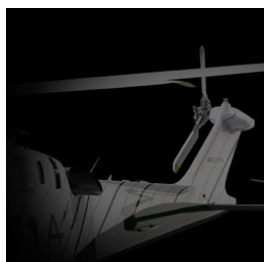




Продолжается активная подготовка к выставке деловой авиации RUBAE 2026, которая пройдёт в сентябре. Как рассказали BizavNews в оргкомитете выставки, в настоящее время организаторы приступили к подготовке деловой программы. «В этом году мы соберём ключевых игроков рынка, чтобы обсудить самые актуальные вопросы отрасли – от регуляторики до технологических вызовов. Важное обновление: в 2026 году Ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ) официально поддерживает RUBAE и принимает непосредственное участие в формировании программы. Мероприятие проходит при всесторонней поддержке Росавиации», - комментируют в оргкомитете RUBAE 2026.

Отраслевые аналитики прогнозируют, что для удовлетворения мирового спроса в течение следующих 10 лет потребуется более 7000 новых гражданских вертолётов. По данным компании Leonardo Helicopters, в настоящее время мировой парк гражданских вертолётов насчитывает около 25100 машин; ожидается, что к 2035 году этот показатель вырастет примерно до 28300 единиц. Рост парка в сочетании с прогнозируемым выводом из эксплуатации 3900 уже имеющихся вертолётов приводит производителя к выводу о необходимости поставки на рынок 7100 новых машин.

Согласно отчёту аналитического подразделения Jefferies, рекордная активность на мировом рынке первичных публичных размещений акций (IPO), а также быстрый рост числа миллиардеров и лиц со сверхвысоким уровнем собственного капитала (UHNW) поддерживают спрос на бизнес-джеты. Аналитик Шейла Кахьяоглу и её коллега Сиара Перри отмечают, что 2026 год обещает стать рекордным по количеству IPO. Объём средств, привлечённых в ходе IPO с начала года, составил \$125,6 млрд – это почти втрое превышает показатель за весь 2025 год (\$45,3 млрд), а количество размещений уже достигло 75% от прошлогоднего уровня. По данным компании, за последнее десятилетие активность на рынке IPO и объёмы поставок бизнес-джетов демонстрировали корреляцию на уровне 70%.



В преддверии Дня Независимости США мировой трафик практически не изменился

WINGX: В связи с празднованием Дня Независимости в США, обычно наблюдается замедление трафика бизнес-джетов, поскольку путешественники проводят выходные с друзьями и семьей. Но свадьба Тейлор Свифт и матч чемпионата мира по футболу в Нью-Джерси могут сгладить обычный спад **стр. 19**

GAMA добивается признания значимости отрасли в стратегии Еврокомиссии

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) призвала Европейскую Комиссию учесть вклад отрасли в экономическую конкурентоспособность континента при разработке новой авиационной стратегии Европейского Союза **стр. 22**

В ближайшее десятилетие прогнозируется спрос более чем на 7000 гражданских вертолётов

По данным компании Leonardo Helicopters, в настоящее время мировой парк гражданских вертолётов насчитывает около 25100 машин, и ожидается, что к 2035 году этот показатель вырастет примерно до 28300 вертолётов **стр. 24**

Частный самолёт – это актив. Подходите к покупке соответствующим образом

Алан Сталкап, руководитель компании GVA Real Estate Investments: «Большинство людей задают неверный вопрос, когда задумываются о покупке частного самолёта. Они спрашивают себя: «Могу ли я себе это позволить?» **стр. 25**

RUBAE 2026: формируем деловую повестку

Продолжается активная подготовка к выставке деловой авиации RUBAE 2026, которая пройдёт в сентябре. Как рассказали BizavNews в оргкомитете выставки, в настоящее время организаторы приступили к подготовке деловой программы.

«В этом году мы соберём ключевых игроков рынка, чтобы обсудить самые актуальные вопросы отрасли – от регуляторики до технологических вызовов. Важное обновление: в 2026 году Ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ) официально поддерживает RUBAE и принимает непосредственное участие в формировании программы. Мероприятие проходит при всесторонней поддержке Росавиации», - комментируют в оргкомитете RUBAE 2026.

Российская выставка деловой авиации RUBAE 2026 традиционно пройдёт на территории московского аэропорта «Внуково-3» 15 и 16 сентября.

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



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Под Волгоградом строят аэродром для малой авиации

В Среднеахтубинском районе Волгоградской области продолжается развитие центра военно-патриотического воспитания «Юный ястреб». Одним из ключевых проектов стало строительство аэродромной инфраструктуры для малой авиации. Ход работ на объекте оценил губернатор региона Андрей Бочаров в ходе выездного совещания.

На территории центра уже ведётся строительство взлётно-посадочной полосы с твердым покрытием. Её длина составит 1100 метров, ширина – 23 метра. Одновременно создается рулежная дорожка протяженностью 867 метров и шириной 7 метров. В настоящее время специалисты выполняют замену грунта, обустривают дренажную систему и приемные бассейны. Далее предстоит подготовить основание из песка и щебня, после чего будет уложено асфальтобетонное покрытие.

Проект также предусматривает строительство инженерной инфраструктуры, включая дождеприёмные и смотровые колодцы, ливневую канализацию, закрытую дренажную систему и три локальных очистных сооружения. После завершения работ территория будет благоустроена и оборудована ограждением в соответствии с требованиями авиационной безопасности.

По словам Андрея Бочарова, новая взлётно-посадочная полоса позволит принимать легкомоторные самолёты, организовать подготовку пилотов, развивать авиационное направление центра, а в перспективе использовать аэродром для внутриобластных и межрегиональных авиационных маршрутов.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

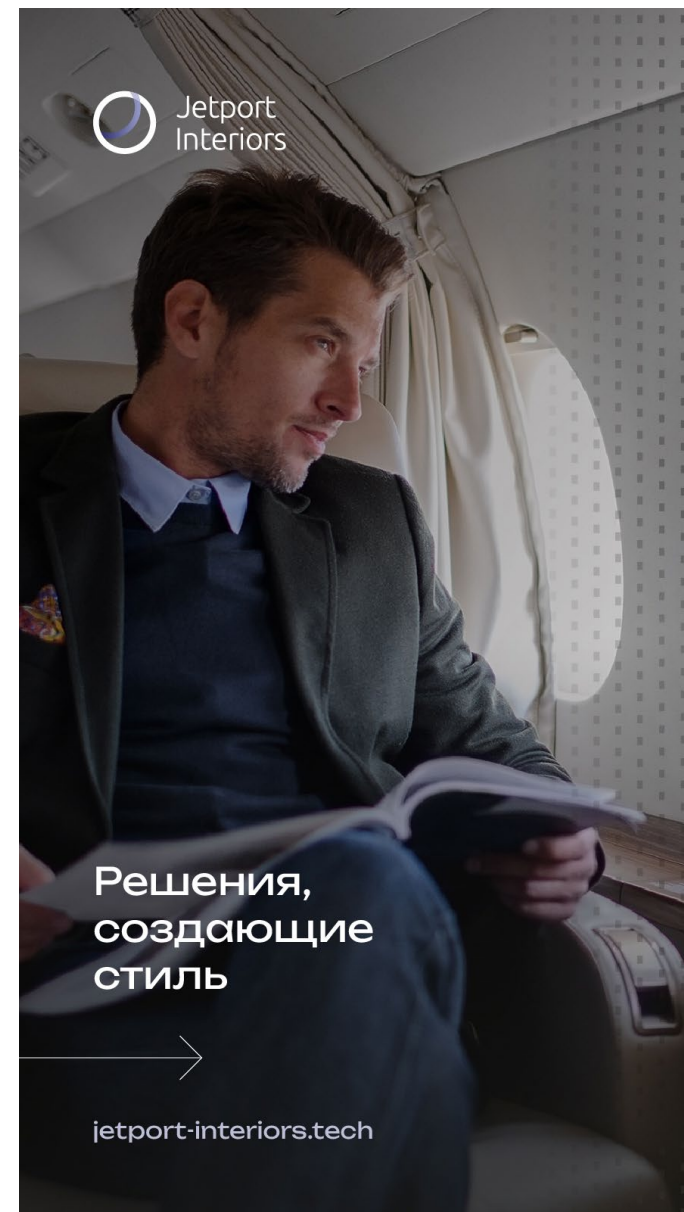
«Формула-1» и Flexjet объявляют о многолетнем глобальном партнёрстве

Компания Flexjet и гоночная серия «Формула-1» объявили о заключении многолетнего партнёрского соглашения. Этот союз объединяет два ведущих мировых бренда, представляющих вершину роскоши в сфере частной авиации и автоспорта: Flexjet становится официальным поставщиком услуг частной авиации для «Формулы-1».

В основе этого эксклюзивного партнёрства лежат стремление к высокой эффективности, точности и созданию исключительных впечатлений. Официальный запуск сотрудничества приурочен к предстоящему в Гран-При Великобритании на трассе

Сильверстоун, где компания Flexjet выведет качество авиаперевозок в мире этого вида спорта на новый уровень.

Сотрудничество, охватывающее весь глобальный календарь «Формулы-1», продемонстрирует возможности Flexjet по обеспечению удобного и эффективного международного сообщения для VIP-персон, руководителей и команд благодаря доступу к парку воздушных судов компании. В рамках комплексной программы устойчивого развития Flexjet полёты будут выполняться с использованием экологически чистого авиатоплива (SAF).



Luxaviation пополняет свой парк третьим Praetor 600

Luxaviation UK регистрирует в Великобритании свой третий самолёт Praetor 600, становясь таким образом единственным британским оператором, в парке которого эксплуатируются три бизнес-джета данного типа. Компания перевела третий самолёт из Сан-Марино в британский реестр, чтобы упростить процедуру фрахтования для клиентов из Великобритании на фоне растущего спроса.

Джордж Галанопулос, генеральный директор Luxaviation UK, отметил: «В этом году мы с радостью отмечаем наше 30-летие и расширяем спектр услуг в Великобритании. Praetor 600 пользуется огромной популярностью у наших клиентов, заказывающих чартерные рейсы. Этот самолёт славится своей способностью выполнять как дальние, так

и короткие перелёты, а также своей универсальностью. Благодаря этому шагу мы усиливаем наше предложение по модели Praetor 600 и становимся единственным оператором, имеющим три таких самолёта в британском реестре».

Обладая дальностью полета 7408 км и вместимостью до девяти пассажиров, Praetor 600 позволяет выполнять дальнемагистральные рейсы между крупными центрами, такими как Лондон – Дубай и Лондон – Нью-Йорк.

В настоящее время британское подразделение Luxaviation эксплуатирует парк из более чем 20 воздушных судов, включая бизнес-джеты Bombardier, Gulfstream и Embraer.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

STS Galileo HDX для G650/650ER

Gogo объявила о том, что Gulfstream Aerospace получила дополнительный сертификат типа (STC) Федерального управления гражданской авиации США (FAA) на установку системы Gogo Galileo HDX на самолёты Gulfstream G650 и Gulfstream G650ER.

HDX – это антенна с электронным сканированием (ESA), представляющая собой компактное, лёгкое и энергоэффективное высокопроизводительное решение для обеспечения связи на крупноразмерных самолётах Gulfstream. Система Gogo Galileo работает на базе низкоорбитальной (LEO) сети корпоративного класса OneWeb (принадлежит Eutelsat), обеспечивая экипажу и пассажирам высокоскоростную связь с низкой задержкой по всему миру. Это позволяет использовать видеоконференцсвязь, потоковую передачу данных, средства коммуникации и интернет-серфинг одновременно на нескольких устройствах.

Установка системы Galileo HDX в хвостовой части самолёта Gulfstream минимизирует время простоя, обеспечивает максимальную производительность и гармонично дополняет дизайн воздушного судна. Система совместима с существующим сетевым оборудованием, полностью интегрирована с бортовыми системами салона и сертифицирована для использования с различными типами обтекателей, что обеспечивает гибкость и дополнительную ценность для заказчика.

Кроме того, эксплуатанты получают доступ к полному спектру дополнительных услуг Gogo, включая передовые функции кибербезопасности и лучшую в отрасли глобальную службу поддержки клиентов.

На PC-24 теперь доступен высокоскоростной интернет

Компания Pilatus объявила о внедрении системы Gogo Galileo в качестве заводской опции для связи на бизнес-джете PC-24. Система обеспечивает владельцам высокоскоростной широкополосный доступ с минимальной задержкой сигнала в любой точке мира. Она сертифицирована Федеральным управлением гражданской авиации США (FAA) и Европейским агентством по безопасности полётов (EASA).

Новое решение, использующее сеть низкоорбитальных спутников (LEO) компании OneWeb, позволяет пассажирам оставаться на связи во время полёта и пользоваться интернетом на крейсерской высоте. Это обновление превращает салон PC-24 в полноценный офис и зону развлечений, отвечая растущему спросу на непрерывную продуктивную работу и потоковую передачу данных во время путешествий.

Расположение и форма антенных обтекателей были выбраны таким образом, чтобы минимизировать лобовое сопротивление и влияние на аэродинамические характеристики самолёта. Конструкция практически не влияет на взлётные характеристики, скороподъёмность и скорость Pilatus PC-24, сохраняя неизменно высокие показатели эффективности. Антенна спроектирована с учетом предотвращения нежелательного шума, а особое внимание было уделено весу и центровке, чтобы исключить любые негативные последствия, что обеспечивает качество, характерное для решений уровня производителя.

Систему также можно установить на уже эксплуатируемые самолёты PC-24, распространяя преимущества связи нового поколения и на ранее поставленные воздушные суда.



Flexjet получила первый G500

На прошлой неделе долевым оператор Flexjet получил свой первый самолёт Gulfstream G500. Таким образом, парк Gulfstream компании достиг 68 воздушных судов четырех типов: G450, G500, G650 и G700. В общей сложности парк оператора насчитывает более 340 воздушных судов, и в текущем году компания планирует пополнить его ещё 50 единицами авиатехники.

Не раскрывая точного объёма заказа на G500, в Flexjet отметили, что новая модель придет на смену 32 эксплуатируемым сейчас самолетам G450. Компания также продолжает получать сверхдальние самолёты G700, и на данный момент в её распоряжении находятся пять таких машин. Представитель компании сообщил, что эксплуатируемые Flexjet 30 самолетов G650 не будут заменены на G700, поскольку «G650 остаётся для нас ключевым продуктом, и наши планы не меняются, пока мы работаем над формированием достаточного парка самолетов G700».

G500 будут эксплуатироваться в рамках программы Flexjet Red Label, предлагающей владельцам долей высокий уровень персонализации и сервиса. Программа Red Label предоставляет доступ к современному парку бизнес-джетов с эксклюзивными интерьерами из коллекции LXi Cabin Collection и экипажами, закрепленными за конкретным самолетом (с определённым бортовым номером). В состав экипажей также входят бортпроводники, прошедшие подготовку в учебном центре Red Label Academy компании Flexjet, расположенном недалеко от Лондона.

Чешская компания Atmospherica Aviation заказала два Phenom 300E

Компания Atmospherica Aviation (базирующаяся в пражском аэропорту имени Вацлава Гавела) разместила у Embraer Executive Jets заказ на два самолёта Phenom 300E. Поставка запланирована на второй квартал 2028 года.

«Эти самолёты призваны заменить самые старые воздушные суда в парке, поддерживая нашу долгосрочную стратегию постоянного обновления флота: мы заменяем технику после периода эксплуатации шести-семи лет», - говорится в заявлении компании. Там также отмечается стремление поддерживать средний возраст парка на уровне менее двух с половиной лет.

В настоящее время Atmospherica Aviation эксплу-

атирует пять самолётов Phenom 300E и один самолёт предыдущей версии – Phenom 300. Два из имеющихся Phenom 300E были выпущены в 2025 году, а остальные три – в 2021, 2022 и 2023 годах соответственно.

Помимо двух недавно заказанных бизнес-джетов, ответственный руководитель компании Алиса Хорват-Мушка на выставке AERO Friedrichshafen 2026 сообщила, что поставка шестого, совершенно нового Phenom 300E ожидается во втором квартале 2027 года. Он заменит стандартную модель Phenom 300. «Мы будем эксплуатировать пять Phenom 300E, а шестой станет резервным бортом, который поможет в ситуациях AOG», - отметила она.



ИИ Crewchief позволяет спрашивать

Компания Crewchief Systems представила AskCrewchief – инструмент, позволяющий пользователям программного обеспечения для ведения записей о техническом обслуживании задавать вопросы о состоянии воздушного судна в текстовом или голосовом формате. Платформа Crewchief объединяет оцифрованные бумажные записи с эксплуатационными данными, а также требованиями производителей и регуляторов в отношении технического обслуживания.

С помощью AskCrewchief владелец воздушного судна может запрашивать информацию о его состоянии на естественном языке. Это позволяет, например, узнать сроки предстоящего техосмотра, перечень периодических директив лётной годности, подлежащих выполнению, и получить ответы на другие вопросы, касающиеся соблюдения нормативных требований. Данная функция доступна подписчикам тарифа Crewchief GA.

«Это очередной шаг в рамках нашего стремления предоставлять качественный сервис нашим клиентам», – отметил соучредитель и генеральный директор Crewchief Аарон де Зафра. «С самого первого дня нашей целью было обеспечение авиационного сообщества чёткими и контекстно-зависимыми ответами именно тогда, когда они необходимы. Инструмент AskCrewchief использует все накопленные платформой данные об истории обслуживания воздушного судна и делает доступ к ним таким же простым и естественным, как обычный вопрос. Это отражает наш подход к работе: мы постоянно повышаем ценность наших услуг для пользователей».

На Global 5500/6500 внедряется система мониторинга техсостояния

Компания Rolls-Royce объявила о запуске программы углубленного мониторинга технического состояния самолётов и двигателей для бизнес-джетов Bombardier Global 5500 и Global 6500. Программа использует передовой блок мониторинга вибрации и состояния двигателя (EVHMMU), разработанный для семейства двигателей Pearl.

Благодаря партнёрству с Bombardier, данное обновление позволяет эксплуатантам, использующим пакет услуг Rolls-Royce CorporateCare Enhanced, воспользоваться преимуществами бесшовной интеграции системы Bombardier Smart Link Plus и передовых цифровых технологий мониторинга двигателей от Rolls-Royce.

Усовершенствованная система объединяет уникальные возможности Smart Link Plus и блока EVHMMU от Rolls-Royce, обеспечивая автоматическую передачу в режиме реального времени ключевых данных о работе и техническом состоянии двигателя. Программа способствует поддержанию максимальной эксплуатационной готовности и улучшению качества технической поддержки для заказчиков по всему миру, позволяя выявлять неисправности на ранней стадии и проводить профилактическое обслуживание. Интеграция систем открывает доступ к мониторингу до 10000 параметров состояния двигателя, предоставляя ценную информацию для принятия своевременных решений и обеспечения максимальной готовности воздушных судов к полётам.



Onex приобретает канадскую AirSprint

Компания Onex Partners через свой фонд Onex Partners Opportunities Fund договорилась о приобретении канадского долевого оператора AirSprint. Сделка осуществляется совместно с TriWest Capital Partners и другими соинвесторами.

Инвестиции будут направлены на расширение парка воздушных судов, совершенствование операционной деятельности, внедрение технологий и реализацию других инициатив по укреплению позиций AirSprint на канадском рынке частной авиации, а также на дальнейшее развитие кадрового потенциала компании. Ожидается, что сделка будет закрыта в третьем квартале.

Основатель и председатель совета директоров AirSprint Джадсон Макор, президент и генеральный директор Джеймс Элиан, а также ряд других действующих акционеров сохраняют статус инвесторов после закрытия сделки. Макор займёт пост почетного председателя совета директоров AirSprint, а Элиан продолжит выполнять функции руководителя и останется в составе совета директоров компании.

По словам Элиана, эта сделка свидетельствует о доверии к команде AirSprint. «Я рад возможности сотрудничать с Onex. Их готовность поддерживать нашу команду, заботиться о клиентах-владельцах долей в самолётах и способствовать реализации долгосрочной стратегии развития AirSprint вселяет в меня уверенность: компания продолжит обеспечивать тот уровень безопасности, сервиса, надёжности и ценности, на который наши клиенты полагаются сегодня и который они будут ожидать в будущем», - отметил он.

Embraer Praetor 500E получил тройную сертификацию от ANAC, FAA и EASA

Компания Embraer объявила о том, что самолёт Praetor 500E получил тройную сертификацию от Национального агентства гражданской авиации Бразилии (ANAC), Федерального управления гражданской авиации США (FAA) и Агентства по безопасности полетов Европейского союза (EASA). Praetor 500E, представленный в феврале 2026 года одновременно с Praetor 600E как первый этап развития семейства Praetor, теперь допущена к эксплуатации на ключевых мировых рынках.

Это событие последовало за получением тройной сертификации моделью Praetor 600E в апреле 2026 года и стало важным шагом для нового поколения бизнес-джетов Embraer среднего и суперсреднего классов, подтвердив их соответствие строгим мировым стандартам безопасности.

Майкл Амалфитано, президент и генеральный ди-

ректор подразделения Embraer Executive Jets, заявил: «Praetor 500E опирается на сильные стороны платформы Praetor, дополняя их салоном нового поколения, обеспечивающим исключительный уровень комфорта. Получение тройной сертификации с опережением графика и полным соблюдением технических требований – яркое свидетельство высокого инженерного мастерства, эффективности компании и чёткой организации процессов. Достижение этой важной вехи создаёт отличные предпосылки для серийного производства самолёта и его поставок заказчикам по всему миру».

Обладая трансконтинентальной дальностью полёта в 6186 км при перевозке четырёх пассажиров (с учетом резервов топлива по стандартам NBAA IFR), Praetor 500E позволяет совершать беспосадочные перелёты через всю Северную Америку, включая такие маршруты, как Майами – Сиэтл и Лос-Анджелес – Нью-Йорк.



Toyota и Joby создают совместное предприятие по производству eVTOL

Toyota Motor и Joby Aviation закрепили планы по совместному производству eVTOL, объявив 30 июня о создании стратегического альянса. Партнёры заявили, что приступают к созданию базы для серийного выпуска четырёхместной модели Joby, «уделяя особое внимание дальнейшему повышению производительности, качества и оптимизации затрат».

Японский автопроизводитель является крупным инвестором Joby, вложив в этот калифорнийский стартап почти \$900 млн. Toyota, штат сотру-

дников которой в Северной Америке насчитывает около 64000 человек, оказывает техническую поддержку Joby в организации линии серийного производства eVTOL S4 в штате Огайо.

В опубликованном на этой неделе сообщении не содержалось новой информации о сроках завершения сертификации типа FAA для данного летательного аппарата, которая изначально была запланирована на текущий год. Представляя в начале мая результаты за первый квартал, компания Joby не озвучила обновлённых прогнозов относи-

тельно получения одобрения FAA, однако сообщила о планах начать эксплуатацию первых экземпляров в рамках пилотной программы США по интеграции eVTOL. В первом квартале Joby начала лётные испытания первого экземпляра аппарата, соответствующего требованиям FAA, для получения разрешения на проведение сертификационных проверок.

Согласно отчету по форме 8-K, поданному в Комиссию по ценным бумагам и биржам США (SEC) 29 июня, Joby создаёт совместное предприятие с Toyota под названием Joby Toyota Aero Manufacturing Preparation Company. Доля Joby в новой компании составит 49% (при стоимости приобретения \$980000, а японский партнёр станет мажоритарным владельцем с долей стоимостью чуть более \$1 млн.

«Toyota находится рядом с Joby уже почти десять лет, оказывая неоценимую помощь и поддержку в создании фундамента для производства наших летательных аппаратов», - прокомментировал основатель и генеральный директор Joby Джобен Бевирт. «Сегодняшнее заявление свидетельствует о прочности наших отношений и нашей общей уверенности в открывающихся перспективах. Мы разделяем видение, согласно которому воздушная мобильность должна стать повседневной реальностью, и с нетерпением ждём возможности вместе воплотить это в жизнь». В ноябре 2024 года компании Joby и Toyota провели в Японии публичную демонстрацию полёта eVTOL S4. На мероприятии присутствовали председатель совета директоров Toyota Акио Тоёда и представители Японского бюро гражданской авиации.



Суд ЕС встал на сторону Dassault в вопросе экологичности бизнес-джетов

Общий суд Европейского Союза встал на сторону компании Dassault Aviation, постановив, что производство деловых самолётов не должно считаться экологически неустойчивой деятельностью. В решении, вынесенном 24 июня, судьи отменили часть ключевого нормативного акта, в котором Европейская Комиссия утверждала, что к деятельности, способствующей достижению целей по нулевому уровню выбросов, следует относить только производство самолётов с нулевым уровнем вы-

бросов, исключая при этом все остальные типы воздушных судов.

Суд заявил, что Еврокомиссия допустила «явную ошибку в оценке, исключив производство самолётов для частной или коммерческой деловой авиации» из категории так называемой «переходной деятельности» в рамках директивы о таксономии – ключевого законодательного акта, классифицирующего виды деятельности для стратегии ЕС по

достижению нулевого уровня выбросов. Среди допущенных ошибок суд отметил утверждение о наличии альтернатив бизнес-джетам с более низким уровнем выбросов (тогда как, по мнению суда, таким альтернативам «не хватает гибкости и скорости, свойственных бизнес-джетам»), а также тот факт, что не была учтена «способность бизнес-джетов эксплуатироваться с использованием значительной доли экологически чистого авиационного топлива».

«Комиссия не могла обосновывать это исключение наличием технологически и экономически осуществимых альтернатив, ссылаясь на то, что другие доступные виды транспорта могут служить низкоуглеродными альтернативами для бизнес-джетов последнего поколения», - говорится в решении суда.

В 2023 году Комиссия внесла поправки в делегированный регламент, определяющий условия отнесения той или иной деятельности к категории, вносящей «существенный вклад в смягчение последствий изменения климата или адаптацию к ним». В рамках этих изменений в таксономию было включено только производство воздушных судов с нулевым уровнем прямых выбросов CO₂. Исключение производства других типов воздушных судов из этого перечня не означало запрета на такую деятельность, однако обязывало производителей (ОЕМ) указывать, что их продукция не входит в данный список. Это, в свою очередь, может повлиять на их возможности по привлечению финансирования или на будущие регуляторные требования в ЕС.



Механизм Book-and-Claim для SAF может охватить аэропорты за пределами ЕС

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) добилась прогресса в вопросе признания механизма «book-and-claim» (бронирование и учёт) для экологически чистого авиатоплива (SAF) в рамках законодательства ReFuelEU. Благодаря усилиям ассоциации по лоббированию и участию в технических рабочих группах, в предлагаемую политику были включены аэропорты, расположенные за пределами ЕС.

ЕВАА расценивает это как «позитивный сдвиг». Тем не менее, поскольку предложение всё ещё находится на стадии обсуждения в Еврокомиссии, ЕВАА стремится получить разъяснения относительно того, на каком этапе аэропорты вне ЕС смогут подключиться к системе book-and-claim.

ЕВАА и её отраслевые партнёры давно призывали Европейскую Комиссию признать механизм book-and-claim для SAF в рамках регламента ReFuelEU. По мнению ЕВАА, внедрение этого механизма, позволяющего учитывать факт покупки и использования SAF без необходимости физической доставки топлива в конкретный аэропорт, способствовало бы более широкому применению SAF благодаря гибкому подходу, «отражающему операционные реалии деловой авиации».

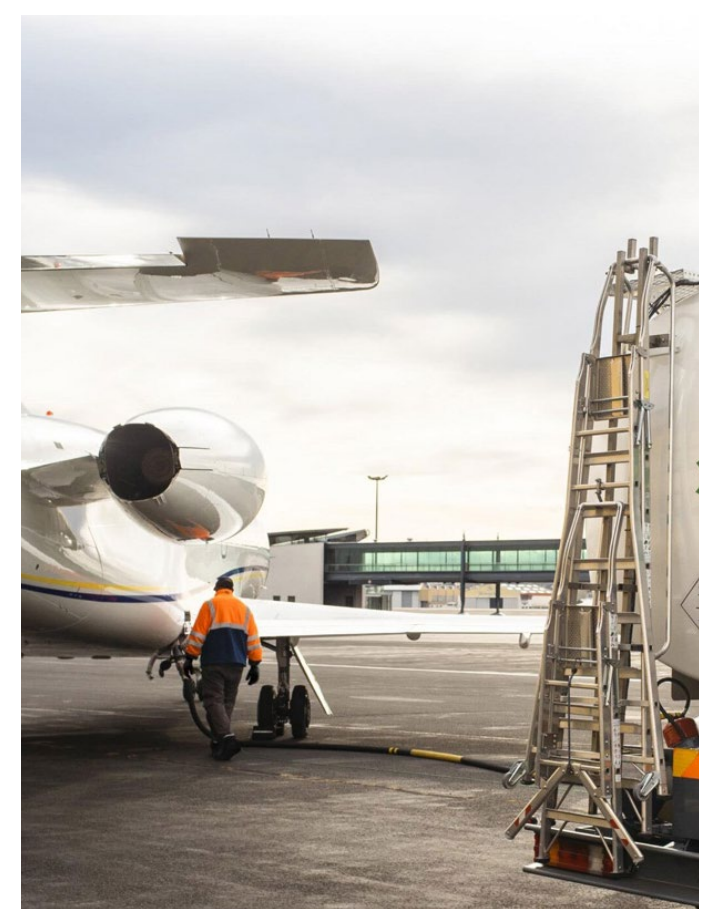
После очередного обсуждения вопроса о применении механизма book-and-claim для экологически чистого авиационного топлива в ЕС, предложенная схема была расширена: в неё включили аэропорты, не подпадающие под определение «аэропортов Союза» согласно регламенту ReFuelEU. Это стало результатом инициативы, проявленной ЕВАА в ходе предыдущего рабочего совещания.

В ЕС к категории «аэропортов Союза» относятся аэропорты, расположенные на территории Евросоюза, за исключением девяти отдалённых регионов (включая заморские территории Франции). Для соответствия критериям аэропорт должен был обслужить более 800000 пассажиров или обработать более 100000 тонн грузов в предыдущем отчётном году. В то же время аэропорты отдалённых регионов или те, чьи показатели ниже указанных пороговых значений, могут добровольно присоединиться к схеме ReFuelEU.

В текущем проекте предложения описаны два этапа, в результате которых эксплуатанты воздушных судов могут получить преимущества, связанные с использованием SAF: первый этап привязан к документальному подтверждению факта покупки, а второй предусматривает введение торгуемых сертификатов (или «тикетов»). Второй вариант также предусматривает усиление контроля за соблюдением требований поставщиками посредством использования отдельных сертификатов (тикетов). В настоящее время ЕВАА запрашивает дополнительные разъяснения относительно того, на каком этапе к системе могут быть подключены аэропорты, не входящие в соответствующие объединения.

В рамках продолжающейся лоббистской деятельности ЕВАА совместно с коалицией, объединяющей производителей деловых воздушных судов, операторов, аэропорты, производителей топлива и поставщиков услуг, в феврале направила совместное отраслевое письмо ключевым европейским комиссарам, чтобы изложить свою позицию. В этом письме коалиция подчеркнула, что внедрение таких механизмов, как система «book-and-claim»

(разделение физической поставки топлива и прав на его экологические характеристики), имеет «первостепенное значение для предотвращения структурных дисбалансов и снижения общих издержек на рынке SAF в ЕС при одновременном обеспечении эффективного внедрения этого вида топлива». Также отмечалось, что применение системы «book-and-claim» «не повлечет за собой дополнительных расходов для ЕС или государств-членов».



Двухдвигательные вертолёты – идеальное решение для греческого Норег

Греческий вертолётный оператор Норег расширяет возможности своего авиапарка, добавляя два типа двухдвигательных вертолётов: Airbus AS355 и Airbus H135. Этот важный шаг позволяет Норег выполнять ещё более широкий спектр частных чартерных рейсов по всей Греции, обеспечивая гибкость при организации деловых поездок, трансферов на острова, доставки пассажиров к яхтам, VIP-перевозок и индивидуальных маршрутов по стране.

Хотя Норег и раньше могла организовывать полёты на двухдвигательных вертолётах через сеть надёжных партнёров-операторов, наличие собственных

машин этого класса позволяет компании обеспечить лучшую доступность услуг, более быстрое реагирование на запросы, конкурентные цены и более удобный процесс бронирования.

Географические особенности Греции делают вертолётные перевозки исключительно практичным решением. Поскольку тысячи островов разбросаны по Эгейскому и Ионическому морям, перемещение между пунктами назначения часто требует использования нескольких паромов или длительных поездок через аэропорты материка. Вертолёты предлагают прямую альтернативу, позволяя путешественникам перемещаться между пунктами на-

значения, путь между которыми в ином случае занял бы целый день, и выводя качество поездки на новый уровень. Для деловых путешественников вертолёты позволяют превратить многодневные маршруты в поездки, укладывающиеся в один день. Туристам, путешествующим ради отдыха, они дают возможность посетить больше мест, затрачивая меньше времени на дорогу.

Коммерческий директор Димитрис Коссифас отмечает: «Наших партнёров в сфере элитного гостеприимства – Scott Dunn, Mandarin Oriental и Original Senses – объединяет одно: их клиенты летают исключительно на двухдвигательных вертолётах. Мы уже удовлетворяли этот спрос с помощью сторонних операторов, поэтому включение собственных двухдвигательных машин в парк Норег стало естественным следующим шагом».

Двухдвигательные вертолёты широко используются в Европе для деловых перевозок, обслуживания морских объектов и выполнения чартерных рейсов премиум-класса. Наличие двух газотурбинных двигателей расширяет эксплуатационные возможности и делает эти вертолёты особенно востребованными для выполнения задач, требующих высокого уровня сервиса. Для пассажиров преимуществами часто становятся более просторные салоны, увеличенная вместимость, повышенный комфорт и возможность удовлетворения более широкого спектра индивидуальных запросов. Благодаря пополнению парка моделями Airbus AS355 и Airbus H135 компания Норег теперь может предложить клиентам более широкий выбор вертолётов, учитывающий особенности маршрута, потребности пассажиров и личные предпочтения.



В Японию прибыл эксклюзивный вертолёт Aston Martin АСН130

Not a Hotel – японский оператор, специализирующийся на виллах с системой долевого владения, где гармонично сочетаются архитектура, технологии и высочайший уровень гостеприимства, получил вертолёт АСН130 Aston Martin Edition. Это событие ознаменовало появление в Японии первого вертолёта премиум-класса данной модели.

Уже оформлен заказ на второй АСН130 Aston Martin Edition, что подтверждает стремление Not a Hotel формировать будущее сферы эксклюзивного отдыха и впечатлений для гостей в Японии. Вертолёт будет интегрирован в фирменный сервис

мобильности Not A Garage, обеспечивая гостям доступ к различным локациям по всей стране и даря уникальные впечатления, выходящие за рамки простого перемещения из одного пункта в другой.

«Компания Not a Hotel неизменно предлагает новые стили жизни благодаря своей уникальной архитектуре. Наш сервис мобильности Not A Garage, анонсированный в июле прошлого года, получил более 200 запросов уже в первый день после объявления о запуске», - отмечает Хиромунэ Это, со-генеральный директор Not a Hotel. «Доли владения вертолётom АСН130 Aston Martin Edition были пол-

ностью раскуплены, что свидетельствует о высоких ожиданиях клиентов. Этот вертолёт, сочетающий в себе технологии Airbus и эстетику Aston Martin, связывает объекты Not a Hotel, например, в Насу, Кита-Каруидзаве и Минаками, временем полёта менее часа, обеспечивая максимальный комфорт в пути. Снимая ограничения, связанные с традиционными способами передвижения, мы превращаем ранее труднодоступные места в первоклассные направления для отдыха. Вы, ваши друзья и близкие сможете насладиться великолепной архитектурой Not a Hotel и захватывающими дух, постоянно меняющимися пейзажами, открывающимися с высоты. Мы активно готовимся к запуску этого нового формата роскоши, который превзойдёт ваши ожидания, в сентябре».

Компания Not a Hotel предлагает виллы, в которых архитектура, технологии и гостеприимство объединяются ради миссии по «повышению ценности Японии». Делая ставку на уникальные архитектурные решения от всемирно известных мастеров, компания создает условия для отдыха, сочетающего комфортное перемещение на частных вертолётах и круизных судах с персонализированным сервисом, позволяющим гостям в полной мере насладиться очарованием местности. Not A Garage – это сервис, позволяющий клиентам совместно использовать или приобретать различные транспортные средства (вертолёты, частные самолёты, роскошные круизные суда и автомобили) в соответствии с их образом жизни. Компания объединяет уникальные для каждого региона впечатления, связывает различные уголки Японии и расширяет границы повседневной жизни, охватывая сушу, воздух и море.



BHS Aviation объединяет операционную деятельность под немецким сертификатом эксплуатанта

Компания BHS Aviation Group, базирующаяся в Бамберге, объявила об объединении всей своей операционной деятельности под немецким сертификатом эксплуатанта (АОС) компании BHS Aviation. Ранее полёты воздушных судов группы осуществлялись на основании сертификата эксплуатанта швейцарского подразделения BHS Aviation.

«Объединение деятельности под немецким сертификатом эксплуатанта создает чёткую нормативно-правовую и организационную базу для даль-

нейшего развития нашей компании», - заявил генеральный директор BHS Aviation Group Максимилиан Стошек. В компании отметили, что реструктуризация позволяет консолидировать функции по соблюдению нормативных требований, унифицировать внутренние процессы и эффективно использовать накопленный опыт.

Несмотря на изменения, BHS Aviation сохранит свое присутствие в Швейцарии. «Если в Германии основные усилия будут сосредоточены на управ-

лении парком воздушных судов и стратегическом контроле лётной деятельности, то офис в Цюрихе сосредоточится на непосредственном выполнении полётов и организации чартерных рейсов для частных и корпоративных клиентов», - говорится в сообщении.

В группе рассчитывают, что реструктуризация будет способствовать дальнейшему расширению бизнеса. «Это включает, в частности, развитие внутренних процессов, целенаправленное привлечение дополнительных компетенций, а также внедрение и унификацию современного программного обеспечения и систем управления».

Базирующаяся в Германии компания BHS Aviation была основана в 2008 году под названием BHS Helicopterservice, а немецкий сертификат эксплуатанта получила в 2020 году.

История швейцарского подразделения BHS Aviation (BHS Aviation Switzerland) восходит к 1991 году, когда компания работала под брендом Heli-Link/Jet-Link. В 2013 году компания DC Aviation (Штутгарт) приобрела этот бизнес и провела ребрендинг, переименовав его в DC Aviation Switzerland. В 2019 году компания BHS Aviation приобрела вертолётное подразделение DC Aviation, взяв под управление DC Aviation Switzerland, проведя ребрендинг компании в BHS Aviation Switzerland и впоследствии объединив обе структуры в рамках BHS Aviation Group. В январе 2023 года в рамках сертификата эксплуатанта (АОС) компании BHS Aviation Switzerland были запущены услуги по эксплуатации самолётов.



DC Aviation Al-Futtaim добавила в парк ACJ318

Компания DC Aviation Al-Futtaim, совместное предприятие Al-Futtaim из Дубая и DC Aviation Group из Штутгарта, ввела в эксплуатацию самолёт Airbus ACJ318-100, который в ближайшее время начнёт выполнять чартерные рейсы. «Пополнение парка самолётом Airbus ACJ318 Elite+ продолжает успешные традиции DC Aviation Group, которая уже более 25 лет занимается эксплуатацией чартерных лайнеров семейства ACJ», - отметил Хольгер Остхаймер, управляющий директор DC Aviation Al-Futtaim.

Самолёт 2010 года выпуска, зарегистрированный в Сан-Марино с бортовым номером T7-ELSA, сер-

тифицирован для перевозки 19 пассажиров и будет базироваться в комплексе DC Aviation Al-Futtaim в международном аэропорту Аль-Мактум, где также будет проходить техническое обслуживание. В настоящее время комплекс DCAF включает в себя два специализированных ангара общей площадью более 13500 кв.м., с площадью земельного участка 24000 кв.м. и площадью перрона 13500 кв.м., способных принимать бизнес-джеты различных размеров. Объект также предлагает эксклюзивный терминал площадью 1300 кв.м., который обеспечивает высочайший уровень комфорта и уединения, включая душевые, просторный конференц-зал, крытую парковку и современное оформление.

В рамках постоянной приверженности своим клиентам DCAF недавно завершила ремонт VVIP-залов ожидания.

С января 2022 года ACJ318-100 находился на стоянке в Базеле. Там компания AMAC Aerospace выполнила полное обновление интерьера и внешнего лакокрасочного покрытия. Ранее самолёт был зарегистрирован в ОАЭ под номером A6-CAS и находился в управлении компании Constellation Aviation Services, занимавшейся чартерными перевозками и менеджментом воздушных судов (в настоящее время деятельность компании приостановлена).

В качестве основной причины ввода в эксплуатацию этого корпоративного лайнера в DC Aviation Al-Futtaim назвали изменение предпочтений клиентов. «За последние 12-18 месяцев мы наблюдаем растущий спрос на самолёты с просторным салоном, способные совершать беспосадочные межконтинентальные перелёты. Эта тенденция обусловлена прежде всего запросами со стороны семейных офисов, государственных структур и руководителей корпораций, которым необходимы повышенная гибкость, конфиденциальность и экономия времени».

Помимо нового ACJ318-100, компания DC Aviation Al-Futtaim управляет парком, в который входят Challenger 650, Global 5000, Falcon 6X, Falcon 7X и PC-12. В ОАЭ зарегистрированы только Challenger 650 и турбовинтовой самолёт Pilatus, тогда как Falcon 6X зарегистрирован в Сан-Марино, Global 5000 – на Бермудских островах, а Falcon 7X – на острове Мэн.



Акции Wheels Up включены в индексы Russell 3000 и Russell 2000

На этой неделе компании Wheels Up и flyExclusive представили свои финансовые результаты. Хотя показатели различались, в обоих случаях они свидетельствовали о позитивной динамике. С 29 июня компания Wheels Up Experience включена в состав индексов Russell 3000 и Russell 2000.

«Мы рады включению в эти важные и авторитетные рыночные индексы, поскольку продолжаем стремительно трансформировать наш бизнес после того, как Delta Air Lines возглавила процесс инвестирования в Wheels Up», - заявил Джордж Мэттсон, генеральный директор Wheels Up. «Благодаря

завершению модернизации парка воздушных судов, рекордным операционным показателям, росту коммерческой активности и неизменной поддержке наших основных инвесторов мы уверены, что обладаем всеми возможностями для создания долгосрочной ценности для наших акционеров и клиентов».



Включение в индексы Russell имеет практическое значение для публичных компаний. К показателям индексов Russell (США) привязаны активы на сумму около \$12,2 трлн. Это означает, что индексные фонды и институциональные инвесторы, ориентирующиеся на эти индикаторы, будут автоматически включать акции Wheels Up в свои портфели. Решение о включении принимается компанией FTSE Russell на основе рейтингов рыночной капитализации и характеристик инвестиционного стиля.

Это событие произошло на фоне продолжающегося восстановления Wheels Up после периода серьезных финансовых трудностей. В 2023 году компания Delta Air Lines выступила инициатором инвестиций, спасших Wheels Up от кризиса, после чего под руководством Мэттсона компания провела модернизацию авиапарка и реорганизацию операционной деятельности.

Индекс Russell 2000 отслеживает динамику американских компаний с малой капитализацией, тогда как Russell 3000 охватывает более широкий сегмент рынка. Оба индекса относятся к числу наиболее значимых и отслеживаемых фондовых индикаторов в США.

Рекордная активность на рынке IPO указывает на благоприятные перспективы для бизнес-джетов

Согласно отчёту аналитического подразделения Jefferies, рекордная активность на мировом рынке первичных публичных размещений акций (IPO), а также быстрый рост числа миллиардеров и лиц со сверхвысоким уровнем собственного капитала (UHNW) поддерживают спрос на бизнес-джеты.

Аналитик Шейла Кахьяоглу и её коллега Сиара Перри отмечают, что 2026 год обещает стать рекордным по количеству IPO. Объём средств, привлечённых в ходе IPO с начала года, составил \$125,6 млрд – это почти вдвое превышает показатель за весь 2025 год (\$45,3 млрд), а количество размещений уже достигло 75% от прошлогоднего уровня. По данным компании, за последнее десятилетие (за исключением аномального периода 2020–2021

годов) активность на рынке IPO и объёмы поставок бизнес-джетов демонстрировали корреляцию на уровне 70%.

Рост благосостояния считается опережающим индикатором спроса на бизнес-джеты. Численность как лиц со сверхвысоким уровнем капитала (с состоянием более \$30 млн), так и миллиардеров с 2019 года росла со среднегодовым темпом 5%, достигнув 713626 и 3110 человек соответственно. Специалисты Jefferies выявили корреляцию в 83% между ростом этой категории населения и количеством вылетов бизнес-джетов, при этом число вылетов стабильно превышает уровень 2019 года более чем на 30%.

По оценкам компании, от 30% до 40% поставок бизнес-джетов приходится на корпоративных клиентов, от 20% до 30% – на частных лиц с высоким уровнем капитала, около 10% – на операторов программ долевого владения, а оставшиеся 30% – на чартерных операторов и прочих покупателей.

Налёт деловой авиации с начала года вырос на 4% (в мае – на 2%), тогда как показатель пассажирооборота (в расчёте на платных пассажиров) по данным IATA увеличился на 1% с начала года, но снизился на 3% в апреле. С 2019 года рынок бизнес-джетов демонстрирует 73-процентную корреляцию с ценами на нефть. Несмотря на то, что расходы на топливо составляют 35% от общих эксплуатационных затрат, аналитики Jefferies отмечают: рост спроса, обусловленный увеличением благосостояния в нефтеэкспортирующих регионах, перевешивает негативный эффект от чувствительности рынка к ценовым колебаниям.

Среди поставщиков аэрокосмической отрасли, отслеживаемых Jefferies, наибольшая доля выручки от сегмента бизнес-джетов (50%) приходится на компанию VSE Corp.; этот показатель вырос благодаря недавнему приобретению фирмы PAG, у которой данная доля составляет 58%. Далее следуют Textron (40%), General Dynamics (25%), а также Loar Holdings и Honeywell Aerospace (по 20%).

25 июня компания Jefferies провела свой седьмой ежегодный саммит, посвященный рынку бизнес-джетов (Business Jet Summit); в мероприятии приняли участие такие компании и организации, как Cirrus Aircraft, Embraer, GAMA, Honda Aircraft и Wheels Up.



В преддверии Дня Независимости США мировой трафик практически не изменился

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение 26-й недели (22-28 июня) глобальная активность бизнес-джетов снизилась на 0,7% в годовом исчислении, при этом с начала года по 28 июня рост составил 3,7% по сравнению с прошлым годом, что на 1% больше по сравнению с тенденцией 2025-2024 годов в те же даты.

Хотя на Азию и Африку на прошлой неделе в совокупности пришлось 4% от общей активности бизнес-джетов в мире, в этих регионах по сравнению с 26-й неделей прошлого года рост составил примерно 2%.

Анализ событий: подготовка к празднованию Дня Независимости в одном из самых оживлённых центров деловой авиации в мире

В этом обзоре событий рассматриваются предстоящие выходные, посвящённые Дню Независимости 4 июля, и активность бизнес-джетов в Нью-Йорке.

В период празднования Дня Независимости трафик бизнес-джетов в Нью-Йорке неуклонно сокращается. С 3 по 5 июля 2025 года в Нью-Йорк прибыло чуть более 680 бизнес-джетов, что значительно меньше 1150 самолётов, при-

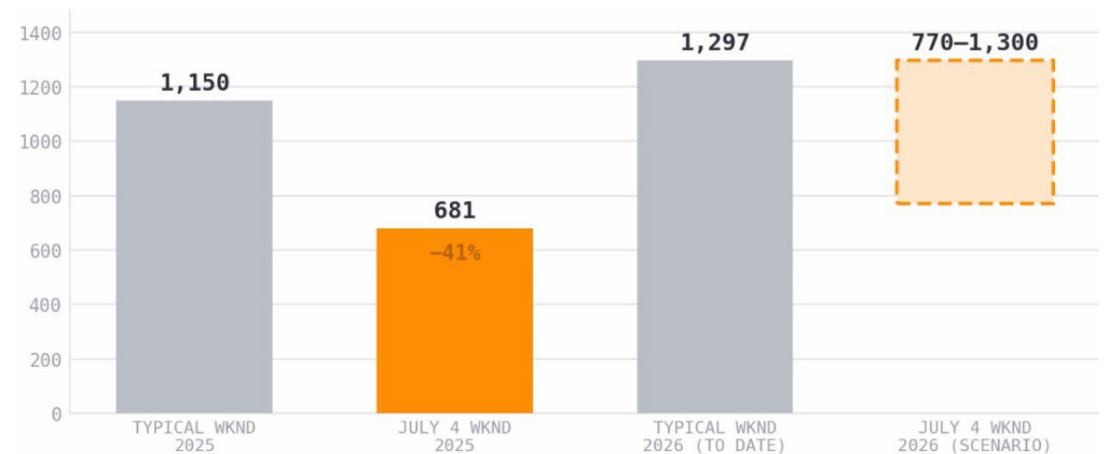
бывающих летом в типичный период с четверга по субботу в прошлом году. В 2024 году наблюдалась аналогичная тенденция: активность снизилась, поскольку пассажиры бизнес-джетов проводят время с друзьями и семьей, а не прилетают в город.

В этом году праздник выпадает на субботу, тогда как летом в выходные в город обычно прилетает 1300 бизнес-джетов. Два компенсирующих фактора усложняют обычное снижение потока туристов на 4 июля: свадьба Тейлор Свифт и матч чемпионата мира по футболу FIFA в Нью-Джерси, которые могут привлечь в Нью-Йорк дополнительный трафик и которого в противном случае не было бы. Свадьба Джеффа Безоса в Венеции прошлым летом подтверждает этот аргумент: свадьба VIP-персоны в конце июня недалеко от Венеции увеличила число прибывающих в город почти вдвое по сравнению с обычным показателем.

Хотя в эти выходные в Нью-Йорке всё ещё может наблюдаться спад активности бизнес-джетов, достаточно сильный приток посетителей на различные мероприятия может сгладить общую картину выходных.

	YOY		
	W26 '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	0.2%	4.8%	3.1%
Europe	(2.9%)	2.0%	0.6%
South America	(1.1%)	4.6%	2.4%
Asia	2.3%	4.6%	1.5%
Middle East	(2.5%)	(20.4%)	7.3%
Africa	2.4%	0.6%	3.1%
Global	(0.7%)	3.7%	2.7%

Динамика глобального трафика бизнес-джетов с начала года



Количество прибытий бизнес-джетов в Нью-Йорк в выходные дни 4 июля по сравнению с обычным уикэндом

Анализ эффективности по регионам

Северная Америка

Рынок Северной Америки на прошлой неделе остался на прежнем уровне по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом США повторили общую тенденцию региона, показав рост на 0,2%. Среди ведущих штатов США тенденции 26-й недели были неоднозначными. Флорида выбилась из общего тренда, показав рост на 5,7% в годовом исчислении, Техас сохранил свои показатели, зафиксировав увеличение трафика на 1,2%,

в то время как Калифорния столкнулась с трудностями и снизила трафик на 2,3%.

Европа

Активность бизнес-джетов в Европе сокращалась ещё одну неделю подряд, снизившись на 26-й неделе на 2,9%, в то время как в ведущих странах региона наблюдались разнонаправленные тенденции. Франция на прошлой неделе лидировала по росту среди ведущих стран, увеличившись на 6,6%, за ней следовала Великобритания с ростом на 1,5%, в то время как Швейцария, Германия и Италия показали снижение на 1,3%, 6,6% и 13,2% соответственно.

Остальной мир

Трафик бизнес-джетов за пределами Европы и Северной Америки на прошлой неделе остался на прежнем уровне, без роста или сокращения, в то время как на Ближнем Востоке наблюдалась относительно позитивная динамика, хотя и ниже, чем на 26-й неделе 2025 года. Лидером роста на 26-й неделе стала Африка (+2,4%), за ней следует Азия с ростом на 2,3%, в то время как Южная Америка снизилась на 1,1%, а на Ближнем Востоке продолжилось снижение, хотя и всего на 2,5%, что является значительным улучшением по сравнению с падением более чем на 20%, наблюдавшимся в последние недели.

Aircraft Segment	Departures	vs 1Y ago: Departures
Light Jet	357,845	4.3%
Super Midsize Jet	342,219	8.5%
Heavy Jet	167,231	2.1%
Super Light Jet	124,903	-2.1%
Midsize Jet	123,147	6.7%
Ultra Long Range Jet	121,465	9.4%
Very Light Jet	77,695	7.0%
Entry Level Jet	31,578	-6.2%
Airliner/Bizliner(Jet)	4,233	7.5%

Количество рейсов бизнес-джетов в США по сегментам воздушных судов за период с начала года

Aircraft Segment	Departures	vs 1Y ago: Departures
Light Jet	62,556	-3.0%
Super Light Jet	45,383	5.4%
Super Midsize Jet	43,969	7.4%
Ultra Long Range Jet	42,507	5.8%
Heavy Jet	39,052	3.8%
Very Light Jet	16,291	-4.9%
Midsize Jet	10,549	-4.7%
Entry Level Jet	5,959	-2.7%
Airliner/Bizliner(Jet)	2,722	-7.9%

Количество рейсов бизнес-джетов в Европе по сегментам воздушных судов с начала года

Aircraft Segment	Departures	vs 1Y ago: Departures
Light Jet	59,491	5.2%
Heavy Jet	57,346	0.9%
Ultra Long Range Jet	47,143	-2.0%
Super Midsize Jet	35,268	7.3%
Midsize Jet	30,796	-10.5%
Super Light Jet	23,118	-4.1%
Very Light Jet	16,352	11.7%
Entry Level Jet	7,613	19.3%
Airliner/Bizliner(Jet)	5,884	-27.0%

Количество рейсов бизнес-джетов в остальном мире по сегментам воздушных судов с начала года

Еженедельный трекер изменений на Ближнем Востоке

Данные WINGX по прогнозируемым объемам заправки топливом продолжают предоставлять наиболее наглядную информацию для оценки совокупного и еженедельного ущерба, наносимого конфликтом деловой авиации на Ближнем Востоке. Базовый период, рассчитанный WINGX до на-

Weekly Middle East Fuel Uplift		
	% vs pre-conflict avg	% vs prior week
Week 11 2026	(39%)	(39%)
Week 12 2026	(32%)	11%
Week 13 2026	(29%)	4%
Week 14 2026	(45%)	(23%)
Week 15 2026	(41%)	9%
Week 16 2026	(18%)	38%
Week 17 2026	(18%)	0%
Week 18 2026	(10%)	10%
Week 19 2026	(18%)	(10%)
Week 20 2026	5%	29%
Week 21 2026	(7%)	(11%)
Week 22 2026	(6%)	0%
Week 23 2026	(22%)	(17%)
Week 24 2026	(6%)	21%
Week 25 2026	1%	7%
Week 26 2026	(4%)	(4%)

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

чала конфликта, охватывает 7-10 недели (9 февраля – 8 марта). Хотя конфликт начался 28 февраля на 9-й неделе, существенное влияние на цены на авиационное топливо начало ощущаться только 9 марта (11-я неделя), а это значит, что 7-10 недели отражают условия эксплуатации до того, как скачок цен на топливо начал оказывать влияние на рынок. За эти четыре недели средний объем заправки бизнес-джетов на Ближнем Востоке составил 1,5 млн галлонов в неделю, что устанавливает базовый уровень, относительно которого измеряются последующие недели в таблице ниже.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «В связи с празднованием Дня Независимости в США, обычно наблюдается замедление трафика бизнес-джетов, поскольку путешественники проводят выходные с друзьями и семьей. Даже будучи одним из крупнейших в мире центров деловой авиации, Нью-Йорк не застрахован от этой тенденции, характерной для праздничных дней, но свадьба Тейлор Свифт и матч чемпионата мира по футболу в Нью-Джерси могут сгладить обычный спад. Это ещё одно напоминание о том, как знаковые события могут изменить структуру трафика, которые мы обычно считаем предсказуемыми».



GAMA добивается признания значимости отрасли в стратегии Еврокомиссии

Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) призвала Европейскую Комиссию учесть вклад отрасли в экономическую конкурентоспособность континента при разработке новой авиационной стратегии Европейского Союза.

На прошлой неделе брюссельский офис ассоциации опубликовал аналитический документ под названием «Авиация общего назначения и авиацион-

ная стратегия Европы», в котором подчёркивается роль деловой авиации в стимулировании инноваций для достижения целей в области устойчивого развития.

Этот документ был передан в Еврокомиссию (ЕК) в качестве ответа GAMA на запрос о предоставлении информации в рамках консультаций по новой авиационной стратегии, окончательный вариант

которой должен быть утверждён к концу года. Позиция GAMA перекликается с аналогичными предложениями, представленными в мае Европейской ассоциацией деловой авиации (ЕВАА).

По мнению GAMA, единый европейский авиационный рынок, гарантирующий доступ для эксплуатантов воздушных судов и поставщиков услуг, может пострадать из-за экологических и налоговых мер, вводимых отдельными государствами-членами ЕС. Хотя в документе это не упоминается прямо, примером таких мер служит введенный во Франции так называемый «налог солидарности» на авиаперелеты. Кроме того, GAMA выразила обеспокоенность по поводу запретов на полёты частных самолётов в некоторых аэропортах и возможного введения нового налога на топливо в рамках Директивы ЕС о налогообложении энергоносителей.

GAMA призвала ЕК поддержать программу ИКАО по сокращению выбросов (CORSA) вместо того, чтобы идти по пути, который ассоциация называет «односторонним расширением» системы торговли квотами на выбросы ЕС. Ассоциация поддержала требования отрасли о том, чтобы европейская политика декарбонизации была технологически нейтральной и опиралась на такие меры, как расширение использования экологически чистого авиационного топлива (SAF).

Вопрос о признании использования SAF в сфере деловой авиации стал одним из ключевых аргументов, выдвинутых юристами, представляющими интересы компаний Dassault Aviation, Daher и ЕВАА, в ходе разбирательства по поводу исключения данной отрасли из таксономии ЕС, определяю-



шей критерии устойчивого развития. В минувшую среду Общий суд ЕС вынес решение в пользу истцов – шаг, который приветствовала GAMA.

«По мере того как Еврокомиссия работает над обновлённой авиационной стратегией, для производителей авиации общего назначения и деловой авиации крайне важно, чтобы новая нормативная база укрепляла промышленный потенциал, обеспечивала эффективность регулирования,

сохраняла целостность рынка и поддерживала устойчивый переход, основанный на принципе технологической нейтральности», - прокомментировал Кайл Мартин, вице-президент GAMA по европейским делам. «Наша отрасль является важнейшим активом, вносящим значительный вклад в экономику и общество, стимулирующим инновации и укрепляющим конкурентоспособность».

В аналитическом докладе GAMA также содержал-

ся призыв принять меры по решению проблемы нехватки кадров посредством обучения, переподготовки и других инициатив, требующих, по мнению ассоциации, поддержки на уровне ЕС. Организация подчеркнула, что такой подход необходим для сохранения лидерства Европы в аэрокосмической отрасли. По данным GAMA, ежегодно сектор деловой авиации и АОН обеспечивает вклад в размере около 110 млрд евро в валовой внутренний продукт ЕС и поддерживает около 440000 рабочих мест. Кроме того, эксплуатанты воздушных судов этого сектора обеспечивают транспортное сообщение для тысяч населённых пунктов и поддерживают работу экстренных служб, включая санитарную авиацию и пожарную охрану.

«У Европы есть возможность сформировать авиационную стратегию, которая укрепит отрасль, ускорит внедрение инноваций и поддержит принципы устойчивого развития, не нанося при этом ущерба глобальной конкурентоспособности», - попытожил Мартин. «Признание авиации общего назначения и деловой авиации стратегическим активом станет ключевым фактором в достижении этих целей».

В апреле GAMA опубликовала аналитический доклад, в котором изложена стратегия развития экологически безопасного производства авиатехники, разработанная совместно с рядом компаний-членов ассоциации. Этот программный документ содержит предложения по финансированию инициатив, направленных на декарбонизацию, повышение устойчивости цепочек поставок и внедрение передовых технологий.



В ближайшее десятилетие прогнозируется спрос более чем на 7000 гражданских вертолётов

Отраслевые аналитики прогнозируют, что для удовлетворения мирового спроса в течение следующих 10 лет потребуются более 7000 новых гражданских вертолётов. По данным компании Leonardo Helicopters, в настоящее время мировой парк гражданских вертолётов насчитывает около 25100 машин, и ожидается, что к 2035 году этот показатель вырастет примерно до 28300 единиц. Рост парка в сочетании с прогнозируемым выводом из эксплуатации 3900 уже имеющихся вертолётов приводит производителя к выводу о необходимости поставки на рынок 7100 новых машин.

«Это рынок, который продолжает расти, но рост этот не является стремительным», - заявил Роберто Гаравалья, старший вице-президент по стратегии, на конференции Helicopter Investor 2026, прошедшей на прошлой неделе в Лондоне. «Мы наблюдаем высокие показатели в сегменте двухдвигательных вертолётов, несколько меньшую активность в сегменте «суперсредних» вертолётов, а

также сохраняющийся потенциал в сегменте средних и тяжёлых машин».

Airbus Helicopters отмечает схожую тенденцию, прогнозируя спрос почти на 8000 гражданских вертолётов в ближайшее десятилетие, причем 60% этого объёма придётся на обновление парка.

Дэвид Превор, руководитель отдела маркетинга Airbus Helicopters, отметил, что компания «весьма позитивно» оценивает состояние мирового рынка вертолётов, назвав 2026 год «хорошим годом». Общий налёт мирового парка вертолётов вырос на 3,9% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года, что во многом обусловлено расширением деятельности служб экстренной медицинской помощи (EMS) и государственных служб.

Тем временем Уильям Штурм, вице-президент по продажам компании Aero Asset, охарактеризовал вторичный рынок вертолётов, как «очень устойчи-

вый» и обладающий хорошей ликвидностью. «Запрашиваемые цены находятся на историческом максимуме», - отметил он. «Полагаю, это в основном объясняется тем, что вторичный рынок служит своего рода амортизатором для рынка новых вертолётов: поскольку поставки новых машин задерживаются на рекордные сроки, вторичный рынок берёт на себя последствия этих задержек».

Разрыв между запрашиваемой и фактической ценой продажи подержанных вертолётов сейчас «минимален как никогда», добавил он.

Сократились сроки пребывания воздушных судов в продаже, при этом эксплуатанты и владельцы дольше удерживают технику у себя, что приводит к снижению оборачиваемости рынка. «Один из ключевых показателей, за которыми мы следим, - это так называемый коэффициент поглощения (absorption rate), отражающий время, необходимое для реализации всего объёма вертолётов, выставленных на продажу», - отметил Штурм. «Для здорового рынка нормальным считается показатель около года, тогда как в некоторых сегментах сейчас он составляет менее шести месяцев. Это признак активности рынка, однако баланс нарушен: спрос явно превышает предложение».

По данным Превора из Airbus, на продажу выставлено 2,6% мирового парка вертолётов; для двухдвигательных моделей этот показатель составляет 2%. Если рассматривать конкретно модель H145, то продается лишь 1% эксплуатируемого парка - это «очень низкий» показатель, который, по словам Превора, может указывать на дефицит предложения на рынке.



Частный самолёт – это актив. Подходите к покупке соответствующим образом

Алан Сталкап, руководитель компании GVA Real Estate Investments: «Большинство людей задают неверный вопрос, когда задумываются о покупке частного самолёта. Они спрашивают себя: «Могу ли я себе это позволить?» Они рассматривают его как обычный потребительский товар с ценником. И с этой точки зрения позволить себе частный самолёт не может никто. Настоящий вопрос заключается в том, насколько экономически обоснована покупка. Оправдывает ли самолёт своё место в балансе так же, как любой другой актив?»



Я профессионально занимаюсь покупкой апартаментов. Я курировал сделки на сумму более \$10 млрд. Я не влюбляюсь в здание только из-за красивого вестибюля. Я провожу финансовый анализ: какова стоимость, какова доходность и какие факторы могут разрушить экономическую модель.

С самолетом всё то же самое. Это оборудование. Дорогостоящее оборудование, которое теряет в цене и требует значительных денежных вливаний. И, как и в случае с любым активом, целесообразность покупки сводится к нескольким переменным, которые можно просчитать математически.

Переменная первая: ваше налоговое положение

Начните именно с этого, так как здесь расчёты могут склонить чашу весов либо в вашу пользу, либо против вас. Воздушное судно – это оборудование, на которое можно начислять амортизацию. Согласно действующему американскому законодательству, всю стоимость можно списать в амортизацию уже в первый год. Закон «One Big Beautiful Bill Act» сделал 100-процентную бонусную амортизацию постоянной нормой для соответствующих активов, введенных в действие после 19 января 2025 года. Купите самолёт за \$10 млн, введите его в эксплуатацию, и вы сможете списать всю эту сумму (\$10 млн) в счёт уменьшения налогооблагаемой базы за текущий год.

Примените это к максимальной налоговой ставке в штате с высокими налогами. Федеральная ставка 37% плюс налоги штата (например, Калифорнии или Нью-Йорка) – в итоге для человека с высоким

доходом совокупная предельная ставка приближается к 50%. Налоговый вычет в \$10 млн означает экономию на налогах примерно в \$5 млн.

А теперь добавьте финансирование. Внесите 20% собственных средств, а остальное покроет банк. Вы вложили \$2 млн собственного капитала, а сэкономили на налогах \$5 млн. Итог: вы тратите два миллиона, а получаете пять. Ваша выгода составляет \$3 млн долларов ещё до того, как самолёт оторвется от земли.

Очевидный нюанс заключается в том, что этот налоговый вычет применим лишь к определённым видам дохода. Налоговое управление США (IRS) относит воздушные суда к категории «специально учитываемого имущества» (listed property), и правила разграничения активного и пассивного дохода здесь играют ключевую роль. Чтобы компенсировать активный доход от бизнеса, убытки также должны быть связаны с активной деятельностью. Это подразумевает реальное участие в управлении, наличие документальных подтверждений и грамотную структуру владения, созданную до подписания сделки, а не после того, как вами заинтересуется налоговая. А налоговая может проявить интерес по малейшему поводу. Сейчас проводится активная кампания по проверке владельцев бизнес-джетов, нацеленная именно на тех, кто заявил право на вычет, но не может подтвердить целевое использование воздушного судна.

Чтобы вычет можно было применить к активному доходу, самолёт должен использоваться в обоснованных деловых целях более 50% времени, причем этот порог нельзя опускать. Если в последующие

годы доля использования упадёт ниже 50%, вы не просто лишитесь льготы в будущем – вам придется вернуть уже полученную выгоду. Сумма избыточной амортизации, которую вы ранее списали, будет учтена как налогооблагаемый доход.

В случае неудачи цифры могут быть пугающими. Представьте владельца, который в первый год списывает стоимость бизнес-джета (скажем, за \$25 млн), а в следующем году использует его преимущественно в личных целях. Итог – пересчёт обязательств: более \$20 млн признаются доходом. Налоговая стратегия оборачивается катастрофическим налоговым счётом. Таким образом, правильное налоговое планирование имеет решающее значение. При верном подходе самолёт с самого начала приносит \$3 млн выгоды, и этот показатель растёт. При

ошибке вы не только оплачиваете покупку, но и платите налоговой за сомнительное удовольствие владения. Прежде чем двигаться дальше, тщательно разберитесь с налоговым аспектом. Если у вас нет достаточного активного дохода для покрытия суммы вычета, экономический расчёт может просто не сработать в вашу пользу.

Переменная вторая: ежегодный налёт

Налоги – это вопрос первого года владения. Налёт – это фактор, влияющий на расходы ежегодно. Бизнес-джет требует затрат независимо от того, летает он или простаивает. Зарплаты экипажа, страховка, аренда ангара, периодическое обучение персонала – всё это фиксированные расходы. Для самолёта среднего класса они исчисляются семиз-

начными суммами в год, причём стоимость ангара не зависит от того, как часто вы поднимаетесь в воздух.

Поэтому ключевым показателем является не цена покупки, а стоимость одного часа фактической эксплуатации. И эта величина напрямую зависит от интенсивности полётов. Представьте себе самолёт с годовыми постоянными расходами в \$1 млн. Если вы летаете на нем 200 часов в год, то только на покрытие этих накладных расходов уходит \$5000 в час. При налёте в 400 часов эта сумма снижается до \$2500. Самолёт тот же. Расходы те же. Но стоимость часа полёта сокращается вдвое, так как постоянные затраты распределяются на больший объём налёта. В этой отрасли точка окупаемости владения по сравнению с арендой (чартером) находится примерно на уровне 200 лётных часов – показатель зависит от типа воздушного судна и ваших маршрутов. Если налёт превышает этот порог, владение становится выгоднее. Если меньше – вы несёте полные расходы на содержание актива, который просто простаивает. Поэтому будьте честны с собой относительно того, сколько вы будете летать. Не сколько «хотели бы» летать, а сколько «реально» будете. Если ваш налёт составляет 200 часов в год, арендовать самолёт не стоит – вы уже перешагнули порог рентабельности, и владение собственным бортом обойдется дешевле. Если же вы летаете всего 50 часов в год, покупка самолёта в полную собственность – неудачное решение. Постоянные расходы станут для вас непосильным бременем. В этом случае лучше пользоваться услугами чартера или же заставить актив работать, чтобы он не простаивал за ваш счёт. И здесь мы переходим к третьей переменной.



Переменная третья: кто летает на самолёте, когда вы им не пользуетесь

Именно здесь многие владельцы теряют деньги. Когда самолёт не перевозит вас, он может перевозить кого-то другого. Передайте его в управление компании, имеющей лицензию на чартерные перевозки, и он начнёт приносить доход в ваше отсутствие. Этот доход покрывает часть ваших постоянных расходов. В зависимости от типа воздушного судна и ситуации на рынке, чартерные поступления могут компенсировать от 20% до 50% стоимости владения самолётом.

Сопоставьте это со вторым фактором, и вы увидите, как они работают в связке. Чартерные рейсы — это не просто источник дохода. Они позволяют задействовать самолёт в часы простоя, тем самым снижая долю постоянных расходов, приходящуюся

на каждый час полёта. Чартер — это не побочный заработок, а важнейший элемент, делающий владение самолётом экономически оправданным. Колеблетесь между самостоятельным управлением самолётом и передачей его специализированной компании? Однозначно выбирайте компанию. И не потому, что вы не способны справиться с управлением сами. Просто здесь важен масштаб, а у вас его нет.

Хорошая управляющая компания закупает топливо в таких объёмах, которые вам недоступны. Она договаривается о страховании, техническом обслуживании и аренде ангара по тарифам, возможным лишь при эксплуатации целого парка, а не одного борта. Компания берёт на себя работу с пилотами, соблюдение нормативных требований и планирование полётов. Вы экономите практически на каждой статье расходов, сохраняя при этом приоритет-

ное право пользования. Ваши полёты — в первую очередь. Чартерные рейсы заполняют паузы. А если у компании есть реальный спрос на чартерные перевозки, она поможет вам компенсировать затраты на свои услуги за счёт поддержания лётной активности вашего самолёта.

Сводим всё воедино

Эти три фактора в совокупности определяют, работает ли ваш частный самолёт на вас или против вас. Третьего не дано. Если упустить из виду налоговые расчёты, первоначальные вложения могут оказаться как минимум нецелесообразными, а как максимум — создать риск налоговой проверки. Если не учитывать реальный налёт, итоговая стоимость владения станет для вас неприятным сюрпризом. Если не оптимизировать время простоя, ваши инвестиции будут лишь обесцениваться. Но если учесть все три фактора, картина меняется. Покупка в кредит, обеспечивающая налоговую выгоду в \$3 млн уже в первый год; достаточный налёт, делающий владение выгоднее аренды; актив, приносящий доход, который покрывает собственные постоянные расходы. Это уже не просто игрушка. Это серьёзный финансовый актив.

Я не призываю вас покупать самолёт. Я советую вам просчитать этот проект так же, как бы вы оценивали бы любой другой, куда вкладываете реальные деньги. Проанализируйте три ключевых параметра. Будьте честны в отношении исходных данных. Сформируйте структуру сделки до подписания документов, а не после.

Источник: Corporate Jet Investor



Самолёт недели

Оператор/владелец: *MSky (Moscow Sky)*

Тип: *Bombardier Global 6000*

Год выпуска: *2013 г.*

Место съёмки: *июнь 2026 года, St. Petersburg Pulkovo - ULLI, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*