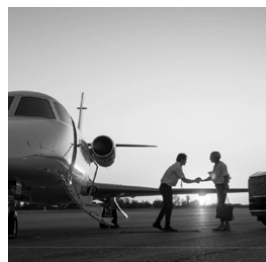




По данным аналитической компании Sandhills Global, в июне продолжилось сокращение предложения подержанных деловых самолётов. Компания Sandhills (владеющая такими ресурсами, как Controller, Charter Hub, Aviation Trader, Aircraft Cost Calculator и AircraftValuation) опубликовала свежий отчёт о состоянии авиационного рынка, отметив, что дефицит предложения наблюдается в различных сегментах авиатехники. В сегменте бизнес-джетов общее количество доступных самолётов снизилось на 0,15% за месяц и на 19,21% по сравнению с июнем прошлого года. Хотя предложение суперсредних джетов выросло на 8,55% за месяц, количество крупных бизнес-джетов сократилось на 40% в годовом исчислении.

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в июне глобальная активность бизнес-джетов выросла на 2,7% в годовом исчислении, а с начала года по 5 июля рост составил 3,9%, что на 1,1% больше, чем в прошлом году, по сравнению с тенденцией 2025-2024 годов за тот же период. Наибольший рост в июне наблюдался в Северной Америке и Африке – на 4,6% и 5,2% соответственно.

Европейские операторы корпоративных самолётов готовятся к возможной нехватке топлива нынешним летом, в разгар туристического сезона. Об этом сообщила газета Financial Times. Частные авиа-компании, услуги которых пользуются растущим спросом, обеспокоены, по данным издания, тем, что поставщики станут «отдавать приоритет национальным авиаперевозчикам», если запасы топлива будут на исходе. Их опасения усилились после недавней нехватки топлива в аэропорту Ниццы.



Северная Америка движется вперед, Европа буксует, а Ближний Восток тонет

WINGX: К концу первого полугодия глобальная активность бизнес-джетов опережает показатели 2025 года примерно на 4%, что значительно выше темпов прошлого года на этом этапе. Рост числа рейсов на ЧМ по футболу пока варьируется в зависимости от размера рынка в городах, принимающих матчи

стр. 21

Starlink удваивает цены для авиации и добавляет границы регионов

7 июля компания SpaceX разослала клиентам электронное письмо, в котором объявила о повышении цен на тарифные планы для авиации в своей низкоорбитальной спутниковой сети Starlink, вступающем в силу с 7 августа

стр. 24

Взгляд с высоты: тандем вертолётов и БПЛА в спасательных операциях

На вопросы о состоянии дел по авиаработам, требующим особой оперативности, лётного мастерства и ответственности, ответил куратор форума Андрей Козловский — член Президиума АВИ, генеральный директор АО НПК «ПАНХ»

стр. 25

Авиационный фотограф Дэйв Кох: «Фотография говорит сама за себя... а ИИ всё портит»

Дэйв Кох убежден, что авиационная фотография — ключевой элемент процесса продаж, и он не беспокоится, что искусственный интеллект может в ближайшее время лишить его работы. По его словам, с появлением цифровых камер в сфере авиационной фотографии произошел настоящий бум.

стр. 28

Европейские операторы бизнес-джетов могут остаться летом без топлива

Европейские операторы корпоративных самолётов готовятся к возможной нехватке топлива нынешним летом, в разгар туристического сезона. Об этом сообщила газета Financial Times (FT).

Частные авиакомпании, услуги которых пользуются растущим спросом, обеспокоены, по данным издания, тем, что поставщики станут «отдавать приоритет национальным авиаперевозчикам», если запасы топлива будут на исходе. Их опасения усилились после недавней нехватки топлива в аэропорту Ниццы.

Столица департамента Приморские Альпы на Лазурном берегу Франции – крупнейший оператор частных самолетов в регионе – на прошлой неделе не смог обслужить некоторые частные самолёты из-за отсутствия топлива. «На минувшей неделе в

течение нескольких часов наблюдался небольшой дефицит, но сейчас эта проблема решена», - сообщили FT в аэропорту.

По мнению управляющего британской онлайн-платформой EnterJet для бронирования частных самолётов Чарльза Робинсона, маршруты полётов бизнес-джетов в Европе будут изменены, чтобы избежать районов, испытывающих дефицит с топливом. Операторам, «возможно, потребуется скорректировать маршруты, чтобы не оказаться в аэропортах с ограниченными поставками, а это приведет к увеличению затрат», - сказал он.

Как заявил представитель группы частных авиаперевозок Luxe Jets Александр Грэм, она «готовится к дефициту [топлива], ожидаемому в небольших аэропортах нынешним летом».



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



В госпрограмму развития авиапрома могут включить лёгкие самолёты частных производителей

Воздушные суда для малой авиации, выпускаемые частными компаниями, могут быть включены в Комплексную программу гражданской авиации (КПГА) при условии их локализации. Об этом сообщил на сессии «Иннопрома-2026» глава Минпромторга Антон Алиханов.

«Конечно, всем, кто вкладывается в создание нового продукта, необходим спрос. По большой авиации он заложен в Комплексную программу гражданской авиации. Мы рассмотрим возможность включения в неё лёгких воздушных судов, производимых частными компаниями, при условии локализации производства, когда ключевые компоненты и сборка лёгких самолётов переносятся на площадки внутри страны, часто на базе уже существующих заводов», - сказал он.

Среди «энтузиастов» в этой сфере он назвал ком-

панию «Промавиа», которая делает двухдвигательный сертифицированный самолёт «Аккорд-201», НПО «АэроВолга», которое производит двухместный самолёт-амфибию общего назначения «Борей», компанию «Руслет», которая строит «неплохой аналог Cessna на девять мест». Также министр упомянул проект Tango группы S7, который, по его словам, может стать самолётом первоначального обучения «с перспективой развития в транспортную модель».

«Также хочу отметить проекты на базе самолёта Ан-2: «Арктика» и глубоко модернизированный ТВС-2МС, в развитие которого ранее были вложены значительные средства. У нас даже появляются инициативы по лёгким вертолётам, таким как АП-55 разработки «Концерна «КЭМЗ» и компании «Авиапроект», - перечислил Алиханов.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Предложение подержанных бизнес-джетов и турбовинтовых самолётов продолжает сокращаться

По данным аналитической компании Sandhills Global, в июне продолжилось сокращение предложения подержанных деловых самолётов. Компания Sandhills (владеющая такими ресурсами, как Controller, Charter Hub, Aviation Trader, Aircraft Cost Calculator и AircraftValuation) опубликовала свежий отчёт о состоянии авиационного рынка, отметив, что дефицит предложения наблюдается в различных сегментах авиатехники.

В сегменте бизнес-джетов общее количество доступных самолётов снизилось на 0,15% за месяц и на 19,21% по сравнению с июнем прошлого года. Хотя предложение суперсредних джетов выросло на 8,55% за месяц, количество крупных бизнес-джетов сократилось на 40% в годовом исчислении.

Предложение турбовинтовых самолётов демонстрирует нисходящий тренд на протяжении семи

месяцев: в июне этот показатель снизился на 13,67% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В то же время количество доступных однодвигательных поршневых самолётов выросло на 2,48% по сравнению с маем, однако всё ещё остаётся на 14,08% ниже уровня прошлого года. Что касается вертолётной техники, Sandhills отметила снижение предложения поршневых вертолётов Robinson на 17,14% в годовом исчислении.

«На рынке сохраняется дефицит воздушных судов, особенно джетов и турбовинтовых самолётов, где предложение продолжает снижаться по сравнению с прошлым годом», - отметил менеджер по продажам Controller Террин Мол. «Предложение подержанных турбовинтовых самолётов устойчиво сокращается уже более шести месяцев, тогда как запасы однодвигательных поршневых самолётов остаются относительно стабильными».



A dark-themed advertisement for Jetport Interiors. At the top left is the Jetport Interiors logo, a stylized white circle with a blue arc. Below it, the text "Jetport Interiors" is written in white. On the right side, there is a white line-art illustration of an aircraft fuselage, showing the interior layout of seats and cabin structure. In the lower left, there is a white arrow pointing right, followed by the text "Решения, создающие стиль" in white. Below this, there is a white plus sign in a circle, and at the bottom, the website address "jetport-interiors.tech" is written in white. The background features a subtle pattern of small white dots.

Embraer показала лучшие результаты по поставкам бизнес-джетов во втором квартале за 16 лет

Во втором квартале 2026 года Embraer поставила 45 деловых самолётов, что на 55% больше показателя первого квартала (29 самолётов) и на 18% превышает результат аналогичного периода прошлого года (38 самолётов). Этот результат стал лучшим по поставкам бизнес-джетов во втором квартале за последние 16 лет, рост был обеспечен успехами как в сегменте лёгких, так и средних бизнес-джетов.

В сегменте лёгких бизнес-джетов во втором квартале было поставлено 24 самолёта (3 Phenom 100 и 21 Phenom 300). Поставки средних бизнес-дже-

тов составили 21 (9 Praetor 500 и 12 Praetor 600) по сравнению с 13 самолётами в первом квартале.

Всего за первое полугодие 2026 года Embraer поставила 74 деловых самолёта, тогда как за аналогичный период прошлого года этот показатель составлял 61 самолёт (рост примерно на 21%).

Embraer подтвердила свой прогноз по поставкам бизнес-джетов на весь 2026 год в диапазоне от 160 до 170 самолётов; среднее значение этого диапазона предполагает рост на 6%.



Air Bohemia получила Phenom 300

Компания Air Bohemia (базирующаяся в Мнихово-Градиште, Чехия) готовится начать эксплуатацию бизнес-джетов Embraer после получения Phenom 300. Об этом было объявлено в рамках инициативы по ребрендингу, официальная презентация которой запланирована на 1 августа.

«Наш новый этап развития связан не только со сменой фирменного стиля, но и с расширением парка воздушных судов. Мы только что доставили в Прагу наш первый Phenom 300», - заявили в компании. Самолёт 2015 года выпуска, зарегистрированный в Чехии 20 июня под бортовым номером ОК-ANN, рассчитан на перевозку до восьми пассажиров и пока не приступил к полётам.

До появления Phenom 300 парк бизнес-джетов Air Bohemia состоял исключительно из самолётов семейства Citation, включая один Citation M2 Gen2, два Citation Excel (один из которых был получен в середине 2025 года) и два Citation Sovereign (введённых в эксплуатацию в период с середины 2025-го по начало 2026 года). Кроме того, компания эксплуатирует самолёты PC-12, DA-42, DA-62, а также одномоторные поршневые Cessna C182 и Piper PA-46.

Помимо коммерческого АОС, компания первой в стране получила сертификат SET-ИМС. SET-ИМС разрешает коммерческие полёты на одномоторных турбовинтовых самолётах в ночное время и в сложных метеорологических условиях. Air Bohemia эксплуатирует три турбовинтовых Pilatus PC-12/47E, которые летают по новым правилам.

Росавиация подписала сертификат типа на Ан-2

Росавиация в начале июля подписала сертификат типа на самолёт Ан-2, это позволит начать работы по его модернизации, заявил глава ведомства Дмитрий Ядров на сессии по малой авиации форума «Иннопром-2026».

«Наверное, важным, хоть это будет чуть с юмором сказано, событием стало, что мы 3 июля подписали сертификат типа на самолёт Ан-2. В первую очередь это позволяет окончательно нам определить разработчика этой машины – СибНИА и, конечно же, осуществить работы, связанные с модернизацией двигателя по линии Минпромторга, а также снятию дальнейших ограничений», - сказал Ядров.

«Пока эта девятиместная машина, она будет допу-

щена к пассажирским перевозкам. И мы, конечно же, видим привлекательность со стороны СибНИА и других коммерческих предприятий по её производству. Уверен, что она тоже устойчиво будет эксплуатироваться на рынке», - добавил глава Росавиации.

В настоящее время лишь 49 самолётов Ан-2 включены в коммерческие сертификаты эксплуатанта и 358 – в сертификаты для проведения авиационных работ, напомнил он.

Ан-2 – советский лёгкий многоцелевой самолёт, разработанный в 1947 году. По-прежнему используется для перевозки пассажиров на местных авиалиниях.



G800 – самый дальний и быстрый

Компания Gulfstream Aerospace объявила о двух важных достижениях: самолёт нового поколения G800 установил 800-й по счёту рекорд скорости полёта между двумя городами для парка воздушных судов Gulfstream, а затем выполнил самый дальний и быстрый перелёт в истории бизнес-авиации.

Свой 800-й рекорд скорости на маршруте между двумя городами G800 установил в июне, совершив перелёт из Рейкьявика (Исландия) в Саванну (США). Бизнес-джет преодолел расстояние в 5505 км за 5 часов 52 минуты со средней скоростью 0,91 Маха.

28 июня G800 выполнил еще один рекордный рейс – из Мельбурна (Австралия) в Молин (штат Иллинойс, США). В ходе этого полёта было преодолено расстояние 15377 км за 16 часов 56 минут со средней скоростью, соответствующей числу Маха 0,85.

Марк Бернс, президент Gulfstream, отметил: «С каждой новой моделью самолёта Gulfstream продолжает расширять границы возможностей для своих клиентов. 800-й рекорд скорости между городами и выполнение самого дальнего и быстрого перелёта в истории нашей отрасли демонстрируют мощь нашего парка воздушных судов нового поколения и передовые характеристики G800».

На сегодняшний день самолёты Gulfstream установили в общей сложности 815 рекордов скорости, включая 15 рекордов, установленных G800 с момента ввода в эксплуатацию в августе 2025 года.

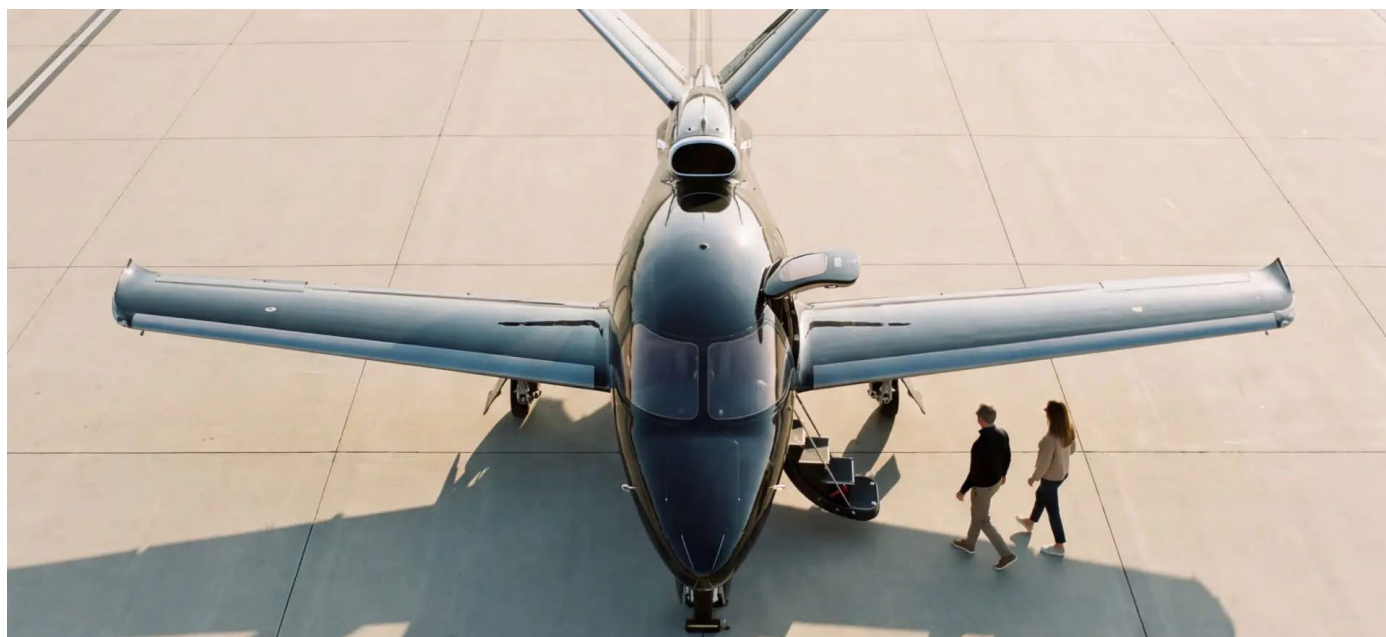
Цифровая платформа бронирования придаёт новый импульс развитию Flyte

Компания Flyte демонстрирует устойчивый рост операционных показателей после запуска обновленной цифровой платформы бронирования. За первые шесть месяцев 2026 года платформа привлекла более 1000 новых пользователей, было организовано 118 рейсов в рамках расширяющейся маршрутной сети, а выручка превысила \$1 млн на фоне растущего спроса по различным каналам продаж.

Платформа Flyte позволяет клиентам мгновенно узнавать стоимость и бронировать перелёты на самолётах компании, обеспечивая удобство и простоту цифрового взаимодействия, а также прозрачность и доступность услуг – качества, которых ранее не хватало рынку частной авиации. Хотя клиенты могут бронировать рейсы напрямую че-

рез Flyte, платформа также ориентирована на поддержку авиаброкеров, консультантов по путешествиям и стратегических партнёров, предлагая им возможность быстрее получать расчёты стоимости, фиксированные тарифы на определённых маршрутах и более эффективный процесс бронирования.

Флот Flyte состоит исключительно из самолётов Cirrus Vision Jet, эксплуатируемых дочерней компанией Ponderosa Air (полностью принадлежащей Flyte и сертифицированной FAA по стандарту Part 135). Эти самолёты специально разработаны для перелётов на короткие расстояния и обеспечивают доступ к тысячам частных аэродромов, сохраняя при этом высокую скорость полёта и передовые системы безопасности, включая технологии Garmin Autoland и Cirrus Airframe Parachute System.



Signature, UrbanV и Electra разрабатывают стратегию в сфере ААМ

Компания Signature Aviation и разработчик инфраструктуры для перспективной городской и региональной аэромобильности (ААМ) UrbanV работают над планами по поддержке региональных авиаперевозок с использованием гибридно-электрических самолётов EL9 Ultra Short производства Electra Aero. Компании объявили о партнёрстве, сообщив о намерении интегрировать вертипорты в глобальную сеть терминалов бизнес-авиации (FBO), принадлежащую Signature.

Альянс с Signature и UrbanV является частью более широкой стратегии Electra, направленной на помощь операторам в запуске новых маршрутов с использованием принципиально новых посадочных площадок, расположенных за пределами существующих аэропортов. По заявлению стартапа из Вирджинии, девятиместный самолёт EL9 сможет выполнять полёты с полос длиной всего 46 метров, предлагая альтернативу автомобильным поездкам на расстояния от 50 до 250 миль (примерно 80-400 км).

В подписанном партнёрами меморандуме о взаимопонимании не уточняется, какие именно терминалы Signature могут первыми начать обслуживание рейсов в рамках концепции, которую Electra называет «Direct Aviation». Кроме того, в сообщении не говорится, будет ли Signature обеспечивать наземное обслуживание на площадках, расположенных вне аэропортов.

Партнёры заявили, что будут совместно «определять и развивать точки доступа для самолётов класса Ultra Short в ключевых центрах спроса».

Цель состоит в том, чтобы перейти к согласованию конкретных условий для каждой площадки, определяющих практическую реализацию этой новой модели, поясняется в пресс-релизе.

Ранее Signature уже объявляла о партнёрстве с рядом других производителей электрических летательных аппаратов и потенциальными операторами, включая Wisk Aero и Beta Technologies. Компания управляет терминалами бизнес-авиации (FBO) более чем в 200 аэропортах 27 стран на пяти континентах.

Итальянская компания UrbanV сотрудничает с Signature по вопросам создания вертипортов. Она

планирует развернуть инфраструктуру ААМ в Риме. Эта инициатива изначально запускалась совместно с разработчиком eVTOL Lilium – компанией, которая впоследствии прекратила деятельность, – а затем была возобновлена в партнёрстве с потенциальным оператором Future Flight Global.

В прошлом месяце компания Electra опубликовала прогноз развития рынка авиаперевозок (Direct Aviation Market Outlook), в котором оценила потенциальный рынок США для новых летательных аппаратов более чем в 35 миллионов региональных пассажирских поездок в день. Этот прогноз основан на данных о более чем 6000 маршрутов, которыми ежедневно пользуются свыше 1000 пассажиров.



Испытания Gulfstream с SAF показали снижение выбросов, способствующих образованию инверсионных следов

Gulfstream Aerospace стала первой компанией деловой авиации, завершившей серию высотных лётных испытаний, которые продемонстрировали способность 100% экологически чистого авиационного топлива (SAF) снижать выбросы частиц, способствующих образованию инверсионных следов, на высотах до 50000 футов.

Эти испытания стали первым полётом Gulfstream G800 и его двигателя Rolls-Royce Pearl 700 с использованием 100% SAF. Исследователи задействовали G800 в паре со специально модифицированным G700, переоборудованным в летающую лабораторию для измерения выбросов. Следуя в плотном строю, оба самолёта фиксировали показатели содержания твердых частиц и атмосферные характеристики, влияющие на образование инверсионных следов, на высотах, превышающих эшелоны полёта большинства пассажирских лайнеров, но типичных для эксплуатации бизнес-джетов.

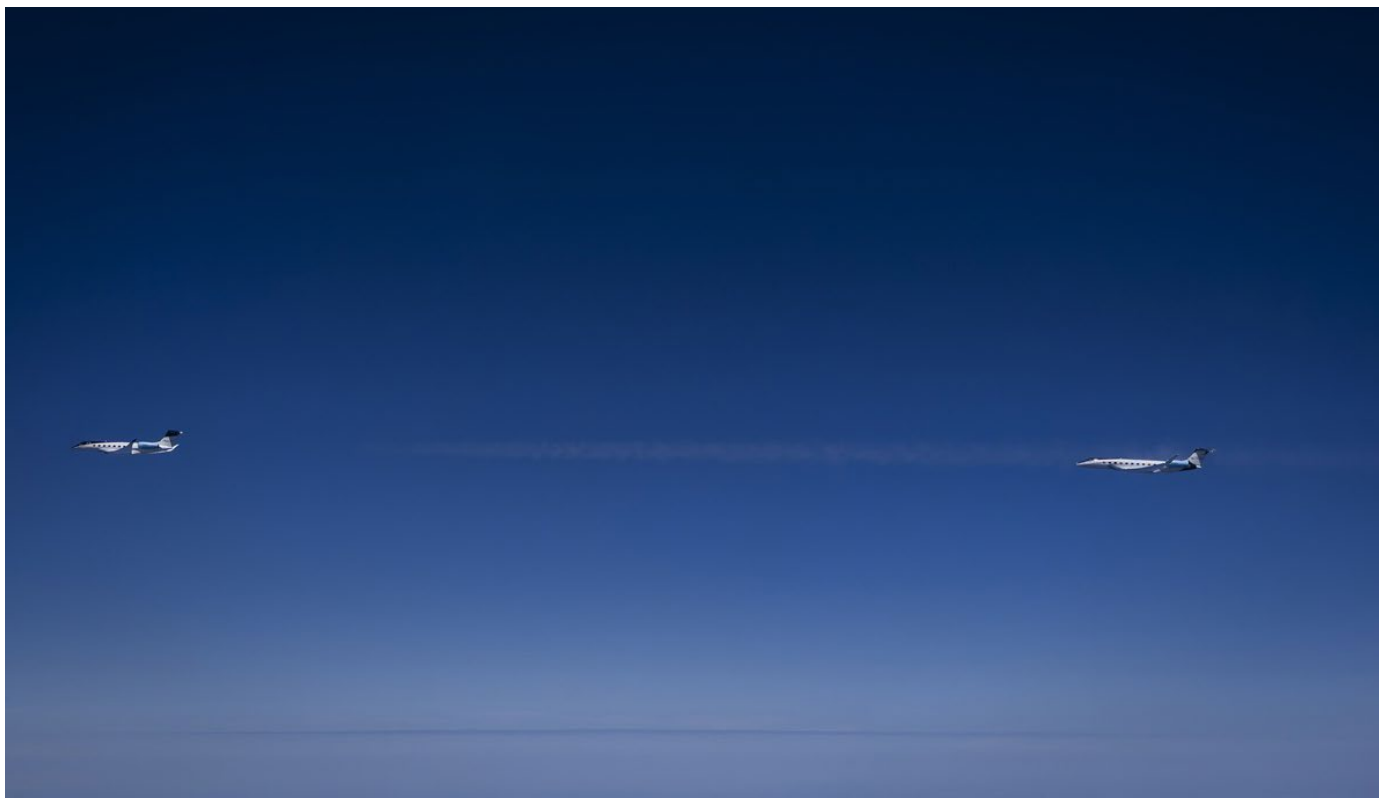
Специалисты сравнили стандартное топливо Jet-A, топливо Jet-A с низким содержанием серы и 100% SAF, полученное методом гидрообработки эфиров и жирных кислот (HEFA) и не содержащее серы или ароматических соединений. Предварительные результаты указывают на значительное, поддающееся измерению снижение выбросов твердых частиц, способствующих образованию инверсионных следов, при использовании чистого SAF.

«Пока авиационная отрасль продолжает работу над повышением экологической эффективности, компания Gulfstream сосредоточена на внедрении решений, которые приносят ощутимый результат уже сегодня и одновременно формируют более

экологичное будущее для полётов», - заявил президент Gulfstream Марк Бернс. «Эта серия испытаний отражает нашу стратегию, основанную на использовании передовых технологий, реальных лётных тестах и эффективном сотрудничестве, что позволяет нам лучше понимать и снижать воздействие авиации на окружающую среду».

Подготовка к этой исследовательской программе заняла несколько месяцев и включала доработку салона самолёта G700 для установки оборудования, измеряющего параметры выбросов непосред-

ственно в полёте. Пилоты отрабатывали на тренажерах выполнение полётных заданий в строю, позволяющих фиксировать характеристики выбросов в непосредственной близости от источника и отслеживать эволюцию инверсионного следа на удалении в несколько миль позади самолёта. Исследование проводилось в рамках сотрудничества с Центром передового опыта FAA (ASCENT), NASA, Германским центром авиации и космонавтики (DLR), Университетом науки и технологий Миссури, а также компаниями Aerodyne Research, Rolls-Royce, Montana Renewables и World Fuel Services.



Открыта регистрация на EUROPEAN ROTORS 2026

Открылась регистрация на EUROPEAN ROTORS 2026, ведущую европейскую выставку индустрии вертикальной авиации, которая пройдет с 30 ноября по 3 декабря в выставочном центре EUREXPO Lyon в Лионе, Франция. Как заявляют организаторы, мероприятие соберёт вместе операторов, производителей, регулирующие органы, поставщиков, учебные организации, компании, занимающиеся беспилотными летательными аппаратами, новаторов в области передовой воздушной мобильности и новое поколение профессионалов в области авиации.

Европейская вертолётная ассоциация (ЕНА) организует это мероприятие при поддержке Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) и при участии Vertical Aviation International (VAI) и команды EUROPEAN ROTORS.

EUROPEAN ROTORS 2026 пользуется широкой поддержкой европейских и международных операторов, производителей, поставщиков и авиационных организаций. Ежегодное мероприятие продолжает демонстрировать рост с момента своего запуска в 2021 году. В 2025 году в Кёльне, Германия, мероприятие привлекло более 5500 зареги-

стрированных участников из более чем 60 стран, более 200 экспонентов и 23 вертолёт на статической экспозиции.

Выставка 2026 года будет включать в себя обширную экспозицию, конференции высокого уровня, профессиональное обучение и возможности для налаживания связей в отрасли вертикальной авиации. Участники выставки продемонстрируют вертолётные технологии, беспилотные летательные аппараты, передовые решения в области воздушной мобильности, ресурсы для технического обслуживания и обучения, продукцию для обеспечения безопасности и услуги оперативной поддержки.

Основные моменты EUROPEAN ROTORS

Комплексная выставка: Организаторы ожидают более 200 экспонентов.

Конференции высокого уровня: EUROPEAN ROTORS 2026 предложит обширную программу конференций, посвященную безопасности, регулированию, технологиям, устойчивому развитию, развитию кадров и операционной эффективности.

Лидерство в области безопасности: Симпозиум EASA по безопасности вертолётов и VTOL останется ключевым элементом мероприятия.

Возможности для налаживания деловых связей: EUROPEAN ROTORS 2026 привлечёт тысячи профессионалов отрасли и станет центральным местом встречи для развития бизнеса, обсуждения политики, технического обмена и профессионального развития.

EUROPEAN ROTORS 2026

30 November – 06 December
Lyon, France



Возвращение гражданской сверхзвуковой авиации: в США вынесли на обсуждение снятие полувекового запрета

Власти США сделали шаг к возможному возвращению сверхзвуковых пассажирских рейсов над территорией страны. Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) предложило отменить запрет, действующий с 1973 года.

Ведомство считает, что современные конструкции самолётов и технологии снижения шума позволяют выполнять полёты на сверхзвуковых скоростях без громких ударных волн, которые и стали причиной введения ограничения более полувека назад. Эта инициатива стала частью более масштабной

программы по созданию нового поколения коммерческих сверхзвуковых лайнеров. Если предложение будет одобрено, гражданские самолёты смогут летать быстрее скорости звука над континентальной частью США при условии соблюдения будущих нормативов по уровню шума.

В 1960-х годах сверхзвуковые полёты приводили к разбитым окнам, трещинам в стенах и другим повреждениям в населённых пунктах. Именно поэтому в 1973 году правительство США запретило гражданские сверхзвуковые полёты над сушей.

Однако, по данным FAA, с тех пор авиационные технологии изменились кардинально.

«Достижения в аэрокосмической инженерии, материаловедении, технологиях снижения шума и новых концепциях эксплуатации позволят устранить проблему традиционного сверхзвукового удара», — заявил глава FAA Брайан Бедфорд.

«Это означает, что мы сможем в конечном итоге отменить запрет 1970-х годов на сверхзвуковые полёты над территорией США, сведя к минимуму шумовое воздействие на жителей населённых пунктов вдоль маршрутов и вблизи аэропортов».

FAA также объявило, что позже в этом году предложит отдельные нормы по шуму при взлёте и посадке будущих сверхзвуковых самолётов. Эти стандарты должны помочь производителям создавать лайнеры, соответствующие федеральным требованиям.

Предложение FAA появилось на фоне активной работы нескольких компаний над коммерческими сверхзвуковыми лайнерами.

Компания Boom Supersonic из Колорадо разрабатывает самолёт Overture, рассчитанный на 60–80 пассажиров и полёты на сверхзвуковой скорости. Компания стремится уменьшить или полностью устранить воздействие ударной волны при полётах над сушей. Проект уже привлёк внимание крупных авиакомпаний, включая American Airlines, United Airlines и Japan Airlines.

Источник: Naked Scienc



Global Jet Capital: спрос на финансирование остаётся высоким

Вивек Каушал, генеральный директор Global Jet Capital, отмечает, что рынок финансирования бизнес-джетов не демонстрирует признаков замедления. Интерес инвесторов к этому классу активов остаётся высоким, о чём свидетельствует тот факт, что последняя сделка компании по секьюритизации была полностью покрыта заявками всего через несколько недель после запуска.

Global Jet Capital закрыла свою девятую сделку по секьюритизации активов (VJETS 2026-1), сумев привлечь \$659 млн от 41 инвестора, 12 из которых ранее не участвовали в данной программе. Для Каушала, возглавляющего компанию с июля 2021 года, такой уровень интереса свидетельствует об уверенности в устойчивом состоянии самой отрасли деловой авиации.

«Уверенные показатели заказов и портфели у производителей, высокая активность в сфере авиаперевозок, позитивные тенденции на рынке подержанных воздушных судов – всё это признаки благополучия отрасли», - заявил он



изданию Corporate Jet Investor. «Совершенно очевидно, что отрасль находится в хорошем состоянии. После пандемии она вышла на качественно новый уровень и последние несколько лет работает в условиях «новой нормальности» – стабильно и предсказуемо».

Компания Global Jet Capital, основанная в 2014 году, за 12 лет своей деятельности профинансировала сделки на сумму более \$5,5 млрд. Флагманским продуктом компании является операционный лизинг – схема, позволяющая покупателям воздушных судов высвободить капитал, обычно «замороженный» в активе, и одновременно исключить риски, связанные с остаточной стоимостью. По окончании срока лизинга клиенты могут обновить парк, продлить договор или выйти из сделки, что обеспечивает гибкость, недоступную при обычном владении воздушным судном.

Штат Global Jet Capital насчитывает 58 сотрудников. По словам Каушала, сильная сторона компании заключается в глубоких связях внутри отрасли: брокеры, дилеры и компании по управлению воздушными судами составляют основу её партнёрской сети, играя ключевую роль в обеспечении прозрачности рынка и соблюдении стандартов безопасности. Хотя именно эти партнёрские отношения обеспечивают приток новых сделок, с 2018 года краеугольным камнем стратегии финансирования компании стал рынок ABS (секьюритизации активов).

Сделка VJETS 2026-1 объединяет 28 договоров лизинга и кредитных соглашений, охватывающих 20 отраслей и 16 различных моделей воздушных

судов. Структура выпуска предусматривает три транша (классы А, В и С), каждый из которых характеризуется собственным соотношением риска и доходности. Инвесторы класса А имеют приоритет при выплатах и несут минимальные риски, тогда как инвесторы класса С соглашаются на субординацию (более низкую очередность выплат) в обмен на повышенную доходность.

«Суть транширования заключается в том, чтобы распределить денежные потоки, генерируемые пулом активов, и выстроить иерархию внутри группы инвесторов, определяющую, кто и в какой очередности получает выплаты», - пояснил Каушал. «Это позволяет соотнести ожидания различных инвесторов в отношении риска и доходности. Ценообразование по ценным бумагам полностью рыночное и зависит от спроса и предложения».

Спрос на выпуск превысил предложение. По словам Каушала, такой интерес инвесторов даёт эмитенту определённые рычаги влияния на ценообразование, хотя окончательные условия всё же диктует рынок. Одной из сложных задач в сфере лизинга воздушных судов является риск изменения остаточной стоимости – вопрос о том, сколько будет стоить самолёт по окончании срока лизинга. Каушал чётко обозначает подход Global Jet Capital к этому вопросу.

«Остаточная стоимость – это не предопределённый приговор», - отметил он. «Мы рассматриваем договор лизинга как гибкий, «живой» инструмент. Мы поддерживаем постоянный контакт с клиентами. Это не разовая финансовая операция, а рабочий актив для наших заказчиков».

Swissport выделяет PrivatPort в отдельную компанию, специализирующуюся на бизнес-авиации

Компания Swissport International объявила о запуске PrivatPort – самостоятельной компании, ориентированной на предоставление услуг премиум-класса по наземному обслуживанию и работе с пассажирами в сфере бизнес-авиации. Опираясь на более чем двадцатилетний опыт работы в секторе частной авиации, PrivatPort предоставляет услуги мирового уровня для VIP-пассажиров, лётных экипажей и операторов частных самолётов, располагая сетью из девяти центров обслуживания бизнес-авиации (FBO) и присутствием более чем в 70 точках на четырёх континентах. Этот запуск стал важной вехой в стратегии Swissport, направленной на использование растущих возможностей рынка бизнес-авиации.

В условиях растущего спроса на услуги FBO премиум-класса, специализированное наземное обслуживание и высокий уровень персонализации сервиса для пассажиров, PrivatPort сможет оперативно реагировать на меняющиеся запросы клиентов и требования рынка. PrivatPort будет функционировать как компания с независимым управлением, собственными стратегическими приоритетами и инвестиционной политикой, сохраняя при этом преимущества глобального присутствия Swissport, её отраслевой экспертизы и приверженности высочайшим стандартам операционной деятельности.

В рамках выделения в самостоятельную бизнес-единицу компания PrivatPort инвестирует в создание специализированного центра управления опе-

рациями, работающего в круглосуточном режиме. Расположенный в Дубае, он должен выйти на полную мощность уже в следующем месяце. Этот центр станет ключевым координационным узлом для всей глобальной сети PrivatPort, и на всех этапах выполнения рейса, начиная с первоначальной заявки и заканчивая завершением полётного задания, обеспечит операторам и брокерам единую точку взаимодействия по всем вопросам, от координации полётов и наземного обслуживания до сервиса для пассажиров и поддержки экипажей.

Централизация оперативного управления позволит PrivatPort упростить сложные процессы, характерные для международной деловой авиации (где часто задействовано множество поставщиков услуг и направлений), и обеспечить клиентам по всему миру более высокий уровень согласованности, прозрачности и непрерывности обслуживания. Работая как независимая компания, PrivatPort продолжит использовать обширную глобальную инфраструктуру и операционный опыт Swissport, сочетая мощь и масштаб ведущего мирового провайдера авиационных услуг с гибкостью и клиентоориентированностью компании, специализирующейся на деловой авиации.

Вступая в новый этап роста, PrivatPort продолжит расширять свою международную сеть за счёт инвестиций в специализированные терминалы FBO, наращивания возможностей наземного обслуживания и развития стратегических партнёрств. Все эти меры будут подкреплены централизованным управлением операциями и неизменным стремлением предоставлять безупречный сервис в сфере деловой авиации по всему миру.



Jetbay запускает сервис в Европе

Компания Jetbay, цифровая авиационная платформа, первой применившая модель онлайн-турагентства (ОТА) в сфере частной авиации, объявила о стратегическом расширении сети маршрутов частных перелётов с фиксированной стоимостью на европейский рынок. После успешного запуска модели с заранее известными ценами на ключевых направлениях в США ранее в этом году, Jetbay распространяет этот прозрачный подход к ценообразованию на ряд популярных европейских маршрутов, устраняя необходимость в традиционных для отрасли предварительных членских взносах.

Расширение предполагает введение фиксированной оплаты за каждый конкретный рейс в рамках специально отобранной сети европейских направлений. Первыми в этой системе станут маршруты

между такими региональными центрами, как Лондон, Париж, Женева, Ницца, Ибица и Милан.

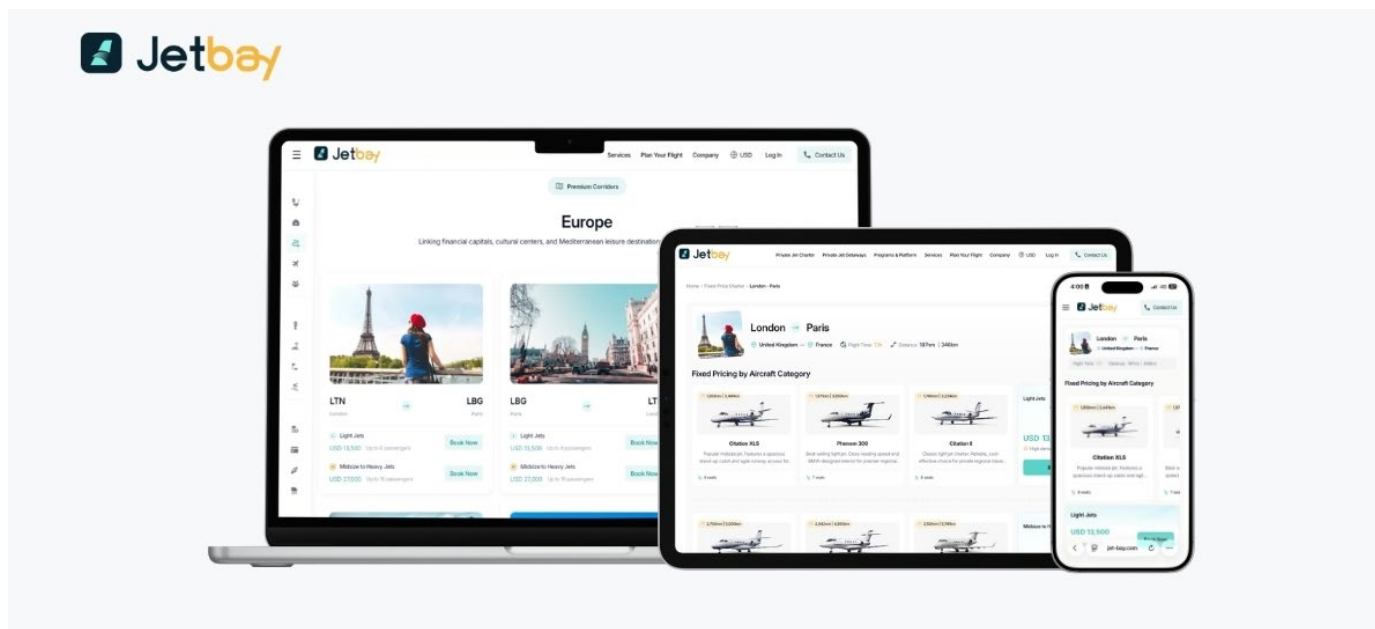
Решение Jetbay по чартеру частных самолётов с фиксированной стоимостью исключает влияние таких переменных факторов, как плата за перегон судна (позиционирование) и стандартные дополнительные сборы, предоставляя путешественникам точную итоговую стоимость сразу в момент поиска доступных рейсов.

«На протяжении десятилетий система бронирования частных самолётов в Европе строилась на нестабильном ценообразовании, зависящем от индивидуальных запросов. Чтобы избежать такой неопределённости, клиентам обычно приходилось вносить шестизначные суммы в качестве депозита

за «джет-карты», - отметил Цао Юань, генеральный директор Jetbay. «После того как мы доказали эффективность нашей модели чартерных перевозок частными самолётами по фиксированным ценам в США, следующим логичным шагом стало расширение географии этих маршрутов на Европу. Мы внедряем модель открытого доступа, обеспечивающую прозрачность ценообразования на самых востребованных европейских направлениях, и всё это без необходимости брать на себя долгосрочные финансовые обязательства».

Платформа Jetbay, созданная с использованием удобного интерфейса, характерного для современных онлайн-сервисов бронирования путешествий, позволяет клиентам мгновенно видеть актуальные цены и выбирать класс воздушного судна для перелётов по маршрутам с фиксированной стоимостью. Все рейсы в рамках программы маршрутов с фиксированной ценой выполняются исключительно сертифицированными и лицензированными авиаперевозчиками и уполномоченными операторами, соблюдающими строгие стандарты Jetbay в области управления рисками и безопасности полётов. Поскольку система фиксированных цен охватывает лишь наиболее популярные и часто используемые направления, Jetbay продолжает предоставлять и свои основные услуги – организацию индивидуальных чартерных рейсов по всему миру.

Для перелётов за пределами сети маршрутов с фиксированной ценой клиенты могут воспользоваться глобальной базой Jetbay, насчитывающей более 1000 проверенных брокеров, чтобы получить индивидуальные предложения с динамическим ценообразованием.



SoterJets впервые внедряет модель долевого владения в Африке

Компания SoterJets, дочернее предприятие южноафриканской группы CFS Aviation Group, запустила первую в Африке полноценную коммерческую программу долевого владения воздушными судами. Это открывает новую эру в сфере доступа к частной авиации, сочетая владение самолётом с простотой эксплуатации и предсказуемостью расходов. Запуску программы предшествовала успешная поставка в апреле 2026 года первого самолёта – Pilatus PC-12 NG, доли в котором уже приобрели

четыре совладельца в рамках схемы SoterJets. Поскольку все доли первого самолёта были быстро выкуплены, компания SoterJets уже получила значительный объём предварительных заявок на следующий Pilatus PC-12.

«Это важная веха не только для SoterJets, но и для деловой авиации Южной Африки», - отмечает Джастин Ривз, генеральный директор CFS Aviation Group. «Долевое владение долгое время оставалось

нереализованной возможностью на региональном рынке деловой авиации. Мы превратили эту возможность в целенаправленную, полностью функциональную и коммерчески успешную программу. Высокая скорость формирования пула совладельцев и успешная поставка первого самолёта свидетельствуют как о спросе на эту модель, так и о доверии инвесторов к предложению SoterJets».

Используя операционный опыт CFS Aviation Group, одной из ведущих авиационных компаний Южной Африки, SoterJets объединяет профессиональное управление воздушными судами, операционный контроль и структурированную модель владения в единую платформу. В рамках программы совладельцы приобретают долю в конкретном самолёте, а SoterJets берёт на себя все операционные задачи, включая управление экипажем, техническое обслуживание, поддержание лётной годности, страхование и административные вопросы.

Программа построена вокруг Pilatus PC-12 – одного из самых эффективных и универсальных самолётов в сфере деловой авиации. Компания CFS Aviation Group эксплуатирует и обслуживает эту модель с 2007 года. Программа стартовала с использованием первого тщательно отобранного самолёта Pilatus PC-12 NG с небольшим налётом. Все дополнительные подержанные PC-12, которые будут введены в эксплуатацию до поставки нового Pilatus PC-12 PRO в 2028 году, будут отбираться по тем же строгим критериям, что подтверждает приверженность SoterJets принципам формирования современного, высокотехнологичного парка воздушных судов.



NICHOLAS AIR: LinkedIn – лучший ресурс для найма пилотов

По данным оператора NICHOLAS AIR, LinkedIn является наиболее эффективным каналом найма пилотов для полётов по правилам Part 135: через эту платформу приходит 40% кандидатов, успешно прошедших отбор. На втором месте с небольшим отставанием находится карьерный сайт компании: он обеспечивает около 30% всех заявок и даёт почти треть от общего числа активных кандидатов.

«Последние отчёты подтверждают важный принцип успешного рекрутинга: количество полученных заявок гораздо менее значимо, чем число квалифицированных кандидатов, продвигающихся по этапам найма», - отметил представитель NICHOLAS AIR. «Поскольку конкуренция за опытных пилотов (летающих по правилам Part 135) растёт, усилия по подбору персонала должны быть сосредоточены на платформах, которые стабильно привлекают качественных кандидатов, а не просто генерируют большой объём заявок».

Платформа BizJets, хотя и обеспечивает значительно меньшую долю от общего числа соискателей, продолжает давать высокий процент квалифицированных кандидатов и остаётся ценным дополнительным ресурсом для поиска опытных специалистов в сфере корпоративной авиации, сообщили в компании.

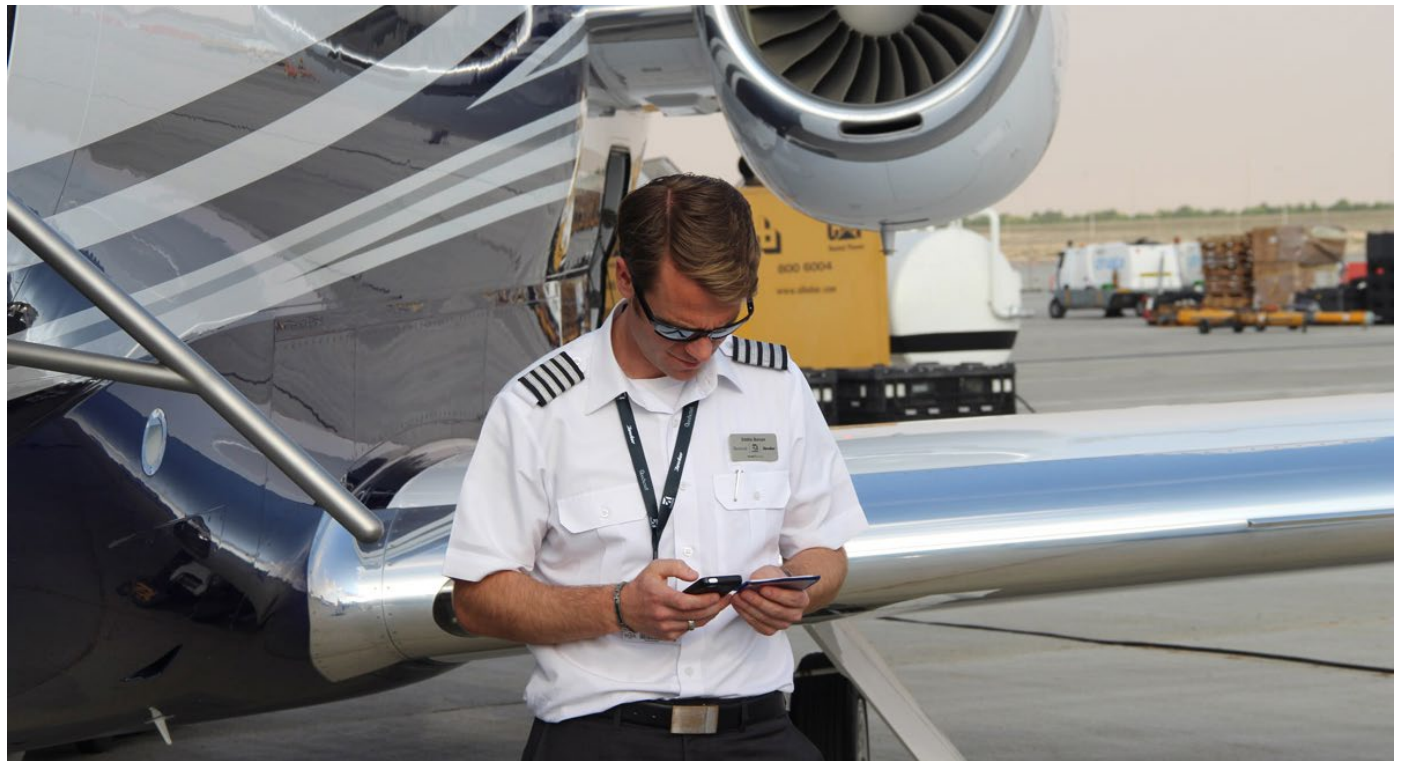
С другой стороны, в отчетный период платформа Indeed показала наименьшую эффективность. Несмотря на то, что через неё поступила почти четверть всех заявок от пилотов, она обеспечила лишь около 14% активных кандидатов, а примерно 92% соискателей, пришедших через Indeed, в итоге получили отказ.

Анализ причин отказов позволяет лучше понять текущие трудности, возникающие при найме, отметили в компании.

«Почти половина всех отказов была связана с отсутствием у кандидатов недавнего лётного опыта, что стало главной причиной несоответствия требованиям», - пояснил представитель компании. «Среди других распространенных причин – дублирование заявок, вопросы к истории трудовой деятельности, недостаточный опыт полётов по правилам Part 135 и проблемы, выявленные при проверке базы дан-

ных пилотов (PRD). Эти тенденции указывают на то, что в будущем усилия по подбору персонала следует более целенаправленно ориентировать на действующих пилотов корпоративной авиации и специалистов, летающих по правилам Part 135, а не на широкую авиационную аудиторию».

На основе полученных результатов NICHOLAS AIR заявила, что сосредоточит инвестиции на LinkedIn, собственном карьерном сайте и других специализированных каналах профессионального рекрутинга, одновременно пересмотрев целесообразность использования Indeed.



Levo запускает платформу для продажи чартерных рейсов на базе ИИ

Компания Levo представила Flight Leads – новый инструмент для управления продажами на базе искусственного интеллекта, интегрированный в платформу Levo AI. Система Flight Leads сопоставляет запросы на перелёты (как от частных клиентов, так и от оптовых агрегаторов) с доступными воздушными судами. Для каждого варианта автоматически рассчитывается стоимость согласно заданным правилам, а коммерческое предложение формируется заранее и готово к отправке по электронной почте или SMS.

Платформа построена на открытой архитектуре, ориентированной на интеграцию, а не на принципах закрытой системы. Ключевым внешним под-

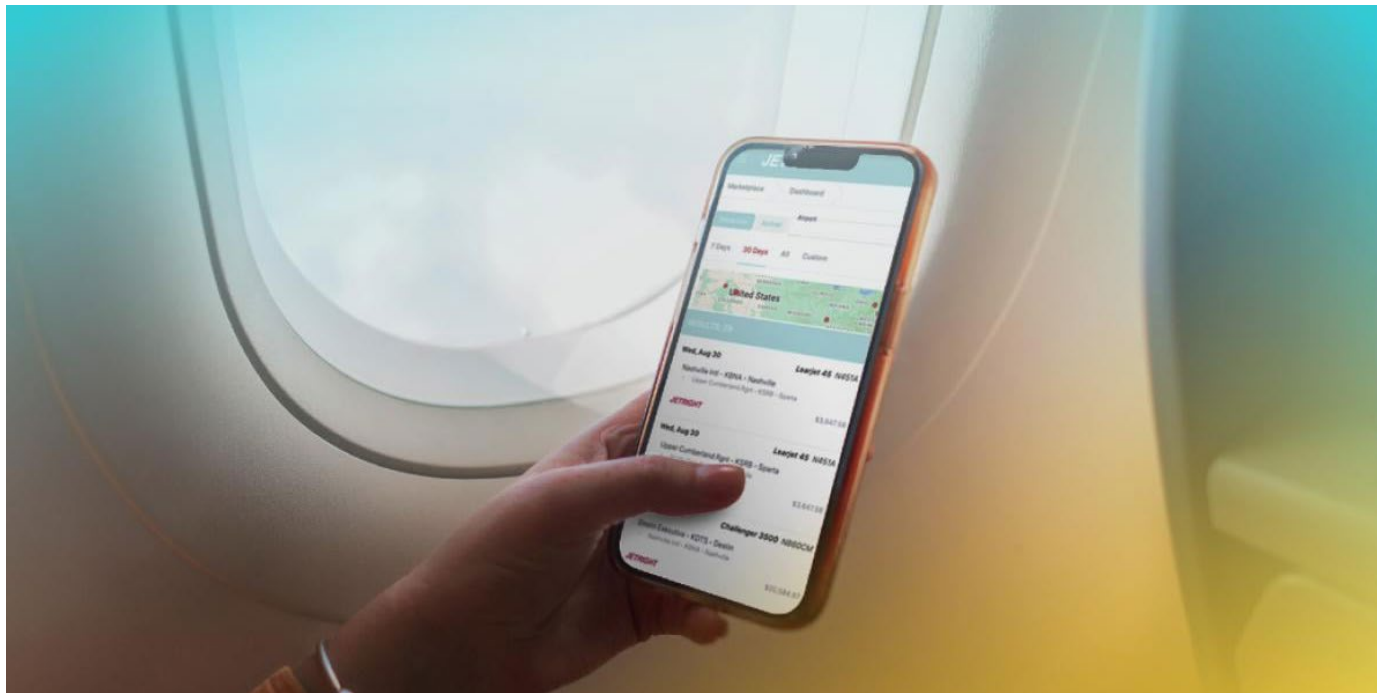
ключением является интеграция (через API и веб-хуки) с собственным программным обеспечением оператора для планирования полётов. Благодаря этому система работает с актуальными оперативными данными, а не со статичными снимками информации.

Решение объединяет весь процесс обработки запроса на одном экране, управляемом искусственным интеллектом. Каждая входящая заявка (будь то письмо или запрос от агрегатора) поступает в систему уже сопоставленной с конкретным бортом (на основе графика доступности) и рассчитанной стоимостью; отправить предложение можно одним нажатием кнопки. Информация о доступно-

сти, маршруте, полётном времени, цене, качестве лида и примечаниях к рейсу отображается перед менеджером сразу же после поступления запроса.

По мнению Levo, в сфере продаж чартерных рейсов скорость подготовки коммерческого предложения является решающим фактором успеха. Система, которая лишь уведомляет о запросах, поступающих из одного источника, и требует ручного ввода данных в других программах, становится дополнительной нагрузкой при оформлении каждой сделки, отмечается в сообщении. Flight Leads объединяет процессы первичной обработки заявок из разных систем, подбора вариантов, ценообразования и подготовки коммерческих предложений в единое рабочее пространство, которое обновляется автоматически. Это позволяет увеличить выручку без расширения штата и обходится значительно дешевле, чем устаревшие платформы для маркетинга чартерных перевозок, используемые на рынке уже несколько десятилетий.

«Система Flight Leads призвана вернуть операторам прибыль, которую они сейчас теряют из-за медленной реакции на запросы: заказ чаще всего получает тот, кто первым предложит конкурентную цену, а нынешний рабочий процесс, требующий использования множества систем, заставляет операторов постоянно упускать этот шанс. Что касается стоимости, то Levo обходится значительно дешевле традиционных платформ-агрегаторов, доминировавших на рынке последние двадцать лет. Это позволяет операторам работать с современным каналом продаж, не теряя часть маржи на оплату дорогостоящих устаревших систем», - поясняют в компании.



Ваукар перевыполнила планы первого года работы в Piaggio Aerospace

Спустя год после завершения сделки по приобретению Piaggio Aerospace турецкая аэрокосмическая компания Ваукар заявила, что превзошла первоначально намеченные цели: она вложила больше капитала, чем планировалось, сохранила рабочие места и запустила масштабное обновление продуктовой линейки итальянского предприятия.

Компания Piaggio Aerospace, основанная в 1884 году и являющаяся одним из самых знаковых имён в истории итальянской авиации, почти семь лет находилась под внешним управлением (осо-

бая форма защиты от банкротства под контролем государства), прежде чем в ситуацию вмешалась Ваукар. Турецкая фирма подписала соглашение о покупке с Министерством по делам предприятий и продукции «Made in Italy» в декабре 2024 года, получила одобрение правительства Италии (в рамках механизма «Golden Power» — защиты стратегических активов) и официально завершила сделку 30 июня 2025 года. Уже на следующий день компания начала работу под новым названием – Ваукар Piaggio Aerospace. Эта сделка обеспечила Piaggio Aerospace, по определению нового владельца, ста-

бильную структуру капитала и долгосрочного промышленного партнёра, чего у компании не было почти десять лет.

Согласно заявлению, опубликованному Piaggio Aerospace, к апрелю 2026 года Ваукар вложила средства в объёме, значительно превышающем первоначальные планы, фактически перекрыв общую сумму финансирования, предусмотренную многолетним планом приобретения. Дополнительные инвестиции были направлены на поддержание операционной деятельности, модернизацию продукции, сохранение персонала и финансирование более масштабной программы оздоровления компании, чем предполагалось изначально. Что касается занятости, то Ваукар обязалась сохранить рабочие места примерно для 675 сотрудников. По состоянию на апрель численность персонала составляла 677 человек, при этом наём новых сотрудников компенсировал естественную убыль кадров.

В компании отметили, что Ваукар выступила одновременно в роли стратегического инвестора, финансиста программы оздоровления, промышленного партнёра и гаранта сохранения рабочих мест в итальянской аэрокосмической отрасли. Ключевым элементом промышленной стратегии Ваукар является возрождение флагманского самолета Piaggio – P.180 Avanti. Это уникальный двухдвигательный турбовинтовой самолёт, отличающийся компоновкой с толкающими винтами, скоростью, сопоставимой с реактивными лайнерами, и необычайно тихим салоном. 28 февраля компания представила новый бренд – Avanti Next, а также анонсировала модель Avanti NX как новейшую версию этой платформы.



Модификация P.180 для выполнения специальных задач, ранее эксплуатировавшаяся военными и государственными заказчиками, получила новое название – Mantide. Теперь Avanti NX и Mantide образуют единое семейство продуктов, рассчитанное на будущую модернизацию и долгосрочное развитие платформы.

Ваукар планирует выйти на объём производства от 20 до 25 самолётов в год, используя для этого существующие производственные мощности, инфраструктуру и налаженные цепочки поставок. По заявлению компании, производство не прекращалось даже в период стабилизации, а цепочка поставок, доставшаяся в наследство после многих лет недостаточного финансирования, активно оптимизировалась для обеспечения будущего платформы.

Подразделение двигателестроения Piaggio Aerospace также продемонстрировало отличные результаты за первый год работы. Оно получило заказы на производство деталей методом механической обработки (выручка от которых ожидается начиная с конца 2026 года) и продвинулось в переговорах с итальянскими и зарубежными клиентами по вопросам технического обслуживания и ремонта (ТОиР) в рамках девяти действующих программ по двигателям. Текущие контракты в сфере ТОиР включают обслуживание двигателей для парка учебно-тренировочных реактивных самолётов MB-339 ВВС Италии и вертолётов CH-47 Chinook и A129 Mangusta армейской авиации Италии, а также производство компонентов для двигателя F135, устанавливаемого на истребители-невидимки F-35.

В сегменте технического обслуживания авиатехники Piaggio Aerospace продолжает обеспечивать эксплуатацию парка самолётов P.180 в рамках контрактов с государственными ведомствами Италии. Также реализуется план по развитию послепродажного обслуживания: в частности, на стадии завершения находится соглашение об открытии склада запчастей в США, а штат специалистов по техобслуживанию на базе Пратика-ди-Маре (недалеко от Рима) расширяется с восьми до 16 человек.

Несмотря на достигнутый прогресс, в Piaggio

Aerospace признали, что оздоровление бизнеса, выходящего из режима внешнего управления (длившегося почти семь лет), остаётся сложнейшей задачей: как масштаб унаследованных проблем, так и время, необходимое для их решения, превышают первоначальные ожидания. Компания заявила, что решения о дальнейшем развитии производственной деятельности будут приниматься с учётом рыночного спроса и конъюнктуры. Новый производственный план, утверждённый советом директоров в марте 2026 года, определяет стратегию стабилизации и долгосрочного роста компании под управлением Ваукар.



РЖСС: тарифы карточных программ немного снизились, но остаются выше прошлого года

Согласно данным портала Private Jet Card Comparisons (РЖСС), средняя стоимость лётного часа по программам Jet Card с гарантированными тарифами во втором квартале выросла примерно на 0,5% по сравнению с прошлым годом, однако снизилась на 1% относительно первого квартала.

В Северной Америке к концу июня средний тариф составлял \$11314 в час, что, по оценке РЖСС, на 27% выше уровня, существовавшего до пандемии COVID-19. РЖСС, ведущая базу данных для сравнения более 1000 предложений Jet Card и программ долевого владения воздушными судами, пояснила, что карточные программы обычно гарантируют фиксированную базовую стоимость лётного часа как минимум на год. Однако условия могут меняться для программ, предусматривающих топливные сборы, которые рассчитываются непосредственно при выполнении полёта.

«В конце первого квартала тарифы на Jet Card выиграли от снижения топливных сборов, обусловленного падением цен на авиационное топливо в этот период», - отметил президент и главный редактор РЖСС Даг Голлан.

Гарантированные тарифы для лёгких бизнес-джетов снизились на 1,2% по сравнению с первым кварталом (до \$8456 в час), но выросли на 1,4% в годовом исчислении. В то же время средняя стоимость часа полёта на сверхдальних самолётах уменьшилась на 0,5% по сравнению с предыдущим кварталом (до \$19202), но выросла на 0,9% по сравнению с прошлым годом. Единственной категорией, показавшей рост по сравнению с первым кварталом, стали суперсредние самолёты (увеличение

на 0,7%, до \$12526). В этом сегменте тарифы также выросли на 0,5% в годовом исчислении.

В других категориях средняя стоимость лётного часа турбовинтовых самолётов составила \$6271 (снижение на 6,8% по сравнению с первым кварталом и на 4,8% в годовом исчислении). Для сверхлёгких джетов тариф в конце квартала составил \$7688 в час, что на 2,1% ниже первых трёх меся-

цев года, но на 1,1% выше уровня прошлого года. Стоимость лётного часа для бизнес-джетов среднего класса составила \$9557, снизившись на 0,8% по сравнению с первым кварталом и на 2,6% в годовом исчислении. Для самолётов с большим салоном этот показатель в среднем составил \$15236: снижение на 2,4% по сравнению с первым кварталом, но рост на 0,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



Северная Америка движется вперед, Европа буксует, а Ближний Восток тонет

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в июне глобальная активность бизнес-джетов выросла на 2,7% в годовом исчислении, а с начала года по 5 июля рост составил 3,9%, что на 1,1% больше, чем в прошлом году, по сравнению с тенденцией 2025-2024 годов за тот же период. Наибольший рост в июне наблюдался в Северной Америке и Африке – на 4,6% и 5,2% соответственно.

Анализ события: Как к настоящему времени обстоят дела с увеличением трафика, связанного с Чемпионатом мира по футболу?

В этом выпуске анализа событий рассматривается резкий рост трафика бизнес-джетов в аэропортах городов-организаторов Чемпионата мира по футболу.

В среднем, количество рейсов бизнес-джетов в 16 городах, где проходил Чемпионат мира по футболу, составляло 2467 в день на групповом этапе (11-27 июня), что на 7% выше базового показателя до начала турнира. Пиковое значение скользящего среднего за 7 дней достигло 2544 (+10%) 17 июня, по завершении первой недели матчей.

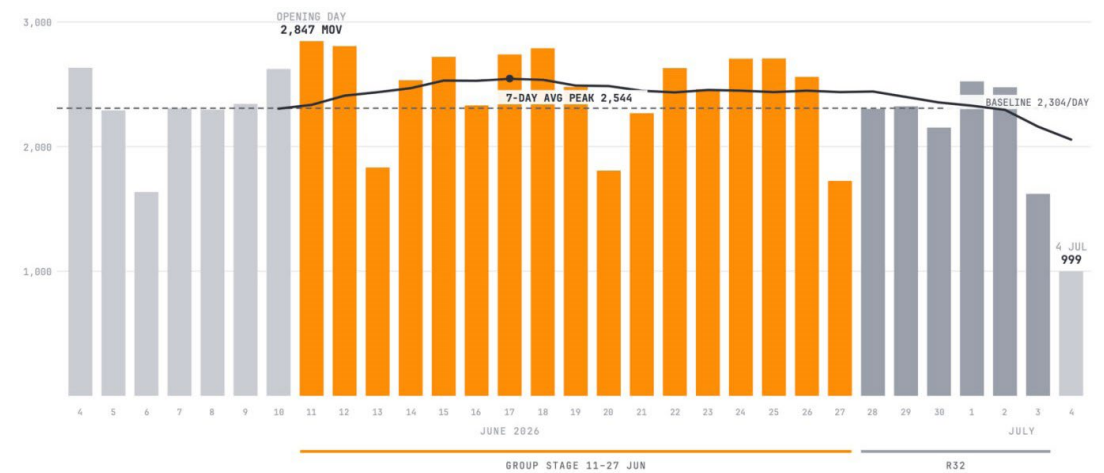
	YOY		
	June '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	4.6%	5.1%	3.2%
Europe	(0.5%)	1.8%	0.8%
South America	(1.6%)	4.5%	2.4%
Asia	2.0%	4.4%	1.7%
Middle East	(15.0%)	(19.4%)	7.0%
Africa	5.2%	1.1%	2.9%
Global	2.7%	3.9%	2.8%

Динамика количества вылетов бизнес-джетов по всему миру с начала года

Скользящее среднее сохраняло устойчивый высокий уровень на протяжении оставшейся части группового этапа, прежде чем снизиться до базового уровня в 1/32 финала. Резкое падение в конце серии отражает праздничные дни 4 июля (на которые обычно приходится снижение трафика бизнес-джетов), когда активность в принимающих городах упала до 999 рейсов.

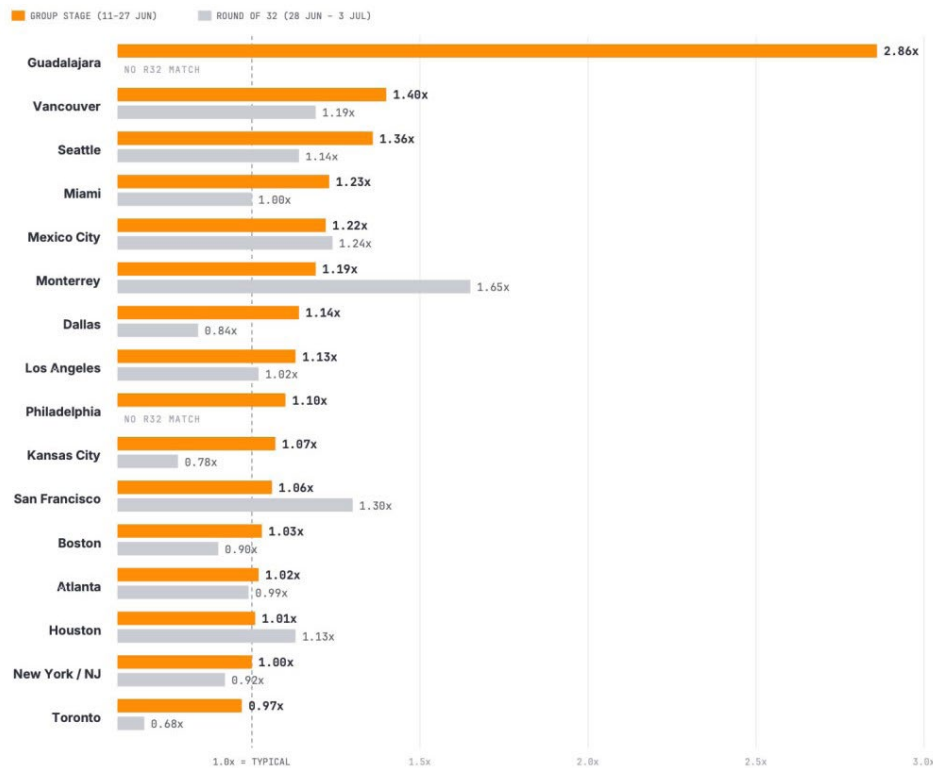
Сравнивая трёхдневные игровые окна каждого города-организатора (день до, день матча и день после матча) с базовым уровнем перед турниром, трафик на групповом этапе был на 8% выше типичного уровня, в то время как в 1/32 финала в целом наблюдался стабильный уровень, отчасти из-за праздника 4 июля, который пришёлся на игровые окна всех трех матчей 3 июля.

Гвадалахара по-прежнему лидировала в турнире, показав рост трафика в 2,86 раза по сравнению с обычным уровнем, что подтверждает, что пропорциональный рост наиболее заметен на самых маленьких принимающих рынках, в то время как мегаполисы, такие как Нью-Йорк, приняли пять матчей без заметно-



Ежедневные рейсы бизнес-джетов (прибытие и отправление) в городах, принимающих Чемпионат мира

го увеличения трафика. В раунде плей-офф по-прежнему наблюдался резкий рост трафика в отдельных городах, лидирует Монтеррей (1,65 раза) после серии пенальти между Нидерландами и Марокко и Сан-Франциско, где трафик вырос в 1,3 раза во время матча 1/16 финала между сборными США и Мексики.



Сравнение увеличения активности бизнес-джетов в городах-организаторах: групповой этап и 1/32 финала

Анализ эффективности по регионам

Северная Америка

В прошлом месяце североамериканский рынок был одним из самых сильных: количество рейсов бизнес-джетов увеличилось на 4,6% по сравнению с июнем 2025 года, при этом США в целом показали лучшие результаты, превзойдя показатели региона – рост составил 4,9%. Среди ведущих штатов США июньские тенденции были довольно сильными. Лидером роста стал Нью-Джерси с ростом на 10,8%, за ним следует Техас (+10,0%), затем Флорида (+5,1%), Калифорния (+4,2%) и Нью-Йорк (+3,4%).

Европа

В июне активность бизнес-джетов в Европе сократилась на 0,5%, в то время как в ведущих странах региона наблюдались разнонаправленные тенденции. Лидером по росту в июне стала Португалия (+16,2%), за ней следует Франция с ростом на 6,7%, затем Великобритания с ростом на 1,9%, в то время как в остальных ведущих странах наблюдалось снижение от 1% до 6%.

Departure State	Departures	vs 1Y ago: Departures	Departure Country	Departures	vs 1Y ago: Departures
Florida	24,030	5.1%	France	11,783	6.7%
Texas	23,289	10.0%	Italy	8,924	-6.0%
California	20,708	4.2%	United Kingdom	8,497	1.9%
New Jersey	9,992	10.8%	Spain	6,460	-1.5%
New York	9,380	3.4%	Germany	6,236	-3.0%
Colorado	7,558	-1.0%	Switzerland	3,568	-2.9%
Georgia	7,459	2.3%	Greece	2,429	-3.2%
Illinois	7,350	4.5%	Austria	1,551	-3.1%
North Carolina	7,256	5.1%	Sweden	1,469	-3.8%
Tennessee	6,816	6.0%	Portugal	1,202	16.2%

Количество рейсов бизнес-джетов в США по ведущим штатам, июнь 2026 г.

Количество рейсов бизнес-джетов в Европе по ведущим странам, июнь 2026 г.

Остальной мир

В июне совокупная активность бизнес-джетов за пределами Европы и Северной Америки снизилась на 2,6%, главным образом из-за сокращения на 15% на Ближнем Востоке. Лидером в июне стала Африка, показавшая рост на 5,2% по сравнению с июнем 2025 года, за ней следует Азия с ростом на 2,0%, Южная Америка с небольшим сокращением на 1,6%, и, наконец, Ближний Восток со значительным снижением на 15%.

Departure Country	Departures	vs 1Y ago: Departures
Brazil	7,912	6.2%
Mexico	5,628	-12.9%
Turkey	3,104	-5.7%
Australia	2,509	-3.0%
India	2,265	5.5%
China	1,646	3.3%
Bahamas	1,481	-11.6%
Japan	1,014	-4.8%
South Africa	863	10.2%
Argentina	799	3.4%

Количество рейсов бизнес-джетов в остальном мире, июнь 2026 г.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «К концу первого полугодия глобальная активность бизнес-джетов опережает показатели 2025 года примерно на 4%, что значительно выше темпов прошлого года на этом этапе. Рост числа рейсов на Чемпионате мира по футболу пока варьируется в зависимости от размера рынка в городах, принимающих матчи. Среди всех городов-организаторов наибольший всплеск наблюдается в Гвадалахаре, в то время как такие мегаполисы, как Нью-Йорк, поглощают трафик без заметного увеличения. Будет интересно посмотреть, как будет развиваться этот всплеск по мере приближения турнира к поздним раундам плей-офф».



Starlink удваивает цены для авиации и добавляет границы регионов

7 июля компания SpaceX разослала клиентам электронное письмо, в котором объявила о повышении цен на тарифные планы для авиации в своей низкоорбитальной спутниковой сети Starlink, вступающем в силу с 7 августа. По словам представителей SpaceX, «поскольку количество воздушных судов, подключенных к сети Starlink, продолжает расти, мы стремимся предоставлять надёжные высокоскоростные тарифные планы, отвечающие потребностям пилотов по всему миру».

Самое значительное изменение коснулось прежнего безлимитного тарифа, который работал по всему миру и стоил \$10000 в месяц. С 7 августа новый тариф Aviation Global Unlimited будет стоить \$20000 в месяц и обеспечит скорость до 1 Гбит/с. Для получения скорости 1 Гбит/с в рамках этого тарифа SpaceX требует наличия комплекта Starlink Aviation Performance, но пока не предоставила подробной информации о стоимости комплекта и что в него входит.

Новый тарифный план Aviation Regional Unlimited стоимостью \$12500 в месяц предлагает скорость до 500 Мбит/с, но ограничен «континентом, связанным с вашей зоной обслуживания, и предназначен для работы в пределах одного региона».

Прежний тарифный план стоимостью \$2000 в месяц, без географических ограничений, включал 20 ГБ данных в месяц, а за дополнительные данные клиенты могли доплатить \$100 за ГБ. Новая ежемесячная плата за этот план составляет \$4000 в месяц и включает 25 ГБ данных в пределах одного континентального региона, а дополнительные данные стоят \$250 за ГБ.

Владелец большого бизнес-джета, который одним из первых подключил авиационный сервис Starlink, с трудом оправдывает возросшие затраты. «Мы были одними из первых, кто установил Starlink в [наш самолёт], и это капиталовложение в \$300000», - сказал он изданию AIN. «Теперь они заставляют нас тратить в три-четыре раза больше, чем мы заложили в бюджет [на подключение]».

Главный пилот этой компании связался со SpaceX по поводу повышения цен, и получил ответ: «Если вам это не нравится, вы можете отменить подписку». Его компания пользовалась услугой стоимостью \$2000 в месяц, которая хорошо подходила для самолёта с налётом около 200 часов в год, включая несколько зарубежных рейсов в Европу. С началом нового расчетного периода 7 августа эта сумма уд-

воится, и он не сможет использовать Starlink для международных перелётов. «Это просто безумие», - сказал он. «Я не хочу тратить \$240000 на то, чем пользуюсь несколько раз в год [глобальный безлимитный тариф]».

Он предположил, что Starlink следует предложить возможность включения международных рейсов только при необходимости, аналогично тому, как это делается для морских клиентов, когда они отплывают дальше 12 морских миль от берега. «Если бы у нас был переключатель, позволяющий платить любую цену за гигабайт при перелётах в Европу, это было бы проще принять», - сказал он. «Но теперь они говорят: „Мы собираемся ограничить вас доступом только к США и удвоить ваш тариф, а за международные рейсы – ещё больше“».



Взгляд с высоты: тандем вертолётов и БПЛА в спасательных операциях

Одним из ключевых мероприятий деловой программы HeliRussia 2026 стал комплексный форум «Экстренная авиация России», где обсудили различные вопросы санавиации, лесоохраны, поиска и спасения, включая экономику и тарифообразование на эти виды вертолётных работ.

На вопросы о состоянии дел по авиаработам, требующим особой оперативности, лётного мастерства и ответственности, ответил куратор форума Андрей Козловский — член Президиума АВИ, генеральный директор АО НПК «ПАНХ».



Беспилотные системы активно внедряются в сферы спасения и мониторинга. В каких задачах они могут дополнить или даже заменить вертолёт, а где пока незаменимы именно пилотируемые машины?

– Да, сейчас беспилотные системы это не просто тренд. Мы знаем всю проблематику этого вопроса, работаем над ней. В сфере спасения и мониторинга БПЛА могут быть очень эффективны, но они ещё не дошли до того уровня, когда они могли бы прилетать и спасать непосредственно людей из тех мест, где что-то произошло, но в части мониторинга это огромный шаг вперёд, потому что территория России большая, и направлять вертолёт для поиска — это очень дорого. Другое дело, если вы отправляете беспилотники, они покрывают большую зону, находят человека с помощью оптических, тепловизионных и других современных систем и уже тогда вертолёт может непосредственно среагировать и вылететь на место происшествия. С помощью беспилотных систем можно более эффективно и экономически обоснованно осуществлять сам поиск, а вертолёт вызвать именно для спасения. Поэтому, я считаю, что здесь они друг друга могут дополнять как раз: поиск осуществляется с помощью беспилотника, а вертолёт используется для спасения. Пилотируемые машины имеют необходимое оборудование для спасения, а на борту находятся спасатели и посадку возможно осуществлять и в труднодоступных местах тоже. Беспилотные системы не скоро смогут с такими задачами справляться. Но здесь есть ещё одна проблема: на сегодняшний момент у нас не все так законодательно регламенти-

ровано. Здесь ещё есть правовой вакуум, который нужно в ближайшее время решать, чтобы быть более эффективным.

Вертолёт в спасательных операциях — это всегда дорого. Но за этой ценой стоят скорость, радиус действия, возможность эвакуации с места, недоступного для наземного транспорта. Как Вы оцениваете соотношение реальной операционной стоимости и эффективности вертолётов при спасении жизни, тушении пожаров, поиске людей? И готовы ли государственные заказчики платить именно за этот уровень возможностей, или в приоритете — минимизация бюджетных расходов, даже если это снижает результативность?

– Ну, конечно, вертолёт — это всегда дорого, с этим не поспоришь. Но и задачи, которые он выполняет — жизненно важные — это спасение людей.

Здесь немного странно таким образом ставить вопрос, ведь человеческая жизнь бесценна. Поэтому, нужно вылетать, спасать и тратить ресурс, тушить пожар, потому что это тоже угроза человеческим жизням в том числе.

Но есть та реальность, когда под все эти задачи государственные заказчики формируют бюджеты, контракуют вертолёт. На этом этапе как раз и происходит оценка того, что может ли эксплуатант при сложившихся ценах выполнять эти работы таким образом, чтобы оставаться рентабельным, потому что если он будет делать с нулевой

рентабельностью или в минус, то рано или поздно этого эксплуатанта просто не станет ввиду экономической неэффективности, он обанкротится. Поэтому на этапе проведения торгов или тендеров эксплуатант проводит оценку своих возможностей и экономической целесообразности. На практике последних лет мы видим, что, например, если по санавиации в целом уровень цен отвечает требованиям эксплуатанта, то в области поиска и спасения эксплуатантам закладываются в бюджете средств

явно недостаточно. Если, к примеру эксплуатант будет работать исключительно на контрактах по поиску и спасанию то он «проживет» год или два от силы, пока не исчерпает все свои ресурсы.

Хотя, пересмотры бюджета происходят из года в год, даже тот коэффициент инфляции, который закладывается в среднем по стране на эти контракты, недостаточный. Цены на эксплуатацию воздушных судов, к сожалению, растут кратно быстрее,

чем инфляция по стране. Эксплуатанты находятся в прямом постоянном контакте с Росавиацией и обозначают приоритетные проблемы, решение которых позволит и далее выполнять поставленные государством задачи.

Посадочные площадки санавиации, где они создаются в первую очередь и почему? Каков реальный уровень их востребованности и готовности к эксплуатации?

– Мы работаем в Краснодарском крае и в Перми. В Краснодарском крае плотность населения и медицинских учреждений достаточно велика. Но, тем не менее, как минимум на один район должна быть одна посадочная площадка, чтобы вертолёт санавиации мог прилететь туда, безопасно приземлиться и забрать пострадавшего для перевозки в краевой центр. В основном же в населённых пунктах для вертолётов используются необорудованные площадки вплоть до стадионов. Конечно, эту тенденцию нужно менять, чтобы у каждого районного медицинского центра была своя оборудованная вертолётная площадка.

Поэтому потребность есть, а касательно бюджетов для нас пока не прозрачна система с выделением средств за счёт федерального или краевого.

Что касается инфраструктуры для беспилотников, спасения, медицины, борьбы с огнём. Как Вы считаете, она должна быть отдельной, своей или можно и нужно объединять дроны с пилотируемой авиацией, использовать общие вертодромы и системы управления. В чем плюсы и минусы каждого пути?



– Нужна централизованность и сейчас первая задача, которую решает Росавиация и органы управления воздушным движением, это построение системы по управлению воздушным пространством, когда в воздухе одновременно находятся пилотируемые и беспилотные воздушные суда. Думаю,



что как только этот вопрос будет решен, можно будет думать о том, где и как эту инфраструктуру можно объединить. Могу сказать, например, из нашего опыта, если это крупный аэропорт, достаточно загруженный авиалиниями — дополнительная нагрузка в виде беспилотников будет очень проблематична. Поэтому, считаю, что в этом случае будет уместно сделать категорирование с помощью которого регламентировать требования — по примеру как это сделано с аэропортами, вертодромами, посадочными площадками. Но, если же речь идет о небольших аэродромах, вполне возможно было бы эффективнее объединить эксплуатацию пилотируемых летательных аппаратов и беспилотных авиационных систем. Будет даже проще осуществлять централизованный контроль — согласно категорированию — где можно совмещать, а где нельзя. И, опять же, если говорить о плюсах и минусах, получается, что плюс в том, что проще организовать централизованный контроль: взлёты и посадки одних и вторых, а минус в том, что когда очень большой трафик воздушных судов потребуются очень сложная система контроля для обеспечения безопасности полётов.

Зарубежный опыт, например, Турции, показывает возможные альтернативы, что из этой практики могло бы быть адаптировано в России с учётом наших особенностей?

— На протяжении многих лет мы тушили пожары в Турции, раньше в Греции, и в Европе. В последние годы, конечно, появилась беспилотная авиа-

ция. У них интеграция уже произошла. То есть, пилотируемые и беспилотные воздушные суда при использовании для тушения лесных пожаров интегрированы в единое пространство и управление воздушным движением осуществляется централизованно силами заказчика. Этот опыт можно будет перенимать с использованием отечественных программных разработок в условиях импортозамещения. Но при полётах наших воздушных судов, при тушении пожаров в Турции, мы не полностью интегрированы в части получения информации о находящихся в ближайшем воздушном пространстве беспилотниках — это задача уже следующего уровня. Сейчас наши пилоты могут идентифицировать беспилотники только визуальным путем. Тем не менее, для повышения уровня безопасности полётов при совместных полётах пилотируемых воздушных судов и беспилотных авиационных систем соблюдается эшелонирование и зональность, то есть поднимают беспилотники так, чтобы они были на разной высоте с вертолётами и небольшими самолётами для выполнения функций мониторинга и контроля за пожарной обстановкой. Это очень полезная практика для проведения разборов на общих брифингах и выработки решений для повышения уровня безопасности полётов. В нашей стране тушение пожаров — это больше епархия авиалесоохраны, они более подробно смогут рассказать о том, насколько они интегрировались и есть ли параллельное использование беспилотников и пилотируемых воздушных судов, или это у них разделено: в начале — обнаружение пожара беспилотником, а затем — вылет вертолёт.

Источник: Ассоциация вертолётной индустрии

Авиационный фотограф Дэйв Кох: «Фотография говорит сама за себя... а ИИ всё портит»

Вы уже в четвёртый раз звоните брокеру; ваш почтовый ящик забит информационными материалами и галереями изображений. Вы просматриваете бесконечные списки предложений. И вдруг один самолёт привлекает ваше внимание. Он выглядит потрясающе. Никаких снимков на iPhone – это именно тот самолёт, который вам нужен. И вот



вы берете телефон в пятый раз, чтобы дать брокеру команду действовать дальше. Но что именно выделило этот самолёт на общем фоне? Спросите об этом Дэйва Коха, основателя компании AeroMedia Aviation Photography. Чтобы составить портфолио из 10 снимков, которое переслал вам брокер, он сделал, возможно, сотни кадров, – и он скажет, что всё дело в мастерстве фотографа.

Кох убежден, что авиационная фотография – ключевой элемент процесса продаж, и он не беспокоится, что искусственный интеллект может в ближайшее время лишиться его работы. По его словам, с появлением цифровых камер в сфере авиационной фотографии произошел настоящий бум. «Раньше всё было просто: сделал снимок – и на этом всё. Можно было внести лишь минимальные правки, да и возможностей для обработки было немного», – объясняет Кох. «Теперь же, благодаря цифровой фотографии и Photoshop, можно сделать несколько кадров, чтобы устранить различные недостатки – например, блики на полированном дереве, – и объединить их. Это гораздо лучше, чем пытаться исправить всё на одном снимке, который не решает всех проблем».

Кох занимается фотографией с 1990-х годов; начал он с плёночной съёмки, работал в новостных СМИ и сфере недвижимости. Он считает, что переход к цифровым технологиям стал «самым значительным изменением» в профессии. Благодаря этому снимки выглядят всё более безупречными.

«Многие могут сказать: «Ну, вы же обработали это в Photoshop». И отчасти это так. Но если фотографии по-прежнему отражают реальность – скажем,

мы просто убрали блики, – то я не считаю это обманом», – говорит он. «По-моему, это всё равно настоящая фотография».

«Именно здесь в игру вступает пугающий фактор ИИ»

По словам Коха, самое тревожное – это использование искусственного интеллекта, особенно в фотографиях для продажи техники. Он подчёркивает: фотоаппаратам «крайне важно» достоверно передавать то, что они снимают.

«Наши инструменты сейчас позволяют исправить что угодно. ИИ – это своего рода короткий путь или чит-код. Я очень горжусь своими снимками. Покупателю важно знать и быть уверенным, что увиденное им изображение точно отражает реальный самолёт. Бывают ситуации, когда небольшая хитрость допустима, но в продажах – и этот урок я усвоил, снимая недвижимость, – необходимо точно показывать товар», – говорит он.

Изображения, созданные ИИ, раньше (да и сейчас порой) вызывали смех из-за своей нелепости: вспоминаются восемь пальцев, руки в несуществующих карманах или странные символы, напоминающие руны из «Звездных войн» и выдаваемые за текст. В эпоху плёночной фотографии Кох тратил целый час на подготовку кадра: устанавливал флаги, чтобы отсечь блики, и экраны, чтобы смягчить свет.

«ИИ – это тот самый чит-код, позволяющий получить результат. Во многом это выглядит так: «скажи мне, что ты не понимаешь сути ремесла, не говоря об этом прямо», – рассуждает он.

Столкнувшись с этой реальностью, Кох не пасует перед ней. Ведь ИИ не бывал внутри каждого самолёта, замечает он. «Он не может воспроизвести интерьер, если не видел его изнутри. Возможно, он способен создать весьма убедительную имитацию того, как, по его мнению, должен выглядеть салон, но это лишь его представление. А для продаж важно показать реальный объект. В этом смысле настоящие фотографии всегда будут востребованы», - утверждает Кох. «Как бы ни был умён ИИ, во многом он всё ещё очень глуп».

Его преимущество – и причина, по которой он не переживает, – заключается в том, что работа Коха выходит за рамки простого фотографирования. Клиенты премиум-сегмента ожидают определённого уровня качества и профессионализма, и он уверен: всегда найдется спрос на тех, кто «относится к роскоши как к роскоши и умеет работать с такими клиентами». «Меня нанимают благодаря



моему мастерству фотографа, но снова обращаются ко мне из-за качества обслуживания клиентов, а это ещё одна вещь, которую невозможно получить от искусственного интеллекта», - добавляет он. Фотограф отмечает, что двух одинаковых съёмок не бывает.

Из чего состоит съёмочный процесс?

Пожалуй, единственное, что меняется в работе Коха при съёмке воздушных судов, – это постоянное совершенствование мастерства. Формула остается неизменной: три-четыре снимка экстерьера, пять-шесть – интерьера и пара кадров с акцентом на детали, которые «по-настоящему продают» самолёт.

При съёмке типичного бизнес-джета, например Global Express или Gulfstream G550, Кох делает от десяти до пятнадцати снимков вдоль центральной оси салона, начиная от кабины пилотов. «Как правило, нужно показать салон с тех ракурсов, которые видит человек, входящий в самолёт. Приходится двигаться по центральному проходу до самой туалетной комнаты в хвостовой части, затем сделать два-три кадра на лестнице и ещё двадцать-тридцать – вокруг самолёта, ведь нужно обойти его по периметру, включая самые дальние точки крыльев», - рассказывает он.

С более крупными лайнерами, такими как Airbus Corporate Jets (ACJ) или Boeing Business Jets (BBJ), объём работы возрастает. «Однажды я снимал A340 для главы государства – внутри пришлось сделать 150 снимков», - вспоминает фотограф.

Главная сложность при съёмке интерьера самолёта – это теснота. В узком пространстве (сечением примерно 1,8 на 1,8 метра) практически негде спрятать осветительные приборы или что-то поправить после установки штатива.

«Я не могу свободно перемещаться по салону, чтобы что-то изменить, поэтому обычно мне нужен ассистент на противоположной стороне, который будет передвигать предметы по моей команде. Казалось бы, площадь всего около 18 квадратных метров – один человек должен справиться, – но из-за тесноты эта работа практически требует участия двоих», - говорит он.

«В ACJ можно подойти к объекту вплотную. Поскольку я привык всё делать сам и чётко вижу художественный замысел, мне на самом деле очень трудно работать с ассистентом. Я точно знаю, как должен выглядеть кадр: где поставить свет, где разместить рассеиватель. С ACJ и более крупными самолётами работать гораздо проще – именно в Gulfstream и Global очень тесно».

Ещё одно распространённое заблуждение, по словам Коха, заключается в том, что для съёмки просторного помещения обязательно нужен широкоугольный объектив. «Мне нравится отходить от шаблонов и использовать объектив с более узким углом обзора. Иногда возникающий при этом эффект сжатия пространства визуально его увеличивает, так как позволяет лучше разглядеть детали в глубине», - говорит он.

К счастью, с технологией создания виртуальных 3D-туров (популярность которых резко возросла

во время пандемии) Кох познакомился ещё во времена своей работы фотографом в сфере недвижимости, хотя этот процесс по-прежнему требует «огромных усилий». Он использует программное обеспечение от компании Matterport, специализирующейся на 3D-сканировании пространств; это позволяет ему создавать виртуальные туры как внутри, так и снаружи воздушного судна.

«Думаю, это отличный шаг вперёд, позволяющий людям получить реальное представление о том, что именно они видят. Однако процесс довольно сложный, ведь требуется панорамная съёмка на 360 градусов. Я называю это «танцем с Matterport»: приходится перемещаться вслед за вращающейся камерой, чтобы самому не попасть в кадр. А если рядом находятся клиенты, им приходится прятаться», - рассказывает он.

Кох признается, что при съёмке Phantom 3500 ему пришлось прибегнуть к более сложной программной обработке, чем хотелось бы, поскольку ангар был загроможден оборудованием, которое нельзя было сдвинуть с места.

По оценкам Коха, сегодня не менее 80-90% сделок по продаже воздушных судов зависят от визуальных материалов или совершаются под их влиянием. «Люди принимают решение в первую же секунду или две после того, как увидят объект: они сразу понимают, стоит ли им интересоваться дальше», - говорит он. «Дело даже не в первых двух-трех снимках, а в самом первом. Представьте: вы ищете конкретную модель, например Gulfstream 650ER, и просматриваете варианты на экране. Вам попадают четыре-пять объявлений. Честно говоря, вы, скорее всего, выберете то, где фотография выглядит по-настоящему эффектно».



Кох считает, что в сегменте товаров класса люкс демонстрация снимков, сделанных на смартфон, – это «большая ошибка». «Такие фото не обладают той притягательной силой, как изображения, созданные путём объединения двадцати кадров ради идеального результата; с помощью iPhone такого добиться просто невозможно», - объясняет он.

Каждая съёмка уникальна. Приступая к работе, Кох позволяет пространству или объекту «заговорить с ним». «Что здесь будет лучше всего смотреться? Я всегда напоминаю себе: главное – не скачиваться в шаблонность», - говорит он.

«Я ни за что не хотел бы, чтобы так вышло. Перед каждой съёмкой я очень волнуюсь. Меня даже немного гложет «синдром самозванца» – просто потому, что я невероятно счастлив находиться здесь», - продолжает он. «Порой мне кажется, что фотографировать – это так просто, и я не понимаю, почему люди не делают этого сами: ведь это же совершенно естественное занятие. Вот тут-то и даёт о себе знать этот синдром. Меня переполняют эмоции, и я поражаюсь тому, где оказался».

Когда Коха спрашивают: «Почему ты сделал именно такой кадр?», он отвечает: потому что того требовал визуальный замысел. «Это кажется совершенно естественным», - говорит он. «Я бы ни за что не справился с таблицами в Excel – этим пусть занимаются другие, но вот это – мое дело. Я захожу в помещение и сразу понимаю, где нужно поставить свет, исходя из обстановки. Я знаю, где должны находиться предметы. Я вижу, как ляжет свет. Мне невероятно повезло оказаться здесь, и я в восторге от того, что могу этим заниматься».

Самолёт недели

Оператор/владелец: *Газпромавиа*

Тип: *Dassault Falcon 7X*

Год выпуска: *2014 г.*

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



Фото: *Дмитрий Петроченко*