глобальный трафик показал снижение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Спад был вызван уменьшением количества рейсов бизнес-джетов в Северной Америке на 3% и на Ближнем Востоке на 7%. В то же время, трафик в Европе увеличился на 3%. Что касается типов операторов, то долевые операторы продолжают демонстрировать рост: на четвёртой неделе их показатели выросли на 6% по сравнению с той же неделей 2025 года. В то же время, активность частных лётных отделов снизилась на 11%. За четыре недели (с 1-й по 4-ю неделю 2026 года) глобальная активность бизнес-джетов по-прежнему на 2% выше, чем

в аналогичном периоде прошлого года, составив чуть более 263000 рейсов.

### Анализ показателей по регионам

#### ***Северная Америка: в Калифорнии рост на 15%, в то время как в Техасе снижение на 2%***

На четвёртой неделе (19-25 января) на североамериканском рынке было выполнено более 47000 рейсов, что на 3% меньше, чем на четвёртой неделе 2025 года. Зимний шторм, обрушившийся на страну в минувшие выходные, сильно повлиял на США (на которые приходится 68% всех вылетов в мире) и обусловил снижение активности в Северной Америке на 3%, примерно до 46000 рейсов. Особенно сильно пострадали узловые аэропорты бизнес-авиации – Даллас, Атланта и Вашингтон, где число рейсов сократилось на 13%, 40% и 49% соответственно.

Среди ключевых штатов лидировала Калифорния с впечатляющим ростом на 15% в годовом исчислении (5073 рейса), в то время как Флорида показала уверенный рост на 7% (8087 рейсов). В отличие от этого, в Техасе наблюдалось снижение на 2% с 4476 вылетами.

#### ***Откуда в Калифорнии взялся рост на 15%?***

Какие типы самолётов способствуют росту активности в Калифорнии: сверхдальние бизнес-джеты (14% рейсов) выросли на 27% в годовом исчислении, за ними следуют средние самолёты (7% рейсов), показавшие рост на 24%, и суперсредние с ростом на 17% (28% рейсов).

Какие маршруты обеспечили наибольший трафик в Калифорнии: самый популярный маршрут Калифорния – Лос-Анджелес - Сан-Франциско, на который приходилось 9% всех полётов бизнес-джетов в Калифорнии в 2025 году, показал рост на 24% на 4-й неделе 2026 года.

#### ***Что же обеспечило уверенный рост Флориды на 7%?***

Какие типы самолётов способствовали росту активности во Флориде: суперсредние бизнес-джеты (28% рейсов) выросли на 21% в годовом исчислении, затем идут сверхлёгкие джеты (5% рейсов) – на 10%, и сверх дальние самолёты – на 8% (10% рейсов).

Какие пары городов были ключевыми для Флориды: рейсы из Флориды в Нью-Йорк (основной рынок выездного туризма Флориды), на которые

Market	Week 04	% Change vs. prior week	% Change vs W04 2025
North America	47327	0%	-3%
Europe	8922	16%	3%
Middle East	1206	-9%	-7%
Africa	861	-1%	12%
Asia	2262	-8%	1%
South America	2434	2%	19%
Global	67339	1%	-1%

“% Change vs. prior week” = Week 04 2026 vs Week 03 2026

Трафик бизнес-джетов по регионам мира

приходилось 7% трафика на четвёртой неделе, соответствовали общему росту активности по штату, составившему 7%.

### **Почему в Техасе произошло падение на 2%?**

По сегментам воздушных судов в Техасе наблюдалось падение трафика на 20% в годовом исчислении у тяжёлых бизнес-джетов (10% рейсов), затем шли сверхлёгкие джеты (9% рейсов) – на 17%, и, наконец, в сегменте лёгких самолётов (30% рейсов) снижение составило 4%. Это снижение показателей в ведущих сегментах самолётов в Техасе было частично компенсировано ростом активности суперсредних джетов (27% рейсов) на 11%.

Среди отстающих городов в Техасе – Даллас, на который обычно приходится почти четверть всех рейсов в штате, на четвёртой неделе после зимнего шторма, прошедшего в минувшие выходные, показал снижение на 13%.

Активность бизнес-джетов в Северной Америке за последние четыре недели выросла на 2% по сравнению с прошлым годом (263000 рейсов). Среди ключевых штатов за этот период лидирует Флорида с ростом на 7%, а Калифорния и Техас – на 5%.

### **Европа: Италия выросла на 14%, Франция сократилась на 15%**



С 19 по 25 января трафик бизнес-джетов в Европе составил 8922 рейса, что на 3% больше, чем на четвёртой неделе 2025 года. В Италии количество рейсов выросло на 14% в годовом исчислении (866 полётов), Германия также показала хорошие результаты – рост на 8% (1204 рейса). В то же время, во Франции резкое снижение на 15% в годовом исчислении, 1236 рейсов.

### **Что способствовало росту Италии на 14%?**

Ключевые сегменты воздушных судов, обеспечивающие рост на четвёртой неделе: 85% трафика в Италии приходилось на лёгкие, сверхлёгкие, средние, тяжёлые и сверх дальнние бизнес-джеты, совокупный рост которых составил 14%. Суперсредние самолёты лидировали по росту (на 41%), на их долю пришлось 15% рейсов.

Ключевой маршрут демонстрирует рост: на самый загруженный маршрут Италии между Римом и Миланом на прошлой неделе приходилось 6% всего трафика, а по сравнению с четвёртой неделей 2025 года этот показатель вырос на 20%.

### **Что стало причиной сокращения во Франции на 15%?**

Снижение в сегментах воздушных судов: на прошлой неделе 49% трафика во Франции приходилось на небольшие джеты (начального уровня, лёгкие, сверхлёгкие, суперлёгкие), и в целом по этим сегментам наблюдалось снижение количества полётов на 9%.

Слабые позиции демонстрируют следующие

направления: на рейсы внутри Франции на прошлой неделе приходилось 28% всех полётов, что на 36% меньше по сравнению с четвёртой неделей прошлого года.

За четыре недели (с 1-й по 4-ю неделю 2026 года) в Европе было совершено почти 30000 рейсов бизнес-джетов, что на 2% больше, чем в прошлом году. Италия лидирует в этом четырёхнедельном тренде с ростом на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как Германия и Франция отстают на 3%.

### **Остальной мир: Южная Америка лидирует с ростом на 19%, Ближний Восток сократился на 7%**

В регионах за пределами Северной Америки и Европы в совокупности наблюдался рост на 6%, хотя показатели значительно различались по субрегионам. Наиболее высокие результаты показала Южная Америка, где выполнено более 2400 рейсов, что на 19% больше, чем годом ранее. За ней следует Африка с вторым по величине ростом – на 12% в годовом исчислении, примерно 860 рейсов, в то время как активность бизнес-джетов на азиатском рынке осталась неизменной, показав рост всего на 1% в годовом исчислении и 2200 рейсов. Рынок Ближнего Востока также отставал от прошлогодней тенденции, сократившись на 7% с 1200 рейсами.

### **Какие самые крупные развивающиеся рынки остального мира?**

Мексика и Бразилия являются крупнейшими центрами активности бизнес-джетов за предела-

ми Северной Америки и Европы, на их долю приходится 5% мировых рейсов на четвёртой неделе 2026 года. Мехико является основным хабом для Мексики, а Сан-Паулу – для Бразилии. На оба этих города обычно приходится не менее 20% вылетов в каждой из стран.

Операции Part 91, как правило, доминируют в полётах бизнес-джетов на этих развивающихся рынках. В 2025 году на операции, выполняемые в соответствии с Part 91, приходилось 79% всех рейсов бизнес-джетов в остальном мире, по сравнению с 43% полётов на рынках Северной Америки и Европы в 2025 году.

**Аналитик WINGX Ник Косински комментирует:** «На 4-й неделе мы наблюдаем недельное снижение трафика только в четвёртый раз за последний год, в основном из-за зимнего шторма, который обрушился на США в минувшие выходные. Продолжаем следить за сильными развивающимися рынками, особенно Южной Америкой, где на прошлой неделе наблюдался рост на 19%. Глобальная тенденция за четыре недели по-прежнему показывает рост на 2%, поэтому, похоже, шторм был лишь временным ударом, поскольку аэропорты США начинают восстанавливаться после рекордного количества снега, выпавшего в минувшие выходные».



## 50 стран с наибольшим количеством зарегистрированных деловых самолётов

Деловая авиация – динамичный мир, и распределение зарегистрированных самолётов по всему миру постоянно меняется. Геополитика, распределение богатства и меняющиеся правила – всё это влияет на то, где регистрируются самолёты.

США являются крупнейшим реестром с 16685 зарегистрированными самолётами, что составляет

67% мирового парка деловых самолетов (24864). На 10 крупнейших реестров – США, Бразилию, Мексику, Канаду, Германию, Сан-Марино, Мальту, Венесуэлу, Австралию и Аргентину – приходится около 84% от общего мирового флота.

Опираясь на данные AMSTAT, Corporate Jet Investor составила список 50 крупнейших регистрацион-

ных органов по количеству зарегистрированных деловых самолётов по состоянию на январь 2026 года.

Подтверждая изменчивость рынка, в 2014 году страны Латинской Америки занимали три места в первой десятке: Бразилия и Мексика – второе и третье, а Венесуэла – десятое. Сегодня их число увеличилось до четырех: Бразилия и Мексика по-прежнему на втором и третьем местах, Венесуэла заняла 8-е, а Аргентина – 10-е. Бразилия, как и Аргентина, – огромная страна с практически отсутствующей транспортной инфраструктурой в некоторых регионах, что делает деловые самолёты жизненно важным связующим звеном между городами.

Что касается наибольшего роста, то США снова лидируют по количеству зарегистрированных самолётов – на 4634 больше, чем в 2014 году. Однако в процентном отношении наибольший прирост наблюдается на Мальте и в Сан-Марино. На Мальте количество самолётов увеличилось с 35 в 2014 году до 278 сегодня (рост на 694%).

К 2016 году в Сан-Марино насчитывалось 64 самолёта, а сегодня зарегистрировано 372 (рост на 481%). На долю этой страны, не имеющей выхода к морю, приходится около 44% всего прироста офшорных регистраций за этот период.

Что касается выбывших из реестра, то в 2014 году Австрия занимала 6-е место, отчасти из-за самолётов, принадлежащих российским владельцам. Российские импортные пошлины и налоги, уплачиваемые за самолёты, зарегистрированные



*50 самых популярных реестров деловых самолётов (данные AMSTAT от 1 января 2026 г.)*

в России, сделали Австрию привлекательной альтернативой для регистрации воздушных судов. Продолжающиеся санкции против России и её граждан из-за конфликта на Украине привели к сокращению числа самолётов в Австрии с 244 в 2014 году до 196 сегодня.

Российских владельцев также привлекал остров Мэн. В 2014 году эта коронная зависимая территория занимала 6-е место с 264 самолётами. Сегодня она опустилась на 13-е место со 187 зарегистрированными самолётами.

Сейчас в России 173 бизнес-джета (15 место) и по этим показателям она обгоняет Швейцарию, Францию, Великобританию, Италию, Испанию и Нидерланды.

После Brexit Великобритания стала ещё одним заметным рынком, выбывшим из первой десятки. В 2014 году она занимала 8-е место с 241 зарегистрированным самолётом. Согласно последним данным, Великобритания находится на 19-м месте со 147 зарегистрированными самолётами.

Китай также выбыл из первой десятки. В 2014 году он занимал 9-е место с 203 самолётами, не считая самолётов, зарегистрированных в Гонконге, Макао и Тайване. Последние данные AMSTAT показывают, что Китай сейчас находится на 11-м месте со 198 самолётами. Примечательно, что в их число включаются самолёты, зарегистрированные в Гонконге и Макао.

	<i>Страна</i>	<i>кол-во</i>
<b>1</b>	Соединенные Штаты	16685
<b>2</b>	Бразилия	1241
<b>3</b>	Мексика	760
<b>4</b>	Канада	525
<b>5</b>	Германия	456
<b>6</b>	Сан-Марино	372
<b>7</b>	Мальта	278
<b>8</b>	Венесуэла	256
<b>9</b>	Австралия	223
<b>10</b>	Аргентина	200
<b>11</b>	Китай (включая Гонконг и Макао)	198
<b>12</b>	Австрия	196
<b>13</b>	Остров Мэн (Великобритания)	187
<b>14</b>	Индия	178
<b>15</b>	Российская Федерация	173
<b>16</b>	Швейцария	158
<b>17</b>	Франция	156
<b>18</b>	Турция	151
<b>19</b>	Великобритания	147
<b>20</b>	Италия	141
<b>21</b>	Испания	133
<b>22</b>	Ирландия	124
<b>23</b>	Япония	111
<b>24</b>	Польша	105
<b>25</b>	Объединённые Арабские Эмираты	103

<b>26</b>	ЮАР	100
<b>27</b>	Колумбия	96
<b>28</b>	Португалия	93
<b>29</b>	Нигерия	92
<b>30</b>	Чешская Республика	85
<b>31</b>	Саудовская Аравия	82
<b>32</b>	Новая Зеландия	81
<b>33</b>	Норвегия	79
<b>34</b>	Перу	73
<b>35</b>	Пакистан	72
<b>36</b>	Панама	71
<b>37</b>	Греция	69
<b>38</b>	Финляндия	68
<b>39</b>	Гернси (Соединённое Королевство)	66
<b>40</b>	Иран	64
<b>41</b>	Люксембург	62
<b>42</b>	Бермудские острова (Великобритания)	52
<b>43</b>	Филиппины	50
<b>44</b>	Дания	46
<b>45</b>	Бельгия	45
<b>46</b>	Швеция	43
<b>47</b>	Марокко	42
<b>48</b>	Сербия	39
<b>49</b>	Нидерланды	38
<b>50</b>	Катар	37

## IADA: в четвёртом квартале на вторичном рынке был устойчивый спрос и надёжные сделки

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) опубликовала отчёт о состоянии рынка за четвёртый квартал 2025 года, в котором говорится об устойчивом и активном мировом рынке деловых самолётов. Вторичный рынок самолётов вырос благодаря высокому спросу в конце года, благоприятной налоговой политике, улучшенным условиям финансирования и устойчивому доверию со стороны дилеров и сертифицированных брокеров, аккредитованных IADA.

Основываясь на проверенных данных о транзакциях, ежемесячно публикуемых аккредитованными

и IADA дилерами, в сочетании с проведенным ассоциацией обзором перспектив членов IADA, отчёт показывает, что в четвёртом квартале настроения и активность на рынке улучшились до самых высоких показателей, зафиксированных в 2025 году, что является ещё одним успешным годом для вторичного рынка деловых самолётов. Опрос, проведенный в четвёртом квартале, показал, что бонусная амортизация, более низкие процентные ставки и ограниченные запасы обеспечивают сбалансированность рынка в преддверии 2026 года.

«Несмотря на неопределенность в начале года, члены IADA продемонстрировали высокие результаты на протяжении всего 2025 года и завершили год с хорошим импульсом», - сказал Джон Одегард, председатель IADA, соучредитель и партнер 5X5 Trading, дилера, аккредитованного IADA. «Более высокая активность в четвёртом квартале отражает здоровый, дисциплинированный рынок, поддерживаемый бонусной амортизацией, повышением процентных ставок и ограниченными запасами, что по-прежнему благоприятствует опытным, профессиональным дилерам, которые могут проводить сложные сделки. Заглядывая в будущее, мы надеемся, что наши клиенты по-прежнему уверены в основных принципах работы рынка бизнес-авиации».

В отчёте за четвертый квартал 2025 года представлены основные моменты вторичного рынка:

- Заключено 1630 сделок по продаже воздушных судов, четвёртый год подряд роста годового объема сделок
- В четвёртом квартале 2025 года было зареги-

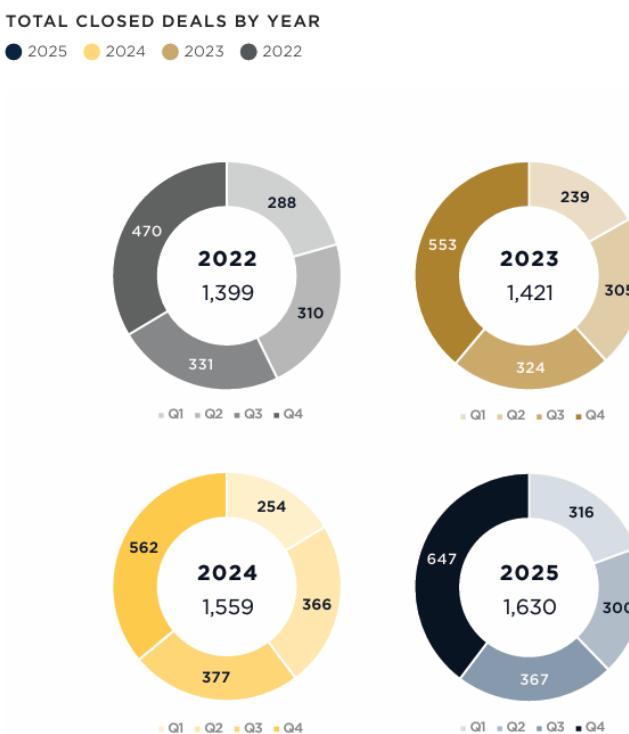
стрировано 173 новых соглашения о приобретении, что на 33% больше, чем в четвёртом квартале 2024 года

- Количество соглашений о приобретении за весь 2025 год увеличилось на 9% по сравнению с 2024 годом
- Количество эксклюзивных договоров на продажу воздушных судов в четвёртом квартале сократилось на 15% по сравнению с предыдущим кварталом и на 11% в годовом исчислении, что отражает ограниченные запасы и избирательное поведение продавцов
- В 2025 году было подписано 807 эксклюзивных договоров на продажу по сравнению с 1176 в 2024 году

Дилеры IADA также сообщили, что в 2025 году было продано меньше самолётов со скидкой, а количество неудачных сделок сократилось по сравнению с любым другим периодом с 2022 года, что свидетельствует о повышении качества работы покупателей и продавцов, работающих на рынке.

### Активность по сделкам

За последние шесть месяцев дилеры IADA смогли завершать сделки по продаже самолётов за 155 дней, что в среднем на 19% быстрее, чем в средний показатель по отрасли (192 дня). Более быстрые транзакции отражают более эффективный, прозрачный и профессионально управляемый рынок, что выгодно как покупателям, так и продавцам за счёт экономии времени и финансовых средств, снижения неопределенности и более плавного заключения сделок.



## Улучшение настроений в четвёртом квартале

Респонденты, участвовавшие в опросе IADA, указали, что в четвёртом квартале 2025 года общие рыночные условия улучшились, увеличившись до 3,72 по шкале от 1 до 5 баллов по сравнению с 3,47 в третьем квартале 2025 года и 3,32 в четвёртом квартале 2024 года. Респонденты отметили:

- Восстановление 100% бонусной амортизации
- Снижение процентных ставок и расширение возможностей кредиторов
- Сильные фондовые рынки и деловая уверенность
- Нормализация спроса на корпоративные поездки

Респонденты, участвовавшие в опросе, были разделены примерно на 74% дилеров и брокеров и 26% участников рынка продуктов и услуг, что даёт широкое, информированное представление о жизненном цикле транзакции.

### IADA DEALER MARKET SHARE

*IADA Accredited Dealers demonstrate significant market influence, holding majority listing share in 13 of the top 20 markets and capturing majority transaction share in 16 of the top 20 markets. This dual strength across both inventory and sales underscores IADA Dealers' critical role throughout the transaction lifecycle.*



IN 13 OF THE TOP 20 MARKETS,  
IADA DEALERS HOLD THE  
MAJORITY OF LISTINGS (>50%)



IN 16 OF THE TOP 20 MARKETS,  
IADA DEALERS ACCOUNT FOR  
MAJORITY OF SALES (>50%)

Запасы более новых и востребованных самолётов в течение квартала ещё более сократились, особенно в сегменте новейших моделей суперсредних и крупных самолётов. Исследование также отразило продолжающееся смещение рыночных рычагов влияния в сторону продавцов, что стало одним из самых низких показателей за последние восемь кварталов, ориентированных на покупателей.

## Тенденции в отдельных сегментах и прогноз на шесть месяцев

В то время как цены и спрос на самолёты последних моделей остаются неизменными, респонденты ожидают некоторого снижения в сегментах турбовинтовых самолётов и лёгких бизнес-джетов, где покупатели более чувствительны к процентным ставкам и предстоящим мероприятиям по техническому обслуживанию.

Примерно 85% респондентов ожидают, что цены останутся стабильными или незначительно снизятся в течение следующих шести месяцев, при этом готовность дилеров закупать самолёты незначительно возрастет, что является еще одним показателем доверия рынка. Несмотря на то, что прогноз спроса на шесть месяцев немного снизился по сравнению с третьим кварталом, респонденты характеризовали это изменение как сезонную нормализацию, а не структурное замедление, и ожидают возобновления роста позднее в 2026 году.

В отчёте о состоянии рынка за четвёртый квартал делается вывод о том, что 2025 год стал ещё одним успешным годом для сделок с подержанными деловыми самолётами, чему способствовали

благоприятная налоговая политика, устойчивый спрос и дисциплинированное ценообразование. Ожидается, что в 2026 году продолжится рост спроса на продукцию производителей, улучшатся условия финансирования и сохранится интерес как со стороны новых, так и постоянных покупателей.

«На рынке по-прежнему сохраняется хороший баланс. Значительный объём заказов на новые самолёты способствует укреплению рынка в целом. Ряд самолётов поступил в продажу сразу после поставки в четвертом квартале 2025 года. Слишком рано говорить о том, является ли это более широкой тенденцией и является ли она конъюнктурной или вызвана слабостью», - сказал Майк Кристи из Global Jet Capital, член IADA по продуктам и услугам.



## Кенн Риччи: послесловие судебных тяжб

Кенн Риччи не особенно счастлив для человека, который только что получил \$470 млн наличными (и ещё \$575 млн в виде кредита). Но глава Flexjet рад, что трёхлетний спор между его компанией и Honeywell завершён. Он не будет скучать по заседаниям в суде штата Нью-Йорк. И он считает, что это всего лишь один из примеров того, как производи-

тели и поставщики плохо обращаются с владельцами и эксплуатантами воздушных судов. Возможно, это дело завершено, но для него это только начало.

Этот случай связан с соглашением о техническом обслуживании двигателей, которое Flexjet и Honeywell заключили в марте 2019 года. До этого



Flexjet использовала N1, свою собственную компанию по техническому обслуживанию двигателей, для ремонта двигателей Honeywell HTF7000 (которые используются в её парках Bombardier Challenger и Embraer Praetor).

Honeywell предложила компании перейти на почтовую программу технического обслуживания. В рамках сделки, которая в конечном итоге охватила около 120 самолётов, Flexjet согласилась закрыть N1. Honeywell взяла на себя все работы по техническому обслуживанию двигателей. Компания также согласилась выплатить компенсацию в размере \$30000 за каждый день, если двигатель не был возвращен по истечении четырёх или 30 дней – в зависимости от типа проблемы.

«Всё это началось потому, что у нас был единственный конкурирующий цех по ремонту двигателей, и они хотели, чтобы мы ушли. Благодаря этому рячагу я смог заключить сделку», – говорит Риччи. «Это было не что иное, как тот факт, что они заключили невыгодную сделку, а затем не захотели выполнять её условия».

В судебном иске Flexjet заявила, что Honeywell уже просрочила техническое обслуживание к апрелю 2019 года. В нём говорится, что на замену двух двигателей ушло 77 дней, а затем компенсация за ущерб затянулась. С июля 2019 года Flexjet и Honeywell начали официальные обсуждения соглашения.

«В нашей организации были люди, которые отправляли двигатели, но не получали их обратно. Но до меня это дошло только через полгода», – го-

ворит Риччи. «В начале лета я сказал: Давайте я приеду к вам повидаться. Давайте пообедаем. Но на это ушло два месяца, потому что они не хотели решать проблему».

В октябре 2021 года Honeywell направила Flexjet письмо, в котором сообщила, что расторгает контракт. Компания заявила, что может это сделать, поскольку возникли форс-мажорные обстоятельства, вызванные проблемами в цепочке поставок после Covid и внезапным увеличением количества рейсов после прекращения карантина. В ноябре 2021 года между обеими сторонами разгорелся спор.

Flexjet была недовольна. Она наняла Quinn Emanuel и обратилась к ней с просьбой подать в суд. На домашней странице юридической фирмы с гордостью приводится исследование, в котором она назана «Юридической фирмой, которой больше всего опасаются крупные компании во всём мире». Очень крупным шрифтом.

Дело так и не дошло до суда присяжных. Но были слушания перед судьей в суде штата Нью-Йорк. Риччи и его жена Памела присутствовали на всех них. «Мы пошли, потому что я разбираюсь в этом бизнесе, и я знал, что никто из руководителей Honeywell не пойдет на эти слушания. Я хотел, чтобы судья понял, насколько это важно для меня и моей семьи», - говорит Риччи. «У нас хороший судья, который разбирается в бизнесе. Он также задал мне несколько вопросов, в том числе о

том, сможем ли мы уладить это дело, и я ответил утвердительно».

Риччи говорит, что посещение суда стало для него настоящим опытом. «Это было совсем не похоже на то, что показывают по телевизору», - говорит он. «Это было больше похоже на мою классную комнату во втором классе. Здесь всё завалено вещами. Здесь есть видеоэкран, есть классная доска. Это был суд штата. У них нет средств, чтобы перекрасить дерево, и они не собираются обивать стулья новой кожей».

Quinn Emanuel утверждала, что форс-мажорные обстоятельства не могли быть применимы, если Honeywell продолжала поставлять новые двигатели авиастроителям и ремонтировать двигатели для других операторов. Flexjet выиграла судебное решение в упрощенном порядке. Затем компания выиграла судебное решение о возмещении ущерба. Honeywell подала апелляцию и проиграла. В ходе упрощенного судебного разбирательства судья вынес решение в пользу Flexjet по трём из четырех пунктов. Honeywell и Flexjet предпочли урегулировать этот окончательный вопрос, а не обращаться в суд.

«Если бы мы могли избежать ссоры, мы бы это сделали. Я хочу управлять бизнесом, а не ссориться. Даже после такого успеха я бы постепенно уладил это дело и привёл его к завершению три года назад», - говорит он.

В официальном пресс-релизе производителя двигателей говорится: «Honeywell и Flexjet рады достижению всеобъемлющего соглашения по урегулированию незавершенных судебных разбирательств и с нетерпением ожидают восстановления коммерческого партнерства сторон».

Это вполне возможно. Риччи говорит, что Джим Карриер, занявший пост президента и генерального директора Honeywell Aerospace в ноябре 2025 года, помог урегулировать это дело. «Он унаследовал это, но я думаю, что, если бы он был там с самого начала, у нас, возможно, не возникло бы этой проблемы», - говорит Риччи. «Он явно не хочет плохого обслуживания клиентов». Риччи также разочарован тем, что StandardAero и Duncan Aviation также оказались вовлечены в отдельный судебный процесс в рамках разногласий между Honeywell и Flexjet. Эти дела также были урегулированы.

Он говорит, что деньги, которые они получат в качестве компенсации, не являются ключевым вопросом. «Я говорю это со всей скромностью, но это заставило меня осознать, что я могу быть громоотводом для отрасли. Что я могу высказываться и влиять на нашу отрасль», - говорит Риччи. «Я не хотел выступать в суде, я бы предпочёл, чтобы мне не пришлось этого делать. Но теперь я понимаю, что есть вещи, которые я должен отстаивать в отрасли».

Возможно, он и выиграл эту битву, но для Риччи битва только начинается.

## Самолёт недели

Оператор/владелец: *Aloula Aviation*

Тип: *Beechcraft B300 King Air 350ER*

Год выпуска: **2023 г.**

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



Фото: Дмитрий Петроchenko