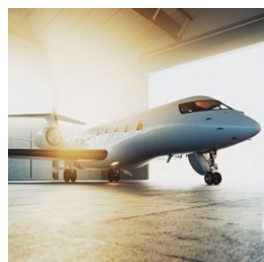
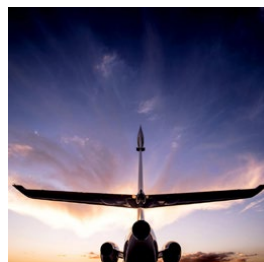
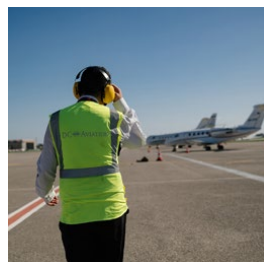




Международная ассоциация дилеров воздушных судов (IADA) представила доклад «Текущее состояние и прогноз рынка на 2026-2027 годы». Согласно докладу, рынок остаётся стабильным благодаря постоянному спросу со стороны покупателей, ограниченному предложению качественных самолётов и долгим срокам ожидания новых бизнес-джетов. В первой половине 2026 года дилеры, аккредитованные IADA, заключили 746 сделок по продаже воздушных судов деловой авиации, что на 21% больше, чем в 2025 году.

Подразделение деловой авиации компании Embraer (Executive Aviation) в третьем квартале поставило 41 бизнес-джет, повторив показатели прошлого года. Компания сообщила, что программа выравнивания производства, разрабатываемая последние два года, позволила постепенно распределить поставки на весь год. Цель программы – обеспечить равномерное распределение поставок в течение всего календарного года. Embraer ожидает, что по итогам 2026 года объём поставок составит от 160 до 170 бизнес-джетов, что соответствует росту на 6% по сравнению с предыдущим годом.

Второй прототип бизнес-джета Falcon 10X начал лётные испытания после первого полёта 24 сентября. Испытания проходят на базе Dassault Aviation в Мериньяке (недалеко от Бордо). Он присоединился к первому прототипу Falcon 10X, который выполняет три вылета в неделю с аэродрома Истр на юге Франции. Каждый полёт длится около четырёх часов и направлен на расширение эксплуатационных характеристик самолёта, включая диапазон скоростей, углов атаки и высот полёта. Первый прототип Falcon 10X поднялся в воздух 19 июня прошлого года. Через месяц Dassault объявила о переносе даты ввода нового Falcon в эксплуатацию на два года вперёд – на 2029 год. Председатель совета директоров и генеральный директор компании Эрик Трапсье объяснил это требование необходимостью дополнительного времени из-за ужесточения нормативных требований после кризиса с самолётами Boeing Max.



Спрос в США привёл к росту мирового трафика на 2,6%

WINGX: Глобальная активность на прошлой неделе выросла на 2,6%, и это справедливая оценка реального уровня спроса. Почти вся заслуга приходится на США, и долевые операторы по-прежнему являются движущей силой, в то время как чартерные перевозки остаются вялыми уже две недели подряд

стр. 22

Деловая авиация требует от Евросоюза изменений политики в сфере выбросов

В опубликованном на этой неделе документе ЕВАА совместно с GAMA призвала к внесению изменений в предложения, сделанные в июле, которые позволяют включить в схему EU-ETS ещё 383 оператора деловой авиации за счёт снижения порогового значения минимального уровня выбросов

стр. 26

Ролланд Винсент: в этом году поставки достигнут почти 900 бизнес-джетов

Выступая в роли доверенных советников для руководства компаний бизнес-авиации с 2009 года, Rolland Vincent Associates постоянно сталкивается с просьбами дать экспертную оценку по самым сложным вопросам отрасли

стр. 28

Война с Ираном продолжает оказывать давление на трафик в Персидском заливе

Трафик деловой авиации в шести странах Совета сотрудничества стран Персидского залива сократился на 69% в период с конца марта по начало мая, сразу после начала американо-израильских ударов по Ирану 28 февраля

стр. 30

Правительство постановило закрыть московский аэродром Остафьево

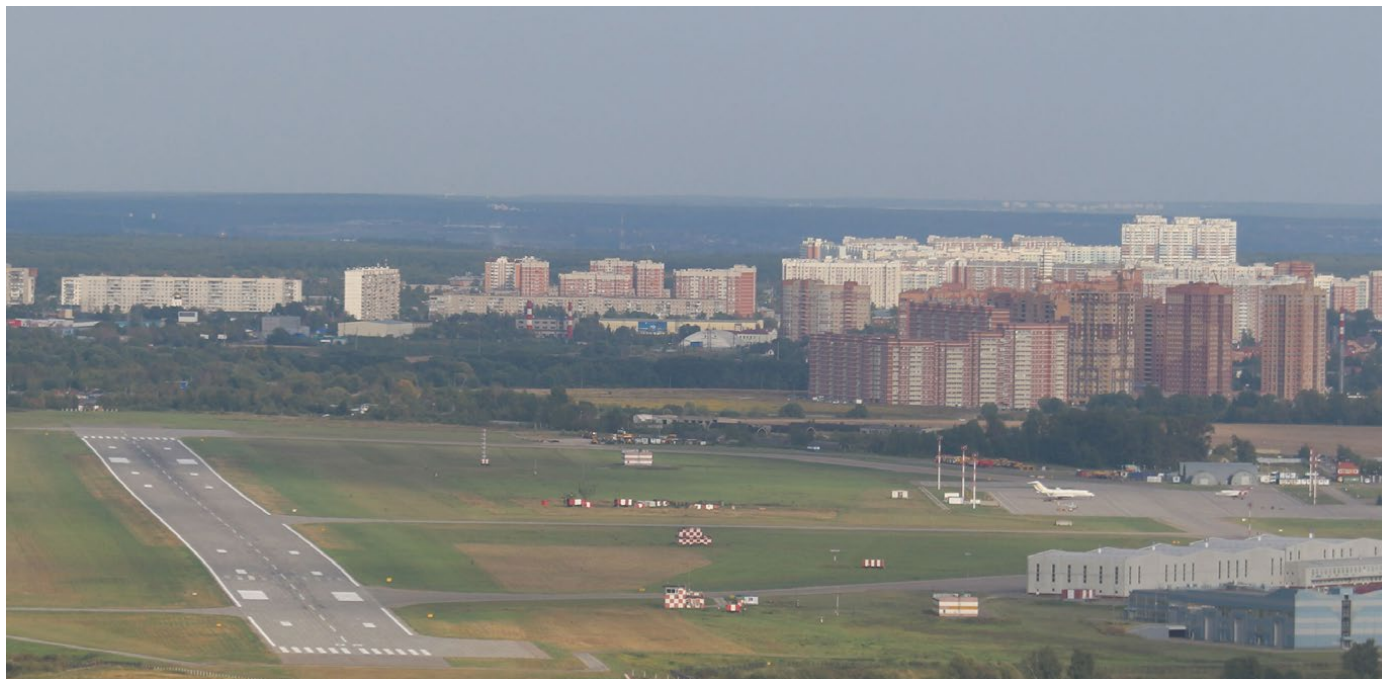
Московский аэродром Остафьево будет закрыт для обслуживания самолётов, также закроется воздушный пункт пропуска через государственную границу. Об этом говорится в постановлении правительства РФ, опубликованном на портале правовых актов.

«Закреть для обслуживания воздушных судов аэродром Остафьево. Закреть воздушный грузо-пассажирский постоянный многосторонний пункт пропуска через государственную границу Российской Федерации по перечню согласно положению», – говорится в тексте документа.

«Остафьево» не использовался как аэродром с 1 ян-

варя 2024 года – полёты государственной авиации там были прекращены. Ранее небольшой аэропортовый комплекс активно использовался бизнес-авиацией, в частности, различными структурами «Газпрома».

Аэродром «Остафьево» был построен для нужд НКВД в 1934 году. Долгое время он был военным, здесь дислоцировался Остафьевский авиационный полк, лётчики которого совершали с аэродрома вылеты на Новую Землю и в горячие точки по всему миру. В 90-е годы с аэродрома стали выполнять и гражданские рейсы. В 2007 году здесь даже был открыт пункт пропуска через государственную границу, и аэродром получил статус международного.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPJPHX



Джет Порт

Embraer сообщает о рекордных поставках в третьем квартале при стабильных объёмах выпуска бизнес-джетов

Бразильская компания Embraer в третьем квартале 2026 года поставила 66 воздушных судов, что стало рекордным показателем для данного периода. Объём поставок в период с июля по сентябрь вырос на 2% по сравнению с предыдущим кварталом и на 6% в годовом исчислении.

За первые девять месяцев 2026 года компания всего поставила 175 самолётов, что на 14% больше показателя аналогичного периода 2025 года (153 воздушных судна). В Embraer отметили, что росту поставок способствовали успехи в реализации инициатив по выравниванию производственного графика.

Подразделение деловой авиации (Executive Aviation) поставило в третьем квартале 41 бизнес-джет, повторив результат аналогичного периода

прошлого года. По заявлению компании, программа выравнивания производства, разрабатывавшаяся в течение последних двух лет, позволила постепенно снизить концентрацию поставок на вторую половину года. Цель данной инициативы – обеспечить более равномерный график поставок в течение всего года.

Embraer по-прежнему ожидает, что по итогам 2026 года объём поставок составит от 160 до 170 бизнес-джетов. Среднее значение этого диапазона соответствует росту на 6% по сравнению с предыдущим годом. Опубликованные данные отражают усилия Embraer по обеспечению стабильности производства во всех сегментах деятельности: компания продемонстрировала рекордные показатели поставок в третьем квартале и продолжила наращивать общий объём поставок с начала года.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Dassault Aviation приступила к лётным испытаниям второго прототипа Falcon 10X

24 сентября Dassault Aviation выполнила первый полёт второго прототипа Falcon 10X на базе в Мериньяке (недалеко от Бордо). Компания подтвердила, что этот самолёт (заводской номер 2) присоединился к первому прототипу, который выполняет по три вылета в неделю с аэродрома Истр на юге Франции. Как сообщили представители Dassault, каждый полёт длится около четырёх часов и направлен на расширение эксплуатационных характеристик (диапазона скоростей, углов атаки и высот полёта).

Первый прототип 10X совершил свой дебютный полёт 19 июня. Месяц спустя Dassault объявила о переносе запланированной даты ввода нового Falcon в эксплуатацию на два года – на 2029 год. Предсе-

датель совета директоров и генеральный директор компании Эрик Траппье объяснил это необходимостью дополнительного времени в связи с ужесточением нормативных требований после кризиса, связанного с самолётами Boeing Max.

В свежем выпуске информационного бюллетеня Falcon FlightLine компания Dassault также отметила 10-летие своего сервисного центра, расположенного рядом с основной сборочной линией в аэропорту Бордо-Мериньяк (LFBD). С 2016 года этот комплекс, располагающий шестью ремонтными боксами и штатом из 70 сотрудников, выполнил 600 проектов по техническому обслуживанию, включая 66 процедур тяжёлого техобслуживания (C-check) для самолётов Falcon 7X и 8X.

An advertisement for Jetport Interiors. It features a man in a dark suit and blue shirt sitting in an airplane cabin, reading a magazine. The background shows the interior of the aircraft with white seats and curtains. The Jetport Interiors logo is in the top left corner. The text 'Решения, создающие стиль' (Solutions that create style) is overlaid in white, followed by a right-pointing arrow and the website 'jetport-interiors.tech' at the bottom.

Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→

jetport-interiors.tech

Мексика отменяет разовые разрешения на прилёт для чартерных рейсов

Мексика внесла существенные изменения в правила аэронавигации: Управление гражданской авиации страны (AFAC) больше не будет выдавать разовые разрешения на прилёт для чартерных рейсов. По данным компании Universal Aviation Mexico, это означает, что для полётов в воздушном пространстве Мексики все чартерные операторы теперь должны иметь генеральное разрешение, утвержденное AFAC, и действующий сертификат эксплуатанта (АОС). При этом право на прилёт имеют только те воздушные суда, которые указаны в данном разрешении.

Хотя операторы могут продолжать использовать самолёты, уже включенные в действующие разрешения, в допуске новых воздушных судов, не указанных в документе, будет отказано.

В Universal отметили, что это нововведение означает значительное ужесточение контроля: перед выдачей разрешения на каждый рейс местные органы власти будут проверять документы оператора, характеристики воздушного судна и документацию экипажа.

«Следует ожидать усиленного контроля и санкций за каботажные перевозки или выполнение полётов без надлежащих разрешений», - пояснила Хинна Гарсия, руководитель центра управления операциями компании в Мексике. «Несоблюдение этих требований может привести к отказу в выполнении рейсов, задержкам или административным штрафам в то время, как Мексика остается важнейшим рынком для деловой авиации».



АЭРОПРАКТИКА

Правильный подход к безопасности полетов

Инспектируем.
Консультируем.
Обучаем

А

В сентябре цены на авиатопливо в США достигли максимума за полгода

Продолжающийся конфликт на Ближнем Востоке по-прежнему влияет на стоимость авиатоплива в США: по данным iFlightPlanner, в прошлом месяце средняя цена на топливо марки Jet-A составила \$8,39 за галлон, увеличившись на 4,9% по сравнению с августом. Таким образом, цена выросла почти на 39 центов за галлон.

В 48 смежных штатах средняя цена составила \$8,30, что на 5,1% выше августовского показателя. Наиболее резкий рост был зафиксирован на Восточном побережье США: цена подскочила на 57 центов за галлон, достигнув в среднем \$8,69 (рост на 7%).

В прошлом месяце в США также выросли цены на авиационный бензин (Avgas), хотя и не столь значительно: стоимость топлива при полном обслуживании составила в среднем \$7,75 за галлон, что на 21 цент больше, чем месяцем ранее. В то же время цена на бензин марки 100LL при самостоятельной заправке выросла на 16 центов за галлон, составив в среднем по стране \$6,67.

Данные были собраны iFlightPlanner на основе информации от более чем 3000 операторов FBO и поставщиков топлива в США. На протяжении последних шести месяцев цены на авиатопливо в стране оставались высокими, а в прошлом месяце оба вида топлива достигли новых максимумов.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Charter and Go представляет ConnieAI

Поставщик программного обеспечения для авиации Charter and Go в конце этого месяца на выставке NBAA-BACE 2026 продемонстрирует ConnieAI – инструмент на базе искусственного интеллекта, помогающий автоматизировать подготовку ценовых предложений на основе входящих запросов клиентов.

На своём стенде компания представит платформу, объединяющую процессы продаж, управления взаимоотношениями с клиентами, работы с экипажами, планирования и диспетчеризации. Решение предназначено для операторов, работающих по правилам Part 91 и Part 135 (чартерные перевозки), авиакомпаний (Part 121) и чартерных брокеров. Платформа также поддерживает программы лояльности, ваучерные системы, программы Jet Card и систему клиентских кредитов.

По заявлению Charter and Go, система ConnieAI призвана собирать недостающую информацию о рейсе и ускорять процесс продаж. Операционный директор Памела Хафф отметила: «ИИ становится гораздо более ценным инструментом, когда он понимает специфику бизнеса, который обслуживает».

В программу демонстраций включены: модели подбора воздушных судов, помогающие отделам продаж определять приоритетные заявки с учётом вероятности их успешного закрытия, инструменты динамического ценообразования и управления доходами, учитывающие как операционные, так и коммерческие факторы при формировании цен, а также функции формирования комплексных предложений, позволяющие включать в одну заявку несколько вариантов самолётов или маршрутов.

Мексика требует наличие бортовых самописцев на лёгких джетах

Некоторые авиакомпании, осуществляющие чартерные рейсы на лёгких и средних бизнес-джетах в Мексику, не смогли получить единое разрешение на многократные посадки, поскольку их самолёты не оборудованы бортовыми самописцами (FDR). Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) не требует наличия FDR на таких самолётах, но они необходимы согласно правилам Федерального агентства гражданской авиации Мексики (AFAC).

В течение последних двух лет Мексика ужесточает требования к самолётам, используемым для чартерных рейсов, «имеющим 10 и более пассажирских мест или максимальную взлетную массу 12500 фунтов и более, для получения общего разрешения». По словам руководителя отдела ре-

гулирования услуг по поддержке рейсов в компании World Fuel, ужесточение требований коснулось даже некоторых операторов, у которых отсутствуют необходимые регистраторы FDR, но есть сертификат эксплуатанта воздушного судна AFAC и общее разрешение в рамках соглашений, заключённых на основании ранее действовавших правил.

Компания World Fuel сотрудничает с американским оператором чартерных рейсов, который располагает двумя самолётами Bombardier Challenger 350 и восемью Learjet 60. World Fuel сообщила изданию AIN: «AFAC выдаст общее разрешение на два Challenger, но не предоставит разрешение на Learjet 60, поскольку у Learjet нет (и FAA не требует наличия) бортового самописца (FDR)».



Global Jet пополнила парк

Компания Global Jet включила в свой чартерный парк новейший Dassault Falcon 6X (2026 года выпуска), расширив тем самым спектр предложений для дальних частных перелётов. Воздушное судно с регистрационным номером LX-SYN рассчитано на перевозку до 14 пассажиров. Falcon 6X сочетает в себе просторный салон, высокоскоростной доступ в интернет и новейшую авионику, обеспечивая при этом межконтинентальную дальность полёта.

Салон самолёта разделён на три отдельные зоны. В передней части расположены индивидуальные кресла, здесь создана более уединённая атмосфера для пассажиров, желающих поработать, отдохнуть или побеседовать. Центральная часть салона отведена под обеденную и рабочую зону, подходящую для проведения деловых встреч и приёма пищи. Задняя часть оформлена как зона отдыха (лаунж) с диванами и мягкими подушками, что обеспечивает дополнительное пространство для релаксации во время длительных перелётов.

По заявлению Global Jet, интерьер был спроектирован так, чтобы обеспечить гибкость использования бизнес-джета для различных миссий, от корпоративных командировок до дальних туристических поездок. Пассажирам также доступны Wi-Fi, USB-порты для зарядки устройств, разъёмы HDMI, система информирования о полёте Airshow, видеомониторы, планшеты iPad и специальные приложения.

Falcon Luxe представляет свой Global 7500

Компания Falcon Luxe продвигает свой Bombardier Global 7500 как ключевой элемент предложения по аренде частных самолётов для дальних перелётов. По данным компании, этот самолёт 2020 года выпуска (регистрационный номер T7-AFZ) обладает дальностью до 7000 морских миль и вмещает до 18 пассажиров.

Falcon Luxe, входящая в состав Alex Group Investment, предоставляет услуги по аренде частных самолётов как для деловых поездок, так и для путешествий с целью отдыха. Global 7500 рассчитан на выполнение дальнемагистральных рейсов из ОАЭ в пункты назначения по всей Европе, Азии, Северной Америке и Австралии (в зависимости от маршрута и условий эксплуатации). Благодаря продолжительности полёта до 16 часов самолёт способен совершать многие межконтинентальные перелёты без промежуточных остановок.

Помимо дальности полёта, Falcon Luxe особо отмечает салон самолёта как ключевое преимущество своего предложения. Интерьер организован так, чтобы пассажиры могли работать, обедать, расслабляться и отдыхать во время длительных перелётов. Конфигурация салона рассчитана на различные категории путешественников, включая руководителей бизнеса, семьи и большие группы, которым важна гибкость при планировании международных поездок. Деловые путешественники могут использовать салон как рабочее пространство в полёте, а клиенты, летящие на отдых, – как место для расслабления во время длительного путешествия.

В Falcon Luxe заявили, что этот бизнес-джет полностью соответствует стратегии компании, направленной на организацию прямых, комфортных и гибких частных перелётов.



Тренажёр G600/G700 одобрен FAA

Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) одобрило новый полнопилотажный тренажёр Gulfstream G600/G700 уровня D от компании FlightSafety International. Этот тренажёр, расположенный в учебном центре FSI в Лонг-Бич, штат Калифорния, является первым трансформируемым тренажёром G600/G700, одобренным для обучения в США.

Решение о размещении нового устройства в Лонг-Бич было отчасти принято с учётом пожеланий клиентов FSI. Реагируя на их отзывы и меняющиеся потребности, FSI расширяет возможности обучения там, где это наиболее необходимо клиентам.

«Этот новый трансформируемый тренажёр отражает наше стремление предоставлять инновационные решения для обучения, призванные ещё больше поддерживать операторов Gulfstream», - сказал Бен Картер, исполнительный вице-президент по операциям учебных центров FlightSafety International. «Благодаря возможности использования нескольких конфигураций самолётов в одном устройстве мы помогаем клиентам оптимизировать доступ к обучению, сохраняя при этом высочайшие стандарты точности и безопасности».

Тренажёр оснащен генератором изображений FSI VITAL 1150, обладающим возможностью быстрого обновления окружающей среды для сверхбыстрой визуальной обработки. Он также имеет 42-дюймовую электрическую подвижную базу и предназначен для поддержки сложных задач обучения, включая выполнение крутых заходов на посадку G600.

FAA сертифицировало систему Garmin Autoland для Epic E1000 AX

Однодвигательный турбовинтовой самолёт Epic Aircraft E1000 AX стал очередной моделью, получившей сертификат FAA на использование системы Garmin Autoland. В состав системы входит автоматизация Garmin, кроме того, в E1000 AX предусмотрено несколько точек размещения кнопок активации Autoland, что позволяет пассажирам легко задействовать систему в экстренной ситуации, например, при потере пилотом трудоспособности.

Система Autoland способна автоматически выбрать подходящий аэродром с учётом расстояния, длины взлётно-посадочной полосы, запаса топлива, рельефа местности и погодных условий, а также определить оптимальную полосу, выполнить полёт к аэродрому, выйти на связь с диспетчерами, проинформировать пассажиров о происходящем, совершить посадку, затормозить до полной остановки и заглушить двигатель.

Систему Autoland можно активировать нажатием кнопки. Кроме того, она включается автоматически, если определяет, что пилот не в состоянии управлять самолётом.

«Только в модели E1000 AX кнопки активации Autoland расположены в нескольких местах салона, благодаря чему эта технология, способная спасти жизнь, находится в зоне лёгкой доступности для пассажиров, обеспечивая им чувство уверенности и спокойствия», - заявил генеральный директор Epic Aircraft Дар Кинг. «Получение сертификата FAA на систему Autoland стало результатом многолетней кропотливой работы инженеров и проведения испытаний. Это достижение свидетельствует о неизменной приверженности нашей команды вопросам безопасности, и мы гордимся тем, что можем предложить эту технологию владельцам E1000 AX».



ГТЛК получит 72 вертолёт Ми-8

ГТЛК (группа ВЭБ.РФ) и холдинг «Вертолёты России» Госкорпорации Ростех подписали контракт на поставку вертолётной техники. Авиаперевозчикам на льготных условиях передадут 72 машины Ми-8МТВ-1, произведённые на Казанском вертолётном заводе. Проект реализуется при поддержке Минпромторга России в рамках инвестпроекта по обновлению вертолётного парка и с использованием средств Фонда национального благосостояния (ФНБ).

«Поставляемые в рамках нового контракта Ми-8МТВ-1 помогут в перевозке людей и грузов, в том числе в удалённых и труднодоступных населённых пунктах, где альтернатив вертолёту мало или совсем нет. В случае необходимости силами эксплуатантов машины могут быть оснащены специальными модулями для выполнения поисково-спасательных и медицинских задач», - прокомментировал заместитель министра промышленности и торговли России Геннадий Абраменков.

В рамках инвестпроекта в 2023–2026 годах регионы России уже получили 86 вертолётных. Новые поставки продолжают работу по развитию транспортной системы страны и оснащению региональных авиакомпаний новой техникой на льготных условиях. По данным Ассоциации вертолётной индустрии, по состоянию на 2025 год около 50% парка в регионах РФ составляли вертолёты в возрасте более 29 лет, поэтому потребность в новых машинах крайне высока.

Многоцелевые вертолёты Ми-8МТВ-1 могут оснащаться дополнительными топливными баками объёмом 915 литров каждый.

Французский налог на авиаперевозки ударил по чартерным операторам

В новом отчёте, подготовленном главным докладчиком финансового комитета парламента Франции, отмечается резкое снижение активности бизнес-джетов, зарегистрированных во Франции, после введения так называемого «налога солидарности» на чартерные рейсы.

По словам Филиппа Жювена, курирующего вопросы государственных финансов в Национальном собрании, с октября прошлого года количество рейсов французских воздушных судов в этом секторе сокращалось на 11-20% в каждом квартале, тогда как число рейсов иностранных самолётов в аэропорты Франции выросло на 3-4%.



Эта статистика подтверждает доводы французского отделения Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА). Ассоциация выражала протест против того, что французские власти сосредоточились на взимании этого налога (сумма которого может достигать 2100 евро с пассажира) именно с французских чартерных операторов, в то время как их зарубежные конкуренты могут легко избежать этих выплат.

Жювен пришел к выводу, что сектор деловой авиации пострадал от налога непропорционально сильно по сравнению с коммерческими авиакомпаниями. Он также отметил, что доля чартерных самолётов с иностранной регистрацией на французском рынке выросла с 86% в начале 2025 года до 91% к середине 2026 года, что привело к сокращению общих налоговых поступлений от французских компаний.

В отчёте сделан вывод, что «налог солидарности» негативно повлиял на занятость и транспортное сообщение во Франции. Представители ЕВАА France заявили, что продолжат добиваться внесения изменений в проект закона о бюджете на 2027 год, чтобы «отменить этот карательный налог и предотвратить окончательное исчезновение французского флага» (то есть уход компаний из французской юрисдикции).

Некоторые французские чартерные операторы предпочли зарегистрировать свои воздушные суда в других странах Европейского Союза, например на Мальте.

Jeppesen запускает первые ИИ-агенты для системы ForeFlight Airflow

Компания Jeppesen активизирует внедрение системы планирования и управления операциями ForeFlight Airflow, основанной на технологиях искусственного интеллекта, запустив в работу 150 ИИ-агентов. На конференции для пользователей из сферы коммерческой авиации, проходящей в Париже, представители компании сообщили, что уже оказывают поддержку ряду авиакомпаний, ставших первыми заказчиками этой технологии, и планируют в ближайшие месяцы представить дополнительные ИИ-агенты для клиентов из бизнес-авиации.

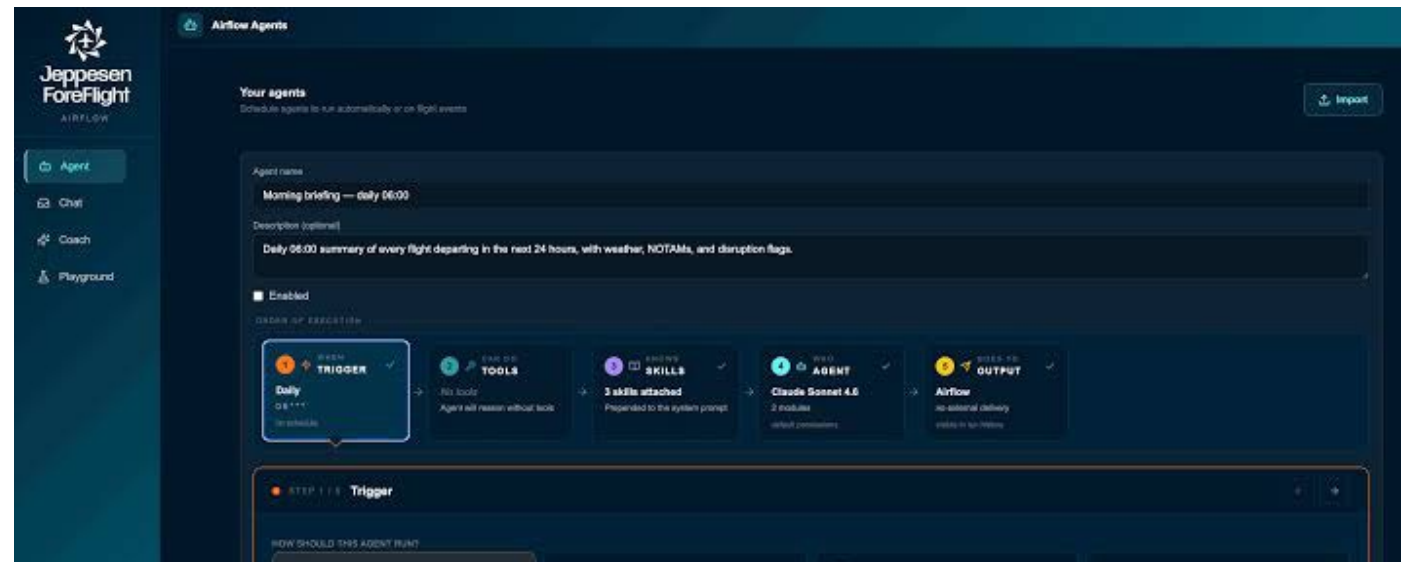
Первая группа ИИ-агентов призвана повысить эффективность использования инструментов Trip Trading и Trip Mastery в системе ForeFlight Airflow, которые помогают пилотам и специалистам по планированию составлять графики работы экипажей. Эти агенты также задействуются в рамках функции Augmented Ops Control: она помогает операторам реагировать на сбои в расписании, предлагая, например, варианты восстановления графика для воздушных судов и экипажей, выбившихся из первоначального плана.

Компания Jeppesen представила ForeFlight Airflow в июле в качестве основы своей стратегии использования ИИ. По заявлению разработчиков, на начальном этапе стратегия сосредоточена на росте доходов, сокращении издержек и защите активов операторов. В рамках первоначального запуска была представлена функция ClearNotams, использующая ИИ для упрощения интерпретации пилотами уведомлений NOTAM.

По данным компании, операторы могут самостоятельно определять степень автоматизации при работе с платформой и темпы внедрения ИИ-технологий. Помимо платформы ForeFlight, технология Airflow может быть интегрирована в уже используемые операторами сторонние системы и инструменты. При этом во всех случаях применяются исключительно «сертифицированные» авиационные данные и соблюдаются внутренние регламенты конкретного оператора.

Признавая обеспокоенность по поводу безопасных границ использования ИИ, Jeppesen подошла к вопросу критически и разработала пять «принципов доверия» для системы ForeFlight Airflow. Первый принцип, «обоснованность и контекст», она описала как необходимость гарантировать отсутствие заведомо неверных ответов. Остальные принципы включают: принятие решений на основе сертифицированных данных при полном контроле пользователя над источником информации; обеспечение прозрачности происхождения данных, сгенерированных ИИ; интеграцию агентов ИИ в существующую у эксплуатанта систему управления безопасностью полётов; а также принцип «человек в контуре управления» (сохранение решающей роли человека).

Ярким примером применения ИИ-агентов в системе Airflow является процесс восстановления расписания полётов, нарушенного, например, из-за неблагоприятных погодных условий или сбоя в работе службы управления воздушным движением. ИИ можно обучить учитывать «цели» и приоритеты при восстановлении операций, чтобы не упускать их из виду, а также «учиться» на прошлых инцидентах, делая процесс более воспроизводимым и эффективным.



Mente объединяет все авиационные услуги под единым брендом

Компания Mente, работающая в сфере деловой авиации, объединяет свои авиационные подразделения под единым брендом, стремясь упростить доступ клиентов к полному спектру своих услуг. Mente Group сохранит своё название (но с обновлённым логотипом), а компания Four Corners Aviation будет переименована в Mente Aviation и получит новый логотип.

Эти два подразделения будут работать как тесно связанные части одной организации, а информация о полном спектре авиационных услуг Mente будет представлена на едином веб-сайте.

Деятельность компании будет структурирована по пяти основным направлениям:

- Стратегия – охватывает вопросы авиационного планирования, анализа парка воздушных судов, оценки целесообразности владения, исследования рынка и предоставления стратегических консультаций
- Сделки – сопровождение процессов покупки и продажи воздушных судов, в том числе анализ рынка, техническую экспертизу, ведение переговоров и управление сделками
- Операционный консалтинг – предполагает консультирование владельцев воздушных судов и корпоративных лётных подразделений по таким вопросам, как операционная эффективность, организационная структура и планирование парка
- Оценка активов – предоставляет услуги по независимой оценке воздушных судов, опираясь на опыт работы с рынком деловой авиации и данными о совершенных сделках

- Чартерные перевозки и управление воздушными судами включает услуги по управлению воздушными судами, организацию чартерных рейсов по всему миру, а также программу Freedom – уникальное предложение Mente в формате «корпоративный бизнес-джет как услуга»

В Mente отмечают, что эти изменения опираются на высокую узнаваемость бренда, завоёванную компанией в секторе деловой авиации.

Посещаемость сайта Mente в 4-5 раз превышает трафик сайта Four Corners Aviation, поэтому именно бренд Mente станет основой будущей стратегии компании. Брайан Проктор, основатель, президент и генеральный директор Mente, заявил: «Компания Mente завоевала широкую известность и авто-

ритет в сфере деловой авиации, поэтому вполне логично использовать потенциал всей компании под именем, которое хорошо знакомо рынку.

В то же время название Mente Aviation чётко обозначает сферу деятельности наших подразделений, занимающихся чартерными перевозками и управлением воздушными судами. Благодаря такому объединению клиенты могут легко ознакомиться со всем спектром доступных им профессиональных услуг».

В компании отметили, что единая цифровая платформа также учитывает потребности клиентов в сфере деловой авиации, которым часто требуется комплекс услуг – как на этапе принятия решения о приобретении воздушного судна, так и в процессе его эксплуатации.



Исследование ACJ выявило три фактора, стимулирующих спрос на Ближнем Востоке

Гибкость, технологические инновации и принципы устойчивого развития стимулируют спрос на услуги корпоративной авиации на Ближнем Востоке – таковы результаты нового исследования, проведённого компанией Airbus Corporate Jets (ACJ). Опрос, в котором приняли участие 35 специалистов по финансированию и брокеров в сфере деловой авиации из стран Ближнего Востока (исследование было приурочено к возвращению конференции Corporate Jet Investor в Дубай), показал, что участники рынка ожидают роста интенсивности полётов бизнес-джетов в ближайшие годы.

Чади Шааде, президент ACJ, отметил: «Бизнес-авиация на Ближнем Востоке стремительно развивается. Организации всё больше ценят гибкость, безопасность и продуктивность, которые обеспечивают частные самолёты. В то же время техноло-

гии трансформируют эту отрасль. Искусственный интеллект и системы предиктивного технического обслуживания помогают операторам повышать эффективность, а новые решения в области связи позволяют пассажирам сохранять высокую продуктивность на протяжении всего полёта».

Такие перспективы подкрепляются ролью региона на мировом рынке. В настоящее время на долю Ближнего Востока приходится около трети мирового парка бизнес-лайнеров. Также наблюдается явный спрос на обновление парка: примерно 40% самолётов в регионе приближаются к рубежу в 15 лет эксплуатации – стандартному сроку, после которого обычно требуется замена воздушного судна.

Особые ожидания связаны с сегментом крупно-размерных самолётов: 83% респондентов прогно-

зируют рост интенсивности полётов больших бизнес-джетов в период до 2030 года, причем 37% ожидают значительного увеличения спроса. Рост спроса ожидается во всех категориях воздушных судов: 80% опрошенных прогнозируют более активное использование лёгких джетов, а 78% – рост эксплуатации самолётов среднего класса.

Технологии способствуют этому росту. Девять из десяти (89%) респондентов полагают, что в ближайшие пять лет расширится применение искусственного интеллекта для оптимизации планирования полётов, снижения расхода топлива и прогнозирования потребностей в техническом обслуживании. Кроме того, 72% опрошенных ожидают, что спутниковая связь нового поколения на низкиорбитальных спутниках (LEO) окажет положительное влияние на продажи и эксплуатацию бизнес-джетов вплоть до 2030 года.

«Вопросы устойчивого развития также выходят на первый план», - добавил Шааде. «Растущее использование экологически чистого авиатоплива (SAF) и повышенный спрос на экономичные самолёты свидетельствуют о том, что экологические и эксплуатационные показатели теперь тесно взаимосвязаны». Около 83% опрошенных ожидают роста использования экологически чистого топлива (SAF) в ближайшие пять лет, а 92% отмечают, что при оценке вариантов приобретения воздушных судов покупатели уделяют повышенное внимание топливной эффективности. При этом более трёх четвертей респондентов полагают, что до 2030 года будет расширяться практика использования схем «book and claim» (механизм учёта и распределения SAF).



На выставке MEBAА Show 2026 в зоне Luxury Boulevard появится площадка для интерактивных мероприятий

В этом году выставка MEBAА Show делает особый акцент на деловой авиации как на отправной точке для доступа к более широкой экосистеме путешествий класса люкс и стиля жизни премиум-класса. Зона Luxury Boulevard, где представлены компании, работающие в сфере элитного досуга и путешествий, будет дополнена специальной площадкой для интерактивных мероприятий. Здесь бренды смогут проводить презентации продукции, организовывать иммерсивные мероприятия и устраивать встречи для налаживания деловых контактов.

MEBAА Show 2026, одиннадцатая по счёту выставка, проводимая раз в два года, состоится 8-10 декабря на площадке Dubai Airshow в комплексе Dubai World Central (DWC). Это одно из крупнейших в мире мероприятий, посвященных частной авиации.

Luxury Boulevard служит площадкой для компаний, предлагающих товары и услуги класса люкс и организующих элитные путешествия. Здесь они могут наладить связи с состоятельными клиентами и найти партнёров в индустрии роскошного туризма. В числе брендов, представляющих товары класса люкс и услуги в сфере велнеса, которые впервые примут участие в выставке в этом году, – Brabus, Capella Hotel Group, OceanSky Cruises, Let's Go Maldives и Biohackn.

Организатором MEBAА Show выступает компания inD (подразделение Informa DWTC), которая также на протяжении 21 года владеет и управляет выставкой Monaco Yacht Show в рамках своего бренда Informa Prestige.

«Сферы деловой авиации и суперяхт всё тес-

нее переплетаются, формируя единую экосистему, охватывающую и небо, и море, и обеспечивающую клиентам высочайший уровень комфорта на всех этапах путешествия, включая «последнюю милю», - отметил Тим Хоуз, управляющий директор inD. «Наши команды, отвечающие за проведение выставок в Дубае и Монако, будут опираться на прошлые успехи, чтобы обеспечить новые достижения как для наших клиентов, так и для экспонентов».

«Предстоящая выставка MEBAА Show станет продолжением успеха рекордной выставки 2024 года, в ходе которой были заключены сделки на сумму \$1 млрд, что закрепило за нами статус самой влиятельной торговой площадки в деловой авиации», - добавил Хоуз. «Благодаря широкому участию производителей, операторов, компаний по техническому обслуживанию и ремонту, операторов наземного обслуживания (FBO) и сервисных компаний в сфере деловой авиации, выставка MEBAА Show открывает уникальные возможности для демонстрации инноваций и развития бизнеса».

«Межотраслевое сотрудничество и совместное владение активами становятся всё более актуальными в индустрии роскоши, формируя новые связи между секторами, которые традиционно развивались обособленно», - отметил Александр Четчиков, президент WLCC. «Особую ценность представляют такие инициативы, как Luxury Boulevard на выставке MEBAА Show: они объединяют на одной площадке представителей деловой авиации, индустрии туризма и гостеприимства, а также бренды, формирующие определённый стиль жизни, тем самым открывая новые перспективы для сотрудничества».



IADA: на вторичном рынке высокий спрос и ограниченное предложение

Международная ассоциация дилеров воздушных судов (IADA) опубликовала отчёт «Текущее состояние и прогноз рынка на 2026-2027 годы», содержащий углубленный анализ мирового вторичного рынка деловой авиации по состоянию на сентябрь 2026 года и прогнозы до сентября 2027 года. Согласно отчёту, рынок сохраняет устойчивость благодаря стабильному спросу со стороны покупателей, исторически низкому предложению качественных воздушных судов и длительным срокам ожидания поставки новых бизнес-джетов.

В первом полугодии 2026 года аккредитованные IADA дилеры закрыли 746 сделок с воздушными судами деловой авиации, что на 21% превышает показатель аналогичного периода 2025 года.

Ограниченное предложение продолжает влиять на динамику рынка, особенно в сегментах самолётов среднего, суперсреднего и тяжёлого классов, где наблюдается дефицит относительно новых и хорошо оснащённых машин. Самолёты с прозрачной историей владения, актуальной документацией

по техническому обслуживанию, участием в программах обслуживания двигателей, современной авионикой и расширенными возможностями связи по-прежнему вызывают высокий интерес у покупателей и во многих случаях продаются по повышенной цене.

В прогнозе выделены ключевые факторы, которые, как ожидается, будут поддерживать спрос на рынке: сохранение в США льготы в виде 100-процентной ускоренной амортизации, высокие показатели интенсивности использования самолётов деловой авиации, доступные условия финансирования и длительные сроки поставки от производителей. В то же время участникам рынка приходится работать в сложных условиях, обусловленных геополитической неопределённостью, изменениями в торговой политике, ростом эксплуатационных расходов и цен на топливо, нехваткой мощностей ТОиР, а также сохраняющимися проблемами в цепочках поставок.

Северная Америка остаётся ключевым игроком на мировом рынке поддержанных самолётов деловой авиации. Согласно отчёту, действующая в США система тарифов остаётся в целом благоприятной для сделок с поддержанными бизнес-джетами, отвечающими определённым критериям. Потенциальные ограничения на импорт новых воздушных судов могут дополнительно стимулировать спрос на имеющиеся на рынке поддержанные самолёты, укрепляя и без того прочные рыночные показатели.

Помимо Северной Америки, в отчёте анализируется динамика рынков Европы, Великобритании,



Ближнего Востока, Азии, Южной Америки и Африки. Ситуация в регионах остаётся неоднородной и зависит от таких факторов, как изменение торговых отношений, нормативные требования к использованию экологически чистого авиатоплива (SAF), доступность воздушных судов, условия финансирования, а также различия в темпах экономического роста и активности в сфере деловой авиации.

Рост цен на топливо в сочетании с более высокой стоимостью SAF играет всё более важную роль при принятии решений о приобретении, владении и эксплуатации воздушных судов. Поскольку операторы уделяют повышенное внимание долгосрочному управлению расходами и целям в области устойчивого развития, вопросы, связанные с топливом, продолжают влиять на стратегии формирования парка воздушных судов.



В прогнозе также отмечаются более широкие макроэкономические риски, включая потенциальное долгосрочное влияние исторически высокого уровня государственного долга США. Хотя эти факторы требуют пристального внимания, в отчёте подчёркивается, что они пока не оказали существенного влияния на спрос на вторичном рынке.

Лу Сено, исполнительный директор IADA, прокомментировал ситуацию следующим образом: «Рынок подержанных бизнес-джетов остаётся сильным, но при этом становится всё более избирательным. Наблюдается дефицит качественных воздушных судов с хорошей историей эксплуатации, надлежащим статусом технического обслуживания и соответствующим оснащением. В связи с этим для покупателей и продавцов как никогда важны тщательная подготовка, выбор правильного момента для сделки и привлечение опытных специалистов для сопровождения процесса».

Отчёт «Текущая ситуация на рынке и прогноз» (Current Market Portrait & Forecast) подготовлен на основе совокупного опыта проведения сделок и аналитических данных аккредитованных дилеров и других членов IADA по всему миру. Анализ также опирается на информацию и экспертные оценки ведущих отраслевых организаций и специалистов, включая Национальную ассоциацию деловой авиации (NBAA), Ассоциацию производителей авиации общего назначения (GAMA), Международный совет деловой авиации (IBAC), а также компании Jetcraft и Global Jet Capital.

В третьем квартале тарифы на карточные продукты в США снизились

Согласно аналитическим данным компании Private Jet Card Comparisons, в конце сентября средняя стоимость лётного часа составляла \$10958. Это на 2,7% ниже по сравнению с третьим кварталом 2025 года, но на 23,7% выше допандемийного уровня, зафиксированного в четвертом квартале 2019 года. Средние тарифы за час полёта во всех кате-

гориях воздушных судов опустились до минимальных значений с конца 2023 года.

Анализ охватывает программы jet cards, клубные членства и чартерные предложения, предусматривающие гарантированное наличие самолётов и фиксированные или гарантированные тарифы.



Публикуемые цены за час полёта включают базовый тариф, топливные сборы и федеральный акцизный налог США в размере 7,5%.

Private Jet Card Comparisons отслеживает деятельность более 80 провайдеров и свыше 1000 вариантов программ. В течение третьего квартала в базу данных было внесено 56 обновлений.

Последнее исследование посвящено программам начального уровня (рассчитанным менее чем на 50 часов полета).

Даг Голлан, президент и главный редактор Private Jet Card Comparisons, отметил: «Единственное, что остаётся неизменным, – это то, что цены, правила и условия программ jet cards продолжают меняться. Тем не менее, потребителям нравятся эти программы, поскольку после выбора подходящего варианта большинство из них фиксируют цены и условия на 12 месяцев, а иногда и на более длительный срок».

Цены на частные перелёты снизились в большинстве категорий воздушных судов

Без учёта турбовинтовых самолётов средняя стоимость лётного часа по программам jet cards в конце третьего квартала составила \$11422. Наиболее значительное квартальное снижение тарифов было зафиксировано в сегменте турбовинтовых самолётов: средняя стоимость лётного часа упала на 19,9%, составив \$5022. Стоимость аренды сверхлёгких джетов (very light jets) снизилась на 4,5% (до \$7341), а лёгких реактивных самолётов – на 1,5% (до \$8333).

Ставки на самолёты с салоном большого размера (large cabin jets) упали на 2,9%, до \$14791 за час. Цены на суперсредние бизнес-джеты снизились на 0,4% (до \$12485), в то время как средние самолёты стали одной из двух категорий, показавших квартальный рост: их стоимость увеличилась на 0,5%, составив \$9607.

Наибольший рост продемонстрировали сверхдальние бизнес-джеты: средние тарифы выросли на 1,2%, до \$19433 за час.

На резкое снижение тарифов для турбовинтовых самолётов отчасти повлияли изменения рыночной конъюнктуры в течение квартала. Компания OneFlight, предлагавшая более 100 тарифов для конкретных моделей воздушных судов (включая более десятка вариантов для турбовинтовых самолётов), в сентябре приостановила свою деятельность. Оператор долевого владения PlaneSense также прекратил продажи карточных продуктов для турбовинтовых самолётов Pilatus PC-12, объявив, что все доступные в рамках программы объёмы уже распроданы.

В анализ по-прежнему включены программы компании NetJets, несмотря на то что она больше не продает jet cards новым клиентам, поскольку действующие клиенты могут продлевать свои контракты.

В течение квартала новый поставщик услуг, компания JetSafe, представил программу с фиксированными тарифами и гарантированным предоставле-

нием поршневых самолётов. Средняя стоимость лётного часа в рамках трёх программ компании для поршневых самолётов составляет \$3144.

Несмотря на общее снижение почасовых тарифов, минимальный объём лётного времени, оплачиваемый клиентами, увеличился. Средний показатель минимального оплачиваемого налёта за день вырос до 95 минут (во втором квартале он составлял 92,9 минуты). Этот показатель также значительно превысил среднее значение в 85,1 минуты, зафиксированное годом ранее, и среднее значение в 86,2 минуты, отмеченное в 2019 году.

Нормативы минимальной продолжительности полёта в сутки (daily minimums) особенно важны для коротких рейсов, поскольку с клиентов взимается плата за этот минимальный период, даже если фактический полёт длится меньше времени.

Для лёгких джетов средний показатель минимальной продолжительности полёта в сутки вырос до 78,9 минуты (во втором квартале он составлял 72,8 минуты). Ранее, в конце 2024 года, этот показатель опускался до 68,7 минуты, после чего вновь начал расти.

Количество пиковых дней остаётся значительно выше допандемийного уровня. Число пиковых дней, предусмотренных программами jet cards, в течение квартала практически не изменилось. Среднее количество пиковых дней незначительно снизилось с 45,4 во втором квартале до 45,3 в тре-

тьем. Тем не менее, этот показатель оказался существенно выше уровня в 36,5 дня, зафиксированного годом ранее, и почти вдвое превысил значение в 22,8 дня, отмеченное в четвертом квартале 2019 года. В настоящее время количество пиковых дней на 98,5% превышает допандемийный уровень.

Помимо более высоких цен, такие дни могут сопровождаться дополнительными ограничениями, включая необходимость более раннего бронирования, ужесточённые сроки отмены рейсов и расширенные возможности операторов по изменению времени вылета.

Требуемый срок уведомления для бронирования рейса по гарантированному тарифу в третьем квартале несколько сократился. Среднее время подачи заявки (заблаговременность заказа) для рейсов вне пикового периода уменьшилось с 65,9 часа во втором квартале до 64,8 часа. Несмотря на улучшение показателя за квартал, время подачи заявки осталось выше уровня годичной давности, когда средний показатель составлял 62 часа. Это также существенно превышает среднее значение, зафиксированное до пандемии (23,2 часа).

Последние данные свидетельствуют о том, что, хотя базовые цены на карточные программы несколько снизились по сравнению с недавними пиковыми значениями, клиентам по-прежнему приходится сталкиваться с более длительными сроками бронирования и более высокими минимальными тарифами, чем до пандемии.

Семейные офисы всё чаще прибегают к услугам бизнес-авиации

Согласно результатам нового исследования, проведённого компанией Airbus Corporate Jets (ACJ), международные семейные офисы всё чаще полагаются на бизнес-авиацию для обеспечения своего глобального роста. Как отмечают в ACJ, опрос руководителей семейных офисов, под управлением которых находятся активы на общую сумму



\$303 млрд, выявил «явный сдвиг» в сторону трансграничной деятельности и «растущую зависимость» от частной авиации при её организации.

«По мере того как семейные офисы расширяют географию своей деятельности, бизнес-авиация становится стратегической необходимостью», - заявил президент Airbus Corporate Jets Чади Шааде. «Наше исследование показывает, что частная авиация не только повышает операционную эффективность, но и способствует формированию более сплочённого и продуктивного коллектива, работающего одновременно на разных континентах».

За последние пять лет почти 70% опрошенных семейных офисов открыли новые представительства в других юрисдикциях. Ключевым фактором этого процесса стал рост числа членов семей, переезжающих за границу, на это указали 90% респондентов. Почти все опрошенные руководители ожидают, что в ближайшие три года ещё больше членов семей будут проживать в разных странах.

Среди других причин – дальнейшая диверсификация инвестиционных портфелей (72%) и необходимость управления геополитическими рисками (28%).

На сегодняшний день 70% деловых поездок семейных офисов осуществляется с использованием частных самолётов. За последние два года 96% опрошенных руководителей отметили рост использования частных лайнеров, и абсолютно все респонденты полагают, что эта тенденция сохранится в ближайшие два года.

Главным преимуществом бизнес-авиации представители семейных офисов назвали возможность гибко организовать рабочий процесс во время полёта. На втором месте оказалась возможность самостоятельно контролировать график поездок, а на третьем и четвертом – конфиденциальность и сокращение времени в пути соответственно. Результаты исследования показывают, что 89% руководителей семейных офисов экономят от двух до трех часов на каждой поездке, пользуясь услугами бизнес-авиации вместо регулярных коммерческих рейсов. Девять из десяти опрошенных (92%) также отмечают, что их продуктивность на борту частных самолётов возрастает как минимум на 25%.

Кроме того, 67% респондентов сообщили, что от 25% до 50% их перелётов совершаются в пункты назначения, не обслуживаемые напрямую коммерческими авиакомпаниями.

Расширение деятельности приводит к тому, что семейные офисы предоставляют доступ к бизнес-авиации большему числу сотрудников: 92% опрошенных разрешают пользоваться частными самолётами большему количеству персонала, а практически все (97%) ожидают, что в ближайшие три года этот доступ будет расширяться.

Также ожидается рост спроса на различные типы воздушных судов: 43% респондентов прогнозируют увеличение использования крупных самолётов на 50-75%. Более половины (55%) предсказывают аналогичный рост для бизнес-джетов среднего класса, а около трети (32%) ожидают увеличения использования лёгких воздушных судов.

Вторая жизнь Challenger 604 от Volare Aviation

Команда Volare Aviation Design завершила полное обновление интерьера и экстерьера очередного Bombardier Challenger 604, представив его в совершенно новом облике с эффектной матовой зелёной окраской.

Самолёты Bombardier остаются ключевым направлением работы команды дизайнеров Volare: модели серии Challenger составили большую часть про-

ектов по обновлению, реализованных компанией в 2026 году. В случае с этим Challenger 604 (2000 года выпуска) стояла задача полностью преобразить дизайн, кульминацией чего стала уникальная и притягивающая взгляд окраска фюзеляжа.

«Этот самолёт выглядит совершенно иначе, чем все остальные. Обычно бизнес-джеты окрашены в белый цвет с цветной полосой – это неплохо, но,

на мой взгляд, все они на одно лицо. Матовый зелёный цвет действительно выделяется и выглядит более роскошно, особенно с таким сатиновым финишем. Подходишь к нему и думаешь: «Ого, это что-то особенное!», - отмечает Джейк Остридж, руководитель отдела дизайна Volare Aviation. «В сочетании с полностью обновлённым салоном этот проект наглядно демонстрирует способность нашей команды воплощать в жизнь индивидуальное видение каждого владельца. Не бывает двух одинаковых проектов по обновлению. Одни владельцы изначально имеют чёткое представление о желаемом результате, тогда как другие предпочитают тесно сотрудничать с командой дизайнеров Volare, изучая различные концепции, прежде чем остановиться на окончательном варианте».

«У нас огромный выбор цветов, тканей и материалов, поэтому возможности практически безграничны», - объясняет Джейк. «Иногда владелец приходит к нам с готовой идеей, и мы просто воплощаем её в жизнь. В других случаях мы вместе разрабатываем дизайн, который в точности отвечает ожиданиям заказчика».

Владелец этого Challenger 604 уже имел чёткое представление об общем направлении дизайна. Команда дизайнеров подготовила ряд мудбордов, цветовых палитр и вариантов сочетания материалов, совместно дорабатывая концепцию до тех пор, пока не был найден тот самый впечатляющий финальный вариант.

Пожалуй, главной особенностью обновления этого самолёта стала его уникальная матовая окраска



зелёного цвета, работа над которой потребовала решения ряда непростых задач.

«Добиться качественного матового покрытия на самом деле очень сложно. Разница между матовым и глянцевым финишным слоем заключается в том, что при работе с глянцем любые дефекты можно устранить шлифовкой», - объясняет Джейк. «А с матовым покрытием всё иначе: каким оно выходит из краскопульта, таким и остаётся. Его нельзя ни зачистить, ни отполировать, поэтому при возникновении даже малейшего изъяна всю работу приходится переделывать».

Но, несмотря на все сложности, результат того стоил: Challenger 604 приобрел яркую индивидуальность, которая идеально гармонирует с его классическим дизайном.

Одной из самых впечатляющих сторон этого проекта стало то, что команде Volare Design удалось увеличить вместимость самолёта, одновременно создав ощущение простора во всём салоне.

«Мы стремились увеличить количество пассажирских мест, не жертвуя при этом комфортом или ощущением простора», - говорит Джейк. «Установив в хвостовой части салона конференц-зону с четырьмя креслами, мы смогли разместить больше пассажиров, сохранив при этом открытую и свободную планировку».

До модернизации салон казался более замкнутым и не обладал той универсальностью, которую искал владелец. Новая компоновка преобразила про-

странство, создав атмосферу, располагающую к общению и одновременно идеально подходящую для спокойного, комфортного путешествия.

Модернизация также включает в себя внедрение самых современных технологических решений, доступных сегодня для бизнес-джетов. Этот Challenger 604 теперь оснащён комплексом авионики Collins Fusion (в конфигурации с тремя дисплеями), что повышает ситуационную осведомлённость пилотов, улучшает навигационные возможности и общую эффективность эксплуатации воздушного судна.

Пассажиры также получают доступ к высоко-

скоростному интернету Starlink и эксклюзивной аудиосистеме Bang & Olufsen. Она состоит из четырёх специально интегрированных колонок Beosound Emerge и отдельного сабвуфера, обеспечивая невероятное качество звука и эффект полного погружения. «Цель состояла в том, чтобы подготовить самолёт к будущему, внедрив самые передовые технологии – как в кабине пилотов, так и в салоне», - говорит Джейк.

Как и в любой другой отрасли, в сфере частной авиации тенденции постоянно меняются: владельцы стремятся оснастить свои самолёты новейшим оборудованием и придать им уникальный внешний вид за счёт оригинальных цветовых решений.



Спрос в США привёл к росту мирового трафика на 2,6%

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 40-й неделе (28 сентября – 4 октября) глобальная активность бизнес-джетов выросла на 2,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив чуть более 79600 рейсов по всему миру. Поскольку в прошлом году не было никаких крупных событий, повлиявших на трафик, 40-я неделя дает чёткое представление о базовом спросе, и четырёхнедельный тренд сейчас составляет +3,0%.

С начала года активность показала рост на 3,4% в годовом исчислении. Почти весь глобальный рост пришёлся на Северную Америку, которая увеличилась на 3,9%, в то время как Европа показала скромный рост на 2,1%. На Ближнем Востоке наблюдалось снижение на 12,1% после возобновления роста на предыдущей неделе, а Центральная Америка оказалась самым слабым субрегионом, снизившись на 23,9%.



Вклад в глобальный рост трафика бизнес-джетов в годовом исчислении по субрегионам (40-я неделя 2026 г. по сравнению с 40-й неделей 2025 г.) Вклад = доля субрегиона в мировом трафике, умноженная на темпы его роста.

Что повлияло на трафик?

На диаграмме ниже представлено распределение глобального роста по субрегионам, показывающее, на сколько процентных пунктов каждый из них внёс свой вклад. Северная Америка внесла +2,76% из общего глобального прироста в +2,6%. Европа (+0,33%) и Африка (+0,26%) внесли большую часть оставшегося вклада, в то время как Центральная Америка (-0,48%) и Ближний Восток (-0,24%) сдерживали рост.

Сами по себе темпы роста могут быть завышены для небольших рынков, которые работают на более низкой абсолютной основе, поэтому в таблице ниже представлены крупнейшие страны, показавших наибольшие изменения за неделю, по их вкладу в глобальный рост. США, показавшие рост на 3,9%, сами по себе добавили 2,7%, в то время как падение Мексики на 25,5% стало самым значительным спадом среди отдельных стран.

Country	YOY change	Contribution (pp)
United States	+3.9%	+2.67
Mexico	-25.5%	-0.50
Italy	+15.3%	+0.29
Brazil	-10.7%	-0.26
Australia	+21.3%	+0.17
United Arab Emirates	-26.3%	-0.11

Наибольшие изменения среди стран, 40-я неделя (28 сентября – 4 октября)

Контекст тренда

Приведенная ниже диаграмма помогает оценить 40-ю неделю в контексте. Еженедельный рост в годовом исчислении с июля в основном держался в диапазоне 2-4%, за исключением основных календарных периодов: День труда в 2026 году пришёлся на неделю позже, что привело к отрицательному результату на 36-й неделе и росту на 37-й, а прошлогодний Кубок Райдера в Бетпейдже завысил сравнение с 39-й неделей. Рост на 40-й неделе был быстрее, чем на 39-й, поскольку это событие выпало из базы. Наибольший рост наблюдался в середине недели: в среду рост составил 7,4%, а в четверг – 5,5%, в то время как воскресенье стало единственным днём, показавшим снижение по сравнению с прошлым годом, на 3,3%.

После обработки данных, поступивших с опозданием, последние недели показали несколько лучшие результаты, чем сообщалось изначально: рост на 39-й неделе пересмотрен до +2,2%. Четырёхнедельный тренд в +3,0% находится чуть ниже показателя с начала года в +3,4%, что соответствует устойчивому росту рынка, пусть и более медленному, чем средние и высокие однозначные цифры, наблюдавшиеся во второй половине прошлого года.



Изменение количества вылетов бизнес-джетов по всему миру в процентах по неделям в годовом исчислении (недели 29-40 2026 г. по сравнению с 2025 г.)

Анализ результатов по регионам

Северная Америка

На прошлой неделе североамериканский рынок лидировал в глобальном росте, спрос вырос на 3,9% в годовом исчислении, а количество вылетов превысило 57350. Лидером тренда стали США, на долю которых пришлось примерно 97% всех североамериканских рейсов (и около 70% всех глобальных вылетов) – 55472 рейса, что на 3,9% больше, чем годом ранее. Интересно, что крупнейшие штаты не стали источником роста: Флорида и Техас остались на прежнем уровне, в то время как Калифорния показала рост на 4,2%. Вместо этого рост наблюдался в Нью-Джерси (+12,7%, при этом Тетерборо – на 11,1%), Вирджинии (+24%), Южной Каролине (+23%) и Джорджии (+10%). Рост в Канаде составил 2,1%. С начала года Северная Америка остаётся опорой глобального роста, показав рост на 4,7%.

Европа

В Европе на 40-й неделе трафик бизнес-джетов вырос на 2,1% в годовом исчислении, составив чуть более 12600 рейсов, а с начала года рост составляет 1,3%.

Region	W40 departures	W40 YOY	YTD YOY
North America	57,367	+3.9%	+4.7%
Europe	12,646	+2.1%	+1.3%
South America	2,426	-1.0%	+13.6%
Asia	2,132	-5.2%	+1.6%
Middle East	1,374	-12.1%	-14.5%
Central America	1,189	-23.9%	-17.3%
Africa	946	+26.8%	+7.1%
Australasia & ANZ	806	+14.3%	-4.5%
Caribbean	726	+9.5%	+9.0%

Динамика вылетов из Тетерборо по сегментам воздушных судов с начала года

Динамика по странам снова оказались неоднозначной: Италия лидирует среди крупнейших рынков с ростом на 15,3%, а Милан Линате – на 10%, что является резким изменением по сравнению со снижением на предыдущей неделе. Франция выросла на 2,6%, Германия – на 3,2%, в то время как Великобритания осталась на прежнем уровне. В отличие от этого, Испания снизилась на 3,3%, Швейцария – на 2,8%, а Австрия – на 9,8%.

Остальной мир

В регионах за пределами Европы и Северной Америки вновь наблюдались резко различающиеся тенденции. Выделилась Африка, показавшая рост на 26,8% (хотя и с небольшого базового уровня), за ней следуют Океания и Австралия/Новая Зеландия с ростом на 14,3%, где Австралия выросла на 21,3%, и страны Карибского бассейна с ростом на 9,5%. Южная Америка снизилась на 1%, поскольку Бразилия упала на 10,7% после сильного роста на предыдущей неделе, а Азия снизилась на 5,2%.

Мексика по-прежнему остаётся главным фактором снижения трафика среди стран остального мира: за неделю количество вылетов сократилось на 25,5%, при этом число рейсов, выполняемых самолётами, зарегистрированными в США, снизилось на 37%, что является более резким падением, чем у самолётов, зарегистрированных в Мексике (-18%). Снижение затронуло и Лос-Кабос,



Еженедельные вылеты бизнес-джетов из шести стран Персидского залива, недели 2-40, 2025 год по сравнению с 2026 годом

который ранее был ярким пятном страны: международные аэропорты Лос-Кабоса и Кабо-Сан-Лукаса вместе обслужили 54 вылета против 109 за ту же неделю прошлого года. В Толуке снижение составило 26%, а в Гвадалахаре – 38%.

Движение недели, за которым стоит следить: страны Персидского залива

На Ближнем Востоке на 40-й неделе наблюдалось снижение на 12,1%, в основном за счёт стран Персидского залива. Трафик бизнес-джетов в ОАЭ, Саудовской Аравии, Катаре, Бахрейне, Кувейте и Омане на прошлой неделе достиг 514 вылетов, что близко к максимальному показателю после февраля (518 вылетов на 36-й неделе), но всё ещё на 22,2% ниже, чем на той же неделе в 2025 году. Активность в странах Персидского залива выросла примерно на три четверти с начала августа, но прошлогодний осенний подъём был ещё более резким, поэтому разрыв с 2025 годом снова увеличился по мере начала сезонного восстановления.

Наибольшее снижение пришлось на ОАЭ (на 26,3%), в то время как Саудовская Аравия и Катар упали на 16,8% и 13,3% соответственно. Турция, крупнейший рынок региона, осталась на уровне прошлого года, показав снижение на 2,0%. В летние месяцы активность в странах Персидского залива приблизилась к уровню 2025 года, а с начала года она остаётся примерно на 32% ниже прошлого года, при этом наиболее резкое падение зафиксировано с конца февраля.

Country	W40 2026	W40 2025	YoY change
United Arab Emirates	235	319	-26.3%
Saudi Arabia	163	196	-16.8%
Qatar	52	60	-13.3%
Bahrain, Kuwait, Oman	64	86	-25.6%
Turkey	599	611	-2.0%

Трафик бизнес-джетов в странах Персидского залива и Турции, 40-я неделя 2026 года по сравнению с 40-й неделей 2025 года

Кто летает?

Долевые операторы продолжают лидировать по росту, в течение недели увеличив свою активность на 10,9% и добавив более 2% к общемировому росту. С начала года долевой трафик вырос на 9,9%, за ними следуют частные перевозки с ростом на 8,6%, хотя на прошлой неделе последние снизились на 3,9%. Корпоративные лётные подразделения по-прежнему демонстрируют снижение: на 7,7% за неделю и на 9,6% с начала года. Чартерные рейсы упали на 4,6%, что стало второй подряд слабой неделей для наиболее чувствительного к ценам сегмента рынка.

Взгляд на флот

Сопоставление данных о полётах WINGX с данными о флоте JETNET показывает, что рост на 40-й неделе произошёл за счёт увеличения налёта каждого самолёта, а не за счёт увеличения количества самолётов в целом. Количество действующих самолётов выросло всего на 0,1%, в то время как количество вылетов на один самолёт увеличилось на 2,5%, а лётное время на один самолёт – на 4,3%, то есть рейсы стали не только более частыми, но и более продолжительными.



Изменение количества вылетов бизнес-джетов в процентах по типам операторов на 40-ю неделю и с начала года

Взгляд в будущее, на 41-ю неделю

- Активность в выходные дни:** на 40-й неделе рост с пятницы по воскресенье составил всего 0,8%, по сравнению с +3,9% с понедельника по четверг. Вторые слабые выходные указывают на снижение спроса на отдых.
- Чартерные перевозки:** объём чартерных перевозок снижается уже две недели подряд; третья неделя может подтвердить тенденцию к ослаблению.
- Персидский залив:** в прошлом году объём перевозок в Персидском заливе продолжал расти вплоть до октября, поэтому ближайшие недели покажут, наблюдается ли в 2026 году какая-либо тенденция к восстановлению.
- Мексика:** вторая слабая неделя в Лос-Кабосе может свидетельствовать о том, что снижение трафика из США распространилось и на курортные рынки страны.
- Четвёртый квартал:** октябрь и ноябрь 2025 года стали самыми успешными месяцами прошлого года (+9,4% в ноябре), поэтому дальнейшие сравнения с аналогичным периодом прошлого года становятся сложнее.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «Глобальная активность на прошлой неделе выросла на 2,6%, и, учитывая отсутствие Кубка Райдера в прошлогодних данных, я думаю, это справедливая оценка реального уровня спроса. Почти вся заслуга приходится на США, и долевые операторы по-прежнему являются движущей силой, в то время как чартерные перевозки остаются вялыми уже две недели подряд. В Персидском заливе трафик приблизился к лучшим показателям с февраля, что обнадеживает, но он всё ещё на пятую часть ниже прошлогоднего, а Мексика продолжает снижаться, теперь включая Лос-Кабос».

Measure	Value	vs last year
Business jets in service (JETNET)	25,718	–
Jets that flew in Week 40	13,472 (52.4% of fleet)	+0.1%
Departures per active jet	5.91	+2.5%
Flight hours per active jet	9.6	+4.3%
Active airframes, year-to-date	22,748	+2.5%
Jets for sale (JETNET)	1,716 (6.7% of fleet)	–
New listings, Week 40 (JETNET)	75	–

Флот и использование бизнес-джетов, 40-я неделя

Деловая авиация требует от Евросоюза изменений политики в сфере выбросов

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) призывает Европейский парламент к более справедливому отношению к отрасли в рамках Европейской системы торговли выбросами (EU-ETS). В опубликованном на этой неделе совместно с Ассоциацией производителей авиации общего назначения (GAMA) документе группа вновь призвала к внесению изменений в предложения, сделанные в

июле, которые, по их словам, позволят включить в схему ещё 383 оператора деловой авиации за счёт снижения порогового значения минимального уровня выбросов.

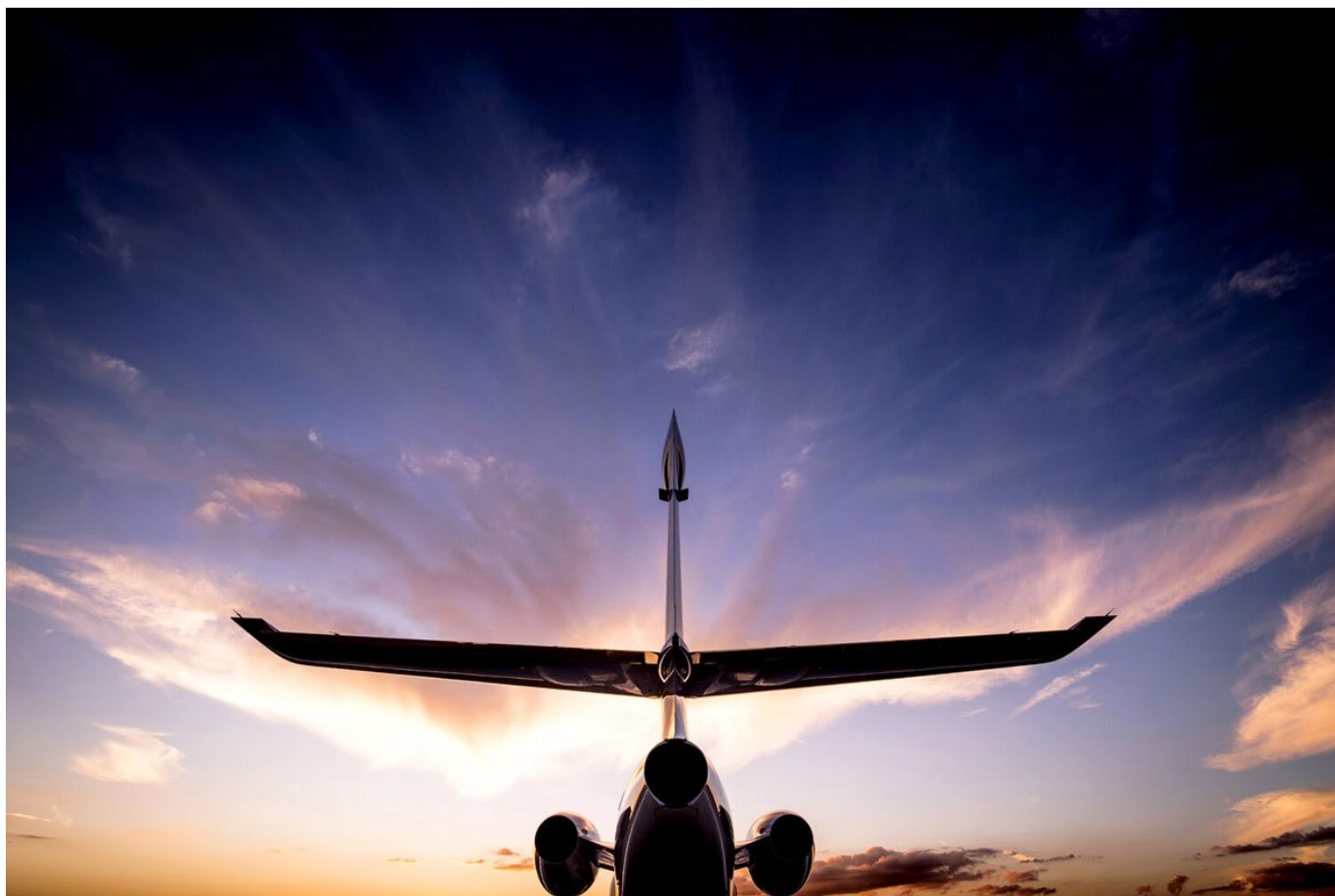
Предложенные еврочиновниками меры заменят существующее в рамках системы EU-ETS различие между коммерческими и некоммерческими

авиаперевозчиками единым минимальным порогом выбросов CO₂ для каждой компании в размере 1000 тонн в год. Еврокомиссия также предложила, чтобы с 2029 года система EU-ETS применялась ко всем рейсам из Европейской экономической зоны в третьи страны, расположенные в пределах 5000 км от географического центра ЕС.

«Это сокращение особенно значительно и будет трудно осуществить для небольших операторов, учитывая техническую, административную и финансовую сложность существующей системы», - говорится в документе ЕВАА. «Многие из этих операторов не располагают ресурсами, специализированными командами или предсказуемым графиком полётов, которые есть у крупных коммерческих авиакомпаний».

GAMA и ЕВАА подчёркивают, что их члены готовы внести свой вклад в декарбонизацию авиации и даже «внести большой вклад в рамках системы торговли выбросами ЕС». Однако, как они настаивают, это возможно только при «пропорциональном отношении» к операторам деловых самолётов, с учётом их различного масштаба, и при «значительно более простой системе соблюдения требований».

По мнению этих групп, предлагаемые меры не обеспечивают так называемых равных условий конкуренции, поскольку деловая авиация столкнётся с более широкими обязательствами по оплате за выбросы углерода, чем обычные авиакомпании, и при этом будет лишена доступа к квотам на экологически чистое авиационное топливо (SAF). «Это не является ни соразмерным, ни технологически нейтральным решением», - утверждает в документе.



Ещё один недостаток запланированных изменений в системе торговли выбросами ЕС (EU-ETS): они не учитывают налоги на пассажиров и выбросы, взимаемые отдельными государствами-членами ЕС, включая Францию, Португалию, Италию и Нидерланды. ЕВАА и ГАМА также жалуются, что должностные лица ЕС не учли влияние затрат и операционных ограничений, связанных с отдельными, но взаимосвязанными требованиями ReFuelEU, обязывающими операторов доказывать, что они закупают топливо в европейских аэропортах, а не запрашивались для выполнения рейсов за пределами региона (танкирование).

Что касается распространения системы EU-ETS на полёты за пределами Европы, в документе говорится, что это введёт «новую и произвольную географическую границу в и без того сложную нормативно-правовую базу». В частности, авторы утверждают, что это ляжет непропорциональным бременем на операторов, выбрасывающих менее 10000 тонн выбросов, поскольку в противном случае они не подпадут под действие соответствующих требований CORSIA по декарбонизации. Они утверждают, что это несоответствие сильнее повлияет на небольшие компании деловой авиации, чем на некоторые регулярные авиакомпании.

«Система, которая оказывает чрезмерное и непредсказуемое финансовое давление на небольших операторов, может также ограничить ресурсы, доступные для обучения экипажей, оперативной подготовки и управления безопасностью», - отмечается в отчёте. «Авиационная безопасность должна оставаться первостепенным приоритетом и не должна подрываться излишне сложной или

непропорциональной системой учёта выбросов углерода».

В частности, ЕВАА и ГАМА просят Европейский парламент и Совет изъять исключение для деловых полётов из предложений Европейской Комиссии в соответствии со статьёй 3с(6) и предоставить деловой авиации доступ к квотам SAF и связанной с этим гибкости в учёте, как и у других авиоперевозчиков. Они также хотят отменить расширение на 5000км и заменить его «географической зоной», которая обеспечит равное обращение на

всех маршрутах и между различными группами операторов.

«Принцип должен быть простым: если оператор обязан платить углеродную пошлину ЕС, он должен иметь справедливый доступ к механизмам ЕС, призванным помочь авиации сократить эти выбросы», - говорится в документе. «Деловая авиация не должна сталкиваться с более жёстким ценообразованием на выбросы и меньшим доступом к поддержке декарбонизации просто из-за типа эксплуатируемых ею воздушных судов».



Ролланд Винсент: в этом году поставки достигнут почти 900 бизнес-джетов

Выступая в роли доверенных советников для руководства компаний бизнес-авиации с 2009 года, Rolland Vincent Associates постоянно сталкивается с просьбами дать экспертную оценку по самым сложным вопросам отрасли.

Вопросы от производителей варьируются от: «Что нам делать дальше?» и «Какой продукт нам нужен, чтобы стать лидером по доле рынка в своём сегменте?» до «Каков общий объём потенциально-

го рынка для нашего нового самолёта?» и «Почему он не больше?». Нас спрашивают: «Как наполнить воронку продаж?», «Какая стратегия нужна для выхода на рынок X, чтобы достичь целевой доли в YY%?», «Зачем инвестировать в самолёт, если сейчас он производится на пиковых мощностях?», «Каков ваш прогноз на будущее?». Интересуются и более глобальными вещами: «Будут ли молодые клиенты покупать самолёты или предпочтут доле-вые программы?», «Что будет, если цена на нефть

закрепится на уровне \$120 за баррель?», «Где найти людей, которые знают, в какую сторону крутить гаечный ключ, чтобы затянуть болт?».

Нас спрашивают: «Действительно ли рынок разделся на два сегмента (бифуркация)?», «Стоит ли беспокоиться из-за того, что индекс Nasdaq вырос в 2,5 раза за четыре года?», «Насколько устойчив этот рост рынка?» и «Какие «чёрные лебеди» не дают вам спать по ночам?».

«Да, такова жизнь авиационного консультанта: вопросов много, а хороших ответов – мало. Не поймите меня превратно: я люблю свою работу, и эти вопросы невероятно интересны. Поиск ответов, опирающийся на обширные эмпирические данные и аналитику, наши собственные уникальные индикаторы и, конечно, на опыт и профессиональное суждение, приносит огромное удовлетворение, сродни чувству после решения сложной головоломки», – рассказывает Ролланд Винсент. «Начнём с простого вопроса, который нам задают очень часто: является ли рынок бизнес-авиации сегментированным (разделившимся на две части)? Если вы производитель, владелец воздушного судна, потенциальный покупатель или кредитор/лизингодатель, чьи интересы непосредственно затронуты в этом вопросе, то эта тема для вас крайне важна. Наш ответ в одном слове? Да».

В идеальном мире цены реальных сделок с поддержанными самолётами разных лет выпуска служили бы отличной отправной точкой для поиска ответов. К сожалению, эти данные не всегда однозначны, прозрачны или доступны. Проще говоря, получение достоверной информации о ценах на



подержанные бизнес-джеты давно стало для отрасли своего рода «Святым Граалем»: эти сведения невероятно ценны, тщательно охраняются, и найти их крайне сложно. Если углубиться в детали, становится очевидно: чем крупнее и новее самолёт, тем лучше он сохраняет свою стоимость. Весьма любопытным материалом, который мы рекомендуем к прочтению, является отчёт Международной ассоциации дилеров воздушных судов (IADA) о состоянии рынка за второй квартал 2026 года, особенно в части динамики цен и рыночного давления. Данные IADA свидетельствуют об укреплении вторичного рынка, особенно в сегментах новых самолётов среднего и тяжёлого классов с просторным салоном. Запрашиваемые цены остаются стабильными или растут, случаи снижения цен встречаются реже, а покупатели всё чаще готовы переплачивать за дефицитные воздушные суда с «безупречной историей». Итог таков: аналитики, всё ещё ищущие свой «Святой Грааль», могут продолжать охоту за тщательно скрываемыми данными о реальных ценах, по которым фактически совершаются сделки.

В обзоре вторичного рынка бизнес-джетов от компании Amstat за второй квартал 2026 года были отмечены важные показатели цен и стоимости в сегменте тяжёлых самолётов (large-cabin/heavy-jet): к концу июня 2026 года запрашиваемые цены снизились на 35%, тогда как количество сделок выросло на 44% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это отражает ситуацию, при которой с рынка в сегменте премиум-класса постоянно «вымываются» наиболее привлекательные предложения. В то же время медианная стоимость перепродажи – показатель, который, несмотря на

свою обобщённость, точнее отражает реальные цены сделок, – демонстрировала устойчивый рост на протяжении более чем года и к концу июня 2026 года увеличилась на 13% в годовом исчислении. Результат: потенциальные покупатели в верхнем ценовом сегменте, несомненно, сталкиваются с разочарованием, ведь получить желаемое удаётся не всегда.

«Наши фирменные индикаторы рыночных настроений, основанные на опросах RVantage, свидетельствуют о том, что ожидание вступления в «клуб владельцев крупных бизнес-джетов», сколь бы мучительным оно ни было, в конечном счёте может того стоить: именно нынешние владельцы и эксплуатанты крупных деловых самолётов демонстрируют наибольший оптимизм в отношении текущей и будущей ситуации на рынке. Тенденция сохраняется: по итогам второго квартала 2026 года портфель твёрдых заказов пяти крупнейших производителей достиг \$67 млрд, продемонстрировав впечатляющий рост на 13% с начала года и на 24% – с начала 2025 года», – продолжает Ролланд Винсент.

Каков прогноз на этот год? «Мы ожидаем, что в 2026 году будет поставлено чуть менее 900 бизнес-джетов общей каталожной стоимостью более \$30 млрд. По любым меркам это станет очередным успешным результатом для отрасли, которая ещё каких-то шесть с половиной лет назад переживала экзистенциальный кризис. Если этот прогноз оправдается, объём поставок в 2026 году вырастет примерно на 5% в годовом исчислении (в количественном выражении). Сокращение портфеля заказов? Вовсе нет», – считает Ролланд Винсент.

В зависимости от рассматриваемого региона и поставщика данных, показатели интенсивности эксплуатации (циклов) бизнес-джетов в США выросли примерно на 2,5% по сравнению с прошлым годом. Этот умеренный, но устойчивый рост соответствует динамике увеличения парка воздушных судов и росту реального ВВП.

При мировом парке, насчитывающем чуть более 26000 бизнес-джетов, портфель твёрдых заказов пяти крупнейших производителей обеспечивает загрузку мощностей примерно на два года вперед – весьма комфортная ситуация. Похоже, что ввод в строй дополнительных мощностей для производства, дооснащения салонов и технического обслуживания происходит недостаточно быстро. Возможно, это даже к лучшему: у нас появляется дополнительное время для привлечения новых кадров и ускоренного обучения. Более того, ведущие компании и учебные центры активно перестраивают процессы сборки и обслуживания воздушных судов так, чтобы исключить влияние человеческого фактора, мудрое решение, учитывающее приход на рынок труда поколения, для которого цифровые технологии являются естественной средой обитания. Потребность в технических навыках и профессиональной склонности к механике – фундаменте авиастроения и сферы техобслуживания, – на мой скромный взгляд, сохранится ещё долгие годы. Вопрос о том, сможем ли мы, и насколько успешно, перейти к современным производственным методам в условиях авиационной отрасли, характеризующейся сравнительно низкими темпами и объёмами выпуска, – это стратегическая тема для отдельного обсуждения.

Война с Ираном продолжает оказывать давление на трафик в Персидском заливе

Трафик деловой авиации в шести странах Совета сотрудничества стран Персидского залива сократился на 69% в период с конца марта по начало мая, сразу после начала американо-израильских ударов по Ирану 28 февраля. Данные компании WingX показывают, что впоследствии активность в аэропортах региона несколько восстановилась, а затем снова упала на 30% в августе после того, как условия прекращения огня, предусмотренные меморандумом о взаимопонимании между США и Ираном, подписанным в июне, зашли в тупик.

Неопределённость вновь резко возросла в прошлом месяце после начала атак хуситов на гражданскую энергетическую инфраструктуру Саудовской Аравии, крупные аэропорты и военные базы. Впоследствии деловые самолёты внутри Саудовской Аравии стали реже летать из столицы: количество рейсов в главном международном аэропорту имени короля Халида в Эр-Рияде (OERK) сократилось на 32%, в то время как в Джидде (OEDJ) и Даммаме (OEDF) оно выросло на 90% и 71% соответственно.

По сравнению с аналогичными месяцами 2025 года, больше всего пострадал апрель, когда трафик в странах Персидского залива сократился на 62%, за ним следуют март и май с падением на 56% каждый. Благодаря оптимизму по поводу того, что меморандум о взаимопонимании может положить конец войне, июнь оказался наименее пострадавшим месяцем, когда активность в регионе сократилась всего на 5% по сравнению с прошлым годом.

Примечательно, что с марта в регионе не наблюдалось роста ни в одном месяце. По данным WingX, с начала войны количество внутренних рейсов са-

молётов, зарегистрированных в странах Персидского залива, сократилось: в ОАЭ – на 38%, в Катаре – на 45%, а в Саудовской Аравии – на 13%. В то же время количество рейсов бизнес-джетов между странами Персидского залива и Турцией увеличилось на 46%, за ними следуют Испания (+29%), США (+24%), Великобритания и Швейцария (+11%) и Франция (+7%).

«Владельцы бизнес-джетов проводили летний сезон в Европе и США, не переезжая на постоянное место жительства», – заявил управляющий директор WingX Ричард Кое на конференции Corporate Jet Investor Dubai. За почти семь месяцев, с 1 марта по 25 сентября, в ОАЭ количество вылетов бизнес-джетов сократилось на 51% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в Катаре и Бахрейне – на 54% и в Кувейте – на 59%. В Саудовской Аравии ситуация оказалась лучше, снижение составило всего 24%, а в Турции наблюдался лишь незначительный рост на 1%.

В тот же период только аэропорты Маската (OOMS), считавшийся безопасным убежищем в начале войны, и Даммама (OEDF) зафиксировали рост числа вылетов на 9% и 7% соответственно. Между тем, аэропорты Абу-Даби Зайед (OMAA), Аль-Мактум (OMDW), Шарджа (OMSJ) и международный аэропорт Дубай (OMDW) показали снижение числа вылетов на 50% и более, а худший результат показал международный аэропорт Хамад (OTHH), где падение составило 85%.

«Приближается зимний сезон, и именно в это время мы должны увидеть сезонный подъём в этом регионе», – сказал Кое участникам конференции CJI.

«Очень важно, чтобы операторы могли воспользоваться этим в более стабильной обстановке. Мы будем следить за тем, будут ли все позитивные изменения в регулировании, особенно в Саудовской Аравии, продолжать приносить свои плоды. Возможно, так и будет, если ситуация нормализуется».



Самолёт недели

Оператор/владелец: **Jetica**

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

Год выпуска: **2003 г.**

Место съёмки: **сентябрь 2026 года, Moscow Vnukovo - UUWW, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко