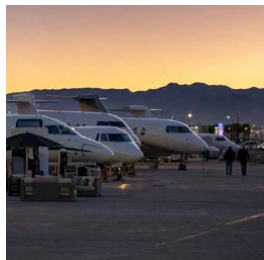
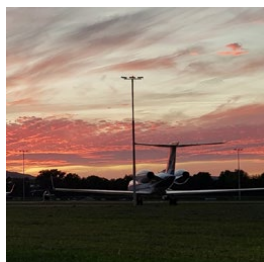




По оценкам McKinsey & Company, рынок деловой авиации «настоящему повзрослел» шесть лет назад, во время пандемии COVID-19. Однако в настоящее время он сталкивается с серьёзными вызовами в области поставок воздушных судов, технического обслуживания и обеспечения экипажами. В своём первом отчёте, представленном на выставке NBAA-BACE на прошлой неделе, McKinsey подчеркнула устойчивость рынка, несмотря на продолжающийся рост спроса на услуги частной авиации. Эксперты компании также предупредили о перегруженности цепочек поставок и инфраструктуры, подчеркнув, что лидерами рынка станут те компании, которые смогут быстро адаптироваться к этим вызовам.

Благодаря растущему портфелю заказов и увеличению сроков их выполнения, Gulfstream Aerospace прогнозирует, что в ближайшем будущем объём производства достигнет не менее 200 воздушных судов в год, что станет рекордом для компании из Саванны (штат Джорджия). Президент компании Марк Бернс выразил уверенность в достижении этой цели, отметив: «Это лишь одна из цифр, но не единственная».

На выставке NBAA-BACE Бернс сообщил, что в текущем году Gulfstream планирует выпустить около 160 бизнес-джетов. Он подчеркнул, что компания инвестировала значительные средства в свои производственные мощности с учётом возможности их расширения для дальнейшего роста. Оптимистичные планы подкреплены портфелем заказов, сформированным на несколько лет вперёд. К середине 2026 года объём невыполненных заказов превысил \$25 млрд, увеличившись на \$4 млрд по сравнению с концом 2025 года. «Если ничего катастрофического и непредвиденного не произойдёт, то, на мой взгляд, рост производства неизбежен», - заявил Бернс.



Мировой трафик деловой авиации возобновил рост на фоне выставки NBAA-BACE

WINGX: На прошлой неделе глобальная активность снова показала увеличение на 0,7%, причём NBAA-BACE внесла заметный вклад в этот рост. Долевое владение по-прежнему остаётся светлым пятном, в то время как Мексика, а теперь и Канада, стали главными факторами, сдерживающими рост

стр. 25

McKinsey: трансформации на рынке деловой авиации и проблемы с производством

По оценкам McKinsey & Company, рынок деловой авиации «настоящему повзрослел» шесть лет назад, во время пандемии COVID-19, однако сегодня он сталкивается с растущим давлением в таких сферах, как поставка воздушных судов, техническое обслуживание и обеспечение экипажами

стр. 30

Оливер Шарпинг: правильно выбирайте залог для финансирования сделки

Вы богаты и хотите приобрести частный самолёт. Продавать имеющиеся у вас акции не хочется: во-первых, это может повлечь за собой уплату налогов, а во-вторых, эти бумаги вам дороги. Поэтому вы берёте кредит под их залог

стр. 32

Немецкие инженеры представили проект бизнес-джета с дальностью полёта 4800 км

Группа немецких инженеров завершила этап предварительной разработки лёгкого реактивного самолёта PieroJet PJ-3, который, как утверждается, способен преодолевать вдвое большее расстояние, чем аналогичные модели конкурентов, при том же запасе топлива

стр. 34

Первый Cessna Citation CJ4 Gen3 приближается к вводу в эксплуатацию

Textron Aviation объявила о выпуске первого серийного самолёта Cessna Citation CJ4 Gen3. Это важное событие на пути к вводу воздушного судна в эксплуатацию.

Cessna Citation CJ4 Gen3 будет оснащён новым комплектом авионики Garmin G3000 Prime с сенсорным экраном и другими усовершенствованиями. Так, в частности, все основные дисплеи получили технологию multitouch, которая позволяет пилотам увеличивать и изменять маршрутные точки, а также взаимодействовать с системой. Простой, интуитивно понятный интерфейс меню помогает пилотам легко ориентироваться в авиационных системах и полётных операциях, поэтому всё, что им нужно, находится прямо перед ними. Интерактивные выдвижные панели на индикаторной панели двигателя позволяют пилотам получить доступ к

настройкам двигателя и систем для более эффективной и упорядоченной работы. Дополнительные дисплеи на 40% больше, чем в предыдущих версиях, и позволяют подключать их к основным дисплеям для удобства просмотра. Блок управления Garmin в CJ4 Gen3 придаёт дополнительную уверенность, позволяя пилотам переключаться на ручное управление авионикой, предоставляя альтернативный метод управления. Кроме того, усовершенствованное оборудование авионики обеспечивает более быструю и отзывчивую обработку данных и расширяет возможности подключения.

CJ4 стал первым Citation, получившим предыдущее обновление Gen2, а переход на Gen3 свидетельствует о том, что Textron Aviation продвигается быстрее благодаря усовершенствованиям, о которых просили клиенты.



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



Портфель заказов на бизнес-джеты Embraer достиг рекордной отметки в \$8,2 млрд

Бразильский авиапроизводитель Embraer сообщил, что по итогам третьего квартала 2026 года портфель заказов в сегменте бизнес-авиации достиг рекордного уровня – \$8,2 млрд. Это на 5% больше, чем на конец второго квартала и на 12% превышает результат аналогичного периода прошлого года. Соотношение заказов к поставкам (book-to-bill) в данном сегменте за последние 12 месяцев составило 1,4.

Общий портфель заказов Embraer по всем направлениям деятельности также достиг рекордной ве-

личины – \$35,7 млрд. В течение квартала компания представила Phenom 300EV – новейшую версию модели Phenom 300. По данным Embraer, на протяжении последних 14 лет семейство Phenom 300 удерживает статус самых поставляемых лёгких бизнес-джетов в мире. Модель Phenom 300EV получила сертификацию сразу от трёх авиационных регуляторов: бразильского ANAC, американского FAA и европейского EASA.

Кроме того, в отчётном квартале Embraer передала первый самолёт Praetor 600E компании Flexjet. Praetor 600E и средний Praetor 500E прошли тройную сертификацию.

В сфере сервисного обслуживания подразделение бизнес-авиации подписало 69 контрактов по программе Executive Care на сумму около \$53 млн.

Ранее в этом месяце компания также сообщила, что в третьем квартале 2026 года был поставлен 41 бизнес-джет – столько же, сколько и в аналогичном квартале прошлого года. За девять месяцев текущего года объём поставок в сегменте бизнес-авиации составил 115 самолётов, что на 15% больше показателя за аналогичный период прошлого года (100 единиц). Это лучший результат компании за девять месяцев за всю её историю. Из 41 поставленного делового самолёта – 22 лёгких и 19 средних джетов. В категории лёгких самолётов лидировала модель Phenom 300 – поставлено 20 таких воздушных судов, кроме того, заказчикам передали два Phenom 100. В сегменте средних джетов поставки распределились почти поровну: девять Praetor 500 и десять Praetor 600.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Voluxis получает мальтийский АОС

Британский чартерный оператор и компания по управлению воздушными судами Voluxis получила сертификат эксплуатанта от Управления гражданской авиации Мальты. Это третий сертификат АОС компании и первый сертификат EASA.

«Этот третий сертификат АОС в нашем портфолио дополняет сертификаты Великобритании (G-reg) и Сан-Марино (T7-reg)», - сказал Уоррен Гравелл, генеральный директор Voluxis. «Это наш первый сертификат EASA, который позволяет свободно передвигаться по Европе, чтобы максимизировать наши чартерные возможности».

Грэвелл сказал, что Мальта является важной частью стратегии управления воздушными судами Voluxis, предоставляя ей полный доступ к коммерческим операциям в Европе. Теперь владельцы

могут выбирать между Великобританией, Сан-Марино и Мальтой для регистрации своих самолётов, причем каждый АОС предлагает немного отличающийся список преимуществ. «Это идеальный АОС для владельцев, которые в основном летают в Европе, предлагающий большую эксплуатационную гибкость», - сказал он. У Voluxis будет стартовый самолёт на мальтийском АОС.

Ранее Voluxis получила сертификат Part 129 от FAA, позволяющий компании выполнять коммерческие рейсы в США, включая полёты внутри страны. В Voluxis неоднократно подчёркивали важность американского рынка, прежде всего внутреннего. Оператор наблюдает в последнее время рост количества рейсов через Атлантику. Также оператор сообщил о получении одобрения для полётов в London City Airport.



 Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

jetport-interiors.tech

UAS запускает инструмент SkyX на базе ИИ для оценки осуществимости полётов

Компания UAS International Trip Support представила инструмент SkyX, использующий искусственный интеллект для оценки осуществимости планируемых полётов. По заявлению UAS, специалисты авиационной отрасли теперь могут начать процесс планирования, просто описав предстоящий рейс своими словами, и сразу получить предварительную оценку его осуществимости. ИИ-агент SkyX оперативно анализирует все ключевые эксплуатационные требования, возможные ограничения, а также логистические аспекты и вопросы безопасности для конкретных пунктов назначения.

Согласно данным WingX, в прошлом году количество рейсов деловой авиации выросло на 2,5%, что свидетельствует о заметном увеличении объёма трансграничных перелётов. В то же время операторы столкнулись с серьёзными трудностями

при планировании полётов, отчасти из-за геополитической нестабильности в ряде регионов, которая привела к ограничениям в использовании воздушного пространства и создала новые угрозы безопасности.

В настоящее время UAS запустила бета-тестирование SkyX, в ходе которого операторы могут оставить свои отзывы и предложить улучшения. По словам исполнительного президента компании UAS Мохаммеда Хусари, компания стремится использовать потенциал искусственного интеллекта для обеспечения «реальной операционной ценности» для компаний бизнес-авиации. При этом предполагается, что ИИ будет служить инструментом поддержки для специалистов, принимающих окончательные операционные решения по каждому полёту.



АЭРОПРАКТИКА

Правильный подход к безопасности полетов

Инспектируем.
Консультируем.
Обучаем

А

Garmin расширяет возможности визуальных заходов на посадку

Компания Garmin пополнила свою базу данных новыми схемами визуальных заходов на посадку для аэропортов со сложными условиями, в том числе в Мексике. Кроме того, в приложении Garmin Pilot и его веб-версии появились новые функции, среди которых – схемы аэропортов SmartCharts. Схемы визуальных заходов, разработанные совместно с компанией Hughes Aerospace, теперь охватывают 56 аэропортов и включают 77 процедур. 12 новых схем предназначены для восьми аэропортов, включая Альбукерке (штат Нью-Мексико, KABQ), Хейден (штат Колорадо, KHDN), Кабо-Сан-Лукас (Мексика, MMSL) и другие.

Воспользоваться такими схемами могут пилоты, использующие авионику Garmin с поддержкой системы WAAS и функцией выполнения участков траектории с заданным радиусом (radius-to-fix). К числу совместимых систем относятся навигато-

ры серий GTN и GTN Xi, а также некоторые интегрированные комплексы авионики Garmin. Эти схемы обеспечивают пилотов горизонтальным и вертикальным наведением вплоть до торца взлетно-посадочной полосы. При этом возможно выполнение захода в режиме сопряжения с автопилотом. Схемы захода привязаны к географическим координатам, что позволяет пилотам видеть текущее местоположение своего воздушного судна непосредственно на схеме во время выполнения процедуры.

В приложении Garmin Pilot и его веб-версии также появились новые возможности: расширенное покрытие радиолокационных данных (включая Мексику и дополнительные районы Канады), а также новый слой прогноза облачности, содержащий информацию о верхней и нижней границах облаков и степени их покрытия.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Hahnair получила Citation Latitude

Проведя анализ своего авиапарка, немецкая компания Hahnair ввела в эксплуатацию новый самолёт Cessna Citation Latitude, что позволило повысить операционную эффективность и сократить расходы. Воздушное судно получило новую livрею, выполненную в ярких фирменных цветах Hahnair.

Новый Cessna Citation Latitude начал выполнять полёты в конце сентября, заменив собой предыдущий борт той же модели. Второй бизнес-джет авиакомпании – Cessna Citation CJ3+ – продолжает эксплуатироваться без изменений.

Cessna Citation Latitude, предназначенный для выполнения деловых чартерных рейсов по Европе и за её пределами, сочетает в себе высокие лётно-технические характеристики и комфортабельный салон. На каждом рейсе для пассажиров доступно до 6 мест. Благодаря крейсерской скорости 826 км/ч, максимальной высоте полёта 45000 футов (около 13700 метров) и дальности 5000 км, Latitude позволяет эффективно выполнять перелёты между пунктами назначения, предлагая гибкость при выборе маршрутов.

Деятельность Hahnair в сфере авиаперевозок включает выполнение деловых чартерных рейсов, отличающихся высокими стандартами обслуживания и индивидуальным подходом (в формате консьерж-сервиса), а также регулярные рейсы, выполняемые дважды в неделю между Дюссельдорфом (Германия) и Пальма-де-Майоркой (Испания).

SEA Prime сообщает о росте трафика в Милане

Milano Prime, бренд бизнес-авиации компании SEA Prime, сообщает, что за первые девять месяцев 2026 года в аэропортах Линате и Мальпенса было обслужено более 28900 рейсов, что на 5% больше по сравнению с аналогичным периодом 2025 года. Компания SEA Prime, входящая в группу SEA, управляет инфраструктурой бизнес-авиации в обоих аэропортах Милана.

В SEA Prime отметили, что в августе значительно выросло авиасообщение с США. В аэропорту Malpensa Prime количество рейсов увеличилось на 6,4% по сравнению с прошлым годом: число полётов в США и обратно выросло на 86%, а количество перевезённых на этих рейсах пассажиров – на 133%. По данным компании, в октябре рост числа рейсов продолжился и составил 5,9%.

Компания также сообщила, что за первые девять месяцев спрос на услугу Fast Track, предназначенную для VVIP-пассажира коммерческих рейсов, вырос на 13%. Во время проведения Гран-При Италии «Формулы-1» в аэропортах Milano Prime фиксировались пиковые нагрузки – более 130 рейсов в сутки. В настоящее время компания готовится к увеличению трафика в связи с мероприятием «Formula 1 Live Milan», которое пройдет в феврале 2027 года.

Кьяра Дориготти, генеральный директор SEA Prime заявила, что увеличение числа рейсов, связывающих Милан с Северной Америкой, – это очень позитивный сигнал, который укрепляет роль Милана как стратегического узла для европейской бизнес-авиации.



Сравни чартер с первым классом

Маркетплейс частных чартерных перевозок SkyReserve запустил инструмент, который даёт пользователям возможность в режиме реального времени сопоставлять стоимость чартерных рейсов с ценами на билеты первого и бизнес-класса коммерческих авиакомпаний. По заявлению компании, обновлённая версия платформы отличается простотой и обеспечивает «полную прозрачность всех премиальных вариантов», позволяя пользователям более реалистично оценивать доступные способы путешествия.

«До сих пор у заказчиков поездок не было возможности увидеть эти два варианта рядом, из-за чего чартер воспринимался скорее как роскошное исключение, а не как полноценный вариант для деловых поездок», – отмечает генеральный директор SkyReserve Хэмптон Бридуэлл. По его мнению, такой подход поможет компаниям оценить, не станет ли чартер более предпочтительным выбором с учётом как общей стоимости поездки, так и экономии времени.

Как утверждает SkyReserve, их собственная модель позволяет получать стоимость чартерных рейсов так же быстро, как и при поиске билетов на регулярные рейсы – возможность, которой на рынке до сих пор не существовало. Благодаря интеграции с данными о премиальных классах обслуживания на коммерческих рейсах (предоставленными платформой Fareladder), этот инструмент помогает путешественникам делать осознанный и реалистичный выбор.

ABS Jets выполнила первую установку системы Starlink на Legacy 650

Чешская ABS Jets, предоставляющая услуги в сфере деловой авиации, стала авторизованным дилером Starlink и выполнила первую установку системы спутникового интернета на бизнес-джет Embraer Legacy 650. В компании отметили, что этот проект стал очередным шагом в расширении спектра услуг по техническому обслуживанию и модернизации воздушных судов – направление, которое становится всё более востребованным на фоне растущего спроса на быстрый и надёжный интернет на борту частных самолётов.

Система Starlink обеспечивает высокоскоростной широкополосный доступ в интернет для пассажиров и экипажа, позволяя проводить видеоконференции, транслировать видео в формате 4K, играть в онлайн-игры и работать удалённо прямо

во время полёта. В отличие от традиционных систем спутниковой связи, Starlink использует группировку спутников на низкой околоземной орбите (LEO). Благодаря тому, что спутники находятся ближе к воздушному судну, сокращается задержка сигнала, что делает интернет-соединение более быстрым и отзывчивым.

В ABS Jets сообщили, что успешная установка системы на Legacy 650 подтвердила готовность технической команды компании выполнять модернизацию воздушных судов с использованием оборудования Starlink. В настоящее время компания готовит ещё два проекта по установке системы. Спрос на данную услугу, по словам представителей ABS Jets, уже довольно высок.



Пилотная программа FAA по внедрению eVTOL охватывает всю территорию США

В рамках пилотной программы eIPP Федерального управления гражданской авиации США (FAA) по интеграции eVTOL, полёты таких воздушных судов уже состоялись почти в 15 штатах. Значительная часть этих полётов прошла через аэропорты, которые ежедневно обслуживают деловую авиацию. На сегодняшний день пять из девяти участвующих в программе производителей воздушных судов уже выполнили полёты в рамках eIPP.

В ходе реализации eIPP летательные аппараты, относящиеся к категории передовой воздушной мо-

бильности (AAM), посетили такие объекты, как аэропорт Манассас (KNEF) в штате Вирджиния – крупнейший аэропорт авиации общего назначения в этом штате, аэропорт Роли Экзекутив (KTTA) в Северной Каролине, а также аэропорт Перот-Филд Форт-Уэрт-Альянс (KAFW) в Техасе.

В программе также участвуют уже состоявшиеся на рынке операторы. Компания Metro Aviation, специализирующаяся на санитарной авиации, использовала аппарат Alia производства Beta Technologies для выполнения медицинских миссий и операций

по ликвидации последствий стихийных бедствий. Грузовая авиакомпания Alpine Air Express из Прово (штат Юта) в сотрудничестве с Beta выполняет перевозки медицинских грузов в штате Юта. Вертолётный оператор Bristow ведёт совместную работу с компаниями Elroy Air и Beta в штате Луизиана. Компания Signature Aviation выступает партнёром в проекте, курируемом администрацией портов Нью-Йорка и Нью-Джерси.

В марте Министерство транспорта США и FAA отобрали восемь проектов для участия в eIPP. Сегодня их география охватывает 28 штатов. Каждый проект предполагает взаимодействие производителей и операторов с департаментами транспорта штатов или другими местными органами власти. Такие объединения получают возможность выполнять реальные полёты ещё до того, как их летательные аппараты пройдут сертификацию типа, а FAA использует полученный опыт для разработки нормативной базы в сфере AAM.

Компания Beta, базирующаяся в Саут-Берлингтоне (штат Вермонт), выполнила первые полёты в рамках eIPP в июле. Два её полностью электрических аппарата Alia CX300 доставили (в режиме эстафеты) искусственно созданный орган животного для компании United Therapeutics: полёт прошёл по маршруту от аэропорта Вирджиния-Тек/Монтгомери (KVCB) в Блэксбурге (Вирджиния) до аэропорта Балтимор-Мартин-Стейт (KMTN). Компания Beta участвует в семи из восьми проектов – больше, чем любой другой производитель.

Компания Metro уже выполнила полёты на аппарате Alia в Техасе, тестируя логистику для экстренных



Elroy Chaparral

ситуаций совместно со службой скорой медицинской помощи округа Вашингтон в городе Бренем. В Северной Каролине 17 сентября начались полёты по маршрутам, связывающим аэродром КТТА с аэропортом Питт-Гринвилл (KPGV) и региональным аэропортом округа Дэр (KMQI) на островах Аутер-Бэнкс. Кроме того, Beta проводила полёты в Луизиане, где в сотрудничестве с компаниями Bristow и Metro отрабатывала логистические задачи для морских энергетических объектов в Мексиканском заливе.

Компания Ampaire из Лонг-Бич (Калифорния) – единственный в программе производитель гибридных силовых установок – 6 августа начала полёты в рамках инициативы uFLY, объединяющей пять штатов под эгидой Департамента транспорта штата Юта. Компания выполнила перелёт на своем экспериментальном гибридном летательном аппарате EEL (созданном на базе Cessna 337 Skymaster) из Солт-Лейк-Сити в Сидар-Сити.

В первую неделю октября компания Beta также провела серию полётов в рамках uFLY, тестируя возможности аппарата Alia по перевозке радиофармпрепаратов для компании Alpine Air. Такие радиоактивные препараты, используемые для диагностики рака и других заболеваний, быстро распадаются, поэтому их необходимо доставлять пациентам в кратчайшие сроки. Согласно данным отслеживания полётов, воздушное судно курсировало между международным аэропортом Солт-Лейк-Сити (KSLC) и аэропортами в городах Логан и Прово.

Компания Electra из Манассаса (Вирджиния) в августе выполнила полёты на своём демонстраторе технологий EL2 – гибридном самолёте со сверхкоротким взлётом и посадкой. Полёты проходили в рамках межштатной программы, координируемой Департаментом транспорта штата Пенсильвания (PennDOT). Маршрут соединил аэродром KNEF с международным аэропортом Филадельфии (KPHL) с промежуточными посадками на двух аэродромах в Нью-Джерси и в аэропорту Нортист-Филадельфия (KPNE). Впоследствии Electra направила EL2 на вертолётные площадки и рулежные дорожки в аэропортах Вирджинии (включая региональный аэропорт Роанок-Блэксбург, KROA). Эти испытания, проводившиеся в координации с eIPP и PennDOT, были направлены на отработку процедур для перспективной девятиместной модели EL9.

В конце августа компании Elroy Air и Bristow провели полёты беспилотного грузового летательного аппарата Charagral в аэропорту Хума-Терребонн (KHUM) в штате Луизиана. По заявлению Elroy Air, это были первые полёты без экипажа, выполненные в рамках программы eIPP. Министр транспорта Шон Даффи и сенатор Тед Круз (республиканец от штата Техас) 10 сентября официально дали старт проекту в Техасе. Мероприятие прошло на аэродроме KAFW, где компания Jobu продемонстрировала полёт своего eVTOL, управляемого пилотом. В событии также приняла участие компания Beta с моделью Alia CX300, а разработчик систем автономного управления Merlin присутствовал в качестве приглашенного гостя и выполнил полёт на собственном самолёте Caravan, оснащённом автопилотом.

В прошлом месяце компания Jobu отправила свой автономный самолёт J208 (модификация Cessna Grand Caravan) в турне через всю страну, в ходе которого были выполнены полёты в рамках программы eIPP в штатах Северная Каролина, Аризона, Оклахома, Юта и Орегон. Управление воздушным судном осуществляется оператором с земли, при этом на борту находится пилот, обеспечивающий безопасность полёта.

Компания Archer Aviation участвует в трёх проектах и заявляет, что будет использовать свой четырёхместный eVTOL Midnight в рамках программы eIPP в Техасе, Флориде и Нью-Йорке. Компания из Сан-Хосе, штат Калифорния, договорилась о приобретении Wisk Aero у Boeing. Компания Wisk из Маунтин-Вью, штат Калифорния, ранее заявляла о планах использовать свой автономный беспилотный eVTOL 6-го поколения в Техасе.

Компания Pivotal из Пало-Альто, штат Калифорния, присоединилась к межштатному сотрудничеству PennDOT в мае. Её одноместный BlackFly этим летом совершил два рейса по вызову 911 для служб экстренной медицинской помощи округа Хайд, Северная Каролина, но ни одна из сторон не связала эти полёты с программой eIPP.

Компания Reliable Robotics из Маунтин-Вью, штат Калифорния, и город Альбукерке возглавляют единственный городской проект, целью которого является внедрение дистанционно управляемых грузовых полётов в Нью-Мексико.

Шведские климатические активисты устроили акцию в терминале частной авиации в Стокгольме

Терминал для частных воздушных судов в стокгольмском аэропорту Бромма (ESSB) вновь стал объектом внимания экологических активистов. 10 октября участники международной группы Extinction Rebellion («Восстание против вымирания») и связанной с ней организации Scientist Rebellion («Восстание ученых») проникли на территорию терминала компании Grafair и на перрон, что привело к временной приостановке работы объекта.

В шведском отделении Extinction Rebellion заявили, что эта акция была частью запланированной на октябрь серии протестных мероприятий. Протест в аэропорту был приурочен к 10-летней годовщине ратификации Швецией Парижского соглашения — юридически обязательного международного договора по вопросам изменения климата. В социальных сетях представители группы подтвердили, что им удалось попасть в закрытую зону аэропорта и терминал частной авиации, где они устроили сидячую забастовку.

На фотографиях, опубликованных самой организацией, видно, как активисты перелезают через ограждение по лестницам, а затем садятся рядом с бизнес-джетом Cessna Citation Latitude на перроне. В тот же день пятеро участников акции были задержаны по подозрению в совершении диверсии в аэропорту. Другой группе активистов, которая проникла в здание терминала и отказалась его покидать, были предъявлены обвинения в нарушении общественного порядка. На работу коммерческих авиакомпаний, рейсы которых выполняются из другой части аэропорта, инцидент не повлиял.

Представители движения заявили, что считают «бездействие в отношении частной авиации примером преступного попустительства», однако подчеркнули, что их октябрьская программа включала в себя и «демократические дискуссии».

Аэропорт Бромма уже становился целью этих групп в сентябре 2023 года — тогда активисты так-

же добились закрытия терминала частной авиации. В тот раз они облили здание и один из самолётов красной краской. Однако, если акция 2023 года была частью масштабной кампании, охватившей всю Европу, то нынешнее выступление, по всей видимости, стало отдельным, изолированным событием.



Airbus внедряет режим «Eco Mode» в демонстратор Racer

Компания Airbus Helicopters приступила к установке системы, которая позволит переводить один из двух двигателей демонстрационного образца вертолёта Racer в режим холостого хода во время крейсерского полёта. Функция «Eco Mode» («Эко-режим») – один из технологических элементов, разрабатываемых Airbus для данной модели. Ожидается, что она обеспечит значительное снижение расхода топлива, потенциально до 15%.

По словам главного инженера проекта Racer Жерома Жене, в случае необходимости двигатель, работающий на холостых оборотах, можно снова запустить, и он выйдет на полную мощность менее чем за семь секунд. Выступая перед журналистами на недавнем мероприятии MDays, организованном Airbus Helicopters, он отметил, что даже в режиме «Eco Mode» вертолёт сможет развивать скорость, близкую к 335 км/ч. Лётные испытания в этом режиме начнутся в следующем году.

Недавно команда проекта завершила серию испытательных полётов на предельно малых высотах (с огибанием рельефа местности). Как сообщил Жене, если обычный вертолёт преодолевает такой маршрут со средней скоростью 111 км/ч, то Racer прошел его со средней скоростью 278 км/ч.

«На отдельных участках скорость такая же, как у обычного вертолёта, но в других местах есть возможность разогнаться до 335 км/ч», – пояснил он. «В сложных условиях мы обладаем теми же возможностями, что и коммерческие вертолёты, а на открытой местности способны развивать высокую скорость».

На данный момент демонстрационный образец налетал почти 70 часов. «Учитывая потенциал этого вертолёта, впереди ещё сотни часов испытаний», – говорит Жене. «Теперь предстоит решить, как именно использовать это время для дальнейшего изучения возможностей машины и сбора данных».

В ходе первого этапа лётных испытаний команда проекта смогла полностью раскрыть эксплуатационные характеристики (диапазон режимов полёта) Racer всего за семь полётов. Хотя главной задачей было создание скоростного винтокрылого летательного аппарата, способного развивать скорость до 50% выше, чем у обычного вертолёта, команда также стремилась снизить уровень шума и объём выбросов CO₂ на 20%.

В ходе первой серии испытаний Racer превысил целевой показатель скорости в 408 км/ч (достигнув 421 км/ч) и продемонстрировал снижение расхода топлива на 20% по сравнению с традиционным вертолётom того же весового класса (7 тонн).

Благодаря дальнейшей аэродинамической оптимизации и уменьшению лобового сопротивления (прежде всего за счёт доработки обтекателей фюзеляжа и втулки несущего винта), на втором этапе лётных испытаний удалось добиться сокращения расхода топлива на 25% при полёте на скорости 180 узлов. На этом же этапе Racer выполнил посадки на наклонные площадки (с уклоном более 14 градусов) и продемонстрировал способность к быстрому набору высоты со скороподъёмностью до 3600 футов в минуту.

Конструкция летательного аппарата позволяет выполнять манёвры, недоступные для обычных винтокрылых машин: например, устойчиво зависать с опущенным вниз носом для удержания цели в поле зрения или совершать посадку на наклонную поверхность. Кроме того, аппарат обладает улучшенной способностью выходить из режима «вихревого кольца» и более эффективным режимом авторотации.



Gulfstream продвигается в программе лётных испытаний G400

Компания Gulfstream Aerospace объявила о двух важных этапах в реализации программы Gulfstream G400: первом полёте полностью оснащённого воздушного судна, а также об установлении нового рекорда скорости на маршруте между двумя городами. Полёт был выполнен с использованием смеси экологически чистого авиатоплива (SAF) во время перелёта на выставку NBAA-BACE 2026 в Лас-Вегасе. Эти достижения подтверждают растущую зрелость программы G400 и последовательное продвижение к сертификации.

Полностью оснащённый G400 совершил свой первый полёт, вылетев из аэропорта Даллас-Лав-Филд (Dallas Love Field). Полёт продолжался 2 часа 46 минут, в ходе которого воздушное судно достигло

высоты 14630 метров. Салон самолёта рассчитан на 11 пассажиров и разделён на две с половиной функциональные зоны. Этот борт предназначен для оценки работы бортовых систем в полёте, а также для проверки функциональности и уровня комфорта салона.

По пути в Лас-Вегас на выставку один из трёх опытных самолётов G400 установил новый рекорд скорости на маршруте из Майами: перелёт занял 4 часа 8 минут при средней скорости 0,89 Маха. Использование смеси экологически чистого авиатоплива (SAF) в ходе этого полёта дополнительно продемонстрировало сочетание высокой скорости, дальности и эффективности данного воздушного судна.



G400, созданный на основе бизнес-джетов G500 и G600, призван заполнить пробел между G280 и G500. G400 станет самолётом начального уровня в линейке бизнес-джетов Gulfstream с большим салоном. G400 имеет дальность 4200 морских миль (7778 км) при крейсерской скорости 0,85 Маха или 3950 морских миль при 0,88 Маха. Максимальная же скорость составляет 0,9 Маха. Благодаря этому G400 сможет беспосадочно выполнять рейсы из Нью-Йорка в Бразилиа, Дакар, Лондон, Лос-Анджелес или Лиму. Для сравнения, G450 имеет дальность беспосадочного перелёта 4345 морских миль (8047 км) при крейсерской скорости 0,80 Маха, в максимальная скорость составляет 0,88 Маха. Новый G400 будет вмещать до 12 пассажиров в трёх зонах и иметь туалет на корме. Существует также вариант двухзонной девятиместной конфигурации, которая будет иметь как носовые, так и кормовые туалеты.

«Первый полёт нашего оснащённого G400 и этот новый рекорд скорости – результат дисциплины, опыта и высокой динамики, сопровождающих данную программу», – отметил Марк Бернс, президент компании Gulfstream. «Обладая самым просторным салоном в своём классе, G400 предлагает клиентам условия, которых ранее не было в этой категории. Мы продолжаем совершенствовать детали интерьера и качество отделки, готовя этот исключительный самолёт к вводу в эксплуатацию. Кроме того, в рамках программы G400 был выполнен широкий спектр задач, включая высотные испытания в Теллурайде (штат Колорадо) и проверку работы систем в условиях низких температур в Икалуите (Канада), а также ряд других мероприятий по подтверждению характеристик».

Dassault внедряет систему EASy IV в семейство Falcon 2000

Компания Dassault представит комплекс авионики четвертого поколения EASy IV на новых самолётах Falcon 2000LXS. Кроме того, данное обновление будет доступно для установки на уже эксплуатируемые воздушные суда семейства Falcon 2000, оснащённые системой EASy.

Платформа EASy IV отличается повышенной вычислительной мощностью, дисплеями с более высоким разрешением и рядом передовых функций, включая двухмерные и трёхмерные карты аэродро-

мов, расширенные возможности работы с аэронавигационными картами Jeppesen, а также систему управления полётом нового поколения с поддержкой заходов на посадку по стандартам RNP. В сочетании с комбинированной системой технического зрения FalconEye (FalconEye Combined Vision System) это обновление значительно улучшает ситуационную осведомлённость экипажа, позволяя выполнять полёты более безопасно и уверенно, даже в сложных погодных условиях или при заходе на посадку в условиях ограниченной видимости.



Эрик Траппье, председатель совета директоров и генеральный директор Dassault Aviation, отметил: «Компания Dassault последовательно совершенствует семейство 2000, повышая его лётно-технические характеристики, функциональные возможности, уровень комфорта и качество связи. Этот шаг позволяет поддерживать комплекс авионики на передовом уровне и гарантирует, что серия 2000 останется сильным конкурентом на рынке в ближайшие годы. Модернизация существующего парка воздушных судов также способствует росту их ценности».

Карлос Брана, исполнительный вице-президент по гражданским воздушным судам, добавил: «Данное обновление – часть нашей философии: предоставлять владельцам и эксплуатантам новейшие технологии, способствующие повышению их личной продуктивности. Семейство 2000 всегда выделялось своей способностью выполнять полёты практически в любые аэропорты, обеспечивая при этом высокий уровень комфорта и эффективности. Внедрение новейшего комплекса авионики ещё больше укрепит эти рыночные позиции».

С момента ввода в эксплуатацию в 1995 году было поставлено более 700 воздушных судов, благодаря чему семейство Falcon 2000 остаётся самой успешной программой бизнес-джетов компании Dassault. Решение о внедрении новейшей модернизации свидетельствует о неизменной популярности этих самолётов на мировом рынке, а также гарантирует их соответствие постоянно меняющимся эксплуатационным и нормативным требованиям.

Daher Aircraft расширяет возможности по интеграции бортовых систем для самолётов Kodiak

Недавние проекты по комплексной интеграции систем, в том числе оснащение самолёта Kodiak 900 для Департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды штата Монтана, подтверждают способность Daher Aircraft сочетать опыт производителя самолётов Kodiak с компетенциями в области интеграции передовых средств связи и другого специализированного оборудования, необходимого для выполнения конкретных задач.

«Заказчикам, использующим авиатехнику для решения различных задач, недостаточно просто надёжного самолёта. Им нужно комплексное решение, объединяющее сам летательный аппарат, целевое оборудование и всестороннюю поддержку, необходимую для эффективной эксплуатации

в сложных условиях», - отметил Николя Шаббер, генеральный директор Daher Aircraft. «Развивая собственные интеграционные возможности, мы предлагаем клиентам более комплексный продукт, одновременно наращивая экспертизу для реализации новых перспективных проектов в этом сегменте рынка».

Kodiak 900, подготовленный для Департамента природных ресурсов и охраны окружающей среды штата Монтана, стал одним из примеров проектов Daher Aircraft по интеграции целевых бортовых систем. Самолёт предназначен для решения широкого спектра задач, включая поддержку операций по тушению пожаров с воздуха, перевозку личного со-

става и другие виды деятельности, связанные с охраной природных ресурсов.

В состав бортового оборудования входит цифровая система управления аудиосвязью AeroConnect компании Canyon, расширенный комплект радиооборудования, а также средства для обеспечения работы руководителя авиационных операций по тушению пожаров (Air Tactical Group Supervisor – ATGS). С рабочего места в задней части салона наблюдатель может контролировать радиообмен и одновременно следить за обстановкой на земле, координируя действия авиационных сил и средств, задействованных в тушении пожара.

Подход компании Daher Aircraft к интеграции многоцелевых систем сочетает в себе инженерный опыт, производственные мощности и компетенции в области технического обслуживания самолётов семейства Kodiak, подкреплённые участием специализированных поставщиков оборудования. Это позволяет выполнять жёсткие требования государственных ведомств и других эксплуатантов, нуждающихся в воздушных судах, адаптированных для решения конкретных оперативных задач.

Стратегия компании в сегменте многоцелевых воздушных судов не ограничивается лишь поставкой техники с соответствующим оснащением. Являясь производителем самолётов Kodiak, компания развивает собственные возможности по выполнению все более сложных интеграционных работ в рамках своих производственных и сервисных подразделений. Это позволяет ей усилить контроль над всем процессом и обеспечить эффективное взаимодействие бортовых систем.



Bombardier расширяет деятельность в США на фоне отмены Трампом запрета

Компания Bombardier объявила о планах нанять ещё 800 сотрудников и инвестировать \$270 млн в развитие инфраструктуры в США, в том числе в новые проекты в штатах Техас и Коннектикут. Это произошло после того, как президент Дональд Трамп отказался от своего намерения запретить продажу бизнес-джетов канадского производителя на территории США.

Выступая на митинге в поддержку сенатора от штата Канзас Роджера Маршалла (республиканец), Трамп заявил, что раньше воспринимал Bombardier исключительно как канадскую компанию, но «теперь выяснилось, что они присутствуют здесь, и если они работают в Канзасе, то мы им не вредим». Позднее в интервью телеканалу KWCH в Уичито Трамп отметил: «Мы позаботимся о Bombardier, и во многом это заслуга Роджера Маршалла».

Роджер Маршалл был в числе законодателей от штата Канзас, которые вмешались в ситуацию в прошлом месяце, когда Трамп пригрозил запретить продажу самолётов Bombardier в США. Маршалл тогда заявил: «Я буду бороться за сохранение более 1200 рабочих мест, которые Bombardier обеспечивает в Канзасе. Я уже донёс эту обеспокоенность до Овального кабинета», добавив, что «Bombardier обязана и дальше расширять своё присутствие в Канзасе».

Трамп дополнил своё заявление, написав в социальной сети Truth Social: «Благодаря Маршаллу и его совместной работе с администрацией Трампа, компания Bombardier инвестирует \$270 млн,

создавая тысячи рабочих мест для американцев в Канзасе, Техасе и Индиане».

Подробности новых планов по расширению деятельности в Далласе и Коннектикуте Bombardier пока не раскрывает. Известно лишь, что эти инициативы позволят увеличить мощности сервисной сети компании и станут частью целого ряда проектов, которые Bombardier, штаб-квартира которой находится в Монреале, реализовала в США за последние годы.

В настоящее время компания ведёт активный набор персонала на 500 вакансий, а в будущем планирует создать ещё 300 рабочих мест в рамках своих проектов по расширению. Даллас, который станет «следующим опорным пунктом для развития», обеспечит 150 из этих новых рабочих мест. Помимо штата Коннектикут, где у компании уже есть сервисный центр и базируется демонстрационная пилотажная группа, планы по найму персонала затрагивают штаб-квартиру в США (г. Уичито, штат Канзас), там на прошлой неделе открылся Североамериканский учебный центр (North American Learning Center), а также штат Индиана, где вскоре начнет работу предприятие по техническому обслуживанию и ремонту.

«Наша сервисная сеть в США – важнейший элемент стратегии роста Bombardier. Этот новый этап расширения и найма сотрудников свидетельствует о нашей долгосрочной уверенности в американском рынке и наших специалистах, работающих в США», – отметил президент и генеральный директор Bombardier Эрик Мартель. «Благодаря кон-

структивному диалогу с администрацией США мы видим отличные перспективы для наших высококвалифицированных сотрудников в аэрокосмической отрасли, а также благоприятные условия для дальнейших прямых инвестиций Bombardier, направленных на укрепление нашего присутствия в Америке».

В Bombardier также подчеркнули, что деятельность компании обеспечивает 27200 рабочих мест в США. Сотрудники компании работают, помимо прочего, в штатах Аризона, Флорида, Иллинойс, Делавэр, Калифорния, Нью-Джерси, а также в округе Колумбия (Вашингтон).



Gulfstream планирует выйти на уровень производства в 200 бизнес-джетов в год

Благодаря растущему портфелю заказов и увеличению сроков их изготовления, компания Gulfstream Aerospace ожидает, что в недалёком будущем объём производства достигнет как минимум 200 воздушных судов в год. Это станет рекордным показателем для авиастроителя из Саванны (США, штат Джорджия).

Президент компании Марк Бернс выразил уверенность в достижении этого уровня, отметив: «Это лишь одна из цифр. Но не единственная». В беседе с журналистами на выставке NBAA-BACE Бернс сообщил, что в текущем году компания выпустит около 160 бизнес-джетов. Он подчеркнул, что Gulfstream вложила значительные средства в свои

производственные мощности, изначально заложив в них возможность масштабирования для обеспечения дальнейшего роста.

Оптимистичные планы подкрепляются портфелем заказов, сформированным на несколько лет вперёд. К середине 2026 года объём невыполненных заказов превысил \$25 млрд, увеличившись на \$4 млрд по сравнению с концом 2025 года. «Если не произойдет ничего катастрофического и непредвиденного, то, на мой взгляд, рост производства неизбежен», - заявил Бернс.

Эти амбиции стали результатом целенаправленной стратегии, разработанной более десяти лет назад и направленной на вывод на рынок новой линейки из шести бизнес-джетов. «Когда в 2014 году мы анонсировали модели G500 и G600, на самом деле мы работали не над двумя, а над шестью самолётами», - пояснил Бернс, имея в виду также модели G700 и G800, а также находящиеся в стадии разработки G400 и G300. «Мы как раз успешно вывели на рынок G650 и задались вопросом: что делать дальше?»

По его словам, цель состояла в создании нового семейства воздушных судов, следуя концепции «Gulfstream для любой задачи». В то время как модели G400 и G300 ещё находятся на стадии разработки, компания уже вывела на рынок четыре другие модели – последней из них, в 2025 году, стал G800.

Бизнес-джет G800, обладающий сверхбольшой дальностью полёта, уже успел установить ряд рекордов скорости, в том числе 800-й по счёту



рекорд, установленный парком воздушных судов Gulfstream в целом. Менее чем за год компания поставила 34 таких самолёта, способных преодолевать 8200 морских миль со скоростью 0,935 Маха. Модель G700 появилась раньше G800, её презентация состоялась в 2019 году, а сертификация – в 2024-м. В настоящее время эксплуатируется более 100 таких двухдвигательных самолётов, на счету которых 100 рекордов скорости.

Бернс отметил, что G800 и G700 способны устанавливать рекорды практически в любом полёте. Ранее в этом месяце самолёты Gulfstream выполнили три перелёта по маршруту Саванна – Сингапур и обратно. «Все три полёта стали мировыми рекордами», - сказал он. Кроме того, он назвал G600 «фундаментом этого нового семейства воздушных судов». С 2019 года было поставлено более 200 таких двухдвигательных бизнес-джетов с дальностью полёта 6600 морских миль – на их счету также более 100 рекордов скорости. Парк самолётов G500 (с дальностью 5300 морских миль), введённых в эксплуатацию в 2018 году, к настоящему времени вырос почти до 200 воздушных судов.

Для производства нового семейства самолётов компания Gulfstream создала в Саванне два производственных комплекса: один – для G700 и G800, другой – для G400, G500 и G600. «Производственные линии на этих объектах спроектированы с учетом гибкости: в зависимости от спроса на ту или иную модель их конфигурацию можно оперативно менять».

Gulfstream продолжает инвестировать в свою инфраструктуру, обеспечивая поддержку стреми-

тельно растущего парка воздушных судов. Это включает в себя расширение запасов запчастей, развитие логистических возможностей и совершенствование системы технического обслуживания. По заявлению компании Gulfstream, объём её запасов в настоящее время оценивается в \$3 млрд.

«По мере того как наш парк воздушных судов по всему миру продолжает расти, мы осуществляем стратегические инвестиции в товарные запасы, инфраструктуру и профессиональные компетенции. Это ещё больше укрепляет нашу способность оказывать поддержку клиентам, где бы они ни эксплуатировали свои самолёты», - отметил Бернс. «Увеличивая доступность запчастей, мы даём клиентам уверенность в том, что необходимые им ресурсы будут в наличии именно тогда и там, где они потребуются».

В настоящее время производитель располагает двенадцатью распределительными центрами по всему миру. Недавно компания вдвое увеличила площадь своего склада в Атланте, сделав его крупнейшим объектом в своей сети (за исключением штаб-квартиры в Саванне). На этом складе хранятся запасные части на сумму около \$190 млн – только за последний год стоимость запасов здесь выросла на 65%. Кроме того, за прошедший год Gulfstream увеличила объём своих складских запасов запчастей на 25%, доведя их стоимость до \$48 млн.

Параллельно с этим компания расширила возможности собственной базы по ремонту и техническому обслуживанию в Даллас Форт-Уэрт. Были увеличены мощности для работы с колёсами и тор-

мозными системами, элементами конструкции, лакокрасочным покрытием, гидравликой, а также компонентами шасси для самолётов Gulfstream G650. На этом предприятии также расширяется спектр услуг: теперь здесь занимаются гидравлическими системами и компонентами шасси Gulfstream G500 и G600, а численность персонала увеличилась более чем на 50%.

Другие инвестиции были направлены на развитие программы аналитики эффективности, внедрённой в подразделении клиентской поддержки Gulfstream. Эта программа объединяет данные о техническом состоянии воздушных судов, эксплуатационные показатели и историю технического обслуживания, что позволяет получить комплексное представление о работе самолёта и его систем, а также обеспечивать упреждающую поддержку.



SyberJet представила лёгкий бизнес-джет SJ36

Компания SyberJet Aircraft представила лёгкий реактивный самолёт SJ36 и объявила о получении писем о намерениях на приобретение более 50 воздушных судов. Выходя на рынок деловой авиации, компания делает ставку на высокую скорость, большую дальность полёта и экономичность эксплуатации.

Полноразмерный макет самолёта был продемонстрирован 19 октября 2026 года во время выставки NBAA-BACE на мероприятии SyberJet World, проходившем в аэропорту Хендерсон Эгзекутив (Henderson Executive Airport). Событие привлекло внимание заказчиков, операторов и представителей отрасли со всего мира. Письма о намерениях поступили от чартерных операторов, корпоративных авиационных подразделений и частных владельцев, при этом некоторые клиенты выразили заинтересованность в приобретении сразу нескольких воздушных судов.

SyberJet позиционирует SJ36 как лёгкий бизнес-джет, чьи лётно-технические характеристики сопоставимы с показателями более крупных самолётов. По расчётам компании, максимальная скорость полёта составит 0,88 Маха, дальность — до 3000 морских миль, а практический потолок — 49000 футов (около 14900 метров). По заявлению SyberJet, конструкция самолёта сочетает в себе производительность, характерную для среднеразмерных бизнес-джетов, с эксплуатационной экономичностью, свойственной лёгким реактивным самолётам. Заявленная дальность полёта позволит выполнять более длительные беспосадочные рейсы, чем другие модели в этом классе. В качестве примеров возможных маршрутов приводятся пе-

релеты из Лос-Анджелеса на Гавайи или из Тетерборо в Лос-Анджелес. По оценкам компании, при выполнении трансконтинентальных рейсов (через всю территорию США) SJ36 позволит сэкономить до двух часов по сравнению с другими лёгкими самолётами.

Салон рассчитан на перевозку до восьми пассажиров. В нём предусмотрена система поддержания давления, соответствующего уровню моря, на высотах полёта до 41000 футов (около 12500 метров).

Кроме того, в SyberJet утверждают, что использование этого самолёта позволит снизить стоимость чартерных рейсов на 50% по сравнению с эксплуатацией средних бизнес-джетов. Если эти показатели будут достигнуты, SJ36 может стать отличной альтернативой для клиентов, которым необходи-

мы перелёты на большие расстояния, но которые при этом не хотят переходить в категорию более крупных воздушных судов. Тревор Милтон, генеральный директор SyberJet Aircraft, отметил, что реакция на презентации указывает на запрос рынка на новый подход к проектированию лёгких джетов. «Мероприятие SyberJet World стало для наших клиентов первой возможностью вживую увидеть SJ36 — самолёт, который они решили приобрести. Реакция была потрясающей», — сказал он. «Более 50 предварительных заявок говорят о том, что рынок ждал инноваций. Раньше покупателям лёгких бизнес-джетов всегда приходилось выбирать что-то одно: скорость, дальность полёта или экономичность. SJ36 позволяет получить все три преимущества сразу». Милтон добавил, что компания ожидает дальнейшего роста интереса к проекту после его официальной презентации.



Глава МЕВАА: Ближний Восток по-прежнему открыт для бизнеса

Несмотря на то, что американские и европейские регуляторы продолжают предупреждать операторов о рисках, связанных с конфликтами в воздушном пространстве Ближнего Востока, глава МЕВАА заверил участников выставки NBAA-BACE, что регион открыт для бизнеса, а декабрьская выставка в Дубае станет самой масштабной за всю историю.

Али Ахмед Аль-Накби, председатель Ассоциации деловой авиации Ближнего Востока и Северной Африки (МЕВАА), в ходе состоявшейся в прошлую

среду сессии «Вопросы международным экспертам» на NBAA-BACE признал, что события в регионе влияют на деловую авиацию, однако отметил, что в СМИ опасность зачастую преувеличивается. Он призвал операторов обращаться напрямую в МЕВАА для получения актуальной информации о ситуации на местах. Война, начавшаяся в феврале с ударов США и Израиля по Ирану, изменила ситуацию с полётами в регионе Персидского залива. Европейское агентство по безопасности полётов (EASA) по-прежнему рекомендует авиа-

перевозчикам избегать воздушного пространства Ирана и Ирака, а также акватории Персидского залива вблизи Бахрейна, Кувейта, Катара и ОАЭ. В августе агентство скорректировало свои рекомендации: теперь они касаются не всего воздушного пространства этих стран, а преимущественно акватории залива. При этом полёты в аэропорты региона (включая Дубай) и вылеты из них разрешены, при условии, что авиакомпании поддерживают актуальность своих оценок рисков.

Для американских авиаперевозчиков Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) ввело запрет на полёты в воздушном пространстве Ирана. 11 октября, на следующий день после того, как в результате атаки, ответственность за которую взяли на себя йеменские хуситы, в международном аэропорту имени короля Халида в Эр-Рияде (OERK) погибли 13 человек, FAA рекомендовало авиакомпаниям проявлять осторожность при выполнении полётов в Саудовскую Аравию или через её воздушное пространство (рекомендация действует до 10 декабря). В сентябре лондонская консалтинговая компания IBA сообщила, что объём авиаперевозок в регионе Персидского залива остаётся сниженным, как минимум на 3,5%.

Выставка MEBA Show пройдет с 8 по 10 декабря в международном аэропорту Дубай – Аль-Мактум (OMDW). По словам Аль-Накби, судя по текущим данным регистрации, ожидается от 10000 до 15000 посетителей. В рамках выставки будет организован павильон, посвященный передовой воздушной мобильности (Advanced Air Mobility), где представят воздушные суда с вертикальным взлётом и посадкой (eVTOL) и другие инновационные технологии.



По состоянию на среду в списке участников выставки значилось около 130 компаний. В августе организаторы сообщали о более чем 100 участниках, а выставку 2024 года посетили 10000 человек, при этом свои экспозиции представили 145 компаний. В списке участников этого года присутствуют Bombardier, Dassault, Airbus и Boeing Business Jets, в то же время Embraer, Textron Aviation, Rolls-Royce, Pratt & Whitney Canada и GE Aerospace пока не подтвердили своё участие.

«Мы должны очень, очень активно отстаивать интересы нашей отрасли», - отметил Аль-Накби, добавив, что данное мероприятие – это скорее площадка для деловых контактов, чем традиционная торговая выставка. Отвечая на вопрос о полётах над территориями других государств, Аль-Накби отметил, что за последние 20 лет авиадиспетчеры в регионе приобрели значительный опыт оперативного изменения маршрутов воздушных судов. Он также добавил, что ассоциация МЕБАА взаимодействует примерно с двумя десятками правительств, обеспечивая бесперебойное выполнение полётов.

Другие участники дискуссии указали на то, что между государствами зачастую нет единого мнения относительно того, допустимы ли полёты над зонами конфликтов и на каких высотах их можно выполнять безопасно. Юрген Визе, председатель Европейской ассоциации деловой авиации (ЕБАА), сообщил, что европейские страны устанавливают разные минимальные высоты для полётов над Ираком: Франция и Великобритания – эшелон 320 (FL320), а Германия – эшелон 280 (FL280).

Курт Эдвардс, генеральный директор Международного совета деловой авиации (IBAC), рассказал, что инициатива ИКАО по обмену информацией о рисках между государствами застопорилась, поскольку некоторые правительства не пожелали участвовать в ней или раскрывать своё участие. Кроме того, ситуация, связанная с Ираном, отвлекла внимание от других направлений работы в этой сфере. Ожидается, что Эдвардс выступит в рамках программы BizAv Talks на выставке МЕБАА Show.

В ответ на вопрос одного из эксплуатантов о том,

почему рекомендации Федерального управления гражданской авиации США (FAA) относительно полётов над Ираком отличаются от европейских, управляющий директор Британской ассоциации деловой и АОН (BBGA) Линдси Оливер посоветовала операторам проконсультироваться со своими страховыми брокерами. По её словам, условия для выполнения полётов «меняются буквально каждый час», а брокеры сотрудничают со специализированными компаниями по управлению рисками, которые отслеживают официальные рекомендации правительств.



IBAC представляет комплекс инструментов CORE для управления рисками

Международный совет деловой авиации (IBAC) представил комплекс инструментов CORE, разработанный для управления рисками в небольших авиационных организациях. Данный инструмент предназначен для небольших операторов, компаний по наземному обслуживанию, а также организаций, занимающихся техническим обслуживанием и сервисным обеспечением, – тех, чей штат сотрудников ограничен. Использование CORE не предполагает проведения аудитов, формальных проверок на соответствие требованиям или соблюдения жёстких сроков внедрения.

«Создание надёжной системы управления рисками – основа устойчивости нашей отрасли, независимо от численности персонала или административных ресурсов», – отметил генеральный директор IBAC Курт Эдвардс. «Концепция CORE предлагает небольшим коллективам практический подход

к управлению рисками, позволяя двигаться в удобном для них темпе».

В состав CORE входят обучающие видеоматериалы и инструменты, которые легко интегрируются в уже существующие рабочие процессы и системы. Основное внимание уделяется выявлению опасностей и обмену информацией о рисках. IBAC распространяет этот продукт через свои ассоциации-члены, в том числе через Национальную ассоциацию деловой авиации (NBAA), которая будет продвигать его среди своих участников.

В отдельном пресс-релизе совет сообщил о включении четырёх новых отраслевых партнёров. Ими стали: Solairus Aviation, Berthaphil Clark Freeport Aviation Properties, Scott IPC и Crimson Air Services. Всего в 2026 году к партнёрской программе IBAC присоединилось 10 организаций.

Компания Solairus Aviation, базирующаяся в США, была основана в 2009 году. В настоящее время она управляет парком из почти 495 воздушных судов и обладает высокими рейтингами безопасности: IS-BAO (уровень 3), ARG/US (уровень Platinum) и Wyvern (статус Wingman). Кроме того, компания предоставляет услуги по организации чартерных рейсов, а также оказывает консультационную и операционную поддержку.

Компания Berthaphil Clark Freeport Aviation Properties, базирующаяся на Филиппинах и занимающаяся развитием авиационной инфраструктуры в международном аэропорту Кларк, управляет портфелем из 45 гектаров в 10 бизнес-парках, обслуживая более 400 компаний. Компания была основана в 1995 году и занимается разработкой готовых к эксплуатации объектов и строительством ангаров по индивидуальному заказу.

Третий участник, компания Scott International Procedures, предоставляет обучение международным процедурам и оперативные инструменты для деловой авиации. Компания была основана более 20 лет назад и предлагает начальное и периодическое обучение в очном, дистанционном и онлайн-формате, а также издаёт приложение для планирования полётов Scott Plot и справочник International Cockpit Reference Handbook.

Crimson Air Services – канадская консалтинговая компания в области аэрокосмической и авиационной отрасли, предоставляющая исследования, конкурентную разведку и стратегические консультационные услуги в сфере деловой авиации, коммерческой авиации и обороны.



ЕхесуJet Haite начинает наземное обслуживание в пекинском аэропорту Дасин

Компания EхесuJet Haite Aviation Services China приступила к наземному обслуживанию воздушных судов в международном аэропорту Пекин Дасин (ZBAD). Компания подписала партнёрское соглашение о предоставлении этих услуг с оператором Capital Airport Holding Business Aviation Management (CBM).

Аэропорт, расположенный в 60 км к югу от центра Пекина, стал популярным выбором для деловой

авиации благодаря масштабным инвестициям. На его территории создан комплекс для бизнес-авиации площадью около 297 тыс. кв.м, включающий FBO, мощности для технического обслуживания и ремонта, а также перрон, рассчитанный на 85 воздушных судов, и ангары.

В аэропорту Дасин компания EхесuJet Haite уже осуществляет техническое обслуживание (как оперативное, так и базовое) бизнес-джетов Dassault

Falcon, Gulfstream, Embraer и Bombardier. Наземное обслуживание предоставляется с использованием ангара площадью 5000 кв.м, оснащённого системой кондиционирования. В нём могут разместиться восемь крупноразмерных самолётов. Аналогичные услуги компания на протяжении последних двух лет оказывает в международном аэропорту Пекин Шоуду (ZBAA) в рамках отдельного соглашения.

Здание FBO, созданное совместно CBM и EхесuJet Haite, занимает три уровня и включает 12 VIP-комнат, офисные помещения и несколько залов ожидания. В нём предусмотрены отдельные зоны для вылета и прилета пассажиров внутренних и международных рейсов, а также отдельный сектор для специальных чартерных рейсов, включая перевозку глав государств. Для стоянки воздушных судов предназначены четыре ангара, способные вместить самолёты вплоть до лайнеров класса Airbus ACJ.

«Предоставление услуг наземного обслуживания в международном аэропорту Пекин Дасин – это дальнейшее расширение нашей деятельности в сфере технического обслуживания, которая уже была отмечена наградами. Это подтверждает наше неизменное стремление поддерживать клиентов во время их пребывания в Китае», - отметил генеральный директор EхесuJet Haite Пол Дегроссейлье.

Компания EхесuJet Haite была создана в 2010 году как дочернее предприятие, полностью принадлежащее группе компаний Haite Group. Компания также управляет центром ТОиР в международном аэропорту Биньхай (ZBTJ) в Тяньцзине (Китай).



Signature запускает упрощённую систему ценообразования

Компания Signature Aviation запускает программу Signature Access, призванную упростить систему ценообразования для клиентов. Кроме того, со следующего года компания вводит ограничения на взимание дополнительных сборов во время проведения крупных мероприятий.

Программа Signature Access, разработанная с учётом пожеланий клиентов, объединяет различные платежи, зависящие от размера воздушного судна, времени пребывания на перроне и расположения терминала, в единую стоимость. В аэропортах компании на территории континентальной части США клиенты, приобретающие топливо, получают право на бесплатное обслуживание в течение первого часа. Дополнительные услуги, такие как размещение в ангаре, по-прежнему доступны отдельно.

Программа уже действует в ряде аэропортов и будет поэтапно внедряться в других локациях в ближайшие месяцы. Клиенты могут заранее рассчитать предстоящие расходы с помощью специального инструмента – калькулятора Signature Access.

Signature также меняет подход к взиманию сборов во время проведения крупных мероприятий. Начиная с 2027 года, компания планирует применять такие сборы лишь для «очень ограниченного числа» событий, характеризующихся чрезвычайно высоким спросом. Информация о любых подобных сборах будет публиковаться не позднее чем за 30 дней до начала мероприятия.

В список событий, для которых в 2027 году предусмотрены специальные сборы, входят: Супербоул LXI в Лос-Анджелесе; национальный чемпионат по

американскому футболу среди колледжей (College Football Playoff National Championship) в Лас-Вегасе; выставка Art Basel в Майами-Бич; Открытый чемпионат США по теннису (US Open) и Генеральная Ассамблея ООН в Нью-Йорке; а также этапы «Формулы-1» в Майами, Монреале, Остине и Лас-Вегасе.

В недавней статье в CJI, Эрик Зипкин, генеральный директор компании Tradewind Aviation (эксплуатирующей турбовинтовые воздушные суда), заявил, что доступ к аэропортам представляет собой главную угрозу для его бизнеса. «FBO массово скупаются – как правило, небольшой группой организаций, поддерживаемых фондами прямых инвестиций», – рассказал он CJI. «Их масштаб и тот факт, что они приобретают большинство FBO на определённых рынках, дают им практически монопольную власть над ценообразованием. Кроме того, поскольку их главная цель – финансовая выгода, а не развитие бизнеса, они сосредоточены на максимизации краткосрочной прибыли».

По словам Зипкина, сети FBO зачастую повышают тарифы на «совершенно абсурдные суммы». «На некоторых рынках практически каждые выходные вводятся дополнительные сборы в связи с проведением каких-либо мероприятий – в дополнение к базовым тарифам и сборам за обеспечение безопасности. Всё это стало возможным благодаря монопольному положению: они контролируют доступ к аэропорту, а аэропорт необходим оператору для обслуживания своих клиентов», – пояснил он.

Кенн Риччи, руководитель Directional Aviation и председатель совета директоров Flexjet, отметил в беседе с CJI, что ситуация, которая год назад ка-

залась его компаниям лишь «слегка досадной», сегодня стала «вопиющей и возмутительной». «Можно было бы сделать комедийное шоу о том, как придумывают поводы для взимания дополнительных сборов», – сказал он. «Сегодня день лунного затмения – давайте введем специальный сбор!»

Практика взимания сборов за «особые события» существует уже более десяти лет. Подобно тому как отели повышают цены в периоды пикового спроса, FBO – чьи пропускные способности ограничены – также увеличивают стоимость услуг в периоды повышенной нагрузки, например, во время проведения спортивных соревнований. И хотя такие сборы часто становятся поводом для критики, для самих FBO они не играют существенной роли в финансовом плане.

В компании Signature сообщили, что за последние 12 месяцев лишь менее 1% операций сопровождались взиманием подобных сборов. И это несмотря на рост спроса, связанный с подготовкой к чемпионату мира по футболу 2026 года.

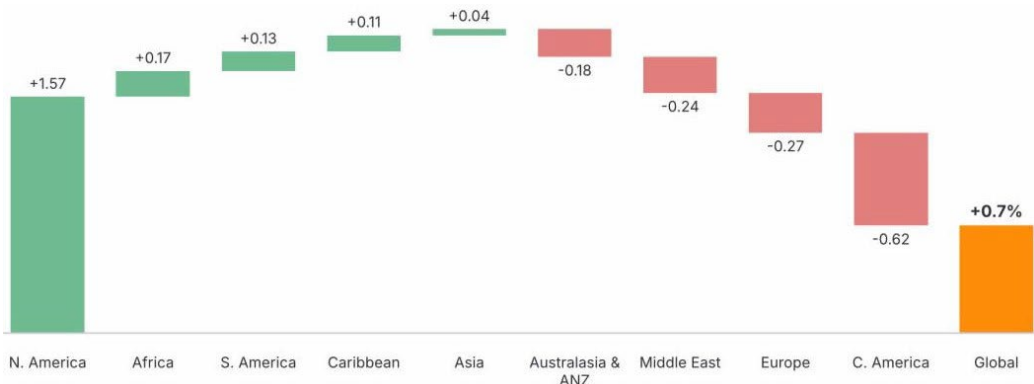
«Как и клиенты, которых мы обслуживаем, компания Signature сталкивается с ростом операционных расходов во всей авиационной экосистеме, от арендной платы в аэропортах, затрат на строительство, обеспечение безопасности, топливо, оплату труда и оборудование до государственных сборов и налогов», – сообщил в компании.

В период с 2021 по 2025 год ежегодные расходы Signature на концессионные платежи и аренду в аэропортах выросли более чем на \$90 млн (то есть более чем на 40%).

Мировой трафик деловой авиации возобновил рост на фоне выставки NBAA-BACE

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 43-й неделе (19-25 октября) мировая активность бизнес-джетов вернулась к росту, увеличившись на 0,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составив чуть более 81750 вылетов. Примечательно, что часть улучшений связана с выставкой NBAA-BACE в Лас-Вегасе, которая в этом году прошла на неделю позже по сравнению с 2025 годом. Без учёта Невады, глобальный трафик увеличился всего на 0,3%.

Четырёхнедельный тренд замедлился до +0,7%, а с начала года рост составил 3,2% по сравнению с прошлым годом (по состоянию на 25 октября). Северная Америка выросла на 2,2%, в то время как Европа снизилась на 2,0%, а Центральная Америка (-25,3%) и Ближний Восток (-11,3%) на прошлой неделе оставались самыми слабыми регионами.



Вклад субрегионов в глобальную динамику трафика бизнес-джетов в годовом исчислении (43-я неделя 2026 г. по сравнению с 43-й неделей 2025 г.)

Что повлияло на трафик?

На диаграмме ниже представлено распределение глобального роста по субрегионам. Северная Америка прибавила +1,57%, при этом только Невада внесла почти полпункта в этот рост. Африка, Южная Америка и Карибский бассейн в совокупности прибавили еще +0,41%. Центральная Америка (-0,62%), Европа (-0,27%) и Ближний Восток (-0,24%) нивелировали около двух третей прироста.

На прошлой неделе среди ведущих стран наибольший вклад в глобальный рост внесли США, показавшие рост на 2,8%, в то время как Мексика (-26,6%) и Канада (-14,8%) оказали наибольшее негативное влияние.

Country	YOY change	Contribution (pp)
United States	+2.8%	+1.94
Mexico	-26.6%	-0.63
Canada	-14.8%	-0.36
Australia	-20.7%	-0.19
Brazil	-6.5%	-0.17
Argentina	+58.2%	+0.16
United Arab Emirates	-25.3%	-0.14

Страны, показавшие наибольшие изменения, 43-я неделя (19-25 октября)

Контекст тренда

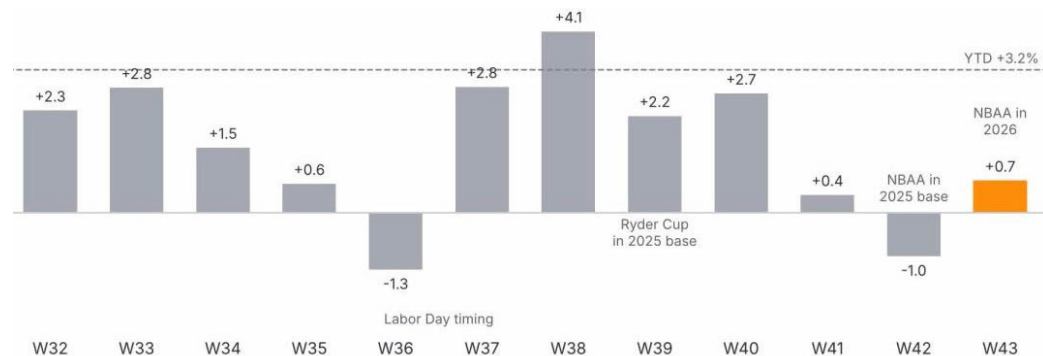
На приведённой ниже диаграмме представлена динамика на 43-й неделе. В течение лета и начала осени еженедельный рост в основном держался в диапазоне 2-4% в годовом исчислении, но в последние три недели он составлял 1% или ниже, если сравнивать 2026 год с началом сильного четвертого квартала прошлого года. Изменение сроков проведения NBAА-BACE привело к отрицательному результату на 42-й неделе и к росту на 43-й, поэтому эти две недели лучше рассматривать вместе: в совокупности они практически не изменились по сравнению с прошлым годом (-0,1%). В течение недели активность оставалась стабильной: с пятницы по воскресенье рост составил 1,4%, а с понедельника по четверг – 0,3%.

Четырёхнедельный тренд в +0,7% сейчас значительно ниже показателя +3,2% с начала года, что является самым явным признаком замедления роста с лета.

Анализ результатов по регионам

Северная Америка

На прошлой неделе североамериканский рынок вырос на 2,2% в годовом



Динамика трафика бизнес-джетов во всём мире, процентное изменение по неделям в годовом исчислении (недели 32-43, 2026 г. против 2025 г.)

исчислении, достигнув почти 59750 вылетов. На долю США пришлось примерно 97% всех североамериканских рейсов (и около 71% мирового трафика) – 58022 рейса, что на 2,8% больше, чем в предыдущем году, в то время как Канада показала снижение на 14,8%.

Лидером роста стала Невада, где активность увеличилась на 32,8% благодаря проведению выставки NBAА-BACE, что увеличило трафик в Лас-Вегасе. Рост также наблюдался в Техасе (+6,2%), Нью-Джерси (+7,7%) и Флориде (+3,2%). Без учёта Невады, количество вылетов в США увеличилось на 2,2%. В Нью-Йорке (-7,4%), Колорадо (-9,9%) и Калифорнии (-1,8%) наблюдалось снижение. С начала года Северная Америка остаётся опорой глобального роста, увеличившись на 4,4%.

Европа

На 43-й неделе трафик бизнес-джетов в Европе снизился на 2% в годовом исчислении, составив чуть менее 10800 рейсов, а с начала года рост составил 1,2%. Среди крупнейших рынков рост наблюдался в Испании (+3,1%), Великобритании (+1,3%) и Италии (+0,9%), в то время как Германия снизилась на 5,5%, Швейцария – на 2,7%, а Франция – на 2,3%. Среди рынков среднего раз-

Region	W43 departures	W43 YOY	YTD YOY
North America	59,742	+2.2%	+4.4%
Europe	10,767	-2.0%	+1.2%
South America	2,899	+3.8%	+13.2%
Asia	2,539	+1.3%	+2.2%
Middle East	1,536	-11.3%	-14.0%
Central America	1,485	-25.3%	-18.0%
Africa	1,042	+15.4%	+6.5%
Caribbean	979	+10.0%	+9.2%
Australasia & ANZ	662	-18.4%	-4.6%

Трафик бизнес-джетов по регионам, 43-я неделя и с начала года (1 января – 25 октября)

мера сильный рост показали Греция (+11,0%) и Польша (+10,2%), в то время как Нидерланды и Бельгия снизились примерно на 16%.

На уровне аэропортов Париж-Ле-Бурже остался самым загруженным в Европе, показав рост на 6,5% в годовом исчислении. Несмотря на беспорядки во французских городах, достигшие пика в субботу, 17 октября, количество вылетов из Ле-Бурже на 42-й неделе также выросло на 7,6%, поэтому пока нет признаков того, что протесты негативно повлияли на активность бизнес-джетов в Париже. Ницца, второй по загруженности аэропорт Франции, показала снижение на 5,6%. В других городах рост наблюдался в Берлин-Бранденбурге (+39,8%), Барселоне (+26,2%) и Мюнхене (+8,5%), в то время как лондонский Лутон (-8,7%) и Мадрид (-5,2%) снизились.

Остальной мир

За пределами Европы и Северной Америки наибольший рост показали Африка (+15,4%) и Карибский бассейн (+10,0%), хотя и с небольших базовых уров-

ней. Южная Америка выросла на 3,8%, при этом Аргентина (+58%) и Венесуэла (+62%) компенсировали снижение в Бразилии на 6,5%. Рост в Аргентине был сосредоточен в Буэнос-Айресе, где аэропорт Сан-Фернандо вырос на 59%, а Хорхе Ньюбери – на 81%. Рост в Азии на предыдущей неделе сошёл на нет, регион увеличился всего на 1,3%.

В Океании и Австралии/Новой Зеландии снижение составило 18,4%, а в Австралии – на 20,7%. Снижение затронуло все типы операторов, включая санитарную авиацию (-28%), управление воздушными судами (-22%), корпоративные лётные подразделения (-30%) и чартерные рейсы (-33%), а также основные аэропорты: Сиднейский аэропорт Кингсфорд-Смит снизился на 27%, а Мельбурнский аэропорт Эссендон – на 31%.

На Ближнем Востоке трафик в странах Персидского залива сократился на 35,7% в годовом исчислении, при этом в ОАЭ – на 25,3%, а в Саудовской Аравии – на 43,9%, в то время как в Турции, крупнейшем рынке региона, наблюдался рост на 14,9%.

Country	W43 departures	W43 YOY	YTD YOY
United Kingdom	1,601	+1.3%	+1.3%
France	1,583	-2.3%	+0.1%
Italy	1,276	+0.9%	+4.5%
Spain	1,270	+3.1%	+4.9%
Germany	1,248	-5.5%	-2.4%
Switzerland	660	-2.7%	+2.6%
Austria	279	-9.4%	-3.0%
Sweden	279	-2.1%	-3.8%
Greece	272	+11.0%	+3.1%
Netherlands	214	-16.1%	+0.9%
Portugal	211	-9.1%	+6.3%
Poland	205	+10.2%	+3.3%

Трафик бизнес-джетов по странам Европы, 43-я неделя и с начала года (1 января – 25 октября)

Airport	W43 2026	W43 2025	YOY change
Paris Le Bourget (LFPB)	651	611	+6.5%
Farnborough (EGLF)	294	290	+1.4%
Nice (LFMN)	272	288	-5.6%
Milan Linate (LIML)	248	250	-0.8%
Geneva (LSGG)	246	253	-2.8%
Madrid Barajas (LEMD)	236	249	-5.2%
Zurich (LSZH)	235	245	-4.1%
London Luton (EGGW)	232	254	-8.7%
Rome Ciampino (LIRA)	208	198	+5.1%
Barcelona (LEBL)	178	141	+26.2%
Berlin Brandenburg (EDDB)	165	118	+39.8%
Munich (EDDM)	115	106	+8.5%

Самые загруженные европейские аэропорты: 43-я неделя 2026 года по сравнению с 43-й неделей 2025 года

В Мексике количество рейсов сократилось на 26,6%, и данные указывают на резкое падение внутренних авиаперевозок, а не трансграничных. Количество рейсов внутри Мексики снизилось примерно на 37% по сравнению с прошлым годом, в то время как количество международных вылетов, в основном в США, сократилось всего примерно на 3%. Наиболее резкое падение наблюдалось на внутренних рейсах американских самолётов, где их количество сократилось более чем вдвое, в то время как количество внутренних рейсов мексиканских самолётов упало на 28%. По аэропортам резкое падение зафиксировано в Толуке (-34%), Монтеррее (-29% в Дель-Норте и -35% в Эскобедо), Керетаро (-34%) и Канкуне (-32%), в то время как Лос-Кабос показал лучшие результаты (-15%).

По типам операторов наибольшее падение, на 43%, наблюдалось в частных лётных подразделениях. Эта тенденция сохраняется на протяжении всего года: количество внутренних рейсов в Мексику сократилось на 30% с начала года, против -1,6% для международных рейсов.

«Двигатель недели»: NBAA-BACE в Лас-Вегасе

В течение 43-й недели трафик бизнес-джетов в трёх аэропортах Лас-Вегаса достиг 2599 рейсов, что на 31,5% больше, чем за ту же неделю прошлого года, поскольку в городе прошла конференция NBAA-BACE на неделю позже, чем в 2025 году. Особенно выделялся день прибытия: в понедельник количество рейсов увеличилось на 67%, а со вторника по четверг рост составил 37-47% в каждый из этих дней.

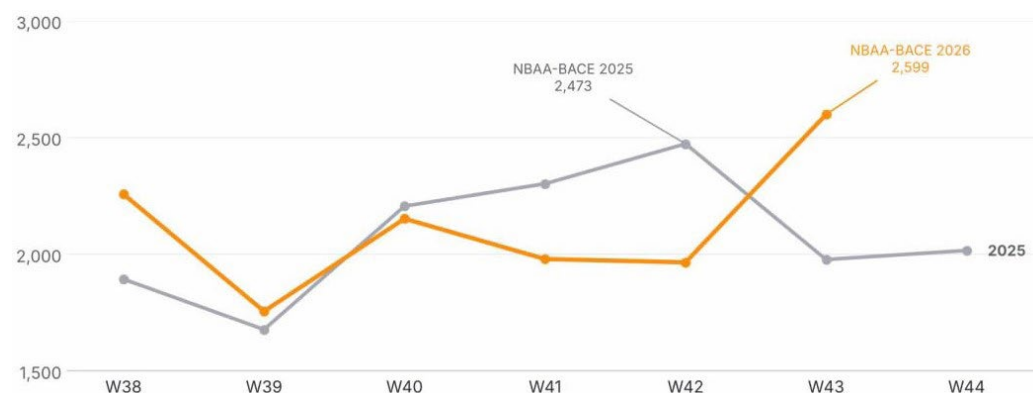
Flight type	Registration	W43 2026	YOY change
Domestic	Mexico	560	-28%
Domestic	United States	189	-54%
International	Mexico	211	+11%
International	United States	403	-7%

Трафик бизнес-джетов в Мексике по типам рейсов и регистрационным номерам самолётов, 43-я неделя 2026 г. по сравнению с 2025 г.

В этом году пиковое значение в 2599 рейсов немного превысило прошлогодний показатель в 2473 рейсов, что говорит о том, что выставка привлекла аналогичный или немного больший трафик бизнес-джетов. Невада добавила почти 0,5% к глобальному росту на 43-й неделе, после того как нивелировала аналогичное значение на 42-й неделе, когда прошлогодняя выставка не учитывалась в сравнении.

Кто летает?

Единственным крупным типом операторов, показавшим увеличение на 43-й неделе, были долевики операторы с ростом на 5,0%, что добавило почти целый процентный пункт к общемировому росту. Управление воздушными судами снизилось на 1,0%, частные лётные подразделения – на 3,0%, а корпоративные лётные подразделения – на 4,6%. Чартерные рейсы ещё одну неделю подряд показали снижение, на 2,1%, хотя падение было менее значительным, чем в предыдущие недели.



Количество рейсов бизнес-джетов в аэропортах Лас-Вегаса (KLAS, KHND, KVG) по неделям, 2025 год по сравнению с 2026 годом

В Северной Америке количество чартерных рейсов снизилось на 2,6%, в то время как в Европе они выросли на 1,9%. С начала года в мире наиболее сильным сегментом остаётся долевое владение, показавшее рост на 9,6%, за ним следуют частные лётные подразделения (+6,1%) и управление воздушными судами (+4,1%), в то время как корпоративные лётные подразделения снизились на 5,5%, а чартеры – на 0,7%.

Взгляд на флот

Сопоставление данных о полётах WINGX с данными о флоте JETNET показывает, что, как и на 42-й неделе, количество самолётов увеличилось, но каждый из них совершил немного меньше полётов. Количество действующих самолётов выросло на 1,6%, в то время как количество вылетов и налёт на один действующий самолёт снизились на 0,9%. Количество самолётов, выставленных на продажу, растёт третью неделю подряд и достигло 1765.



Динамика рейсов бизнес-джетов типам операторов на 43-й неделе и с начала года (с 1 января по 25 октября)

Взгляд в будущее, на 44-ю неделю

- **Основная тенденция:** поскольку данные NBAA-BACE не будут сравниваться с предыдущим годом, 44-я неделя позволяет более чётко оценить, стабилизировался ли рост на уровне около 1%.
- **Предложение флота:** количество выставленных на продажу самолётов растёт уже три недели подряд; продолжающийся рост указывает на снижение спроса на подержанные самолёты.
- **Четвертый квартал:** сравнения остаются сложными вплоть до ноября, когда в 2025 году рост достиг +9,4%.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «На прошлой неделе глобальная активность снова показала увеличение на 0,7%, причём NBAA-BACE внесла заметный вклад в этот рост. Долевое владение по-прежнему остаётся светлым пятном, в то время как Мексика, а теперь и Канада, стали главными факторами, сдерживающими рост. Что касается авиапарка, сейчас в эксплуатации находится больше самолётов по сравнению с прошлым годом, но при этом каждый из них эксплуатируется немного меньше, а число самолётов, выставленных на продажу, неуклонно растёт уже три недели подряд и достигло 1765, за чем стоит понаблюдать в преддверии конца года».

Measure	Value	vs last year
Business jets in service (JETNET)	25,753	–
Jets that flew in Week 43	13,873 (53.9% of fleet)	+1.6%
Departures per active jet	5.89	-0.9%
Flight hours per active jet	9.6	-0.9%
Active airframes, year-to-date	23,019	+2.5%
Jets for sale (JETNET)	1,765 (6.9% of fleet)	–
New listings, Week 43 (JETNET)	61	–

Парк бизнес-джетов и его использование, 43-я неделя

Отчёт McKinsey: трансформации на рынке деловой авиации и проблемы с производственными мощностями

По оценкам McKinsey & Company, рынок деловой авиации «по-настоящему повзрослел» шесть лет назад, во время пандемии COVID-19, однако сегодня он сталкивается с растущим давлением в таких сферах, как поставка воздушных судов, техническое обслуживание и обеспечение экипажами.

В своём первом отчёте, представленном на прошлой неделе в рамках выставки NBAA-BACE, McKinsey отмечает устойчивость рынка на фоне продолжающегося роста спроса на услуги частной авиации. В то же время эксперты компании предупреждают о перегруженности цепочек поставок и инфраструктуры, подчёркивая, что лидерами рынка станут те, кто сможет оперативно реагировать на эти вызовы.

«Ключевой вопрос теперь заключается не в том, кто может предоставить самолёт, а в том, кто способен обеспечить и скоординировать все сопут-

ствующие ресурсы: от слотов на обслуживание и подбора экипажей до предоставления ангаров, проведения техобслуживания и обеспечения высокого уровня комфорта для пассажиров», - заявляют в компании.

Хотя частная авиация существует уже более шести десятилетий, в McKinsey считают, что пандемия COVID-19 придала рынку беспрецедентный импульс. Если для восстановления коммерческих авиаперевозок к доковидному уровню потребовалось почти четыре года, то показатели налёта деловой авиации вернулись к прежним значениям уже через год.

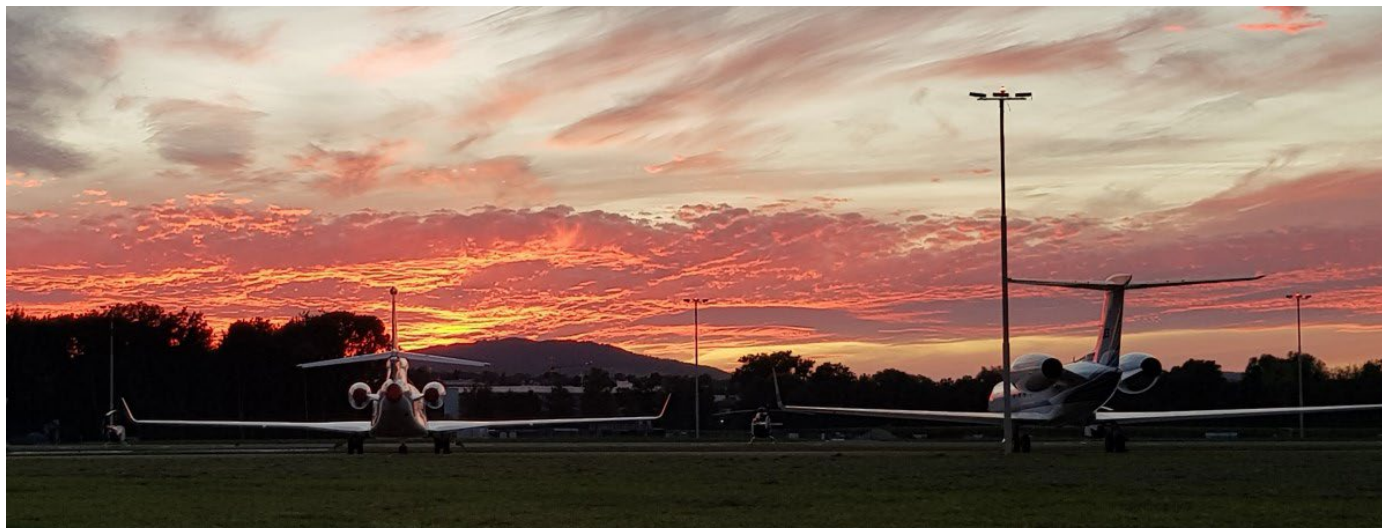
Это восстановление оказалось не временным отскоком, а началом устойчивого роста. С 2019 года количество рейсов деловых самолётов увеличивалось в среднем на 4,9% в год, достигнув в прошлом году рекордной отметки в 3,9 миллиона. В 2025

году на долю Северной Америки пришлось 70% мирового налёта деловой авиации, однако рост числа полётов был зафиксирован во всех регионах мира. Наиболее значительный процентный прирост показали Латинская Америка и Азиатско-Тихоокеанский регион.

Одним из драйверов этого роста является увеличение числа сверхбогатых людей (UHNWI – лиц с чистым капиталом более \$30 млн) по всему миру. В период с 2019 по 2025 год число состоятельных лиц росло на 5,6% в год – почти вдвое быстрее, чем мировой ВВП. Ещё одним фактором стало сокращение маршрутной сети в коммерческой авиации: за последние шесть лет количество коротких рейсов уменьшилось на 4,4%, причём наиболее заметное снижение произошло в Европе и Азии. Спрос, возникший из-за сокращения этих услуг, перераспределяется в пользу частной авиации.

Кроме того, спрос в сегменте частной авиации сместился с деловых центров в сторону направлений для отдыха и мест расположения вторых домов. По данным McKinsey, количество рейсов бизнес-джетов сократилось в аэропортах Чикаго-Мидуэй, Оклэнд (район залива Сан-Франциско) и Ван-Найс (Лос-Анджелес), в то время как в аэропортах Флориды, таких как Форт-Лодердейл – Голливуд, Майами и Уитэм-Филд, трафик напротив вырос. Рост также зафиксирован в таких локациях, как Райфл (Колорадо), Джексон-Хоул (Вайоминг) и Бозмен (Монтана).

Одновременно с этим растёт парк частных воздушных судов в обоих концах спектра: количество сверхлёгких джетов (VLJ) с 2019 года увеличива-



лось на 6,7% в год, а парк дальнемагистральных бизнес-джетов – на 5,1% в год. Число дальних самолётов выросло с 432 в 2000 году до 4448 в 2025-м. Впрочем, покупателей зачастую привлекает не столько дальность полёта, сколько другие характеристики, присущие этой категории воздушных судов. Так, около 65% рейсов сверхдальних бизнес-джетов в США в прошлом году выполнялись на расстояния менее 1000 морских миль.

Также наблюдается переход к более гибким моделям владения и использования: наиболее быстрыми темпами растёт сегмент долевого владения. Спрос на услуги по управлению воздушными судами остаётся стабильным: с 2019 года на долю таких полётов приходится 25% от общей активности деловой авиации. В то же время корпоративные и частные авиапарки – один из крупнейших сегментов – за последнее десятилетие росли в среднем на 2% в год, что является самым низким показателем среди всех моделей владения. Как следствие, их доля в общем налёте с 2019 года сократилась на 6%.

Претерпел изменения и рынок чартерных перевозок. По данным McKinsey, 20 лет назад лишь один чартерный оператор располагал парком из более чем 50 воздушных судов. Количество самолётов, эксплуатируемых в рамках программ долевого владения, выросло с 990 воздушных судов (4,5% мирового парка) в 2019 году до 1510 (6,1%) – в 2025 году, что соответствует среднегодовому темпу роста в 7,3%. При этом доля налёта в рамках таких программ увеличилась с 14% до 20%, причём 92% этого объёма приходится на компании NetJets и Flexjet.

На фоне трансформации бизнес-моделей средний годовой налёта одного делового самолёта стал примерно на 19% выше, чем в допандемийный период. В McKinsey отмечают, что благодаря увеличению налёта и гибким схемам эксплуатации частная авиация может стать доступной для более широкого круга клиентов.

В то же время эксперты предупреждают: отрасль, возможно, исчерпывает тот запас свободных мощностей, который раньше воспринимался как должное. Среди сдерживающих факторов – ограниченное предложение воздушных судов, растущие инфраструктурные ограничения и сложности с масштабированием бизнеса. Объёмы поставок новых деловых самолётов по-прежнему составляют лишь 65% от пикового показателя 2008 года (1290 воздушных судов), а проблемы в цепочках поставок препятствуют наращиванию производства. В результате рост парка воздушных судов происходит преимущественно за счёт того, что самолёты не выводятся из эксплуатации.

По данным McKinsey, в 2025 году парк воздушных судов увеличился до 730 самолётов по сравнению с 500 в 2019 году. При этом количество выводимых из эксплуатации самолётов сократилось с 300 до 100. Старение парка требует более интенсивного технического обслуживания, что ведёт к росту спроса на услуги по ТОиР. Дополнительным фактором является нехватка ангарных площадей и мест на перроне.

В условиях дефицита, от доступности мощностей для техобслуживания до слотов на поставку но-

вых воздушных судов, владельцы самолётов всё чаще обращаются к таким решениям, как доленое владение, использование карточных программ (jet cards) или комбинированные модели эксплуатации. Параллельно с этим в сфере деловой авиации идёт процесс консолидации: компании объединяются, чтобы нарастить производственные и операционные возможности, не только в сегменте непосредственно авиаперевозок, но и в сопутствующих сферах, таких как наземное обслуживание (FBO) и центры ТОиР.

На фоне растущего спроса поставщикам услуг в сфере деловой авиации необходимо планировать свою деятельность на годы вперёд, учитывая различные сценарии развития рынка. Кроме того, им следует учитывать особенности новой клиентской базы: современные заказчики – люди более молодые, лучше владеющие цифровыми технологиями и географически более рассредоточенные. Также компаниям необходимо использовать возможности, которые открывает искусственный интеллект, и осознать, что наличие связи на борту – это уже не просто приятное дополнение, а обязательное требование.

По мнению экспертов McKinsey, компаниям необходимо научиться использовать эффект масштаба, в противном случае они рискуют утратить конкурентоспособность. Производителям следует сосредоточиться на увеличении объёмов выпуска, несмотря на сложности в цепочках поставок. Операторам же необходимо продолжать адаптироваться к изменениям в составе своей клиентской базы.

Оливер Шарпинг: правильно выбирайте залог для финансирования сделки

Три золотых шара, которые до сих пор можно увидеть у входа в некоторые ломбарды, часто связывают с ломбардцами – итальянскими ростовщиками, давшими название одной из улиц лондонского Сити. Их схема была проста: вы отдавали ценную вещь, а они выдавали вам кредит на сумму, которая была существенно ниже стоимости залога. Частные банки до сих пор используют этот принцип, но с одним уточнением: если стоимость залога падает, они требуют внести дополнительные средства.

Схема сделки такова. Вы богаты и хотите приобре-

сти частный самолёт. Продавать имеющиеся у вас акции не хочется: во-первых, это может повлечь за собой уплату налогов, а во-вторых, эти бумаги вам дороги. Поэтому вы берёте кредит под их залог. Так называемый ломбардный кредит (в США известный как кредитование под залог ценных бумаг) оформляется быстро и конфиденциально, обычно на выгодных условиях, и не требует регистрации обременения в реестре воздушных судов. Для состоятельного покупателя это естественный способ профинансировать покупку самолёта или, по крайней мере, внести первоначальный взнос.



При грамотном подходе это один из самых полезных инструментов, предлагаемых частными банками. При неудаче – владелец закладывает свой самый волатильный актив ради приобретения актива с более стабильной стоимостью.

Иллюзия надёжности залога

Взглянем на состояние этих двух активов нынешней осенью. Рынок подержанных самолётов демонстрирует необычайно низкое предложение: по данным компании JETNET, в середине года доля выставленных на продажу бизнес-джетов составляла около 6,6% от общего парка, тогда как в период с 2014 по 2020 год этот показатель варьировался от 9 до 12%. А вот рынок акций, напротив, нервничает. В начале октября индекс S&P 500 обновил исторические максимумы, однако ещё в июле Банк Англии предупреждал о «высоком» риске резкой коррекции. Кроме того, неблагоприятно меняются и процентные ставки. В сентябре ФРС впервые с 2023 года повысила ставки, доходность 10-летних казначейских облигаций достигла максимума с 2002 года, а стоимость ломбардного кредитования, привязанного к ставке SOFR, перестала быть столь же низкой, как в 2021 году, когда деньги были практически бесплатными.

Давайте посчитаем. Допустим, у вас есть портфель стоимостью \$60 млн, состоящий преимущественно из акций. Банк готов выдать кредит в размере до 60% от стоимости активов, обеспечивая вам лимит заимствования в \$36 млн. Вы берете \$25 млн на покупку подержанного бизнес-джета с большим салоном, оставляя себе, казалось бы, комфортный запас в \$11 млн. Затем рынки падают на 30% – как

это случилось всего за месяц в начале 2020 года. Стоимость портфеля снижается до \$42 млн, лимит кредитования падает до \$25,2 млн, и ваш свободный запас сокращается до \$200000.

Если же банк к тому же снизит коэффициент обеспечения до 50% из-за возросшей волатильности (а банки обычно поступают именно так в подобные моменты, в чём и заключается суть проблемы), лимит упадёт до \$21 млн. Теперь вам придётся либо найти \$4 млн наличными – как правило, в течение двух-трех дней, – либо продать акции на сумму около \$8 млн практически на «дне» рынка, поскольку каждая проданная акция уменьшает объём обеспечения. Банк при этом будет вести себя исключительно вежливо.

Я называю это «иллюзией обеспечения»: крупный портфель кажется надёжным залогом до тех пор, пока рынки не подвергнут его проверке на прочность.

Альтернативные инвестиции не в счёт

У семейных офисов есть и другая проблема: активы, которые они годами накапливали, зачастую не подходят банкам в качестве обеспечения по кредитам. Диверсифицированные портфели акций обычно учитываются банками на уровне 40-60% от их стоимости, высоконадёжные облигации – ещё более высоким коэффициентом, а вот доли в хедж-фондах и фондах прямых инвестиций часто вообще не принимаются в расчёт. Согласно последнему исследованию UBS, посвящённому семейным офисам, на долю альтернативных инвестиций приходится в среднем 42% портфеля. Получается, что

чем более сложным и диверсифицированным является портфель, тем меньшую сумму под него можно занять, и обнаружить это в разгар сделки по покупке самолёта довольно неприятно. Обеспечение активом – надёжный, хоть и скучный вариант

Альтернатива – финансирование под залог самого воздушного судна. Этот процесс идёт медленнее и требует участия большего числа юристов: кредитор будет тщательно проверять возраст самолёта, программу технического обслуживания, регистрацию и эксплуатанта, а некоторые устаревшие модели и вовсе невозможно профинансировать на разумных условиях. Однако средства для этого есть. Весной 2023 года рынок покинули SVB, Credit Suisse и First Republic – активные игроки в сфере кредитования покупки частных самолётов. Но образовавшуюся нишу заполняют специализированные компании: в этом году начали работу три новых кредитора, а девятый выпуск ценных бумаг с обеспечением активами (секьюритизация) от Global Jet Capital на сумму \$659 млн, состоявшийся в июне, вызвал спрос, превысивший предложение.

Кредитор, выдающий средства под залог самолёта, не станет звонить вам из-за того, что индекс Nasdaq неудачно завершил неделю. Условия кредитного договора (ковенанты) в основном привязаны к самому воздушному судну, которое в этом году оказалось более стабильным активом по сравнению с ценными бумагами.

Двойная страховка

Лучшее решение – обычно сочетание обоих вариантов: кредит под залог самолёта и неиспользо-

ванная кредитная линия под залог ценных бумаг (ломбардный кредит), размер которой позволяет пережить обвал рынка и служит резервом для внесения депозитов, модернизации и покрытия непредвиденных расходов. Затем следует провести стресс-тестирование обеих позиций в совокупности, учитывая возможные требования о внесении капитала в частные инвестиционные проекты семьи, и рассматривать это как единую задачу управления ликвидностью. Брокерам и консультантам покупателя стоит задать один вопрос перед закрытием сделки, даже если он покажется неудобным: что произойдет с финансированием покупателя, если рынки упадут на треть?

Ломбардщики вывешивали свои «золотые шары» перед входом в лавку, чтобы всем было понятно, чем они занимаются. Покупателям самолётов стоит столь же чётко осознавать суть своих действий. Владение самолётом – это одно. А игра на фондовом рынке с использованием заёмных средств, где самолёт выступает лишь частью схемы, – совсем другое.

Оливер Шарпинг, старший советник и частный банкир, работает в Монако и преподаёт в качестве приглашенного профессора в различных европейских бизнес-школах. Его недавние исследования посвящены вопросам управления семейными офисами (family offices). Одной из его текущих рабочих публикаций является работа под названием «Иллюзия обеспечения» (The Collateral Illusion).

Немецкие инженеры представили проект бизнес-джета с дальностью полёта 4800 км

Группа немецких инженеров завершила этап предварительной разработки лёгкого реактивного самолёта PieroJet PJ-3, который, как утверждается, способен преодолевать вдвое большее расстояние, чем аналогичные модели конкурентов, при том же запасе топлива. Теперь команда ищет партнёра в лице авторитетного авиапроизводителя для дальнейшей реализации проекта.

Согласно расчётам, бизнес-джет при условии его создания сможет преодолевать 4830 км с учётом резервов топлива, необходимых для полетов по приборам (IFR). Емкость топливных баков составляет 1800 литров. Руководитель проекта Штефан Пьеро Унцикер проводит параллель с самолётом «Дух Сент-Луиса» (Spirit of St. Louis) – именно на нём Чарльз Линдберг в 1927 году совершил первый

одиночный беспосадочный перелёт через Атлантику, имея на борту 1700 литров топлива. Унцикер задается вопросом: «Почему спустя 100 лет, располагая технологиями герметичных кабин и возможностью полётов на высоте 15200 метров, мы не можем бы повторить подобное достижение?»

Команда PieroJet обладает многолетним опытом проектирования авиационной техники. В частности, её участники принимали участие в лётных испытаниях самолёта Dornier Seastar, разработке электродистанционной системы управления (fly-by-wire) для дирижабля Zeppelin NT, а также в работе над ранними прототипами однодвигательных летательных аппаратов с вертикальным взлётом и посадкой (VTOL). В состав группы входят эксперт в сфере аэротакси, авиационные инженеры, специалист по авиационным патентам, лётчик-испытатель и научный консультант по аэродинамике.

На данный момент проект развивается под брендом Piero – дочерней структурой мюнхенской компании Moving Terrain, специализирующейся на производстве авионики и основанной Унцикером в 1993 году.

Завершённый проект PieroJet PJ-3 предлагается для реализации через продажу прав, лицензирование, передачу технологий или совместную разработку. Работа включает в себя обширные инженерные расчёты, автоматизированное проектирование, пространственное моделирование, детальное определение проектных критериев, расчёты лётно-технических характеристик и динамики полёта, анализ задач эксплуатации, а также разра-



ботку объектов интеллектуальной собственности. Заинтересованные стороны могут запросить документ объёмом 150 страниц, содержащий основные проектные критерии.

«Об этой концепции должны узнать представители отрасли», - говорит Унцикер в интервью СЛ. «Программа предварительной разработки проекта Piëgo полностью профинансирована. Мы не планируем создавать новый авиастроительный завод или привлекать капитал, необходимый для полноценной сертификации и серийного производства».

По словам разработчиков, вес PJ-3 составит около 4200 кг. Это значение чуть ниже среднего показателя (4441 кг) для моделей, выбранных в качестве ориентиров, от Cessna Citation Mustang до Piaggio Avanti. Дальность полёта таких воздушных судов (с учётом резервов по стандартам NBAA) в среднем составляет 2470 км. Для PJ-3 предусмотрены два варианта двигателей, обеспечивающие дальность полёта около 4800 км.

«Наша команда пришла к выводу, что реальная дальность составляет 4800 км, включая резервы для полётов по приборам (IFR)», - отмечает он. «Запас топлива на борту PJ-3, около 1800 литров, тогда как у аналогичных моделей – примерно 1500 литров. На протяжённых маршрутах PJ-3 расходует вдвое меньше топлива на преодоленное расстояние по сравнению с другими самолётами».

Проект также сравнивали с реактивными самолётами среднего и суперсреднего классов, способными выполнять полёты на аналогичные расстояния.

Три выбранные модели – Cessna Citation Sovereign, Embraer Legacy 500 и Bombardier Challenger 300 – имеют среднюю дальность полёта 5800 км. По словам Унцикера, они примерно в четыре раза тяжелее PJ-3 и несут на борту в четыре раза больше топлива – около 7400 литров.

«Безусловно, они предлагают гораздо больше – по сути, это «летающая квартира», - говорит он. «Но далеко не всем нужен «летающий дом», чтобы добраться из пункта А в пункт Б».

Разработчики проекта Piëgo утверждают, что одним из ключевых факторов эффективности конструкции является соотношение объёма салона к площади внешней поверхности фюзеляжа. По словам представителей компании, конструкция предусматривает около 41 кв.м внешней площади фюзеляжа. Для сравнения: у Embraer Phenom 100 – самолёта с аналогичными двигателем и вместимостью – этот показатель составляет около 53 кв.м. Как отмечает Унцикер, это означает, что только за счёт фюзеляжа лобовое сопротивление у Phenom 100 примерно на 20% выше.

Изначально проект PJ-3 разрабатывался для полётов в разреженных слоях атмосферы на высоте около 50000 футов (примерно 15240 метров). «Чтобы эффективно летать на таких высотах без избыточной тяги, оптимальным решением будет использование крыла с превосходными планирующими характеристиками», - поясняют в Piëgo. «Это тонкое крыло с большим удлинением, сверхкритическим профилем и специальной конструкцией законцовок».

Компания Piëgo уже подала заявки на патенты (в начале текущего года), касающихся формы фюзеляжа, наклонного шпангоута и других конструктивных особенностей. Следующим этапом станет презентация однодвигательной версии – PJ-1. В ней будет реализована компоновка салона, позволяющая экономить пространство, на это решение также подана патентная заявка.

Большая часть работ по проекту PJ-3 основана на стандартных инженерных расчётах. Анализ методами вычислительной гидрогазодинамики (CFD) был выполнен лишь частично. Разработчики готовы предоставить все расчёты той стороне, которая возьмётся за реализацию проекта. «Мы готовы к полной прозрачности. Любой желающий может изучить все вычисления и проверить их. Здесь нет места вере, только математика и физика», - говорит Унцикер. По его оценкам, специалисты отдела лётной физики авиастроительной компании смогут проверить все расчёты с высокой точностью примерно за две недели.

Разработчики не планируют заниматься производством летательных аппаратов и не привлекают средства инвесторов. «Мы не конкурируем с авиастроительными компаниями. Мы попросту недостаточно крупны для подобных задач», - говорит он. Команда ориентируется на уже существующих производителей летательных аппаратов, сопоставимых по размеру с PJ-3. Кроме того, они ведут переговоры с крупными поставщиками аэрокосмической отрасли, в частности, на Ближнем Востоке, которые сотрудничают с ведущими авиастроительными компаниями и сами стремятся наладить выпуск собственных самолётов.

Вертолёт недели

Оператор/владелец: **Вологодское Авиапредприятие**

Тип: **МИЛЬ МИ-8Т**

Год выпуска: **2012 г.**

Место съемки: **октябрь 2026 года, Москва, Московский авиационно-ремонтный завод ДОСААФ**



Фото: Дмитрий Петроченко