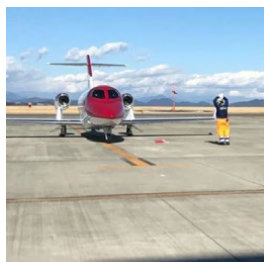




Во втором квартале, на фоне устойчивого экономического роста, спрос на бизнес-джеты увеличился на 20,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а трафик вырос на 3,2%. При этом на вторичном рынке наблюдается снижение доступности относительно новых самолётов. Основной фактор роста рынка — увеличение трафика, который остаётся стабильным с середины 2024 года. Наиболее динамично развивается рынок Северной Америки, где во втором квартале рост составил 4,9% год к году. Рост активности доле-вых операторов продолжает стимулировать этот тренд. В то же время спад на Ближнем Востоке привёл к снижению общего числа рейсов в остальном мире на 1%.

В токийском международном аэропорту Ханэда командиры воздушных судов деловой авиации, допустившие три нарушения указаний диспетчеров, будут отстранены от выполнения рейсов в этом аэропорту. Такое решение приняло Японское бюро гражданской авиации (JCAB) для рейсов международной деловой и частной авиации. Ограничение распространяется на конкретного пилота, а не на самолёт или авиакомпанию. Это означает, что авиакомпания может продолжать использовать Ханэду, если на должность командира будет назначен другой пилот, не имеющий таких ограничений.

Министерство транспорта опровергло информацию, что новая версия приказа «Об установлении запретных зон» вдвое увеличивает их количество. Ранее «Коммерсантъ» сообщал, что проект приказа Минтранса предполагает расширение списка запретных зон с 374 до 818. Издание указывало, что эти изменения связаны с уточнением порядка установления ограничений.



Активность остаётся на прежнем уровне, однако региональные тенденции расходятся

WINGX: Хотя на 33-й неделе в целом рост остался на прежнем уровне, глобальный рынок бизнес-джетов с начала года по-прежнему опережает показатели 2025 года на 3,7%, поэтому одна неделя спада не меняет общую траекторию

стр. 19

В аэропорту Ханэда вводят правило «трех нарушений», отстраняющее пилотов от полётов

Командиры воздушных судов деловой авиации, допустившие три зафиксированных отклонения от указаний диспетчеров в токийском международном аэропорту Ханэда (RJTT), будут отстранены от выполнения полётов в качестве командира в этом аэропорту

стр. 22

GJC: рынок бизнес-авиации остаётся стабильным

Согласно данным Global Jet Capital, на фоне стабильной мировой экономики во втором квартале портфель заказов на бизнес-джеты вырос на 20,4% в годовом исчислении, а трафик увеличился на 3,2%. В то же время, на вторичном рынке доступность относительно новых самолётов снизилась

стр. 24

Генеральный директор SkyAccess о том, как использовать потенциал рейсов empty leg

SkyAccess сделала использование своей платформы бесплатным как для операторов, так и для клиентов, взимая лишь сервисный сбор (по модели Airbnb) с каждого бронирования

стр. 25

Активность ведущих бизнес-операторов в мае-июле 2026 года

Согласно данным отслеживания использования воздушных судов, полученным из отчёта Tracked Aircraft Utilization от Aviation Week Network, суммарный налёт самолётов NetJets и Flexjet за трёхмесячный период с мая по июль 2026 года увеличился на 10% и 11% соответственно по сравнению с тем же периодом 2025 года. Между тем, количество лётных часов VistaJet, Wheels Up и flyExclusive за этот период сократилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Компания Flexjet выделяется среди конкурентов, показав рост на 177% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Значительно превосходя других представленных операторов по размеру флота, в мае-июле 2026 года NetJets налетала чуть более 200000 часов.

Также данные Tracked Aircraft Utilization показывают, что с мая по июль 2026 года использование воздушных судов корпоративными, долевыми, чартерными операторами и частными лицами выросло по сравнению с аналогичным периодом 2025 и 2019 годов.

Общий налёт у корпоративных операторов – крупнейшего из четырех категорий операторов с флотом, превышающим 21700 самолётов – за три месяца составило чуть менее одного миллиона часов и на 3% больше по сравнению с прошлым годом и на 144% больше по сравнению с тем же периодом 2019 года.

Общий уровень использования у долевых операторов вырос на 10% по сравнению с прошлым годом и на 288% выше по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

3-Month Utilization Change Period: May-Jul 2026			
Operator	Fleet Size (July 2026)	vs. Same period of 2025	vs. Same period of 2019
NETJETS®	876	+10%	+72%
FLEXJET	344	+11%	+177%
VISTAJET	99	-1%	+101%
WHEELS UP	84	-66%	-57%
flyexclusive	48	-5%	+102%

3-Month Utilization Change Period: May-Jul 2026			
Operator Class	Fleet Size (July 2026)	vs. Same period of 2025	vs. Same period of 2019
Corporate	21,783	+3%	+144%
Fractional	1,480	+10%	+288%
Charter	7,655	+1%	+140%
Private Individual	2,939	0%	+119%



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



ГТЛК выставила на продажу 10 вертолётов «Ансат»

В рамках реализации непрофильных активов «Государственная транспортная лизинговая компания» (ГТЛК) выставила на продажу 10 вертолётов «Ансат». Информация [опубликована](#) на электронной площадке РТС-тендер, входящей в российскую торговую платформу для бизнеса и государства B2B-РТС.

10 вертолётов «Ансат» выставлены на торги отдельными лотами. Техника выпущена в 2017-2019

гг., наработка составляет 1,5 – 2,5 тыс. часов. Вертолёты использовались в санитарной авиации и имеют конструкцию, которая позволяет трансформировать борт в грузовой и пассажирский вариант, и снабжены газотурбинными двигателями PW-207K. Начальная цена вертолётов – от 105 до 181,5 млн рублей. Общая начальная цена всех вертолётов – около 1,39 млрд рублей. Заявки принимают до 17 сентября 2026 года. Торги должны пройти 21 сентября 2026 года.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

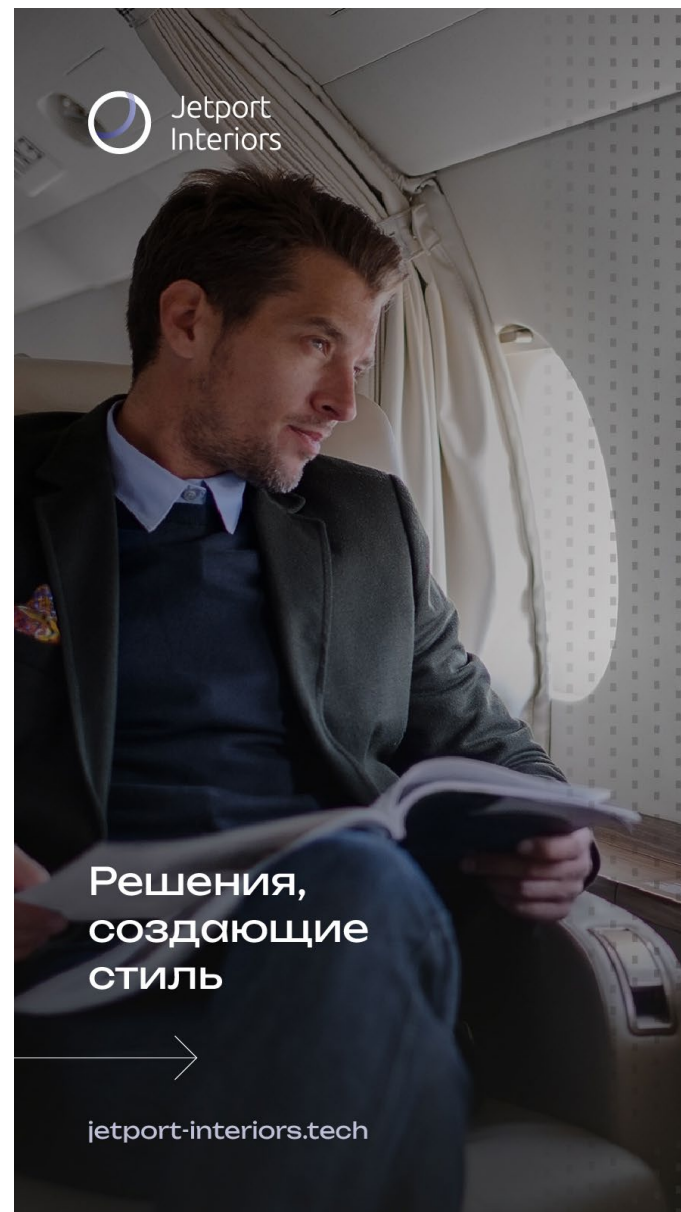
Haute пополняет парк самолётом Falcon 2000LXS

Швейцарский оператор Haute Aviation добавляет Dassault Falcon 2000LXS в парк воздушных судов, находящихся под его управлением. Этот самолёт стал вторым пополнением флота швейцарского оператора за один месяц, что подчёркивает продолжающийся рост компании в сферах управления воздушными судами и чартерных перевозок.

Falcon 2000LXS расширяет возможности компании, сочетая в себе большую дальность полёта с гибкостью и комфортом, характерными для бизнес-джетов с большим салоном. Самолёт будет находиться под управлением Haute и вскоре станет доступен для чартерных рейсов.

Это пополнение последовало за прибытием ранее в этом месяце другого воздушного судна – Falcon 6X. Таким образом, последние несколько недель стали для швейцарской авиакомпании периодом значительного роста.

«Мы рады принять Falcon 2000LXS в наш парк, находящийся под управлением», - говорит Александр Тамань, генеральный директор Haute Aviation. «Пополнение парка двумя самолётами за один месяц – это невероятно важное для нас событие. Мы по-прежнему нацелены на взвешенное расширение флота и стремимся обеспечивать клиентам тот уровень сервиса и операционных стандартов, которого они ожидают от Haute».



МЧС получило модифицированные вертолёты Ми-38 для работы в Арктике

В МЧС России начали поступать модифицированные вертолёты Ми-38, которые позволяют увеличить дальность полётов и расширить возможности работы в Арктической зоне, заявил глава ведомства Александр Куренков. Об этом сообщает ТАСС.

«В прошлом году мы получили первые четыре вертолётa, в этом году – ещё пять вертолётa Ми-38. Новая модификация этого вертолётa делает по протяженности вылет туда-обратно – 700 км. Условно прямой вылет получается 1,5 тыс. км», – сказал Куренков.

«Внешне вроде бы ничего особенного, но если взять циркуль и нарисовать круги, реальные радиусы по Российской Федерации, в частности, например, по арктической зоне, в прибрежной, то мы полностью в накладку перекрываем работу одних звеньев вертолётных и других звеньев. А это значит, что от берега можно будет лететь в сторону океана. Там будут возможности дозаправки – мы понимаем, как это будет сделано, мы напрямую можем постараться долететь до Северного полюса. Это значит, что наши возможности будут расти», – добавил глава МЧС.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Albinati Aeronautics пополнила парк

В июне 2026 года компания Albinati Aeronautics пополнила парк воздушных судов, находящихся под её управлением, новыми моделями Embraer Praetor 600 и Gulfstream G500, тем самым ещё больше расширив ассортимент обслуживаемых типов самолётов.

Praetor 600 стал первым самолётом производства Embraer в парке Albinati Aeronautics. Это позволило компании начать сотрудничество с новым производителем и расширить предложение чартерных рейсов в сегменте суперсредних бизнес-джетов. Обладая дальностью полёта до 7441 км, этот самолёт подходит для выполнения как многочисленных рейсов по Европе, так и отдельных межконтинентальных перелётов, отличаясь при этом просторным салоном и эксплуатационной универсальностью.

Появление G500 ознаменовало возвращение самолётов Gulfstream в парк Albinati Aeronautics, опираясь на предыдущий опыт эксплуатации компанией моделей G-IVSP и G550. Модель G500 с большим салоном расширяет возможности компании по выполнению дальнемагистральных полётов. Ввод в эксплуатацию нового типа воздушного судна требует разработки и внедрения специальных операционных, технических и нормативных процедур ещё до начала полётов.

Наработанный опыт, внедрённые процедуры и созданная сеть поддержки для обоих типов самолётов также служат надёжной основой для дальнейшего расширения парка в будущем.

FAI приобретает очередной Global 6000

Немецкая компания FAI rent-a-jet пополнила парк самолётом Bombardier Global 6000. Сделка была закрыта всего через пять недель после подписания письма о намерениях (LOI), что подтверждает репутацию FAI как компании, действующей оперативно и надёжно при приобретении воздушных судов.

Этот сверхдальний бизнес-джет стал вторым самолётом модели Global 6000, пополнившим парк компании в 2026 году, и седьмым лайнером серии Bombardier Global в эксплуатации FAI. Теперь авиапарк компании, полностью состоящий из самолётов Bombardier, насчитывает 18 бизнес-джетов.

Global 6000, имеющий налёт всего 900 часов, бу-

дет базироваться в штаб-квартире компании в Нюрнберге и доступен для выполнения корпоративных чартерных рейсов по всему миру.

Зигфрид Акстманн, основатель и председатель совета директоров FAI Aviation Group, отметил: «Пополнение парка вторым самолётом Global 6000 ещё больше укрепляет наши возможности по удовлетворению растущего спроса на чартерные перевозки на большие расстояния. Благодаря исключительной дальности полёта, комфорту и надёжности этот самолёт идеально отвечает потребностям наших международных клиентов. Находясь в безупречном состоянии и имея минимальный налёт, он станет великолепным дополнением нашего парка».



Поставлен 5000-й R44 Raven II

Американский производитель Robinson Helicopter поставил клиенту юбилейный 5000-й вертолёт R44 Raven II. Как поясняют в компании, модель R44 известна простой конструкцией, низкими эксплуатационными расходами и надёжностью. Пилоты и представители малого бизнеса используют этот вертолёт для обучения, проведения экскурсий, сельскохозяйственных работ, освещения новостей и личных полётов. Сегодня это один из самых распространённых вертолётных в мире.

«Поставка 5000-го вертолётного R44 Raven II свидетельствует о неизменном доверии, которое операторы по всему миру оказывают компании Robinson», - заявил Дэвид Смит, президент и генеральный директор Robinson Helicopter. «R44 остаётся самым продаваемым и популярным лёгким гражданским вертолётным в мире благодаря непревзойдённой надёжности, низким прямым эксплуатационным расходам и универсальности применения. Будь то использование в лётных школах, выполнение сельскохозяйственных задач или эксплуатация частными и коммерческими компаниями – Raven II служит эталоном современного лёгкого вертолётного».

Компания Robinson получила сертификат типа на R44 в 1990 году, а первый вертолёт этой модели был передан заказчику в 1993 году. С тех пор R44 стал одним из самых продаваемых вертолётных в истории: сегодня его эксплуатируют владельцы и операторы более чем в 100 странах мира. Модельный ряд R44 включает несколько версий, в том числе Raven I, Clipper I, учебную модификацию Cadet, а также Raven II и его аналог Clipper II.

Textron отмечает поставку 500-го бизнес-джета Cessna Citation CJ4

Компания Textron Aviation объявила о поставке 500-го бизнес-джета серии Cessna Citation CJ4. Это событие подтверждает неизменное доверие клиентов к лёгкому джету компании на протяжении более чем десятилетия и открывает новую главу в истории этой модели с предстоящим выпуском Cessna Citation CJ4 Gen3.

Юбилейный самолет – Citation CJ4 Gen2 – был передан заказчику из Филиппин, что свидетельствует о глобальной популярности данной платформы.

Достижение этого рубежа подчёркивает статус CJ4 как надёжного лёгкого бизнес-джета, идеально подходящего для клиентов, которым важен баланс лётных характеристик, эффективности и универсальности применения. Самолёт высоко ценят как частные владельцы-пилоты, так и корпоративные заказчики по всему миру за его способность вы-

полнять широкий спектр задач: от деловых поездок до полётов специального назначения.

Ланни О'Баннион, старший вице-президент по продажам и маркетингу, отметил: «На протяжении более десяти лет Citation CJ4 задаёт стандарты в своём классе. Выпуская модели Citation CJ4 Gen2 и готовящуюся к выходу Citation CJ4 Gen3, мы продолжаем инвестировать в инновации, технологии и функциональные возможности, которые наши клиенты ценят больше всего. Заглядывая в будущее, мы по-прежнему уделяем основное внимание обеспечению тех характеристик, эффективности и надёжности, которые необходимы эксплуатантам для достижения успеха в меняющихся условиях авиационной отрасли. Поставка 500-го самолёта – это важная веха, свидетельствующая о надёжности платформы CJ4 и доверии, которое клиенты по всему миру оказывают компании Textron Aviation».



Начался аукцион запчастей Eclipse

Компания Resurgent Aviation Solutions (RAS) в прошлую пятницу начала аукцион по реализации всех оставшихся запасов запчастей и комплектующих для сверхлёгких джетов Eclipse 500/550. RAS специализируется на производстве продукции в соответствии с правилами одобрения производителей запчастей FAA и разработке дополнительных сертификатов типа (STC) для модернизации самолётов Eclipse.

Хотя компания Eclipse Aerospace, нынешний обладатель сертификата типа 500/550, поддерживает собственные запасы и заявляет о наличии большого количества запчастей на складе, RAS утверждает, что некоторые самолёты будут выведены из эксплуатации из-за нехватки произведенных ею запчастей. RAS планировала провести аукцион ранее в этом году, но отложила его из-за переговоров с группой владельцев о возможной продаже компании, которые уже завершились.

Компания RAS распродаёт свои запасы, а также разработанные ею сертификаты типа (STC). RAS завершит аукцион 31 августа и закроет его. Все продажи являются окончательными, возврат или обмен товаров невозможен, и «все товары продаются как есть, без гарантии».

Ранее BizavNews сообщал, что президент RAS Кэри Винтер предупредил владельцев Eclipse о своём намерении уйти на пенсию в 2025 году и выставил компанию на продажу, но ни с одним из заинтересованных лиц не удалось прийти к согласию. Главным камнем преткновения стало то, что Винтер и его коллеги хотели уйти на пенсию, а не продолжать управлять бизнесом.

Flexjet размещает свой европейский вертолётный парк в аэропорту Блэкбуш

Компания Flexjet переносит базу своего европейского вертолётного подразделения в аэропорт Блэкбуш (EGLK) в Великобритании. Этот объект будет использоваться для организации трансферных рейсов, доставляющих клиентов к самолётам и обратно в расположенный неподалеку аэропорт Фарнборо, а также в другие аэропорты лондонского региона, такие как Биггин-Хилл, Лутон и Станстед.

Вертолёты Sikorsky S-76 и Agusta AW139 из парка Flexjet уже базируются в ангаре аэропорта Блэкбуш, где в настоящее время проводится модернизация стоимостью \$20 млн, призванная привлечь рейсы деловой авиации. Оператор рассматривает возможность перевода на эту площадку и других вертолётов, находящихся под его управлением.

«Мы рады сделать Блэкбуш новой базой для на-

ших вертолётных операций в Великобритании», - заявил президент подразделения Flexjet Vertical Lift Эли Флинт. «Это место отлично дополняет наше расширяющееся присутствие в соседнем аэропорту Фарнборо и обеспечивает нам идеальное расположение для обслуживания клиентов в регионе. Работы по подготовке нового комплекса идут успешно. Мы с нетерпением ждём возможности предложить клиентам и экипажам новые преимущества после официального открытия, запланированного на этот год».

По словам источников, знакомых с ходом проекта и пожелавших остаться анонимными, компания Flexjet рассматривала возможность размещения вертолётной базы в аэропорту Фэйроукс (EGTF), но в итоге выбрала Блэкбуш. Фэйроукс находится немного ближе к Лондону, но дальше от Фарнборо.



LunaJets демонстрирует рост

Платформа для бронирования чартерных рейсов LunaJets сообщила, что по итогам июля рост выручки составил почти 15% в годовом исчислении. По заявлению компании, этот месяц стал самым успешным за всю её историю, что свидетельствует о «явном ускорении» темпов развития после уверенных показателей второго квартала.

«Эти цифры подтверждают наш статус ведущей платформы для бронирования частных чартерных рейсов», - отметил Гийом Лоне, генеральный директор LunaJets. «Клиенты продолжают выбирать нас благодаря гибкости, скорости и надёжности нашего сервиса».

В пресс-релизе LunaJets отмечается, что таких результатов удалось достичь благодаря улучшенной координации внутри сети, ускорению процесса бронирования (благодаря обновленному дизайну сайта) и активной поддержке со стороны команды, направленной на минимизацию влияния на клиентов сбоев в работе аэропортов.

Компания LunaJets также объявила, что в сентябре 2026 года в Касабланке (Марокко) откроется её новый офис, который возглавит Кристель Кандиа. «Марокко стало стратегически важным рынком для частной авиации, где наблюдается высокий спрос как со стороны корпоративных клиентов, так и со стороны тех, кто путешествует с целью отдыха. Поскольку страна укрепляет свои позиции как значимое направление, открытие офиса в Касабланке усиливает наше присутствие, позволяя нам применять тот же уровень локальной экспертизы и оперативности, которые обеспечили наш рост», - заявила Кандиа.

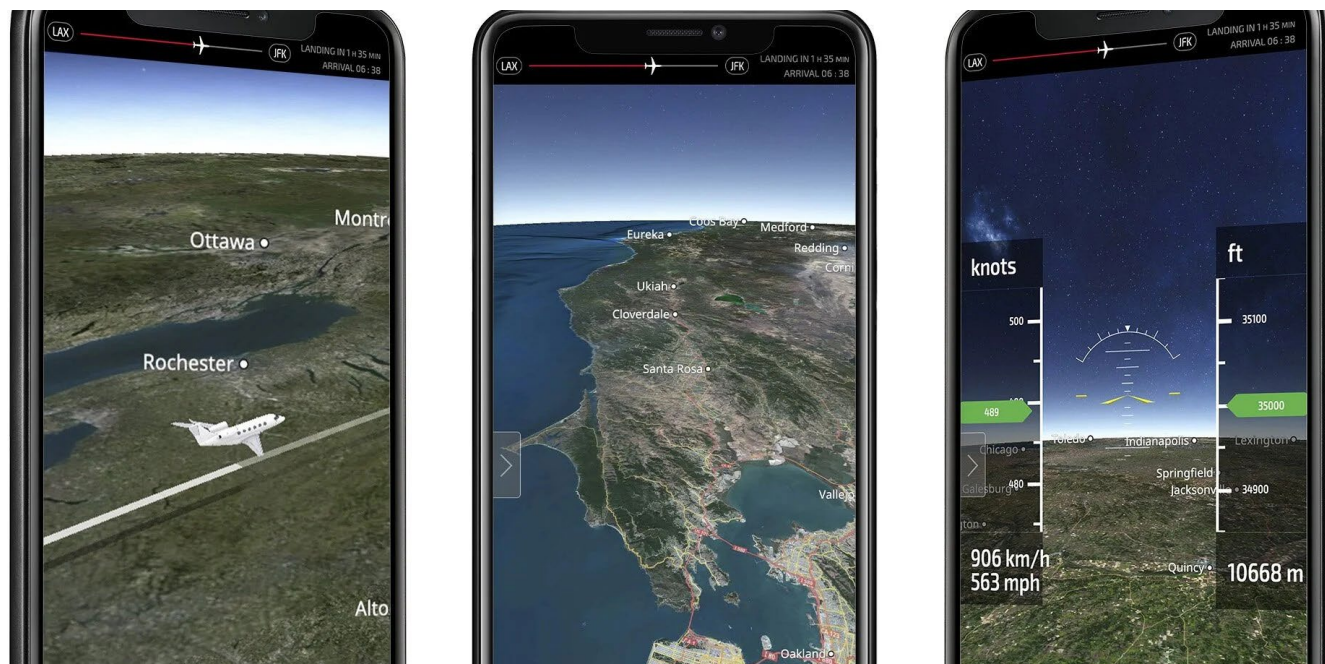
FlightPath3D и Gogo расширяют сотрудничество в сфере бизнес-авиации

Компания FlightPath3D расширила партнёрство с провайдером услуг связи для бизнес-авиации Gogo: теперь технология интерактивных карт полёта (moving map) установлена более чем на 1000 воздушных судов, оснащенных системой Gogo Vision.

Компании сотрудничают с 2020 года. Разработанная FlightPath3D карта, оптимизированная для мобильных устройств, стала ключевым элементом системы развлечений на борту от Gogo. Система позволяет пассажирам просматривать интерактивные карты и получать информацию о полёте в режиме реального времени на личных ноутбуках, планшетах и смартфонах. По заявлению FlightPath3D, платформа совместима с различными устройствами, операционными системами и

веб-браузерами, что позволяет пассажирам отслеживать ход полёта без использования мобильного интернет-трафика. Система также поддерживает несколько языков, включая перевод меню и аудиосопровождение для международных рейсов.

Карта полёта от FlightPath3D интегрирована с системой беспроводного обновления (OTA) от Gogo. Это позволяет операторам поддерживать актуальность развлекательного контента и картографических данных, не выводя воздушные суда из эксплуатации для проведения планового технического обслуживания. Система обеспечивает отслеживание полёта и предоставление информации о пункте назначения в режиме реального времени непосредственно на личных устройствах пассажиров.



В Австралии расширяют виды полётов

Австралийское агентство гражданской авиации (CASA) запрашивает мнение представителей отрасли по предлагаемой политике, которая предусматривает создание новых классификаций для некоммерческих перевозок: «бизнес-перевозки» и «перевозки владельца», чтобы предотвратить их непреднамеренную классификацию как воздушных перевозок, требующих сертификата эксплуатанта воздушного судна в соответствии с Part 119.

Полёты, связанные с бизнесом или владельцем, классифицируются как коммерческие операции, требующие наличия АОС. После введения в Австралии пересмотренных правил эксплуатации некоторые полёты в деловых целях и полёты, осуществляемые владельцами воздушных судов, могут классифицироваться как воздушные перевозки, даже если они не предлагаются широкой публике и, по словам регулирующего органа, «в большей степени напоминают частные полёты».

Предлагаемое решение позволяет регулировать частные деловые перевозки и перевозки, осуществляемые владельцами, иначе, чем коммерческие воздушные перевозки, и заменяет действующее временное исключение, касающееся этого вопроса, постоянной нормативной базой, которая обеспечит большую определённость для владельцев, операторов и пилотов, «при этом гарантируя, что меры безопасности будут продолжать усиливаться по мере увеличения размеров, сложности и пассажироплощности воздушных судов».

CASA заявила, что некоммерческие деловые и личные авиаперевозки станут двумя новыми категориями частных операций.

Бортпроводники и пилоты возглавляют статистику смертности от рака

Новое медицинское [исследование](#) подтвердило широко распространённое мнение о том, что пилоты и бортпроводники чаще умирают от рака, вызванного ионизирующим излучением, чем представители любой другой профессии. По данным исследования, проведённого Анупамом Йеной (Анират Jena), профессором политики здравоохранения Джозефа П. Ньюхауса в Институте Блаватника при Гарвардской медицинской школе, суммарные показатели достаточно высоки, чтобы оправдать разработку мер защиты от космического излучения, наносящих этот вред.

Исследование показало, что раковые заболевания, связанные с радиацией, которые охватывают широкий спектр распространённых видов рака, включая рак молочной железы, предстательной железы, центральной нервной системы, лейкемию (некоторые её типы) и меланому, стали причиной 6,9% всех смертей среди бортпроводников и 6,7% среди пилотов. Это поставило их на первое и второе места в списке профессий США, сравниваемых в рамках

всестороннего исследования, в котором были проанализированы данные по 13 миллионам человек из 503 профессий, включая 14000 пилотов и 7000 бортпроводников. Эти виды рака связаны с астрономическими дозами космического излучения, получаемыми работниками авиационной отрасли за свою карьеру. По оценкам, они получают примерно в 10 раз больше радиации в год, чем даже люди, много путешествующие и совершающие до 10 полётов в год.

Для сравнения, специалисты по ядерным технологиям, которые регулярно работают с радиоактивными материалами, заняли 12-е место. Исследование также показало, что у пилотов и бортпроводников частота не связанных с радиацией видов рака аналогична показателям среди населения в целом.

Согласно исследованию, FAA признаёт опасность, но не устанавливает пределы облучения, как это делают некоторые другие страны.



SkyDrive подписывает с Gold Coast Helitours первое в Австралии соглашение об использовании eVTOL

Компания SkyDrive, японский производитель eVTOL, объявила о подписании соглашения о намерениях (LOI) с Gold Coast Helitours – крупным оператором вертолётных перевозок, базирующимся на австралийском курорте Голд-Кост. Это знаковое соглашение стало первым документом такого рода, подписанным SkyDrive с австралийским оператором для внедрения своих летательных аппаратов.

Стороны достигли принципиальной договорённости об условиях приобретения до пяти eVTOL модели SD-05. Соглашение включает в себя положения о ценообразовании и графике поставок (планируется передача двух аппаратов в 2028 году и трёх – в 2029 году). Кроме того, был согласован маршрут для выполнения экскурсионных полётов.

На фоне растущего мирового спроса на экологичные виды транспорта и потребность в бесшумных средствах передвижения, регион Голд-Кост выступает инициатором внедрения систем передовой воздушной мобильности (ААМ). Являясь одним из ведущих курортов Австралии с развитым сектором вертолётных экскурсий, регион стремится внедрить эти инновационные системы воздушной мобильности в практическую эксплуатацию. Разделяя это видение, компания Gold Coast Helitours – оператор с многолетним опытом безопасных и надёжных вертолётных перевозок – решила использовать уникальные преимущества экологичных и сверхтихих аппаратов eVTOL, чтобы трансформировать сферу воздушных путешествий и создать в регионе новую туристическую экосистему.

SkyDrive и Gold Coast Helitours планируют запустить первый в Австралии сервис экскурсионных полётов на eVTOL в 2028 году. Рейсы будут выполняться с действующей вертолётной площадки в комплексе Marina Mirage (район Мейн-Бич).

В период, предшествующий запланированному на 2028 год коммерческому запуску, SkyDrive и Gold Coast Helitours будут тесно сотрудничать для получения необходимого сертификата типа от регулирующих органов. В рамках подготовки к началу операционной деятельности партнёры также займутся созданием специализированного вертипорта и центра ТОиР на аэродроме Саутпорт (Southport Airfield).



Pilatus обеспечивает себя композитами

Компания Pilatus официально открыла в кантоне Нидвальден ультрасовременный центр компетенций в области передовых композитных технологий, разместившийся в эффектном новом здании под названием «Schwarzhorn» («Шварцхорн»). Здесь впервые объединены под одной крышей разработка и производство композитных компонентов. Новый комплекс обеспечивает высококлассные рабочие места для примерно 300 сотрудников и спроектирован в соответствии с высочайшими стандартами экологической устойчивости.

Композитные материалы применяются компанией Pilatus уже более 40 лет, однако ранее они использовались лишь для второстепенных конструктивных элементов, не несущих основной нагрузки, таких как различные кожухи и обтекатели. Появление бизнес-джета PC-24 Super Versatile Jet ознаменовало собой отход от этой практики: теперь композитные материалы применяются и для изготовления основных силовых элементов конструкции. Использование несущих поверхностей управления из композитов стало важным технологическим шагом в авиастроении, поскольку такие детали легче аналогов, что способствует экономии топлива. В будущем Pilatus планирует расширить сферу применения композитных материалов.

Здание «Schwarzhorn», названное в честь швейцарской горы и в тон цвету самих композитных компонентов, объединяет под одной крышей все этапы производственного процесса: от поставки и хранения сырья до изготовления деталей, узловой сборки, финишной обработки поверхностей, а также складского хранения и комплектации заказов.

Готовые комплекты компонентов поступают непосредственно на линию окончательной сборки. Высокая степень автономности производственного процесса позволяет специалистам всех профилей полностью сосредоточиться на задачах, непосредственно создающих добавленную стоимость. Производственные площади также позволяют внедрять новейшие технологии изготовления и контроля качества, а также проводить дальнейшую автоматизацию производственных операций. Ещё одним важным преимуществом нового комплекса является тесное взаимодействие между производственным и конструкторским подразделениями.

Помимо передовых производственных техноло-

гий, здание «Schwarzhorn» задаёт новые стандарты и в области энергоэффективности. Использование фотоэлектрических систем на крыше и фасадах, а также применение тепла от производственных процессов и грунтовых вод (соответственно для отопления и охлаждения) позволяют существенно снизить потребность в энергии из внешних источников. Ещё одним важным шагом для компании Pilatus стало стремление получить для нового здания сертификат LEED уровня «Платина». Этот международно признанный стандарт подтверждает соответствие принципам устойчивого строительства и делает упор на рациональное использование ресурсов, защиту окружающей среды, а также снижение энерго- и водопотребления.



Moody's повысило кредитный рейтинг Bombardier до уровня Ba2

Агентство Moody's Ratings повысило корпоративный рейтинг компании Bombardier Inc. с уровня Ba3 до Ba2. Рейтинг ликвидности (SGL-1) остался без изменений, а прогноз по рейтингу — «позитивным».

«Повышение рейтинга отражает продолжающийся прогресс Bombardier в снижении долговой нагрузки за счёт генерации значительного денежного потока, обеспеченного ростом рентабельности и выручки — особенно в сегментах постпродажного обслуживания и оборонной отрасли», — отметил ведущий аналитик Moody's Ratings Уилл Гу.

В Moody's отметили, что Bombardier генерирует положительный свободный денежный поток с 2021 года. Ожидается, что по итогам 2026 года этот показатель составит около \$1 млрд. Скорректированная маржа EBIT компании за 12 месяцев (по состоянию на июнь 2026 года) выросла до 11,4% по сравнению с 10,1% в 2023 году. Соотношение объёма заказов к выручке (book-to-bill) в первом полугодии 2026 года составило 1,5:1, а портфель заказов достиг \$21,8 млрд. С начала года Bombardier погасила чистый долг на сумму около \$1,1 млрд, также возможны и дальнейшие досрочные выплаты.

Финансовый директор Bombardier Барт Демоски подчеркнул, что это уже второе повышение рейтинга компании агентством Moody's за последний год. «Это свидетельствует о стабильных операционных результатах и неизменном внимании к снижению долговой нагрузки в последние годы, а также подтверждает наши успехи в росте прибыли, генерации свободного денежного потока и дальнейшей диверсификации выручки за счёт разви-

тия направлений сервисного обслуживания и оборонных заказов», — заявил Демоски.

По заявлению агентства, рейтинг Ba2 компании Bombardier отражает её позиции на рынке бизнес-джетов и в сфере оборонной продукции, масштаб деятельности, снижение показателя долговой нагрузки (отношение долга к EBITDA) и наличие портфеля заказов. В то же время рейтинг сдерживается циклическим характером рынка бизнес-джетов, фиксированными расходами (проценты и капитальные затраты) в размере около \$650

млн в год, а также рисками в цепочке поставок, связанными с производством продукции на двух платформах.

У компании отсутствуют значительные выплаты по долгу вплоть до 2030 года. Позитивный прогноз Moody's отражает ожидания агентства относительно того, что Bombardier продолжит генерировать свободный денежный поток, а показатели маржинальности и долговой нагрузки улучшатся к 2027 году, при этом уровень долговой нагрузки опустится ниже 3,0х.



Ростех сконструировал новый двигатель для малых пассажирских самолётов

Объединённая двигателестроительная корпорация (входит в Ростех) завершила разработку конструкторской документации и утвердила макет нового турбовинтового двигателя ВК-1600С для пассажирских самолётов малой размерности. Мощность перспективной силовой установки — первой такого класса в России — составит 1450 лошадиных сил.

Следующий этап — создание двигателя-демонстратора и испытательного стенда, необходимых для подтверждения правильности конструктивных решений и сертификации нового изделия. Двигатель разрабатывается специалистами петербургского предприятия «ОДК-Климов» на базе вертолётного ВК-1600В. В качестве основы используются уже существующие ключевые узлы, в том числе газогенератор, что ускоряет процесс разработки.

Степень унификации вертолётного и самолётного двигателя составит 60-65%. При разработке нового модифицирована свободная турбина, созданы новые узлы редуктора и коробки приводов. Применение современной электронной системы управления типа FADEC обеспечит стабильную работу двигателя в диапазоне высот от 300 до 4500 метров при 100% относительной влажности и температуре от -50 до +55 градусов Цельсия.

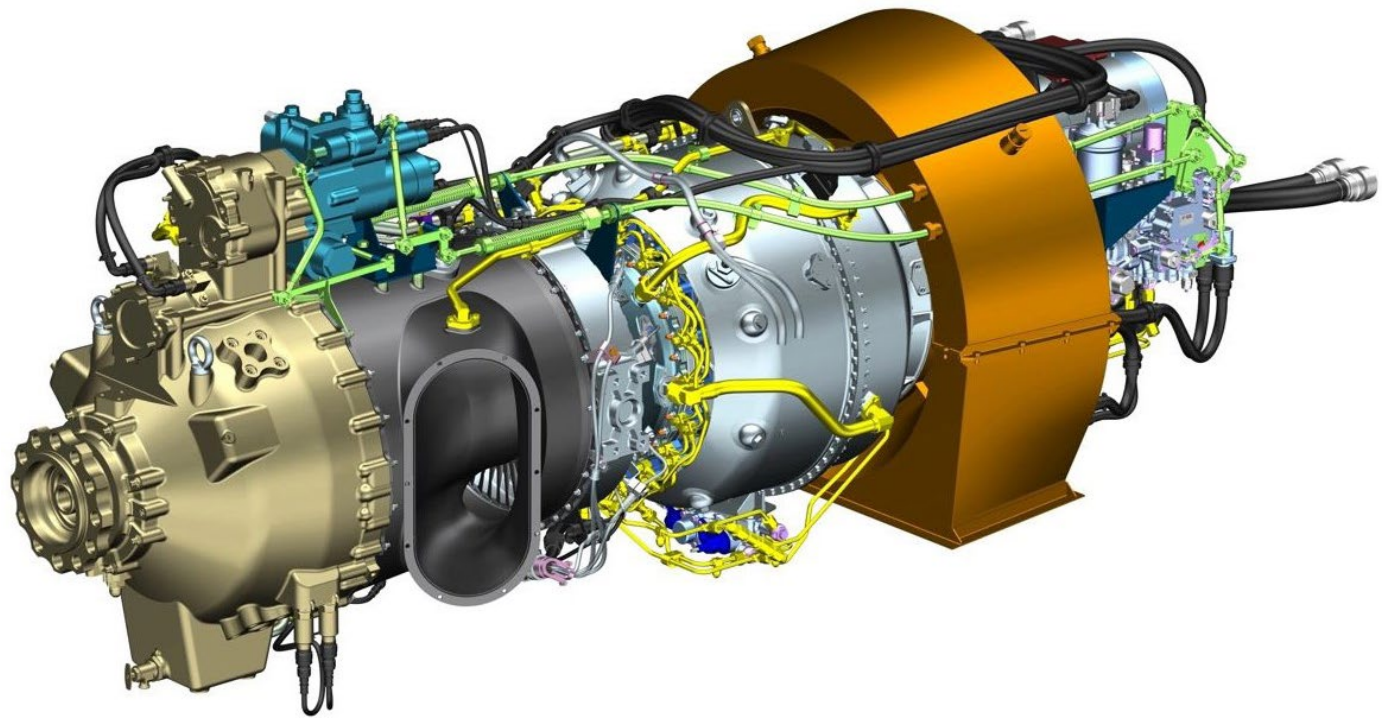
«Реализация проекта призвана дополнить модельный ряд надёжных и современных силовых установок для отечественной авиации. Напомним, что специалистами ОДК уже созданы двигатели нового поколения ПД-8 и ТВ7-117СТ-01 для региональных лайнеров, ПД-14 для среднемагистральных самолётов. Создаётся семейство решений на базе

двигателя-демонстратора технологий ПД-35 для дальнемагистральных машин. Не забыта и малая авиация: ВК-1600С предназначен для пассажирских самолётов малой размерности, например, для ТВС-2ДТС. Его можно будет использовать также для самолётов Ан-2 и Ан-3 — таких машин ещё много в России, поэтому потребность в новых двигателях есть», - сказали в Ростехе.

На предприятии «ОДК-Климов» состоялось засе-

дание макетной комиссии, в ходе которого эксперты детально оценили конструкцию двигателя ВК-1600С и утвердили план дальнейших работ. Также члены комиссии проанализировали используемые в составе силовой установки блоки автоматического регулирования и контроля БАРК-15С.

Новый двигатель ВК-1600С будет использоваться на самолётах в составе однодвигательной силовой установки совместно с воздушным винтом АВ-17.



Atlantic Aviation расширяет программу бонусов за заправку

Компания Atlantic Aviation объявила о запуске по всей своей сети программы лояльности Atlantic Ascend. Она призвана помочь эксплуатантам воздушных судов сократить операционные расходы за счёт экономии на топливе и получения частичного возврата средств (рибейтов), уплаченных в качестве сервисных сборов в любом из центров компании.

Расширению программы предшествовал её предварительный запуск, состоявшийся ранее в этом году. В ходе этого этапа компания использовала отзывы клиентов и практический опыт для доработки условий программы.

«Atlantic Ascend – это долгосрочная инвестиция, призванная помочь нашим клиентам извлекать больше выгоды из полётов, которые они и так выполняют», - отметил Джон Редкей, коммерческий директор Atlantic Aviation. «Мы подошли к разработке программы взвешенно: период предварительного запуска позволил нам отладить процессы, улучшить качество обслуживания и убедиться в возможности эффективного масштабирования программы на всю нашу сеть. Мы рады возможности расширить охват Ascend и предоставить эти преимущества эксплуатантам по всем США».

Программа, ориентированная на операторов бизнес-авиации, корпоративные лётные подразделения, чартерных перевозчиков и владельцев воздушных судов, предлагает фиксированные цены на топливо Jet A (не требующие индивидуального согласования) во всей сети Atlantic, а также ежеквартальный возврат до 15% от суммы сервисных сборов, оплаченных в любом центре компании.

В Atlantic Aviation подчёркивают, что участие в программе бесплатно, не требует заключения специального договора и не предполагает использования балльной системы или ограничений по срокам использования бонусов: экономия напрямую зависит от активности клиента.

Atlantic Aviation управляет более чем 100 FBO в Северной Америке, предоставляя услуги по заправке топливом, наземному обслуживанию воздушных судов, организации трансферов, кейтерингу, предоставлению мест в ангарах, а также другие виды наземного и полётного обеспечения.



Владелец NetJets увеличил долю в Delta Air Lines – компании, поддерживающей Wheels Up

Как сообщается в ряде публикаций, во втором квартале компания Berkshire Hathaway увеличила свою долю в Delta Air Lines. По данным CNBC, «доля в Delta Air Lines за квартал выросла на 44% и достигла 57,3 млн акций, стоимость которых на конец июня оценивалась примерно в \$5,4 млрд. Ранее в этом году владелец NetJets возобновил инвестиции в сектор регулярных авиаперевозок, приобретя долю в Delta стоимостью \$2,6 млрд.

Delta Air Lines владеет долей в Wheels Up с момента продажи компании Delta Private Jets этому оператору частной авиации в 2019 году. В настоящее время авиакомпания владеет 36% акций оператора частных джетов и является его крупнейшим акционером. Авиакомпания из Атланты спасла Wheels Up от возможного банкротства в 2023 году, возглавив раунд инвестиций на сумму \$500 млн. Она также обеспечила финансирование в размере \$332 млн через Bank of America для обновления парка воздушных судов Wheels Up в 2024 году.

Ранее в этом году Wheels Up вывела из эксплуатации последние самолёты своего прежнего парка. В настоящее время компания эксплуатирует лёгкие джеты Phenom 300 и суперсредние самолёты Challenger 300. Эти изменения являются частью стратегии по привлечению крупных корпоративных клиентов (компаний «голубых фишек») за счёт перекрестных продаж услуг частной авиации силами отдела продаж Delta Air Lines, работающего с более чем 40000 корпоративных клиентов. В сентябре прошлого года компания также запустила новую программу Jet Card под названием Signature. К концу июня число участников программы достигло 1200 человек. Минимальный

размер депозита составляет \$200000. В июне Delta также поддержала предоставление срочного кредита на сумму \$100 млн, отметив, что при необходимости возможно привлечение дополнительного финансирования. В настоящее время Wheels Up занимает четвёртое место среди операторов частных самолётов в США по объёму лётных часов в сегментах чартерных перевозок и долевого владения (fractional ownership).

Генеральный директор Delta Эд Бастиан заявил, что рассматривает Wheels Up как важный элемент стратегии авиакомпании по работе в премиальном сегменте. В 2023 году он назначил Джорджа Мэттсона, давнего члена совета директоров Delta и бывшего банкира Goldman Sachs, на пост генерального директора Wheels Up.

По количеству лётных часов чартерных рейсов и рейсов в рамках программ долевого владения NetJets является лидером отрасли, более чем вдвое опережая занимающую второе место компанию Flexjet. Однако, в то время как Flexjet получает более \$750 млн годовой выручки через свои брокерские подразделения Sentient Jet и FXAir, компания NetJets недавно ограничила продажи как карт (jet card), так и программ лизинга для новых клиентов. Это был уже второй случай за пять лет, когда NetJets – компания, реализующая карты и программы лизинга с использованием собственного парка воздушных судов, – ограничивала продажи.

Berkshire Hathaway не давала понять, что её интерес к Delta Air Lines распространяется на долю в Wheels Up, какие-либо синергетические эффекты или интегрированный подход к продажам.



В стиле Второй мировой войны

Компания Duncan Aviation завершила масштабное обновление самолёта Gulfstream G450, объединив в проекте дизайн экстерьера, вдохновленный эстетикой Второй мировой войны, с интерьером в домашнем стиле и рядом индивидуальных доработок, выполненных с учётом личных предпочтений владельца. Модернизация не ограничилась лишь внешним видом: интерьер, техническое оснащение и элементы салона были переработаны для по-

вышения уровня комфорта, функциональности и удобства использования.

Работа началась с экстерьера: изначально владелец предложил использовать схему окраски с цифровым камуфляжем. Компания изучила эту идею, но предложила более «органические» варианты камуфляжного рисунка, которые, по её мнению, лучше соответствовали стилю владельца. Направ-

ление работы изменилось после беседы с семьей владельца, в ходе которой выяснилось, что один из их родственников служил на бомбардировщике времен Второй мировой войны. Поскольку многие самолеты той эпохи имели серебристую окраску, команда дизайнеров обратилась к изучению исторических образцов камуфляжа.

В основу финального решения лёг камуфляж типа «frogskin» («кожа лягушки») – рисунок с органическими формами, применявшийся в годы Второй мировой войны. Специалисты Duncan Aviation переосмыслили этот дизайн, используя различные оттенки серого для создания современного монохромного образа. Получившаяся схема окраски, выдержанная в единой цветовой гамме, отличается сдержанностью. Издалека G450 выглядит довольно лаконично, однако при приближении камуфляжный узор становится отчётливо различимым. Перед утверждением окончательного варианта было рассмотрено почти 40 различных эскизов.

Особое внимание уделили тому, как рисунок распределяется по поверхности самолёта. Специалисты Duncan Aviation по компоновке дизайна создали эффект непрерывного узора, переходящего с фюзеляжа на хвостовое оперение и горизонтальные стабилизаторы.

Дизайн сначала разрабатывался в двухмерном формате, а затем тщательно адаптировался к сложным трёхмерным поверхностям самолёта, что потребовало тесного взаимодействия и внесения корректировок непосредственно в процессе покраски.



Американские сенаторы-демократы требуют расследования закупки 12 самолётов

Лидеры демократов в Комитете Сената США по ассигнованиям добиваются проведения расследования в связи с закупкой Министерством внутренней безопасности (DHS) четырёх самолётов Gulfstream (двух G650 и двух G700) и восьми Boeing 737 для нужд администрации Трампа.

Заместитель председателя Комитета по ассигнованиям Пэтти Мюррей (демократ от штата Вашингтон) и Крис Мерфи (демократ от штата Коннектикут), старший член подкомитета по вопросам внутренней безопасности, направили письмо министру внутренней безопасности Маркуэйну Маллину и генеральному инспектору ведомства с требованием провести расследование, назвав эти закупки «грубым нецелевым использованием» средств налогоплательщиков.

«Нам стало известно, что Министерство внутренней безопасности фактически организовало собственную службу частных авиаперевозок для должностных лиц администрации Трампа, исполь-

зуя целый парк новых роскошных бизнес-джетов и других самолётов, приобретённых и переданных в распоряжение чиновников за последний год», - говорится в письме.

Сенаторы отметили, что самолёты были приобретены за счёт средств, выделенных в рамках закона One Big Beautiful Bill Act (OBBBA), хотя Конгресс не санкционировал покупку авиатехники для поездок представителей исполнительной власти. В связи с этим они поставили под сомнение законность данных приобретений.

Сенаторы утверждают, что во время приостановки работы правительства прошлой осенью DHS использовало почти \$200 млн из фондов OBBBA, предназначенных для Береговой охраны США, для покупки двух самолётов G700. «Самолёты были приобретены несмотря на то, что DHS уже располагает двумя бизнес-джетами Gulfstream для обеспечения поездок руководства, и несмотря на то, что ведомство никогда не заявляло о потребности в дополнительных самолётах ни в одном из своих ежегодных бюджетных запросов», - заявили они. «Министерство присвоило средства, которые должны были пойти на модернизацию флота Береговой охраны, обеспечение оперативных нужд и повышение боеготовности, чтобы вместо этого купить два новых роскошных самолёта для перевозки министра и заместителя министра внутренней безопасности по всему миру».

В число других приобретённых воздушных судов входят два самолёта G650: один из них передан в лизинг ФБР для поездок высокопоставленных чиновников, а второй проходит

переоборудование для нужд Министерства внутренней безопасности (DHS). Самолёт Boeing 737 Max 8 в VIP-комплектации с оборудованной спальней, душевой и прочими удобствами предназначен для выполнения рейсов по депортации (организуемых Иммиграционной и таможенной полицией США – ICE), поездок членов кабинета министров, а также для использования первой леди. Четыре самолёта Boeing 737 будут задействованы для перевозки делегаций Конгресса, а ещё три – для нужд ICE.

«Приобретение Министерством этих самолётов для перевозки представителей администрации по всему миру демонстрирует вопиющее пренебрежение к американским налогоплательщикам, которые усердно трудятся и вправе ожидать, что чиновники будут ответственно распоряжаться их деньгами, а не тратить их на роскошные лайнеры», - добавили законодатели. «Нынешняя администрация буквально пустила деньги налогоплательщиков на ветер, закупив новые, ненужные самолёты, чтобы возить чиновников администрации Трампа в условиях невероятной роскоши, недоступной подавляющему большинству американцев».

Заявив, что общественность должна получить полный отчёт об этих закупках, законодатели потребовали от Министерства предоставить к 26 августа следующую информацию: детали контрактов на покупку, переоборудование и оснащение каждого самолёта, анализ затрат на их эксплуатацию и техническое обслуживание, журналы полётов (включая списки пассажиров), копии соглашений об использовании самолётов с другими ведомствами, а также правовое обоснование данных закупок.



Активность остаётся на прежнем уровне, однако региональные тенденции расходятся

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 33-й неделе (10-16 августа) глобальная активность бизнес-джетов осталась на прежнем уровне, всего на 0,2% опережая показатели той же недели 2025 года. С начала года по 16 августа трафика вырос на 3,7% по сравнению с прошлым годом, что на 0,1% меньше, чем тенденция роста на 3,8% с начала года по 9 августа, зафиксированная на прошлой неделе. На 33-й неделе наиболее заметное снижение наблюдалось в Азии – на 18,2% при доле всего 2% от общемирового трафика. С другой стороны, наибольший рост среди всех регионов показала Африка – на 8,4%, при этом на неё приходится всего 1% мирового трафика.

Практически весь рост в этом году обусловлен операторами долевого владения и частными лётными подразделениями: с начала года долевой трафик вырос на 10,6%, а частная активность – на 10,2%. Рост в сфере долевого владения в основном наблюдается в Северной Америке: с начала года увеличение составило 11,5%, и

на США приходится 85% мировой активности долевого операторов. NetJets и Flexjet, на долю которых приходится подавляющий долевой трафик, увеличили размер своего флота примерно на 10%, при этом темпы увеличения активности примерно такие же, то есть количество часов на один самолёт остаётся примерно на одном уровне. С другой стороны, частные лётные подразделения увеличили размер флота всего на 1%, при этом налёт увеличился на 10%, что означает, что владельцы используют свои самолёты гораздо интенсивнее.

Анализ события: Первый этап плей-офф по гольфу в KOLV прошёл лучше, чем в 2025 году.

В анализе событий этой недели сравнивается посещаемость чемпионата FedEx St. Jude 2026 года с прошлогодним показателем.

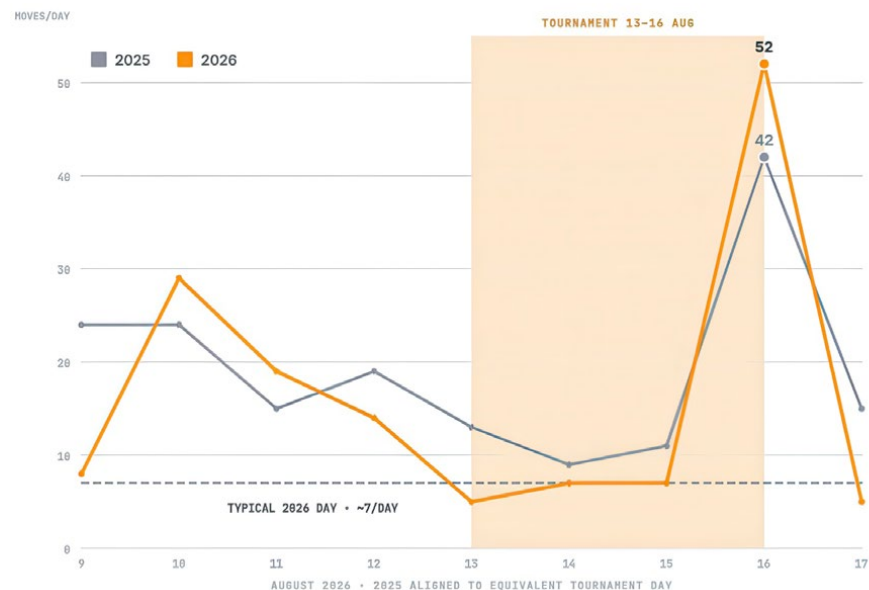
Чемпионат FedEx St. Jude 2026 (13–16 августа), открывший плей-офф Кубка FedEx PGA Tour на поле TPC Southwind в Мемфисе, завершился в воскресенье. Как и в 2025 году, турнир вызвал резкий всплеск активности бизнес-джетов в аэропорту Олив-Бранч (KOLV),

	YOY			
	W33 '26 vs '25	Aug MTD '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	1.3%	2.2%	5.0%	3.4%
Europe	3.1%	2.1%	1.1%	1.2%
South America	5.0%	(1.7%)	3.6%	3.9%
Asia	(18.2%)	(17.0%)	1.8%	2.1%
Middle East	(9.2%)	(8.4%)	(17.0%)	7.5%
Africa	8.4%	9.3%	3.0%	5.4%
Global	0.2%	1.1%	3.7%	3.1%

Динамика вылетов бизнес-джетов во всём мире с начала года

Operator Type	Departures	vs 1Y ago: Departures
Aircraft Management	543,336	1.9%
Fractional Ownership	500,678	10.6%
Private Flight Department	437,895	10.2%
Branded Charter	399,492	-3.0%
Corporate Flight Department	354,239	-9.1%

Глобальные тенденции с начала года по типам операторов



Рейсы бизнес-джетов (прилёт + вылет) в аэропорту Олив-Бранч (KOLV) в преддверии чемпионата FedEx St. Jude Championship 2026 и 2025 годов по дням

расположенном рядом с полем, в то время как международный аэропорт Мемфиса (КМЕМ) снова практически не зафиксировал роста активности. В этом году турнир прошёл ещё более напряжённо, чем в прошлом, и трафик снова был сосредоточен на финальном раунде.

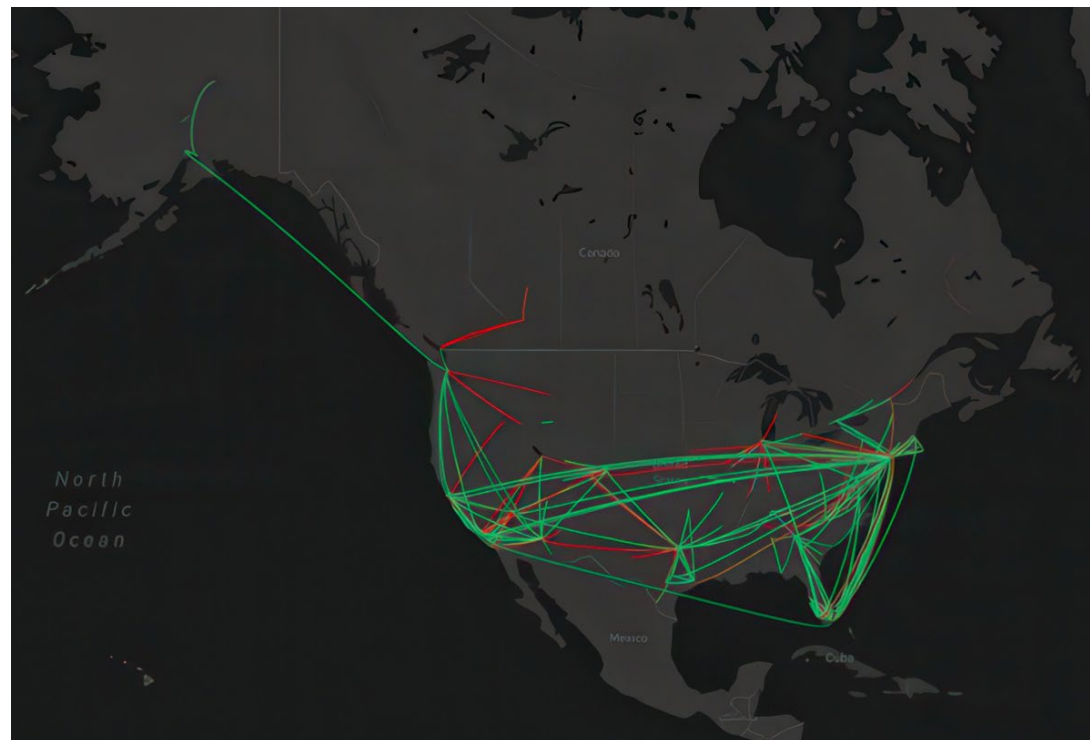
Несколько важных замечаний, на которые следует обратить внимание:

- В воскресенье, в заключительном раунде, пиковое количество рейсов бизнес-джетов (прилёт + вылет) составило 52, что более чем в 7 раз превышает обычное количество рейсов (~7), обрабатываемое аэропортом KOLV в обычный день, и примерно на 24% выше прошлогоднего пика в 42 рейса.
- В тот воскресный день количество самолётов, находящихся на земле, превысило 31, что практически сравнялось с показателем в 30 самолётов, который был в 2025 году.
- В этом году долевой трафик был ещё более сконцентрирован, чем в прошлом году: только компания NetJets выполнила 59% всех рейсов в KOLV в рамках турнира, по сравнению с 50% в 2025 году.
- Прибывший флот оказался легче, чем в прошлом году: лёгкие бизнес-джеты составляли 41% (по сравнению с 24% в прошлом году), а на долю самолётов среднего и сверхбольшого класса приходилось 27% трафика.

Анализ результатов по регионам

Северная Америка

Североамериканский рынок немного опередил мировой рынок, показав на прошлой неделе рост на 1,3% в годовом исчислении, при этом США также превзошли этот показатель с ростом на 1,7%. Среди ведущих штатов наблюдались разнонаправленные тенденции. Лидером стал Техас с заметным ростом на 7,4% по сравнению с 33-й неделей 2025 года, за ним следует Флорида с ростом на 4,4%, в то время как Калифорния сократилась на 0,8%.



Карта наиболее популярных региональных пар аэропортов Северной Америки по количеству вылетов бизнес-джетов с начала года (с 1 января по 16 августа)

Европа

На прошлой неделе Европа оказалась одним из регионов с наибольшим ростом: трафик бизнес-джетов увеличился на 3,1% по сравнению с прошлым годом, при этом в ведущих странах наблюдался разнонаправленный тренд. Великобритания лидировала с ростом на 4,3%, за ней следовала Швейцария (+4,2%) и Франция (+2,6%). В Италии и Германии на прошлой неделе наблюдалось сокращение на 2,4% и 4,0% соответственно.

Остальной мир

Активность бизнес-джетов за пределами Европы и Северной Америки на 33-й неделе сократилась на 4,9%, при этом рост сдерживался Азией и Ближним Востоком, где снижение составило 18,2% и 9,2% соответственно. В Африке на прошлой неделе наблюдался сильный рост на 8,4%, за ней следовала Южная Америка с уверенным ростом на 5,0%.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «Хотя на 33-й неделе в целом рост остался на прежнем уровне, глобальный рынок бизнес-джетов с начала года по-прежнему опережает показатели 2025 года на 3,7%, поэтому одна неделя спада не меняет общую траекторию. При этом рост в основном обеспечивается операторами долевого владения и подразделениями частных полётов. В региональном разрезе динамика становится всё более неравномерной: сильный рост наблюдается в Северной Америке, в то время как конфликт между США, Израилем и Ираном продолжает душить рынок бизнес-джетов на Ближнем Востоке. Сохранится ли в этом году рост на уровне ~4%, теперь зависит от того, как долго операторы долевого владения и частные операторы смогут поддерживать остальную часть рынка».

Aircraft OEM	Departures	vs 1Y ago: Departures
Cessna	120,969	-1.0%
Bombardier	72,125	9.6%
Embraer	57,146	-1.0%
Dassault	31,173	-5.7%
Gulfstream	28,541	4.7%
Pilatus	22,041	17.8%
Learjet	15,466	-6.5%
HawkerBeechcraft	12,856	-13.3%
Cirrus	3,336	18.3%
Boeing	1,847	-6.0%

Количество вылетов бизнес-джетов из Европы по паркам ведущих производителей (1 января – 16 августа)

Departure Airport	Departures	vs 1Y ago: Departures
MMTO, Licenciado Adolfo Lopez Mateos Intl.	9,417	-15.0%
MYNN, Lynden Pindling Intl.	7,543	3.0%
LTBA, Ataturk Intl.	6,296	-0.6%
MMSD, Los Cabos Intl.	4,347	-2.3%
SBSP, Congonhas	4,098	-6.7%
SBJH, Sao Paulo Catarina Executive	4,083	17.1%
MMSL, Cabo San Lucas Intl.	3,969	28.6%
SBBR, Presidente Juscelino Kubistschek Intl.	3,515	11.9%
MBPV, Providenciales	3,492	10.7%
MMAN, Del Norte Intl.	3,491	-17.0%

Количество вылетов бизнес-джетов в остальном мире по крупнейшим аэропортам с начала года (1 января – 16 августа)



В токийском аэропорту Ханэда вводят правило «трех нарушений», отстраняющее пилотов от полётов

Командиры воздушных судов (КВС) деловой авиации, допустившие три зафиксированных отклонения от указаний диспетчеров в токийском международном аэропорту Ханэда (RJTT), будут отстранены от выполнения полётов в качестве командира в этом аэропорту. Такую меру контроля готовит Японское бюро гражданской авиации (JCAV) для рейсов международной деловой и частной авиации.

Как сообщает компания Universal Weather and Aviation, ограничение привязывается к личности пилота, а не к самолёту или эксплуатанту. Таким образом, эксплуатант может продолжать полёты в Ханэду, если на место командира сядет другой пилот, не имеющий подобных ограничений. В стране, где бейсбол сродни национальной религии, фор-

мулировка «три нарушения» (по аналогии с бейсбольным правилом *three strikes*) придаёт этой мере ответственности необычно простой и понятный характер.

По данным Universal Aviation, меры вступят в силу после того, как JCAV обновит формат «Плана использования аэропорта Ханэда», включив в него графу для сведений о командире воздушного судна. После внедрения обновлённой формы JCAV начнёт отслеживать нарушения в рамках «Списка командиров, требующих особого внимания», который ведётся совместно центральным аппаратом Бюро гражданской авиации и администрацией аэропорта Токио. Пилот, накопивший три зафиксированных нарушения, получает статус «ограниченного в правах командира» (Restricted Captain) и

теряет право выполнять функции КВС на рейсах с прибытием в Ханэду или вылетом из неё.

Учёт нарушений не будет автоматическим. Прежде чем внести инцидент в «счёт» пилота, JCAV анализирует каждое отклонение, включая записи переговоров с диспетчерами. При этом количество нарушений у командира уменьшается на единицу, если в течение полного года он не допускает новых ошибок.

Ограничение действует в более узких рамках, чем может показаться на первый взгляд. Пилот со статусом «ограниченного командира» по-прежнему может выполнять рейсы в Ханэду в качестве второго пилота, поскольку запрет распространяется только на роль КВС. Об этом сообщил Хироси Хигасияма, представитель руководства Universal Aviation Japan и заместитель председателя Японской ассоциации деловой авиации. Эксплуатантам, подавшим план использования аэропорта с указанием такого пилота в качестве командира, будет предложено заменить его другим. Невыполнение этого требования может повлечь за собой более серьёзные последствия для доступа данного эксплуатанта в аэропорт Ханэда.

Усилия JCAV по ужесточению контроля последовали за серией случаев несанкционированного выезда иностранных самолётов деловой авиации и АОН на взлётно-посадочные полосы и рулёжные дорожки в аэропорту Ханэда. В уведомлении от 16 октября 2025 года, направленном подразделением по безопасности воздушного транспорта агентства, зафиксирован один случай выезда в сентябре 2025 года и ещё два в октябре того же года.



В качестве примеров приводятся несанкционированный въезд на взлётно-посадочную полосу 04/22 и въезд на закрытую рулѐжную дорожку A1. Ни один из этих инцидентов не был классифицирован как «серьёзные происшествия», заявили в JСAB, но в уведомлении указывалось на столкновение в аэропорту Ханеда в январе 2024 года как на причину, по которой выезд на взлётно-посадочную полосу «может привести к серьёзной аварии».

Агентство потребовало от иностранных операторов, чтобы экипажи перед полѐтами изучали аэронавигационные публикации, включая Аэронавигационную информационную публикацию (AIP), дополнения к AIP и NOTAM, точно следовали инструкциям УВД и не подъезжали к взлётно-посадочной полосе, чтобы уточнить любые неясные разрешения. В сопутствующем информационном циркуляре по аэронавигации указано, что пилоту разрешено заезжать на взлётно-посадочную полосу только четырьмя способами: «Разрешение на взлёт», «Пересечение взлётно-посадочной полосы», «Выстроиться в очередь и ждать» или «Руление по взлётно-посадочной полосе/Вернуться на взлётно-посадочную полосу».

В брифинге для прибывающих и вылетающих экипажей аэропорта Ханеда в летний сезон 2026 года, выпущенном в марте, указываются несколько тех же проблемных мест. В нём пилотам, рулящим с полосы U4, рекомендуется не отклоняться на рулѐжную дорожку B6, экипажам, рулящим на север по рулѐжной дорожке L, следует помнить о необходимости не пропускать поворот на L15, а также о том, что пересечение любой действующей взлётно-посадочной полосы требует явного разре-

шения диспетчера УВД. В том же брифинге пилотам рекомендуется незамедлительно освободить взлётно-посадочную полосу после посадки или пересечения её и вырулить за пределы полосы, обозначенной разметкой позиции удержания на выездной рулѐжной дорожке.

Ужесточение контроля со стороны аэропорта Ханеда за соблюдением правил пилотами происходит на фоне более широкой глобальной кампании по повышению безопасности взлётно-посадочных полос и рулѐжных дорожек. В июле была запущена совместная инициатива по обеспечению безопасности взлётно-посадочных полос, направленная на сокращение числа выездов за пределы взлётно-посадочных полос по всему миру. Программа

основана на улучшении сбора данных о ситуациях, близких к столкновению, и данных о безопасности, усилении местных групп по обеспечению безопасности взлётно-посадочных полос, объединяющих авиакомпания, аэропорты и поставщиков аэронавигационных услуг, а также на более широком обмене опытом по предотвращению подобных инцидентов между аэропортами со схожей стратегией работы. Эта инициатива опирается на существующие программы, включая Глобальный план действий по предотвращению выездов за пределы взлётно-посадочных полос и Глобальный план действий ИКАО по безопасности взлётно-посадочных полос. Это согласуется с тем, что в США этой проблеме уже много лет уделяется повышенное внимание.



GJC: рынок бизнес-авиации остаётся стабильным

Согласно данным Global Jet Capital (GJC), на фоне стабильной мировой экономики во втором квартале портфель заказов на бизнес-джеты вырос на 20,4% в годовом исчислении, а трафик увеличился на 3,2%. В то же время, на вторичном рынке доступность относительно новых самолётов снизилась.

GJC отметила, что рынок деловой авиации в целом оставался стабильным, поскольку за квартал мировой ВВП вырос на 2,3%, несмотря на геополитические события на Ближнем Востоке. Ожидается, что этот глобальный рост сохранится в течение всего года, если не произойдут непредвиденные значительные события. «Благодаря устойчивому экономическому росту и сопутствующему ему созданию богатства, рынок бизнес-джетов сохраняет хорошие перспективы для дальнейшего развития до конца 2026 года», - говорится в отчете GJC.

Во втором квартале портфель заказов производителей достиг \$66,8 млрд. Это произошло на фоне роста поставок на 4,5% в первом полугодии по сравнению с аналогичным периодом прошлого года у пяти крупнейших производителей бизнес-джетов. Соотношение заказов к поставкам у производителей оставалось выше 1:1, поскольку заказы поступали как от операторов, так и от частных пользователей. Это поддерживает средние сроки выполнения заказов в диапазоне от 18 до 26 месяцев, а для некоторых моделей – ещё дольше.

В основе роста рынка лежит увеличение объёма трафика. В целом, этот рост остаётся стабильным с середины 2024 года. Лидером является Северная Америка, где во втором квартале наблюдался рост

на 4,9% в годовом исчислении. Активность доле-вых операторов остаётся драйвером тренда. Однако спад на Ближнем Востоке привёл к снижению числа рейсов на 1% в остальном мире.

Несмотря на рост поставок бизнес-джетов, в первом полугодии количество сделок с новыми самолётами фактически сократилось на 19,8%, а объём продаж в денежном выражении упал на 14,5%. Продажи поддержанных самолётов также снизились за первые шесть месяцев на 7,5%, но объём

продаж в денежном выражении всё же увеличился на 7%. В GJC заявили, что снижение количества сделок может отражать задержки в отчётности, а не существенное падение.

К концу второго квартала число объявлений о продаже бизнес-джетов выросло на 3,3%, но это в основном за счёт самолётов старше 12 лет. Количество объявлений о продаже более новых джетов снизилось на 1,6%. Это способствовало росту цен на 2,9%.



Генеральный директор SkyAccess о том, как использовать потенциал рейсов empty leg

Примерно четыре из десяти рейсов частной авиации выполняются пустыми, что в сумме даёт более миллиона таких перелётов без пассажиров ежегодно. Постоянно слыша эту цифру от опрошенных пилотов, команда основателей решила запустить SkyAccess – онлайн-маркетплейс, призванный обеспечить беспрецедентный доступ к рейсам категории empty leg. Спустя 17 месяцев работы компания насчитывает более 400 активных операторов и около 230000 активных пользователей на своей платформе.



«Мы поняли: людям внушили, что этот мир не для них, что они не могут себе этого позволить», – сказал Даниил Буриев, генеральный директор и со-основатель SkyAccess. «Но ведь ежегодно выполняется более миллиона рейсов без пассажиров. Мы считаем, что дело никогда не было в финансовой доступности, проблема заключалась именно в доступе, поскольку информация о таких рейсах обычно была скрыта внутри брокерских сетей».

Чем этот проект отличается от неудачных попыток прошлого?

Список закрывшихся маркетплейсов для бронирования рейсов empty leg весьма внушителен. Платформы для бронирования перегоночных рейсов часто терпели крах, в основном из-за высокого процента отмен и неактуальных данных о доступных рейсах. По словам Буриева, при запуске SkyAccess учитывался опыт прошлых неудач.

«Я знаю, что предпринимались попытки показывать доступные рейсы empty leg с учётом маршрута, но системы никогда не рассчитывали временные параметры: сколько времени будет оплачиваться, каков должен быть тариф и итоговая стоимость. SkyAccess делает это в режиме реального времени», – отметил он.

Команда разработала систему оценки надёжности, которая отслеживает и определяет качество каждого предложения. «Мы оцениваем по 100-балльной шкале, какая доля рейсов, представленных на SkyAccess, действительно доступна для бронирования и проходит по плану, то есть бронируется по указанной цене, выполняется по расписанию и ре-

ально доступна. Сейчас все наши усилия направлены на повышение этого показателя надёжности», – пояснил он. На сегодняшний день на платформе SkyAccess доступно около 600 активных рейсов, для которых действует функция мгновенного бронирования, запущенная в прошлом месяце. Если оператор выполнил не менее 500 рейсов, а его рейтинг надёжности превышает 95 баллов из 100, для него открывается возможность мгновенного бронирования. «Это означает, что вы можете сразу же забронировать рейс, оплатив его кредитной картой или криптовалютой», – пояснил он.

Что касается отмены рейсов, Буриев считает, что существует распространённое заблуждение, будто рейсы типа empty leg отменяют постоянно. «На самом деле всё зависит от конкретного оператора», – отметил он. «У каждого оператора свой показатель отмен, поэтому мы отслеживаем вероятность того, что рейс состоится по плану. Если этот показатель превышает допустимый предел или мы видим риски, то снимаем предложение с платформы либо находим иное решение».

SkyAccess позиционирует себя как платформу, соединяющую спрос и предложение. «Наш успех зависит от того, насколько эффективно мы подбираем для людей рейсы, которые им интересны», – сказал Буриев. Именно здесь ключевую роль играет алгоритм персональных рекомендаций. На SkyAccess представлено более 5000 рейсов empty leg, и компания не ожидает, что пользователь будет просматривать их все.

«Но, учитывая информацию, которую они нам предоставляют – любимые направления, привычные

маршруты, алгоритм формирует профиль пользователя сразу после начала поиска и подбирает наиболее подходящие рейсы», - пояснил он.

Источники дохода

Вопрос получения прибыли долгое время был камнем преткновения для маркетплейсов, специализирующихся на рейсах empty leg. SkyAccess сделала использование платформы бесплатным как для операторов, так и для клиентов, взимая лишь сервисный сбор с каждого бронирования (по модели Airbnb). Этот сбор уже включен в стоимость, которую видит клиент на сайте.

«Сбор относительно невелик и меняется динамически в зависимости от типа рейса, маршрута, спроса и других факторов. Для нас главное – это объем операций», - отметил Буриев. «Кроме того, если клиент оформляет бронирование и оплачивает наш сервисный сбор, а затем у оператора что-то меняется, мы не станем сообщать клиенту об изменении цены. Мы предпочтём покрыть эту разницу за счёт собственного сервисного сбора, прежде чем вообще поднимать этот вопрос перед клиентом. Мы скорее сработаем «в ноль» или даже с небольшим убытком. Такое случается, и в подобных ситуациях мы воспринимаем это как полезный опыт».



«Отрасль живет по старинке»

Хотя для некоторых представителей сферы деловой авиации WhatsApp сам по себе является относительно новой и передовой технологией и остаётся основным каналом продажи рейсов типа empty leg, остальной мир, если не считать мелких наркоторговцев и продавцов подержанных автомобилей, уже давно перешёл на специализированные платформы.

«Меня лично включили в такие группы в WhatsApp, где операторы ежедневно – раз в день – рассылают информацию о доступных рейсах empty leg. Это ручной процесс: вы составляете список свободных рейсов, оформляете его в виде таблицы или PDF-файла и отправляете в чат. Но к тому моменту, когда информация доходит до адресатов, самолёт может уже сменить место дислокации или попасть в ситуацию AOG», - отметил Буриев. «Необходимы данные о доступности рейсов в режиме реального времени с функцией синхронизации. Как только рейс исчезает из вашего расписания, он тут же пропадает и из SkyAccess, поскольку система синхронизируется в реальном времени с системой управления полётами (FMS)».

Анализируя неудачные попытки внедрения подобных решений, брокеры и операторы порой ставят под сомнение прозрачность платформ для бронирования рейсов «empty leg», утверждая, что они обеспечивают уровень проверки контрагентов, недоступный для онлайн-маркетплейсов.

«Каждый оператор на платформе обладает действующим сертификатом Part 135, а информация

о сертификатах безопасности отображается в каждом объявлении», - пояснил Буриев. «Я бы ответил просто: SkyAccess – это двусторонний маркетплейс, где операторы и пассажиры могут оценивать друг друга, чего не могут предложить брокеры. Зайдя на нашу платформу и открыв любое объявление, вы увидите отзывы других пассажиров: насколько точным было описание самолёта, как работали экипаж и служба поддержки, как проходил процесс подготовки к бронированию – словом, получите представление о полном опыте взаимодействия. Это позволяет рынку говорить самому за себя».

Недавно SkyAccess запустила мобильное приложение для своей платформы

В основе платформы лежит так называемый Reroute Engine (система пересчёта маршрутов) от SkyAccess, предоставляющий информацию о до-

ступности рейсов в режиме реального времени. Буриев приводит в пример перелёт через всю страну – из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк. «Вероятность того, что кому-то понадобится лететь из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк именно в пятницу в 15:00, довольно мала, однако существует около 10000 различных вариантов маршрута, по которым может проследовать самолёт», - отметил он. «Проблема заключалась в том, что эти трансконтинентальные рейсы в одну сторону чаще всего появлялись очень близко к дате вылета, а к тому времени, как информация о них доходила до групп WhatsApp, они уже вылетали. Мы поняли: единственный способ наладить процесс – обеспечить доступность данных в реальном времени, создав технологичную платформу-маркетплейс. Мы так и поступили, и теперь практически любой дальнемагистральный рейс можно перенаправить, а варианты маршрутов генерируются автоматически».

Этот алгоритм и всё программное обеспечение продукта были разработаны силами самой компании. «Мы добились такой скорости поиска, скажем, рейса из Лос-Анджелеса в Вегас, что система рассчитывает варианты и выводит их в результаты мгновенно; пользователь даже не замечает разницы между empty leg и перенаправленным рейсом. Система рассчитывает допустимый диапазон гибкости графика благодаря интеграции с системами управления полетами (FMS): учитывается рабочее время экипажа, что гарантирует точность временного окна вылета», - пояснил он.

За этим стоит команда из примерно 20 специалистов, работающих с данными и превращающих активность на платформе в показатели ценообразования и надёжности. «У нас огромный объём данных, и мы считаем, что каждый поисковый запрос, каждое бронирование и каждое взаимодействие на SkyAccess должны делать платформу лучше и надёжнее», - отметил Буриев.

«Специфика работы операторов»

Сложность для SkyAccess заключается в необходимости поддерживать актуальность данных в реальном времени, учитывая разнообразие моделей работы операторов: у одних собственный парк самолётов, у других – «плавающий» флот, третьи занимаются управлением чужими бортами. Команда Буриева выяснила, что управляющие часто связаны жесткими договоренностями с владельцами воздушных судов. «В контрактах прописаны условия: например, не допускать полётов дешевле \$10000 в час и не выполнять рейсы длительностью менее 60 минут», - рассказал он.



Решение SkyAccess – предоставить операторам возможность самим управлять ценообразованием, а не требовать от них отказа от этой практики. На платформе операторы могут настраивать правила ценообразования с учётом различных условий. «Например: если это пятница и рейс из Лос-Анджелеса в Вегас – минимальная цена \$10000. Готово», - говорит Буриев. «А по мере поступления запросов система учится на каждом из них, поэтому с каждым разом предложения становятся всё точнее и лучше соответствуют ожиданиям оператора».

Несмотря на различия, Буриев просто объясняет суть концепции SkyAccess. Возьмем двух операторов: оператора А и оператора Б. «Оператор А исходит из того, что любой доход сверх нуля – это уже чистая прибыль, поэтому он готов продавать такие рейсы. Оператор Б заявляет, что не пустит никого на борт дешевле чем за \$10000, поэтому заказы у него бывают редко», - пояснил он. «Через год оператор А получает дополнительно \$1 млн чистой прибыли. Что он сделает с этими \$10 млн за десять лет? Он купит новые самолёты, предложит дополнительные привилегии нынешним клиентам, возможно, снизит цены, получит больше гибкости и инвестирует средства в обновление салонов своих воздушных судов».

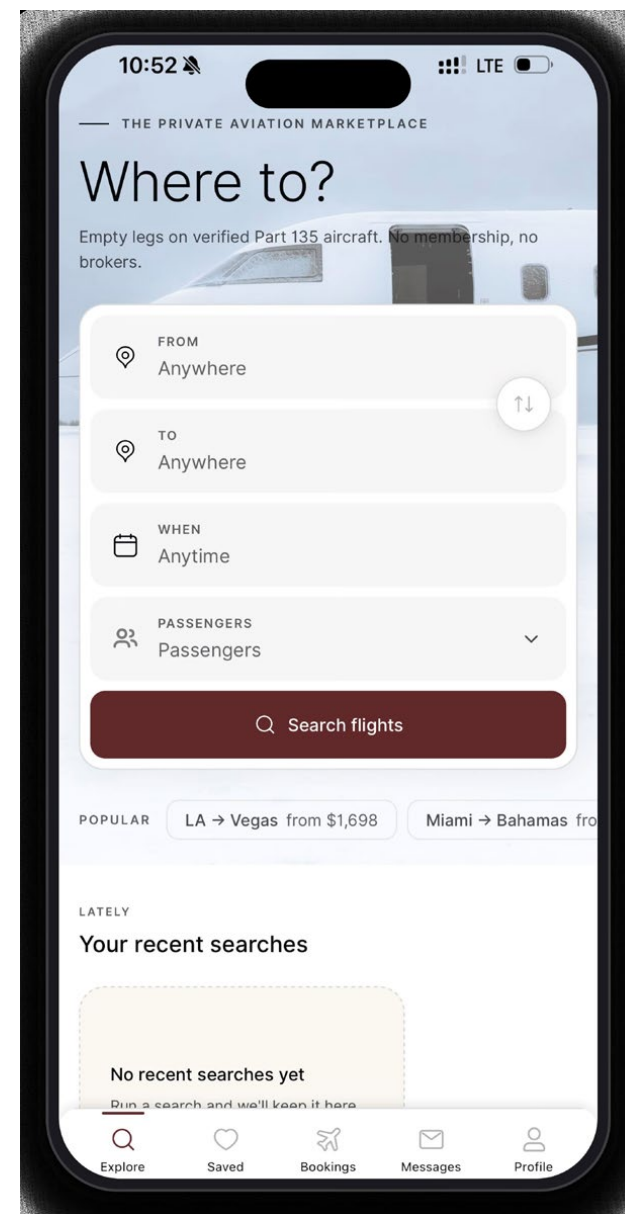
Цель – миллион пользователей

По словам Буриева, показатель конверсии SkyAccess говорит сам за себя. В среднем по отрасли этот показатель составляет 2-3% от числа отправ-

ленных ценовых предложений. В случаях, когда оператор подтверждает цену, указанную на платформе, конверсия достигает в среднем около 30%. «Это возвращает нас к ключевому вопросу, на который пытается ответить SkyAccess: можно ли точно определить стоимость частного перелёта без предварительного запроса цены, сразу показывая итоговую стоимость? Именно эту задачу мы и решаем», - отметил он.

Заглядывая в будущее на ближайшие 17 месяцев, Буриев рассчитывает, что число активных пользователей превысит миллион, а платформа будет охватывать не менее 80% мирового предложения рейсов типа empty leg. Он также стремится к тому, чтобы надёжность предложений SkyAccess, то есть вероятность того, что заявленное предложение превратится в подтвержденный рейс после бронирования, достигала 99%.

«В долгосрочной перспективе мы видим SkyAccess главной, безальтернативной платформой для бронирования частных самолетов – и точка», - заявил он. «Наш подход таков: если задачу может выполнить человек, значит, её можно и автоматизировать. Мы создаём инструменты, которые расширяют возможности людей и позволяют операторам масштабировать бизнес в огромных объёмах. В конечном счёте всё будет зависеть от того, адаптируются операторы к новым условиям или нет, ведь результаты у них будут совершенно разными – как если сравнить двух людей, один из которых пишет книгу с помощью ChatGPT, а другой – нет».



Самолёт недели

Оператор/владелец: **Jetica**

Тип: **Bombardier BD-700-1A10 Global Express XRS**

Год выпуска: **2009 г.**

Место съёмки: **август 2026 года, Moscow Sheremetyevo – UUEE, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко