BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.
www.bizavnews.ru
№ 46 (855) 21 ноября 2026 г.

Рынок бизнес-джетов готов к сильному завершению года, несмотря на геополитическую и экономическую нестабильность, сообщила Global Jet Capital (GJC). В своём обзоре рынка деловой авиации за третий квартал финансовая компания отметила увеличение лётной активности, высокий спрос на самолёты, ограниченное предложение и рост цен, что свидетельствует о сохранении положительной динамики в оставшиеся месяцы года. По данным GJC, мировой ВВП вырос на 2,4% в третьем квартале, что указывает на глобальный экономический подъём, поддерживающий спрос на бизнес-джеты. Этот прогресс продолжался, несмотря на конфликт с Ираном, который привёл к росту цен на нефть, увеличению мировой инфляции и введению тарифов. Тем не менее экономика продолжала развиваться благодаря инвестициям в искусственный интеллект, а уровень безработицы оставался на стабильном уровне. Экономисты прогнозируют сохранение роста и в 2027 году.

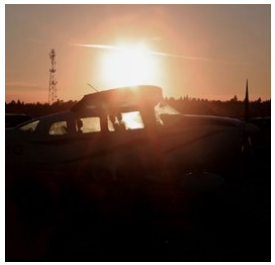
EBAA объявила, что выставка EBACE в 2027 году не состоится. Ассоциация начала независимый анализ формата, места проведения и даты мероприятия. EBAA, как организатор EBACE, намерена пересмотреть концепцию выставки, чтобы она соответствовала новым потребностям европейской отрасли деловой авиации. В рамках анализа будут изучены содержание, формат, сроки и место проведения выставки. EBAA планирует привлечь независимых экспертов, включая специалистов по организации мероприятий в Европе.

Ведущие мировые авиастроители примут участие в выставке MEBAA Show 2026. Это подчёркивает растущую роль Ближнего Востока в деловой авиации и отражает меняющиеся потребности владельцев и операторов воздушных судов в регионе. Одиннадцатая выставка пройдёт с 8 по 10 декабря 2026 года в аэропорту DWC в рамках Dubai Airshow. Среди участников будут такие компании, как Airbus Business Aviation (ACJ и ACH), Boeing, Bombardier, Dassault Falcon, Junkers Aircraft и другие.



Приостановка полётов FAA привела к снижению мирового трафика бизнес-джетов

WINGX: Пятничная остановка полётов серьёзно сказалась на результатах недели, и большая часть снижения на 5,1% приходится на США. Примерно две трети отменённых в пятницу рейсов были выполнены в субботу, но США и до приостановки отставали от прошлогодних показателей стр. 25



Малая авиация: большой старт

24 августа 2026 года на площадке Нижегородского авиастроительного завода «Сокол» прошёл круглый стол, посвящённый развитию малой авиации. По его итогам сформированы протокольные поручения Министра промышленности и торговли Антона Алиханова и масштабный план развития направления стр. 30



IBAC предлагает использовать показатель полезной нагрузки для расчёта выбросов

IBAC призывает ИКАО внедрить показатель полезной нагрузки для расчёта углеродного следа воздушных судов деловой авиации. Согласно предложению, вместо «пассажиро-километров», применяемого для оценки авиакомпаний, предлагается использовать показатель «тонно-километры» стр. 31



«Золотой век» деловой авиации не для всех

Деловая авиация переживает золотой век, но выгоды распределены неравномерно по всей отрасли, заявили участники панельной дискуссии посвящённой ключевым тенденциям, определяющим развитие отрасли, в рамках конференции Corporate Jet Investor Miami

стр. 32

American Airlines хочет зарегистрировать в России бренд для VIP-услуг

Американская авиакомпания American Airlines решила зарегистрировать в России товарный знак AAdvantage Silver Eagle для программ лояльности и премиальных услуг. Как выяснил Life.ru, соответствующую заявку перевозчик направил в Роспатент 9 ноября 2026 года. Сведения об этом содержатся в данных сервиса проверки контрагентов Rusprofile.

Как сообщает Life.ru, под новым брендом компания намерена защитить права на предоставление бонусных программ, транспортных и туристических услуг, бронирование поездок и консьерж-сервис. Заявка также охватывает различные услуги премиум-класса, связанные с обслуживанием путешественников.

Название AAdvantage уже хорошо знакомо клиентам American Airlines. Это бонусная программа перевозчика, запущенная 1 мая 1981 года и ставшая первой среди крупных авиакомпаний. Её участники накапливают мили за перелёты и покупки у партнёров, а затем могут обменять их на авиабилеты, повышение класса обслуживания, аренду автомобилей, проживание в гостиницах и другие товары и услуги.

American Airlines основана в 1930 году, её штаб-квартира расположена в Форт-Уэрте, штат Техас. Перевозчик входит в число крупнейших авиакомпаний мира и обслуживает более 350 направлений в свыше 60 странах. Кроме того, он является одним из основателей международного авиационного альянса oneworld, в который также входят British Airways, Qatar Airways и Cathay Pacific.

На российский рынок American Airlines вышла в июне 2008 года, запустив прямые рейсы между Москвой и Чикаго, а спустя полгода открыла офис продаж в столице. В марте 2022-го компания приостановила партнёрские соглашения с некоторыми российскими авиакомпаниями, а также прекратила полёты над территорией России.





ГТЛК поставит семь вертолётов российским авиакомпаниям по ФНБ-проекту

ГТЛК подписала договоры лизинга с четырьмя российскими авиакомпаниями на поставку семи отечественных вертолётов Ми-8МТВ-1 на Транспортной неделе-2026 в Москве. Контракты заключены в рамках инвестиционного проекта ГТЛК по обновлению российского вертолётного парка с использованием средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) при поддержке Минпромторга России.

ГТЛК планирует принять воздушные суда у производителя – Казанского вертолётного, и передать борты авиакомпаниям в течение 2026-2027 гг.

По два новых воздушных судна получат: «Полярные авиалинии» – ключевой региональный авиаперевозчик Якутии; «АПК Вектор», оказывающая авиауслуги как в России, так и за рубежом, и резидент ХМАО «АРГО». Ещё один борт получит крупнейшее вертолётное предприятие Северо-Западного федерального округа «2-ой Архангельский объединённый авиаотряд».

«Развитие отечественной вертолётной авиации имеет особое значение для обеспечения транспортной доступности удалённых территорий. Передача в лизинг девяти Ми-8МТВ-1 с привлечением средств ФНБ позволит поддержать обновление парка перевозчиков и обеспечить заказ российской промышленности. Вместе с тем мы последовательно развиваем и саму финансовую модель отрасли: если на начальных этапах вертолётные программы опирались на стопроцентное государственное финансирование, то в новых проектах уже применяется софинансирование 50 на 50. Наша цель – создавать условия для всё более широкого участия внебюджетного капитала», – подчеркнул генеральный директор ГТЛК Михаил Парнев.





FAI Aviation Group получила сертификат эксплуатанта Мальты

Компания FAI Aviation Group получила сертификат эксплуатанта (AOC) от Министерства транспорта Мальты, что является важной вехой в долгосрочной стратегии роста компании. Сертификация, выданная 13 ноября 2026 года после восьми месяцев подготовки и проверки регулирующими органами, расширяет операционные возможности компании и увеличивает спектр решений, доступных её владельцам воздушных судов и клиентам, заказывающим чартерные рейсы.

В рамках своих обязательств перед Мальтой компания открыла офис в Биркиркаре, Мальта, и назначила капитана Лино Ксуэреба директором по лётной эксплуатации FAI Malta. Первым самолётом FAI, зарегистрированным на Мальте, станет Learjet 60XR с регистрационным номером 9H-FAQ, а в ближайшие месяцы ожидается пополнение мальтийского сертификата эксплуатанта.

Зигфрид Аксманн, председатель совета директоров и основатель FAI Aviation Group, заявил: «Получение сертификата эксплуатанта Мальты является важным шагом для нашего бизнеса и его развития в качестве международного оператора. Мальта зарекомендовала себя как одна из ведущих авиационных юрисдикций в Европе и предоставляет привлекательные условия для владельцев и операторов. Мальтийский сертификат эксплуатанта позволяет нам расширить спектр предлагаемых услуг и лучше обслуживать наших клиентов по всей Европе и на международных рынках».





AirX укрепляет безопасность международных чартерных рейсов благодаря партнёрству с MedAire

Оператор бизнес-авиации AirX заключил партнёрское соглашение с компанией MedAire, чтобы повысить уровень безопасности своих чартерных рейсов по всему миру. Теперь операционные подразделения AirX получат доступ к специализированной аналитической информации и поддержке в сфере безопасности, что крайне важно в условиях растущей сложности полётов в международном воздушном пространстве.

В рамках соглашения AirX сможет пользоваться услугами MedAire в области авиационной безопасности (AVSEC), включая предоставление аналитических данных и консультативную поддержку. Это поможет компании принимать обоснованные решения при планировании маршрутов, выборе пунктов назначения, а также при оценке широкого спектра рисков.

Европейские операторы бизнес-авиации сталкиваются со всё более сложной обстановкой в сфере безопасности: активные конфликты и меняющаяся геополитическая ситуация создают потенциальные риски на международных маршрутах. Вопросы безопасности не ограничиваются только самим воздушным судном. Изменение плана полёта или пункта назначения может привести к возникновению новых рисков для пассажиров и экипажа после приземления, например, связанных с инфраструктурой аэропортов, условиями проживания или наземным транспортом. Специалисты MedAire по безопасности анализируют обстановку в воздушном пространстве и аэропортах, а также оценивают ситуацию в пунктах назначения, помогая операторам выявлять потенциальные угрозы на всех этапах путешествия.





Новый FBO открылся на Багамах

Компания Great Harbour Cay (GHC) Air, новый оператор наземного обслуживания (FBO) на Багамах, открыла временный комплекс на главном перроне аэропорта Грейт-Харбор-Кей (MYBG). Аэропорт расположен на островах Берри – архипелаге, состоящем примерно из 30 островов и более 100 небольших островков. После полутора лет планирования и решения логистических задач открытие FBO позволило впервые обеспечить наличие авиационного топлива в аэропорту MYBG.

Компания, ставшая новейшим участником сети Titan Aviation Fuels, осуществляет заправку с использованием мобильных ISO-контейнеров, доставляемых морским путем. Персонал компании обслуживает топливозаправщики для авиакеросина (Jet-A) и авиационного бензина (Avgas), что позволяет принимать самые разные типы воздушных судов, от одномоторных поршневых самолётов до турбовинтовых самолётов и бизнес-джетов.

Для операторов доступны услуги по заправке на контрактной основе, а также кейтеринг, поставка льда, Wi-Fi и наземное обслуживание.

«Это важное событие для Грейт-Харбор-Кей и островов Берри», - отметил президент GHC Air Дэйв Маннингс. «Мы начали работу, заправляем самолёты и готовы принимать пилотов и пассажиров. Наша цель – сделать Грейт-Харбор-Кей удобным, надёжным и гостеприимным пунктом назначения для авиации».





Ми-8АМТ для отдалённых регионов

Холдинг «Вертолёты России» Госкорпорации Ростех передал лизинговой компании «Авиакапитал-Сервис» два многоцелевых вертолёта Ми-8АМТ. Воздушные суда планируется использовать в удалённых регионах для перевозки людей, грузов и решения других задач.

Выпущенные Улан-Удэнским авиационным заводом вертолеты Ми-8АМТ оснащены современной авионикой и подготовлены к выполнению широкого круга задач, включая медицинские и поисково-спасательные работы.

«Машины семейства Ми-8 – одни из самых универсальных в своём классе. Эти вертолёты востребованы по всей России, в том числе в регионах с суровым климатом и ограниченной наземной транспортной инфраструктурой. Для многих населённых пунктов вертолёты остаются основой сообщения, а зачастую – важнейшим средством связи с Большой землей. Поэтому Ростех продолжает поставлять российским эксплуатантам надёжную технику, способную перевозить людей и грузы в любых, даже самых сложных условиях», - отметили в Госкорпорации Ростех.

Переданные «Авиакапитал-Сервис» вертолёты Ми-8АМТ способны перевозить до 27 пассажиров, а также грузы массой до 4 тонн внутри грузовой кабины и на внешней подвеске.

Airbus представляет новый вариант интерьера Line для вертолётов ACH130

Airbus Corporate Helicopters (ACH) представила новый фирменный дизайн интерьера ACH Line для модели ACH130. Решение сочетает в себе передовую эргономику салона, эксплуатационную гибкость и расширенный функционал, отвечающий потребностям корпоративных и частных заказчиков по всему миру.

Впервые представленная в качестве концепта салона для модели ACH140 на выставке Verticon, эта обновленная компоновка теперь официально внедрена в линейку ACH130, задавая новые стандарты стиля и функциональной гармонии для всех вертолётов семейства ACH. Для достижения высочайших стандартов точности при оснащении салона итальянское подразделение Airbus Helicopters взяло на себя инженерную проработку и сертификацию, привлекая к сотрудничеству ведущих экспертов в области интерьеров – компании F/LIST и Maison BORGHINO.

Николя Болтухин, глава ACH, отметил: «Новый облик и атмосфера ACH Line впервые обеспечивают визуальное единство всей нашей линейки. Теперь все вертолёты серии ACH Line не только отражают философию и наследие бренда ACH, но и гарантируют неизменно высокое качество и комфорт, независимо от конкретной модели».



ROCKET запускает службу HEMS

Южноафриканский оператор санитарной авиации ROCKET открыл частную службу экстренной медицинской помощи в городе Полокване (провинция Лимпопо). Официальный запуск состоялся 1 ноября, а торжественное мероприятие по этому случаю прошло 5 ноября. Новая служба расширяет возможности ROCKET по оказанию экстренной помощи в провинции Лимпопо, её база располагается в гражданском аэропорту Полокване.

Кроме того, в периоды повышенной нагрузки служба будет оказывать дополнительную поддержку Департаменту здравоохранения провинции Лимпопо. Компания ROCKET сотрудничает с региональным департаментом здравоохранения уже четыре года, управляя службой санитарной авиации «Pride of Limporo» («Гордость Лимпопо»), базирующейся в Полокване. Новое частное подразделение позволяет увеличить объём услуг для частных пациентов и обеспечить транспортировку больных. Координация операций осуществляется совместно со службами экстренной медицинской помощи и принимающими медицинскими учреждениями. Услуга доступна участникам программы ROCKET Connect, которые могут запросить помощь через мобильное приложение или круглосуточный центр управления экстренными ситуациями ROCKET.

В рамках подписки предоставляется доступ к комплексному реагированию, которое в зависимости от клинических показаний и операционных условий может включать как наземные, так и воздушные машины скорой помощи.

Первые самолёты SkyCourier поставлены в Африку

Компания Textron Aviation завершила поставку двух самолётов Cessna SkyCourier, оборудованных для нужд санитарной авиации, компании Tassili Travail Aérien. Это первые самолёты данной модели в Африке, что подтверждает расширение возможностей SkyCourier для выполнения специальных миссий.

Два новых воздушных судна будут задействованы компанией TTA для перевозки пассажиров и выполнения задач по медицинской эвакуации в интересах энергетического сектора Алжира. Благодаря системе LifePort PLUS Powered Medevac System самолёт SkyCourier можно оперативно переоборудовать для перевозки пассажиров, транспортировки грузов или выполнения санитарных рейсов, в зависимости от текущих эксплуатационных потребностей.

Базирующаяся в Алжире компания TTA является дочерним предприятием государственной нефтегазовой корпорации Sonatrach. TTA предоставляет услуги по перевозке пассажиров, выполняет санитарные эвакуации и решает другие специализированные задачи в интересах энергетического сектора Алжира. Ожидается, что двухдвигательный турбовинтовой самолёт Cessna SkyCourier позволит TTA модернизировать свой парк воздушных судов, повысив эффективность и надёжность перевозок при одновременном снижении эксплуатационных расходов. Самолёты будут базироваться в Алжире и Хасси-Месауде.



Электросамолёт COMAC совершил пилотируемый полёт

Китайский авиастроитель COMAC сделал шаг в направлении развития электрической пассажирской авиации после того, как его 19-местный самолёт CE-25A совершил пилотируемый полёт, хотя аккумуляторные технологии остаются серьёзным препятствием для разработки более крупных электрических коммерческих самолётов.

Этот полёт знаменует собой важную веху в развитии пассажирских самолётов с аккумуляторным питанием, но технология всё ещё далека от того, чтобы обеспечить дальность полёта и полезную нагрузку, необходимые для традиционной коммерческой авиации. Главная проблема заключается в относительно низкой плотности энергии литий-ионных батарей по сравнению с авиационным топливом.

Никель-марганец-кобальтовые (NMC) батареи, используемые в автомобильной промышленности, обычно обеспечивают ёмкость около 250-300 ватт-часов на килограмм (Вт·ч/кг) на уровне отдельных элементов. Для сравнения, обычное авиационное топливо даёт приблизительно 10000 Вт·ч/кг, что существенно больше в количестве энергии, которое можно перенести при заданном весе. Следовательно, электрическим самолётам требуются значительно более тяжёлые аккумуляторные системы для хранения энергии, необходимой для полёта. Это создаёт компромисс между дальностью полёта, пассажировместимостью и полезной нагрузкой.

Самолёт CE-25A рассчитан на перевозку 19 пассажиров и предназначен для коротких региональных и междугородних рейсов, а не для дальних перелётов. В ходе описанного полета самолёт пролетел 60,4 км, на борту находились один основной пилот и два вторых пилота.



Один из возможных путей преодоления этих ограничений связан с разработкой технологий аккумуляторных батарей с более высокой плотностью энергии. В 2023 году компания COMAC объявила о партнёрстве с китайским производителем аккумуляторов Contemporary Amperex Technology Co. Limited (CATL). CATL является одним из крупнейших в мире производителей аккумуляторных элементов. В том же году компания представила свою технологию компактных батарей, заявив, что она может обеспечить плотность энергии до 500 Вт·ч/кг на уровне отдельных элементов. Это означало бы почти вдвое большую плотность энергии по сравнению с обычными никельсодержащими NMC-элементами.

Успешный пилотируемый полёт COMAC подчёркивает потенциальную роль батарей следующего поколения в разработке электрических пассажирских самолётов. Тем не менее, даже при значительном улучшении характеристик батарей, создание полностью аккумуляторных крупных коммерческих самолётов по-прежнему остаётся серьёзной технологической проблемой.

Полет CE-25A является важным событием для региональной электрической авиации и всего сектора аккумуляторных технологий. Однако переход к полностью электрическим коммерческим пассажирским самолётам будет зависеть от дальнейших достижений в области хранения энергии, конструкции самолётов и силовых установок.

Dassault откладывает внедрение водородного топлива на бизнес-джетах, в приоритете SAF

Компания Dassault Aviation приостановила работу над водородными силовыми установками для своих бизнес-джетов Falcon. В прошлое воскресенье в эфире французского радио председатель и генеральный директор группы Эрик Траппье заявил, что переход с авиационного топлива на водородное для дальнемагистральных самолётов нецелесообразен, и компания вместо этого будет отдавать приоритет использованию экологически чистого авиатоплива (SAF).

Во вторник на форуме EBAA Week Карлос Брана, исполнительный вице-президент Dassault по гражданской авиации, подтвердил это решение. Он сообщил изданию AIN, что внедрение водородного топлива не является приоритетом и что сейчас основное внимание компании сосредоточено на завершении сертификации типа нового флагманского самолёта Falcon 10X, ввод в эксплуатацию которого запланирован на 2029 год.

По словам Браны, в будущем водородное топливо в авиации можно будет использовать, если сжиженное топливо будет находиться в баках, которые можно разместить в фюзеляже, и от решения проблем криогенного охлаждения как альтернативы сжатому газу. Он отметил, что некоторые производители двигателей работают над концепциями двухрежимных силовых установок, которые могли бы переключаться между водородом и топливом Jet-A.

Однако генеральный директор Beyond Aero Элоа Гийотен, которая участвовала в дискуссии вместе с Браной на Европейском саммите деловой авиации EBAA, заявила, что нашла операторов деловой авиации, готовых принять водородно-электрический самолёт французского стартапа на восемь пассажиров. Гийотен считает, что водород – более реальный путь к декарбонизации, чем экологически чистое топливо, которое, по её словам, продвигается в основном как политический ответ на эту проблему.

Компания Beyond Aero сообщает потенциальным покупателям, что её самолёт BYA-1 с дальностью полёта 800 морских миль обеспечит снижение прямых эксплуатационных расходов на 60%, главным образом за счёт значительного сокращения требований к техобслуживанию. Глава отдела продаж Beyond Aero Бенджамин Ле Дрого сообщил AIN, что самолёт будет полностью электрическим, без гидравлических систем, а его двигатели никогда не будут нагреваться выше 85 градусов Цельсия, что позволит избежать необходимости в осмотре горячих частей и капитальном ремонте.

«Недавно у меня была двухчасовая встреча с руководителем компании-оператора, владеющей 300 самолётами, и он задал мне много вопросов», - сказала Элоа Гийотен. «В конце он сказал, что если когда-нибудь появятся наши самолёты, он должен будет стать первым, кто их купит». Она сказала, что около половины её потенциальных клиентов больше заинтересованы в сокращении эксплуатационных расходов, чем в сокращении выбросов углекислого газа.

На фоне геополитических конфликтов, которые привели к резкому росту цен на топливо и сокращению прибыли авиаперевозчиков, Гийотен утверждает, что переход на водород обусловлен «национальным суверенитетом». «Его можно производить в вашей собственной стране здесь, в Европе, и, возможно, даже в аэропортах, из которых вы осуществляете полёты»



Bombardier закладывает фундамент для создания новых воздушных судов

По мере того, как Bombardier Aerospace укрепляет свой баланс и сокращает долговую нагрузку, компания высвобождает капитал для инвестиций в новые и модернизированные продукты. Впрочем, канадская группа пока хранит молчание относительно того, когда это может привести к появлению нового воздушного судна и на какую рыночную нишу она нацелилась.

В ходе недавней телефонной конференции, посвящённой финансовым результатам третьего квартала, президент и генеральный директор Bombardier Эрик Мартель сообщил аналитикам, что в ближайшие пять-шесть лет компания рассчитывает получить «значительный денежный поток». «Мы ведём очень важный диалог о распределении капитала, и у нас есть варианты того, как им распорядиться», - отметил Мартель. «В целом, вероятно, около половины доступных средств может быть направлено на совершенствование наших продуктов и поддержание конкурентоспособности, что, в частности, может включать разработку нового самолёта».

По его словам, такие решения не будут приниматься легкомысленно. «Мы будем принимать их, исходя из действий конкурентов, запросов наших клиентов, а также появления новых технологий. Это решения долгосрочного характера». Реализация подобной программы может потребовать вложения собственных средств, однако в Bombardier также рассматривают возможность использования различных механизмов финансирования.

Позднее в беседе с журналистами Мартель подчеркнул, что в данной отрасли производители должны постоянно инвестировать в свои продукты, будь то создание совершенно новой платформы или модернизация/разработка производных версий уже существующих моделей.

Эти заявления дополняют мысли, высказанные главой Bombardier за последние пару лет: компания целенаправленно снижает долговую нагрузку, что дает гибкость для запуска подобных программ.

Тем не менее Ролланд Винсент, президент консалтинговой компании Rolland Vincent Associates, отмечает, что Bombardier твёрдо придерживается курса на сокращение долга, а совет директоров компании внимательно следит за этим процессом. Кроме того, Bombardier продолжает заверять инвестиционное сообщество в том, что будет крайне осмотрительна в вопросах распределения капитала.

При этом Винсент допускает возможность проведения модернизаций в более краткосрочной перспективе. Однако он подчеркнул, что вряд ли это коснётся модели Challenger 650. По мнению эксперта, этот самолёт относится к семейству, история которого насчитывает почти 50 лет, и, вероятно, его потенциал развития уже исчерпан. Вместо этого он указал на модель Challenger 3500, которая в настоящее время пользуется значительным успехом у Bombardier: у некоторых операторов портфель заказов на этот самолёт расписан на четыре года вперёд. Это перспективное направление для роста, возможно, даже требующее расширения линейки.

Еще одна успешная модель – Global 8000, вышедшая на рынок в конце прошлого года и ставшая самым быстрым сертифицированным бизнес-джетом (развивает скорость 0,95 Маха). Однако, учитывая готовящийся к выходу Dassault Falcon 10X, самолёт с самым просторным салоном в классе бизнес-джетов и целым рядом новых технологий, Bombardier, вероятно, захочет предложить достойный ответ в этом сегменте, взяв за основу платформу Global 8000.

Тем временем аналитик Jefferies Шейла Кахьяоглу согласилась с тем, что следующей новинкой, скорее всего, станет не принципиально новая модель, а модификация уже существующей. По её словам, учитывая высокую рентабельность семейства Challenger 600, здесь ещё есть возможности для совершенствования: новый самолёт мог бы занять нишу между моделями Challenger 650 и Global 5500. «Можно ожидать доработок и обновлений интерьера, а также модернизации двигателей для увеличения дальности полёта. Вероятно, подробности станут известны на дне для аналитиков, который запланирован на 18 февраля 2027 года», - отметила она.



Airbus: в США ожидается рост сегментов долевого владения, корпоративных шаттлов и получастных авиаперевозок

Согласно новому исследованию Airbus Corporate Jets (ACJ), в США до 2030 года ожидается рост в таких сегментах, как корпоративные авиаперевозки (шаттлы), получастные авиарейсы и долевое владение воздушными судами с большими салонами.

Опрос 100 американских экспертов, финансистов и брокеров в сфере деловой авиации, также выявил возможности для операторов, производителей и финансовых организаций: они могут сделать свои предложения более конкурентоспособными за счёт внедрения гибких программ владения.

Шади Сааде, президент ACJ, отметил: «Результаты нашего исследования указывают на то, что рынок деловой авиации США развивается, становясь масштабнее и сложнее. Мы ожидаем, что роль более крупных дальнемагистральных воздушных судов будет возрастать, будь то в рамках новых получастных сервисов, корпоративных шаттлов или программ долевого владения, которые делают элементы частной авиации доступными для более широкого круга пользователей».

Более 84% респондентов ожидают роста сегмента получастных авиаперевозок в период до конца десятилетия. При этом 93% опрошенных считают, что рынок получастных рейсов станет привлекательной нишей для продажи новых воздушных судов и организации их финансирования.

Одним из примеров этой развивающейся модели является компания Magnifica Air, которая создает премиальный продукт, занимающий промежуточное положение между частной авиацией и традиционными коммерческими перевозками. Подразделение Airbus Corporate Jets недавно объявило о получении твёрдого заказа от Magnifica Air на 10 самолётов модели ACJ220-300.

Корпоративные шаттлы – ещё одно направление, где, согласно исследованию, растёт спрос на более крупные воздушные суда. Почти все участники опроса (97%) прогнозируют, что до 2030 года корпорации будут чаще приобретать крупные самолёты для перевозки своих сотрудников, причём 14% респондентов ожидают значительного роста в этом сегменте.

Среди основных причин, по которым американские корпорации всё чаще организуют собственные авиаперевозки (шаттлы), были названы: повышение продуктивности ключевых сотрудников (отметили 73% опрошенных), а также обеспечение более высокого уровня комфорта и создание благоприятных условий для работы персонала (63%), управление расходами или их сокращение (62%), улучшение условий охраны труда и здоровья сотрудников (59%), а также содействие в привлечении и удержании квалифицированных кадров (43%).

Ожидается, что модель долевого владения останется важным направлением роста в сфере деловой авиации США. Несмотря на то, что общемировой парк воздушных судов, находящихся в долевом владении, с 2019 года увеличился на 65%, на долю лёгких, средних и суперсредних самолётов по-прежнему приходится около 80% рынка. При этом четверо из пяти респондентов (82%) прогнозируют рост сегмента крупных дальнемагистральных бизнес-джетов в рамках модели долевого владения к 2030 году, причём 12% ожидают значительного увеличения.

Около 85% опрошенных прогнозируют рост корпоративного спроса на доступ к крупным бизнес-джетам через программы долевого владения к концу десятилетия. 14% респондентов полагают, что спрос останется на прежнем уровне.

Результаты опроса указывают на то, что программы долевого владения и карточные программы (jet cards) будут и дальше привлекать новых, более молодых клиентов, которые хотят пользоваться услугами частной авиации, не принимая на себя обязательства, связанные с полноценным владением воздушным судном. Почти 9 из 10 респондентов (89%) ожидают, что эта тенденция будет усиливаться в ближайшие четыре года.

Представители деловой авиации США также прогнозируют появление новых форматов программ, которые предоставят клиентам больше гибкости в вопросах приобретения и использования услуг частной авиации. Почти все опрошенные (92%) ожидают роста популярности программ, основанных на оплате за дни использования (day-based programmes). Столько же респондентов прогнозируют развитие гибридных моделей, сочетающих долевое владение с использованием jet cards.

flyExclusive обеспечит операционную деятельность, управление и техобслуживание для Fly Alliance

Компании flyExclusive и Fly Alliance заключили договор об управленческих услугах, в рамках которого flyExclusive возьмёт на себя организацию полётов, управление воздушными судами и их техническое обслуживание для Fly Alliance. Согласно договоренности, до восьми самолётов Fly Alliance будут включены в операционную платформу flyExclusive.

Fly Alliance продолжит свою деятельность независимо, сохраняя собственный бренд и руководство во главе с генеральным директором Кристофером Таской. Компания продолжит предоставлять услуги по карточным программам (jet cards), выполнять чартерные рейсы, осуществлять коммерческую деятельность и поддерживать отношения с клиентами. Действующие клиенты Fly Alliance сохранят привычный формат взаимодействия с компанией, а также получат доступ к парку воздушных судов flyExclusive в рамках эксклюзивных предложений для участников программ.

«Fly Alliance остается Fly Alliance», - заявил Кристофер Таска, генеральный директор и соучредитель Fly Alliance. «Наши клиенты продолжат работать с людьми, которых они знают и которым доверяют, получая тот же уровень персонализированного сервиса и внимания, что всегда были отличительными чертами нашей компании. Изменится лишь то, что теперь нас поддерживает более мощная операционная платформа. Партнёрство с flyExclusive позволяет нам объединить наши связи с клиентами, возможности продаж и программы владения воздушными судами с ресурсами одной из самых сильных операционных структур в отрасли».

Ожидается, что эта интеграция позволит flyExclusive укрепить свои позиции в сегментах средних, суперсредних и тяжёлых бизнес-джетов, в том числе за счёт пополнения парка самолётами Gulfstream, а также расширить направление по управлению воздушными судами.

Джим Сигрейв, основатель, председатель совета директоров и генеральный директор flyExclusive, отметил: «Это партнёрство подтверждает ценность наших инвестиций. Привлекая дополнительные воздушные суда и сформированную клиентскую базу на нашу платформу, мы расширяем свои возможности, одновременно создавая условия для более эффективного использования флота, повышения операционной результативности и дальнейшего роста. Компания Fly Alliance создала ценный бренд и выстроила прочные отношения с клиентами. Мы предоставляем мощь нашей операционной платформы для поддержки этих отношений, что открывает новые перспективы для обеих организаций».

Помимо интеграции воздушных судов, соглашение создаёт для обеих компаний возможности для дальнейшего расширения. Fly Alliance продолжит развивать отношения с владельцами воздушных судов и добиваться роста бизнеса за счёт чартерных перевозок, карточных программ, долевого владения и услуг по управлению воздушными судами. По мере расширения сотрудничества в операционную платформу flyExclusive могут быть включены дополнительные воздушные суда.



Bombardier и The Helicopter Company (THC) подписали соглашение о приобретении 60 бизнес-джетов

Bombardier и The Helicopter Company (THC) объявили о подписании соглашения на поставку до 60 бизнес-джетов Bombardier. В их число входит твёрдый заказ на 12 воздушных судов – пять Challenger 3500, пять Global 5500 и два Global 8000, а также опцион ещё на 48 самолётов.

Подписание этого соглашения стало продолжением «Письма о намерениях», анонсированного в июле 2026 года. Стоимость сделки, исходя из прейскурантных цен 2026 года, составляет примерно $568 млн.

Данный заказ ляжет в основу парка деловой авиации компании. Это крупнейшая сделка подобного рода в Саудовской Аравии, которая укрепляет позиции THC как ведущего коммерческого оператора воздушных судов в Королевстве и позволяет расширить спектр услуг для удовлетворения растущего спроса на премиальные деловые авиаперевозки, как внутри страны, так и во всём регионе.



Капитан Арно Мартинес, генеральный директор THC, отметил: «Эта сделка знаменует собой выход THC в сегмент деловой авиации и является очередным шагом к созданию в Королевстве интегрированного авиационного оператора. Спрос на услуги деловой авиации в Саудовской Аравии и соседних регионах продолжает расти, и благодаря этому парку воздушных судов мы сможем удовлетворять его с самого первого дня. Мы высоко ценим наше прочное партнёрство с Bombardier и с нетерпением ждём ввода этих самолётов в эксплуатацию, продолжая поддерживать развитие авиационного сектора Королевства в рамках стратегии «Видение 2030» (Vision 2030)».

Bombardier Challenger 3500 быстро стал одним из самых востребованных воздушных судов в своей категории. Он вмещает до девяти пассажиров и обладает дальностью полёта 3400 морских миль (6297 км), что делает его идеальным выбором для перелётов в пределах региона Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива. Эта модель отличается самыми низкими прямыми эксплуатационными расходами в своём классе, передовыми лётно-техническими характеристиками, впечатляющей универсальностью и ультрасовременным салоном, отмечают в пресс-службе канадского производителя.

Pure Technics получила сертификат CAR-145 Республики Сан-Марино

Pure Technics получила сертификат организации по техническому обслуживанию CAR-145 № SM/AMO/077, выданный авиационной администрацией Республики Сан-Марино. Одобрение распространяется на выполнение работ на производственных базах компании в Астане и Атырау.

Сертификация стала очередным этапом реализации стратегии развития сервисного центра и расширила возможности компании по обслуживанию воздушных судов иностранной регистрации. Согласно официальному сообщению San Marino Aircraft Registry, одобрение действует с 30 октября 2026 года и позволяет Pure Technics выполнять техническое обслуживание самолётов EMB-135BJ и вертолётов AW109, AW139 и AW169, а также оформлять свидетельства о допуске к эксплуатации после выполнения работ – в пределах утверждённой области деятельности.

О значении этого этапа для компании и её заказчиков рассказал исполнительный директор Pure Technics Дмитрий Соколов: «Получение сертификата CAR-145 № SM/AMO/077 – один из результатов последовательной реализации дорожной карты утверждённой стратегии развития нашего сервисного центра. Команда провела необходимую подготовку и успешно прошла аудит на производственных базах. Новый сертификат расширяет наши возможности по техническому обслуживанию воздушных судов, зарегистрированных в Республике Сан-Марино. Для компании – это очередной этап развития, а для действующих и будущих заказчиков в регионе – больше гибкости при выборе места обслуживания и планировании работ. Мы продолжаем развивать компетенции и производственные возможности, чтобы предоставлять качественную техническую поддержку с учётом потребностей каждого заказчика».

Республика Сан-Марино является членом Международной организации гражданской авиации (ИКАО) с 1988 года. Национальная авиационная администрация осуществляет регулирование и надзор в области гражданской авиации, включая вопросы регистрации воздушных судов, их эксплуатации и поддержания лётной годности. Авиационный реестр Сан-Марино предусматривает регистрацию воздушных судов для частных и корпоративных полётов, авиационных работ и коммерческих воздушных перевозок. Зарегистрированные в нём воздушные суда имеют национальный регистрационный префикс T7. Развитие сети одобренных организаций технического обслуживания позволяет эксплуатантам получать необходимые услуги в разных регионах мира. Включение Pure Technics в эту сеть расширяет доступность технической поддержки в Центральной Азии.

Pure Technics – авиационный технический центр, предоставляющий комплексные решения по оперативному и периодическому техническому обслуживанию самолётов и вертолётов, а также поддержанию их лётной годности. Компания сопровождает заказчиков на всех этапах организации обслуживания: от планирования работ и составления бюджета до оптимизации программы технической поддержки.

Сервисный центр обеспечивает послепродажную техническую поддержку самолётов Pilatus PC-12 и PC-24, Beechcraft King Air серии 300, Embraer 145/135 (Legacy 600/650), а также вертолётов Leonardo AW-109, AW-139, AW-169 и Airbus Helicopters EC-145, H-145 (BK117C-2, BK117D-2).

Pure Technics имеет сертификат организации по техническому обслуживанию и ремонту авиационной техники Авиационной администрации Казахстана № QZ.145.0022, сертификат о признании утверждённой организации технического обслуживания авиационной техники Государственного агентства гражданской авиации Кыргызской Республики № 386 и сертификат CAR-145 № SM/AMO/077 Республики Сан-Марино. Работы выполняются в пределах области действия соответствующих сертификатов. Производственные базы расположены в Казахстане: Астана: Международный аэропорт Нурсултан Назарбаев, Объездная дорога, 229, здание 8/1, территория АТЦ «КАИ». Атырау: Международный аэропорт имени Хиуаз Доспановой, проспект Абилкайыр-хана, строение 2/15.



Ролланд Винсент: рост богатства – мощный благоприятный фактор для бизнес-авиации

По словам Ролланда Винсента, президента компании Rolland Vincent Associates, темпы роста благосостояния значительно опережают темпы роста ВВП США, что создаёт мощный импульс для развития частной авиации. На конференции NATA Aviation Business Conference на прошлой неделе аналитик отметил, что темпы роста благосостояния в два-три раза превышают темпы роста экономики США, что создаёт больший спрос на частную авиацию в условиях высокой инфляции в стране в целом. Это касается и авиационного топлива, цена которого в некоторых регионах США превысила $11 за галлон.

По словам Винсента, несмотря на рост цен на топливо в США за год использование деловых самолётов увеличилось на 5%, что оказывает положительное влияние на всю отрасль в целом — в частности, привело к увеличению числа посещений FBO и спроса на техническое обслуживание. Что касается последнего, он описал растущую проблему с поставками: в настоящее время среднее время ожидания для обращения в сервисный центр производителя для внепланового технического обслуживания составляет 84 дня.

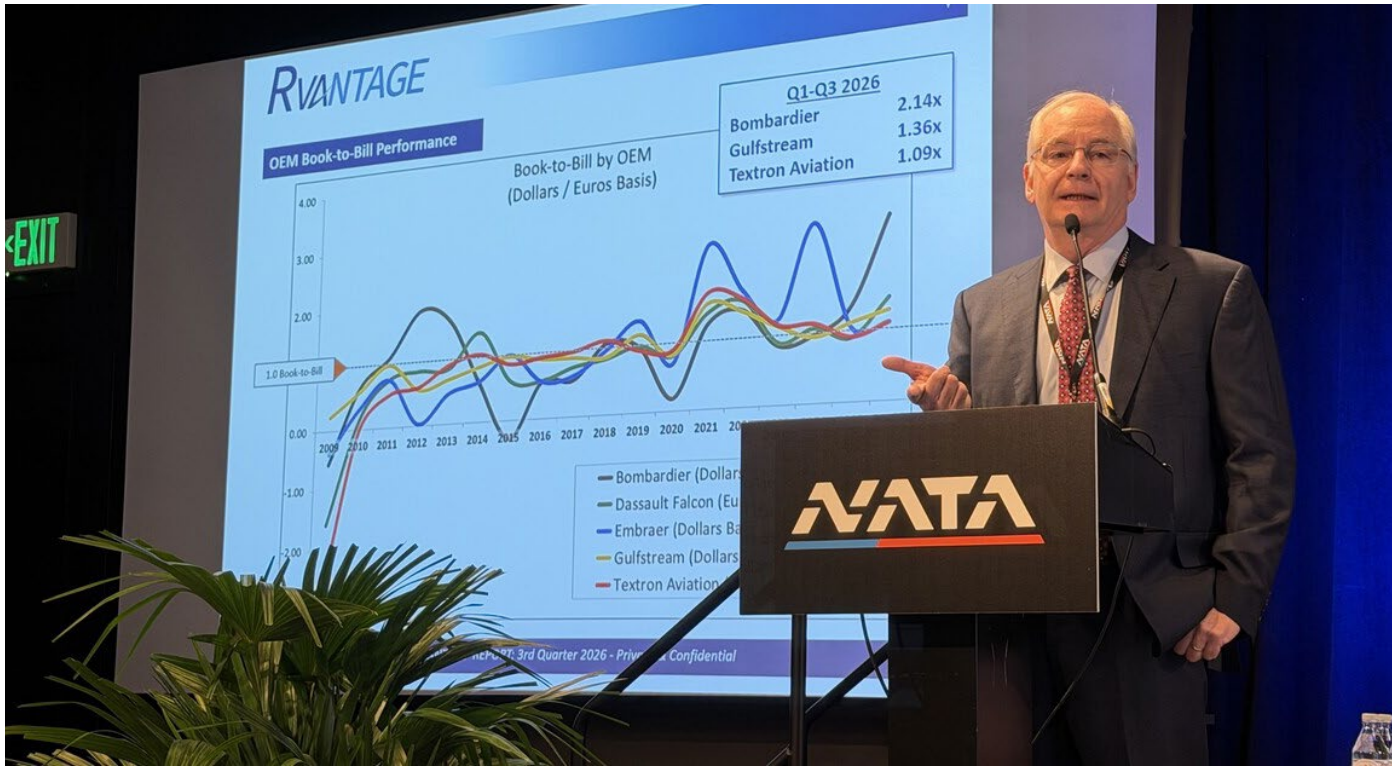
У пяти крупнейших производителей бизнес-джетов за первые шесть месяцев портфель заказов вырос на 13%, достигнув $66 млрд, что свидетельствует о сохраняющемся спросе и эквивалентно более чем двум годам производства.

Это подтверждается ситуацией на вторичном рынке, который, по словам Винсента, переживает «гиперспрос» и работает на уровне половины обычного доступного предложения. «Спрос значительно превышает предложение, и предложение исчерпывается каждый день», - сказал он участникам, добавив, что многие сделки заключаются ещё до того, как самолёты поступят на рынок. «Сейчас объёмы продаж обеспечивают внерыночные сделки, и как правило, заключаются по более высокой цене».

В настоящее время эта парадигма применяется в основном к бизнес-джетам среднего и большого размера. «Но в сегменте лёгких самолётов наблюдается некоторая слабость, и это показатель, за которым следует следить», - сказал Винсент. Фактически, 16% более «свежих» сверхлёгких джетов сейчас находятся на рынке, что, по его словам, является необычно высоким показателем.

Винсент также сослался на недавний опрос Мичиганского университета, показавший, что уровень потребительского доверия находится на самом низком уровне за более чем 70-летнюю историю проведения этого опроса. Хотя он отметил, что отрасль частной авиации в некоторой степени защищена от влияния общей экономической ситуации, на горизонте могут сгущаться тучи.

Источник: AIN



Eurocontrol снижает прогноз роста трафика, но сектор деловой авиации остаётся стабильным

Eurocontrol понизил прогноз роста трафика на текущий год, что обусловлено продолжающимся влиянием геополитических конфликтов на воздушное движение. Ванесса Хиктер, старший специалист по прогнозированию в европейском агентстве по организации воздушного движения, сообщила участникам конференции AirOps (проводимой EBAA), что только конфликт, связанный с Ираном, привёл к сокращению количества полётов на 110000: из них 90000 – это взлеты и посадки в европейских аэропортах, а 20000 – транзитные полёты через воздушное пространство Европы.

Согласно последнему прогнозу, кризис может пойти на спад в начале 2027 года, что способствовало бы снижению резкого роста цен на авиатопливо. По состоянию на октябрь, стоимость барреля топлива для европейского сектора авиаперевозок составляла $196, что на $9 выше среднемирового показателя.

«Мы находимся в периоде нестабильности и высоких рисков, что крайне затрудняет работу специалистов по прогнозированию», - отметила Хиктер на конференции, проходящей в Брюсселе в рамках недели EBAA (EBAA Week). Она добавила, что снижение прогноза роста трафика на текущий год на 1% (до 1,7% вместо ожидавшихся ранее 2,7%) отчасти связано с ухудшением прогнозов по росту ВВП европейских стран.



Несмотря на спад, Eurocontrol по-прежнему ожидает, что к 2032 году пропускная способность аэропортов на континенте окажется недостаточной: около 165000 рейсов «не смогут быть обслужены». Ожидается, что это ограничит рост числа регулярных рейсов авиакомпаний, что, в свою очередь, может привести к увеличению спроса на услуги деловой авиации как альтернативный вариант перелётов. В ходе сессии «Состояние отрасли» корпоративный секретарь EBAA Артур Томас заявил присутствующим, что деловой авиации не стоит избегать термина «роскошь» – слова, которое часто используется критиками отрасли в экологических дискуссиях. По его мнению, понятие «роскошь» можно переосмыслить, уйдя от ассоциаций с элитарным излишеством, доступным лишь богатым и знаменитым.

«Роскошь – это не привилегия, которой мы пользуемся ради собственного удовольствия, а ресурс, которым мы располагаем сообща. Он охватывает такие сферы, как здравоохранение, создание рабочих мест, инновации, обеспечение транспортной связности и повышение конкурентоспособности», - отметил Томас. «Безусловно, престиж – важная составляющая нашего продукта, но речь также идёт о комфорте, гибкости и экономии времени. Мы – своего рода «роскошь во благо общества»».

По словам Томаса, такой подход к определению

роскоши подтверждается данными за последние 12 месяцев: деловая авиация обеспечивает доступ к 1000 европейских аэропортов, которые не обслуживаются регулярными авиаперевозчиками, а парк из примерно 4000 воздушных судов выполняет полёты по 80000 уникальных маршрутов.

Согласно исследованиям EBAA, вклад отрасли в экономику Европы составляет 100 млрд евро. Она обеспечивает до 430000 рабочих мест (прямых и косвенных). В частности, в сегменте деловой авиации насчитывается 40000 рабочих мест у операторов, 40000 – в сфере производства авиатехники и 12000 – в области технического обслуживания и ремонта.

Наиболее развитые экосистемы деловой авиации в Европе сложились во Франции: местные операторы обеспечивают доступ к 218 аэропортам, не принимающим регулярные рейсы. Далее следуют Германия (179 аэропортов) и Великобритания (100 аэропортов). Статистика полётов за текущий год показывает снижение активности на 1% во Франции и на 5% в Германии, в Великобритании показатели остались на прежнем уровне, в то время как в Италии и Швейцарии зафиксирован рост на 2%, а в Испании – на 5%. Несмотря на спад во Франции, отчасти вызванный действующим в стране «налогом солидарности», взимаемым с каждого пассажирского места на авиарейсах, парижский аэропорт Ле-Бурже (LFPB) сохранил статус самого загруженного узла деловой авиации в Европе. С начала года количество взлётов и посадок здесь выросло на 3% и достигло 48710, а по итогам года ожидается показатель в 58227 операций. В пятерку крупнейших аэропортов континента также входят Ницца-Лазурный Берег (LFMN), Женева (LSGG), Фарнборо (EGLF) и Милан Линате (LIML).

По состоянию на конец октября интенсивность полётов деловой авиации между Европой и регионами Северной и Южной Америки, а также Африкой и Азией осталась на прежнем уровне или продемонстрировала небольшой рост. Помимо сохраняющегося запрета на авиасообщение с Россией (за исключением отдельных рейсов, выполняемых, в частности, в Турцию и обратно), в текущем году также наблюдается заметное снижение активности на ближневосточном направлении.

Тем не менее, по словам Томаса, EBAA прогнозирует, что в 2026 году общие показатели деловой авиации вырастут на 1%. Он отметил, что это свидетельствует о стабильности, которую сектор обрёл после периода бурного роста, последовавшего за пандемией COVID-19.



EBAA приостанавливает проведение EBACE до 2028 года

Европейская ассоциация деловой авиации (EBAA) подтвердила, что выставка EBACE в 2027 году не состоится. В настоящее время ассоциация инициировала независимый анализ формата, места проведения и сроков этого мероприятия.

Ассоциация, являющаяся организатором Европейской выставки и конференции бизнес-авиации (EBACE), заявила о намерении переосмыслить концепцию выставки, чтобы её дальнейшее развитие соответствовало меняющимся потребностям европейской отрасли деловой авиации. В ходе анализа будут рассмотрены содержание, формат, сроки и место проведения мероприятия. При этом EBAA планирует привлечь независимых экспертов, в частности специалистов в сфере организации мероприятий в Европе.

Данное решение принято в рамках стремления ассоциации укрепить связи со своими членами и расширить взаимодействие с более широким сообществом европейской деловой авиации. За последние месяцы EBAA внедрила практику более регулярных обсуждений с участниками ассоциации в формате открытых встреч, активизировала сотрудничество с национальными ассоциациями и представителями отрасли, а также улучшила координацию между своими комитетами и рабочими группами. Одной из последних инициатив стала «Неделя EBAA» (EBAA Week), проходившая в Брюсселе с 16 по 18 ноября 2026 года. Трёхдневная программа объединила мероприятия, посвящённые вопросам операционной деятельности, безопасности и отраслевой политики, предоставляя площадку для профессиональных дискуссий, обмена знаниями и взаимодействия с европейскими лицами, принимающими решения.



В EBAA заявили, что решение приостановить проведение выставки EBACE в 2027 году позволит организации провести всесторонний анализ ситуации, вместо того чтобы преждевременно брать на себя обязательства по проведению очередного мероприятия. В ассоциации отметили важную роль, которую на протяжении многих лет играла EBACE, объединяя представителей европейской отрасли бизнес-авиации, однако признали, что ожидания членов ассоциации, экспонентов и других заинтересованных сторон изменились.

Цель этого независимого анализа – получить объективную внешнюю оценку рыночных ожиданий и потенциальных возможностей, не ограничиваясь рамками какой-либо заранее заданной модели мероприятия. EBAA планирует представить результаты исследования и свои рекомендации к середине 2027 года. Это решение означает существенную паузу для одного из ключевых событий в европейской деловой авиации. Ассоциация намерена определить оптимальный путь развития своего главного мероприятия так, чтобы оно отвечало меняющимся приоритетам эксплуатантов воздушных судов, производителей, поставщиков услуг и других участников отрасли.

Кредиторы видят потенциал сделок с небольшими самолётами

По данным кредиторов, выступивших в понедельник на конференции Corporate Jet Investor (CJI) в Майами, доля покупок подержанных деловых воздушных судов, финансируемых за счёт заёмных средств, выросла с примерно 30% до пандемии COVID-19 до 38% в настоящее время, несмотря на то, что процентные ставки выросли примерно вдвое.

Джим Блессинг из AirFleet Capital, ссылаясь на данные JetNet по США, заявил, что это увеличение добавило около $1,5 млрд к объёму сделок в секторе финансирования деловой авиации. Вместе с Кристофером Ли из 1st Source Bank и Майклом Смитом из Scope Aircraft Finance он принял участие в панельной дискуссии «Лучшие предложения бывают в небольших упаковках?», модератором которой выступил Аласдер Уайт из Aircraft Investor/CJI. Все три участника дискуссии входят в совет директоров Национальной ассоциации финансирования авиации.

Финансирование за счёт собственных средств

Кристофер Ли заявил, что за последние 12 месяцев объёмы заимствований выросли на фоне роста процентных ставок. «По мере повышения ставок увеличилось и количество людей, получающих кредиты», - сказал он. Ли назвал наличные деньги давним конкурентом кредиторов, предоставляющих займы под покупку воздушных судов, и отметил, что более высокие процентные ставки заставляют всё больше покупателей взвешивать затраты на замораживание капитала в воздушном судне. В результате, по его словам, «мы всё чаще обсуждаем с финансовыми директорами преимущества использования заёмных средств по сравнению с упущенной выгодой от использования всех этих наличных средств в самолёте».



На вопрос о сообщениях операторов о трудностях с получением банковского финансирования Ли ответил: «Думаю, они обращаются не в те банки». Он отметил, что фирмы всех трёх участников дискуссии активно занимаются кредитованием, и сказал, что, по его мнению, этот год был «хорошим для многих из нас, присутствующих здесь».

Джим Блессинг отметил, что препятствия обычно возникают, когда предприятие находится на ранней стадии развития и не имеет финансовой истории, требуемой традиционными кредиторами, в результате чего банку приходится оценивать бизнес-план, а не историю прибылей и убытков. В таких случаях он рекомендовал привлекать сторонних инвесторов или негласного партнёра, отметив, что такие компании могут демонстрировать рост, «превышающий возможности традиционного кредитора, работающего с отчётами о прибылях и убытках и балансе».

Аргументы в пользу кредитов небольшого размера

Аласдер Уайт высказал распространённое среди банкиров возражение: что мелкие сделки не стоят затраченных усилий. Майкл Смит возразил: «Кредит PC-12 на $7 млн – это всё равно кредит на $7 млн. Меньший размер – понятие относительное». Он сказал, что распределение риска между множеством небольших кредитов повышает стабильность остаточной стоимости и защищает портфель от колебаний непогашенных остатков, которые происходят при погашении крупных кредитов на покупку самолётов. В результате, по его словам, достигается «стабильность остатков, что обеспечивает стабильность доходности активов».

Ли признал, что одна крупная сделка может быстро расширить сферу деятельности банка, но отметил, что более мелкие транзакции позволяют кредитору наладить отношения с клиентом на раннем этапе. «Иногда клиент вырастает в крупную компанию и меняет характер отношений с банком», - сказал он. Ли также указал на рыночные циклы. Владельцы, которые во время подъёма рынка пересаживаются с Cirrus SR22 на турбовинтовые самолёты или лёгкие джеты, а иногда и на самолёты среднего размера, часто возвращаются к турбовинтовым и лёгким реактивным самолётам во время спадов, и, по словам Ли, эта тенденция восходит к 2001 году.

Владельцы и структуры собственности

Блессинг отметил, что покупатели, эксплуатирующие самолёты самостоятельно, существенно отличаются от корпоративных покупателей. Например, покупателю нового SR22T, приобретающему его впервые, часто требуется помощь не только в вопросах финансирования, но и в структурировании налогов и страхования.



По словам Смита, эти покупатели также «обожают рассказывать о своих самолётах», в то время как финансовый директор, приобретающий Citation CJ4, обычно «просто не очень заинтересован в самолёте». Смит добавил, что решения обычно принимают сами пилоты-владельцы самолётов, и они хотят быстро завершить сделку, чтобы получить самолёт.

Ли отметил, что кредитные договоры на лёгкие и большие самолёты практически идентичны, а качество кредита, залог и коэффициенты покрытия обслуживания долга варьируются от сделки к сделке. Однако более мелкие сделки могут занять больше времени, поскольку у таких клиентов часто меньше опыта.

По словам Блессинга, структуры собственности также усложняются по мере увеличения размера самолёта. Покупка Cirrus может включать в себя общество с ограниченной ответственностью с одним учредителем, в то время как HondaJet может находиться под управлением до четырёх ООО и трастов. Он добавил, что большинство покупателей самолётов Cirrus, Cessna, Beechcraft и Pilatus по-прежнему регистрируют их на юридическое лицо и полагаются на консультантов по авиационному налогообложению.

Источник: AIN

Выставка MEBAA претендует на звание второго по величине события в сфере деловой авиации в мире

Организаторы выставки MEBAA ожидают, что предстоящее в следующем месяце мероприятие, которое проводится раз в два года в международном аэропорту Дубая «Аль-Мактум» (OMDW), соберёт около 10000 посетителей из более чем 100 стран, 165 экспонентов, а также представит не менее 25 воздушных судов в статической экспозиции. Упомянув об отмене в этом году выставки EBACE, председатель-основатель MEBAA Али Альнакби заявил, что выставка в Дубае (которая пройдет с 8 по 10 декабря) является одним из двух важнейших событий в мировой деловой авиации.

«В этом году в Европе выставка не проводилась», - отметил он. «Наше мероприятие может стать вторым по величине в мире после американской выставки NBAA-BACE (рынок США значительно превосходит наш по количеству воздушных судов). Мы очень быстро восстанавливаемся [после региональных потрясений], и именно это сейчас происходит».



Ассоциация MEBAA была основана в 2006 году, а год спустя провела свою первую выставку. Сейчас она готовится к проведению 11-го по счёту мероприятия. В этом году в нём примут участие представители ведущих мировых производителей – Airbus, Boeing, Bombardier и Dassault, а также компании Jet Aviation, Honeywell, Lufthansa Technik и Comlux. Кроме того, ожидается присутствие операторов, провайдеров ТОиР и представителей регулирующих органов. По словам организаторов, площадь выставочного зала увеличится на 20% по сравнению с выставкой 2024 года.

Али Альнакби сообщил, что парк деловой авиации в ОАЭ достиг значительных масштабов – около 200 воздушных судов. «Если посмотреть на общее число воздушных судов, зарегистрированных в ОАЭ, а это около 1000 единиц, то 20% из них относятся к нашему сектору», - сказал он. «Это отрасль, которая продолжает расти».

«Ближний Восток имеет стратегическое значение для Boeing и подразделения BBJ», - отметил президент Boeing Business Jets Джо Бенсон. «Ближний Восток имеет стратегическое значение для Boeing и BBJ. Прочные партнёрские отношения с клиентами, растущий рынок и спрос на индивидуальные решения по самолётам делают этот регион ключевым для нашего бизнеса».

Цены на PC-12 не снижаются, спрос на турбовинтовые самолёты сохраняется

Стоимость подержанных деловых самолётов выросла до такой степени, что некоторые из них теперь стоят больше, чем владельцы за них заплатили. Эта тенденция не будет долгой, заявил на конференции Corporate Jet Investor (CJI) Miami 2026 отраслевой консультант Ролланд Винсент, и нижний сегмент рынка уже демонстрирует признаки изменений.

Ролланд Винсент из компании Rolland Vincent Associates принял участие в панельной дискуссии, посвящённой турбовинтовым самолётам, под названием «Обзор рынка на 360 градусов», вместе с Оливье Кнутти, основателем швейцарской брокерской компании 88K, и Майклом Эллбогеном, руководителем отдела продаж программы Eagle Service Plan (ESP) в Pratt & Whitney Canada. Модератором сессии выступил Себастьян Ларю из P&WC. В ходе обсуждения были рассмотрены рыночные условия, профили покупателей, остаточная стоимость и программы технического обслуживания двигателей.

Портфели заказов и цены

«Сейчас мы живем в золотые годы деловой авиации», - сказал Винсент. Он отметил, что сроки выполнения заказов по некоторым линейкам продукции у некоторых производителей растянулись с двух до четырёх лет, и что заказы распределены между широким кругом клиентов, включая покупателей среди крупных операторов долевого владения и чартерных авиаперевозок.

Устойчивый спрос также вынуждает производителей принимать дорогостоящие решения по таким вопросам, как привлечение квалифицированных кадров и расширение производственных мощностей или привлечение крупных поставщиков для увеличения темпов производства. «Это моменты, когда нужно сделать большой шаг, и хорошая новость в том, что у нас сохраняется устойчивый портфель заказов», - сказал Винсент.

Что касается подержанных самолётов, он сказал: «Я бы сказал, что если вы купили самолёт, то он стоит больше, когда вы отгоняете его со стоянки, чем когда вы его покупали», добавив, что «рынок перевёрнут, поэтому это ненадолго».



Оливье Кнутти описал высокий спрос и стабилизацию рынка, хотя, по его словам, общие показатели скрывают растущее расхождение внутри отдельных моделей. Более новые самолёты с небольшим налётом стоят дороже, в то время как старые модели с большим количеством часов дольше остаются на рынке. «Сейчас изменилось то, что разница в цене между лучшим самолётом и средним самолётом определённой модели стала больше, чем несколько лет назад», - сказал он.

Себастьян Ларю, ссылаясь на ежеквартальные рыночные отчёты Rolland Vincent Associates, отметил, что количество выставленных на продажу турбовинтовых самолётов остаётся на уровне около 5%, по сравнению с типичным диапазоном в 10-12% до пандемии COVID-19.

На вопрос о причинах роста популярности этого сегмента за последние 25 лет Винсент прежде всего указал на увеличение числа однодвигательных турбовинтовых самолётов, что, по его словам, объясняется их надёжностью и безопасностью. Доля рынка двухдвигательных турбовинтовых самолётов за тот же период снизилась, и, согласно прогнозам его компании, обе тенденции сохранятся.

Винсент также отметил переход к самолётам, которые генерируют гораздо больше эксплуатационной информации благодаря большим объёмам данных, поступающих от двигателей и планера.

«Без Garmin я не знаю, что бы мы делали в этом зале», - сказал Винсент. Третий фактор – это растущее число состоятельных людей, которое увеличивается в три раза быстрее, чем ВВП.

Покупатели самолётов

Основываясь на сделках компании 88K с самолётами Pilatus PC-12, Кнутти заявил, что этот тип занимает промежуточное положение между деловой авиацией и авиацией общего назначения, управляемой владельцами, и что его целевая аудитория изменилась. «Мы видим, что всё меньше владельцев-пилотов переходят на турбовинтовые самолёты, и всё больше клиентов, которые раньше пользовались более просторными джетами или фрахтовали большие самолётами, переходят на турбовинтовые», - сказал он.

По словам Кнутти, эти покупатели обладают большей покупательной способностью, менее чувствительны к цене приобретения и лучше подготовлены, чем их коллеги десятилетней давности. Они ожидают убедительного обоснования целесообразности проекта: «Они хотят знать, во сколько им обойдется в час эксплуатации самолёта, а также как быстро они смогут продать актив и по какой цене, если решат выйти из бизнеса». По его словам, такой акцент на стоимости при продаже дополнительно поддерживает ценообразование на более новые самолёты с меньшим налётом.

Ларю отметил, что программы долевого владения позволили довести годовую эксплуатацию некоторых реактивных самолётов до 1500 часов и более. Винсент сказал, что турбовинтовым самолётам трудно достичь такого уровня: «Я думаю, что трудно налетать 1500 часов в год», учитывая меньшую протяженность рейсов и необходимость передислокации. Тем не менее, он указал на PlaneSense как на образец для долевого владения турбовинтовыми самолётами, наряду с операторами в Европе. «Я думаю, что для самолёта с герметичным салоном это действительно разумный способ летать», - сказал он.

Винсент сказал, что 9-10-летний PC-12 NG сейчас имеет «100% остаточную стоимость». Он продолжил: «Не кладите деньги в банк – купите Pilatus или что-нибудь с двигателем Pratt или чем-то подобным».

Кнутти сказал, что сохранение стоимости зависит от наличия большого парка самолётов данного типа, непрерывного производства производителем и развитой сети технической поддержки – условий, которым, по его словам, соответствует PC-12. Двигатель, добавил он, является важным фактором в этом уравнении. Без программы технического обслуживания покупатели вычитают пропорциональную часть ожидаемых затрат на капитальный ремонт. При наличии программы технического обслуживания стоимость двигателя сохраняется с течением времени.

Программы техобслуживания двигателей

По словам Кнутти, там, где участие в программе является нормой для всего авиапарка, самолёт, не охваченный программой, сталкивается с амортизацией, «которая может превышать стоимость самой программы». В парках, где участие в программе менее распространено, некоторые покупатели не в полной мере учитывают стоимость программы, и преимущество становится наиболее заметным по мере приближения двигателя к капитальному ремонту. Самолёт, не охваченный программой обслуживания, которому осталось примерно 500 часов наработки до капитального ремонта, «очень трудно продать», сказал он, «и именно здесь меняется ликвидность актива».

Эллбоген заявил, что в 2015 году количество зарегистрированных в программе ESP турбовинтовых самолётов было низким, что побудило P&WC снизить цены на программу для клиентов из авиации общего назначения и запустить инициативу PT6A ESPecially, которая предлагает бесплатные часы, чтобы операторы могли попробовать программу без риска. По его словам, эти изменения привели к резкому росту числа зарегистрированных в программе самолётов АОН и позволили компании лучше понять, чего клиенты ожидают от плана технического обслуживания.

Уровень охвата двигателей серии PT6E, запущенной в 2019 году, сейчас превышает 60%, и для этого двигателя уровень покрытия Platinum включает защиту от повреждений посторонними предметами и воздействия окружающей среды, а также услуги, которые операторы в противном случае приобрели бы отдельно. Среди типов двигателей PT6A, самолёт Epic E1000 с двигателем PT6A-67A достиг 70% охвата, а на PC-12NG уровень удержания клиентов превышает 80% после окончания бесплатного периода.

Источник: AIN

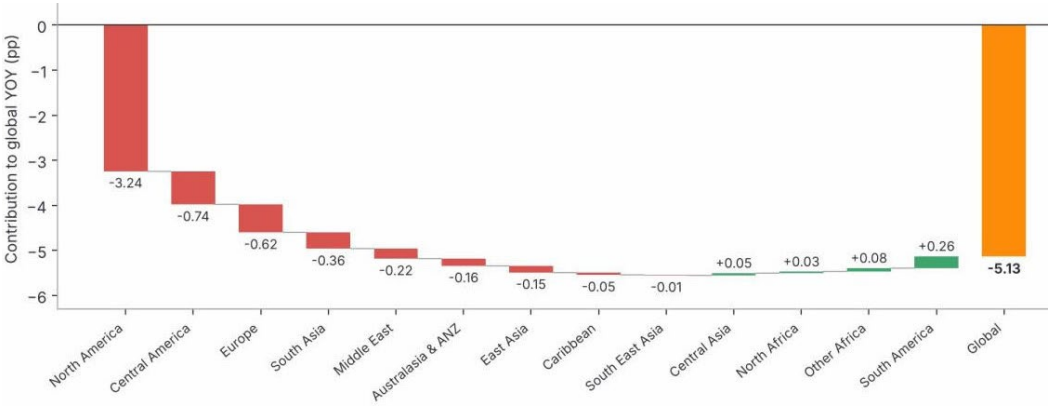
Приостановка полётов FAA привела к снижению мирового трафика бизнес-джетов

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение 46-й недели (9-15 ноября) трафик бизнес-джетов во всём мире сократился на 5,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив чуть менее 76800 рейсов против 80903 на той же неделе прошлого года.

Введённое Федеральным управлением гражданской авиации (FAA) общенациональное ограничение наземного обслуживания в пятницу, 13 ноября, приостановило вылеты в США более чем на четыре часа в самый загруженный период недели. Количество рейсов бизнес-джетов в США в пятницу сократилось примерно на четверть, и лишь часть этого снижения была компенсирована за выходные.

За последние четыре недели активность снизилась на 3,2%, в то время как с начала года наблюдается рост на 2,6%, составив чуть более 3,55 миллиона рейсов. В Северной Америке снижение составило 4,5%, а в Европе – 5,4%. Центральная Америка снова оказалась самым слабым регионом с падением на 24,4%, в то время как Южная Америка (+7,2%) и Африка (+10,3%) показали рост.

Согласно данным JETNET, в продаже на вторичном рынке находится 1786 бизнес-джетов, что составляет 6,9% от эксплуатируемого парка в 25778 самолётов, и на 15 больше, чем на предыдущей неделе. За неделю на рынок поступило 35 новых предложений, по сравнению с 60 на предыдущей неделе.



Вклад субрегионов в динамику глобального трафика в годовом исчислении, 46-я неделя

Что повлияло на ход недели?

Северная Америка снизила глобальный трафик на 3,24%, что составляет почти две трети общего снижения. Также тянули вниз Центральная Америка (-0,74%), Европа (-0,62%), Южная Азия (-0,36%), Ближний Восток (-0,22%), при этом меньшее влияние оказали Океания и Австралия/Новая Зеландия, а также Восточная Азия. Южная Америка увеличила мировую активность на 0,26%, а Африка – на 0,11%.

На долю США пришлось 3,07% общего снижения, при этом число вылетов сократилось на 4,3%. Следующее по величине падение показала Мексика (-24,5%, 0,71%), за ней следуют Индия (-31,0%), ОАЭ (-42,2%) и Германия (-11,6%). С положительной стороны, Турция (+45,2%) прибавила 0,24%, поскольку мировые лидеры собрались в Анталье на COP31, а Венесуэла (+142,6%) прибавила 0,22%.

Country	YOY change	Contribution (pp)
United States	−4.3%	−3.07
Mexico	−24.5%	−0.71
India	−31.0%	−0.34
United Arab Emirates	−42.2%	−0.23
Germany	−11.6%	−0.19
China	−22.6%	−0.15
Canada	−7.2%	−0.15
Australia	−13.4%	−0.13
Saudi Arabia	−41.3%	−0.12
Turkey	+45.2%	+0.24
Venezuela	+142.6%	+0.22
South Africa	+18.8%	+0.05

Страны, показавшие наибольшие изменения на 46-й неделе

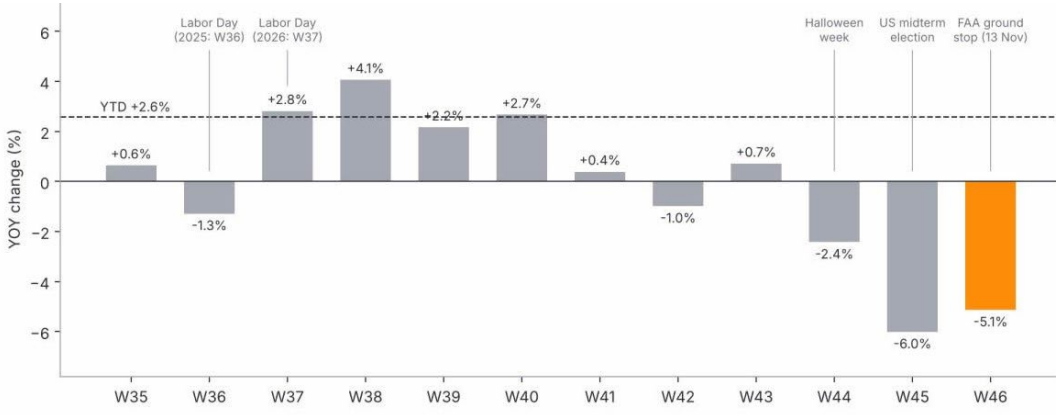
Контекст тренда

46-я неделя стала второй неделей подряд со снижением более чем на 5%. С конца августа до середины октября глобальная активность колебалась от -1,3% до +4,1% в годовом исчислении, при этом из-за переноса Дня труда на более позднюю дату трафик между 36-й и 37-й неделями снизился. Неделя Хэллоуина (44-я неделя) снизилась на 2,4%, неделя промежуточных выборов в США (45-я неделя) – на 6,0%, а 46-я неделя – на 5,1%. На последние три недели повлияли календарные или разовые события, но и общая тенденция в США также ослабла: количество вылетов в США с понедельника по четверг, до приостановки полётов, уже было на 4,2% ниже, чем в прошлом году.

Анализ результатов по регионам

Северная Америка

В Северной Америке активность сократилась на 4,5%, составив чуть более 56200 рейсов. В США этот показатель снизился на 4,3%, при этом на страну приходится 97,2% региональной и 71,2% мировой активности, а в Канаде снижение составило 7,2%. Среди крупнейших штатов США наиболее слабыми оказались Флорида (-8,1%), Джорджия (-12,9%) и Нью-Йорк (-18,9%), в Калифорнии трафик снизился на 5%, а в Техасе практически не изменился (-0,8%). В Индиане (+17,0%), Луизиане (+14,3%), Массачусетсе (+12,0%) и Неваде (+9,3%) наблюдался рост. С начала года активность в Северной Америке выросла на 3,8 %, в США – на 4%, а в Канаде снизилась на 2,8%.



Динамика глобального трафика по неделям в годовом исчислении, 35-46 недели

Европа

В Европе трафик сократился на 5,4% и составил чуть менее 8900 рейсов, при этом с начала года объём полётов увеличился на 0,9%. В Германии на 46-й неделе снижение составило 11,6%, в Испании – 9,9%, в Италии – 5,3%, а во Франции – 4,0%, в то время как в Великобритании (-1,7%) и Швейцарии (-3,6%) показатели были более стабильными. В Бельгии (+10,6%) и Швеции (+3,9%) наблюдался рост. В пятницу вечером также были приостановлены рейсы из Европы в США.

Sub-region	Week 46 departures	Week 46 YOY	YTD YOY
North America	56,220	−4.5%	+3.8%
Europe	8,860	−5.4%	+0.9%
South America	3,143	+7.2%	+12.8%
Central America	1,854	−24.4%	−18.5%
Middle East	1,402	−11.3%	−14.4%
Caribbean	1,185	−3.6%	+8.8%
East Asia	882	−12.0%	+1.0%
Australasia & ANZ	752	−14.5%	−5.0%
South Asia	697	−29.6%	+3.8%
Other Africa	666	+10.8%	+6.7%
South East Asia	579	−1.2%	−3.2%
North Africa	307	+9.3%	+6.6%
Central Asia	204	+23.6%	+8.3%
Global	**76,751**	**−5.1%**	**+2.6%**

Трафик бизнес-джетов по субрегионам

Остальной мир

Южная Америка показала рост на 7,2%, а лидером стала Венесуэла, где количество вылетов увеличилось более чем вдвое благодаря местным лёгким джетам, при этом Бразилия снизилась на 1,7%. Карибский регион упал на 3,6%, хотя Доминиканская Республика выросла на 27,9%. В Азии трафик снизился на 13,9%: в Индии падение составило 31%, при этом количество вылетов корпоративных лётных отделов сократилось более чем вдвое из-за празднования Дивали (8 ноября в этом году против 20 октября в прошлом году), а Китай упал на 22,6%. Африка выросла на 10,3%, при этом Южная Африка увеличилась на 18,8%, а Нигерия – на 20,3%, в то время как Океания и Австралия/Новая Зеландия упали на 14,5%. Ближний Восток сократился на 11,3%: ОАЭ (-42,2%) и Саудовская Аравия (-41,3%) показали снижение как в чартерных, так и в управляемых флотах, что продлило слабый год для Персидского залива. В Турции наблюдалась противоположная тенденция: рост составил 45,2%, поскольку в Анталье, где проходили COP31 и саммит мировых лидеров 11-12 ноября, было зафиксировано 168 рейсов бизнес-джетов против едва двух десятков годом ранее.

Мексика остаётся самым слабым из крупных рынков. Активность сократилось на 24,5%, до 1780 рейсов, а с начала года снижение составило 19,5%. Внутренние авиаперевозки каждую неделю с августа были на 29-49% ниже в годовом исчислении, поэтому 46-я неделя продолжает устоявшуюся тенденцию, а не является результатом однонедельного спада. Снижение снова полностью пришлось на внутренний трафик: количество внутренних рейсов сократилось на 42%, в то время как международные вылеты выросли на 8,5%. Внутренние авиаперевозки сократились на 54,6% на самолётах, зарегистрированных в США, и на 34,5% на самолётах, зарегистрированных в Мексике.

Толука, главный транспортный узел Мехико, обслужила 331 вылет (-37,3%), а её доля среди мексиканских рейсов упала с 22,4% до 18,6%. Наиболее слабые показатели были отмечены в деловых центрах: Керетаро (-48,1%), Гвадалахара (-26,1%) и Монтеррей-дель-Норте (-22,2%), а также Пуэрто-Вальярта (-36,6%). Лос-Кабос стал исключением: в начале зимнего сезона количество вылетов из Сан-Хосе-дель-Кабо выросло на 21,6%, а из Кабо-Сан-Лукас – на 21,1%.

European country	Departures	YOY	YTD YOY
United Kingdom	1,408	−1.7%	+1.3%
France	1,194	−4.0%	−0.2%
Germany	1,169	−11.6%	−3.0%
Italy	953	−5.3%	+4.0%
Spain	821	−9.9%	+4.4%
Switzerland	618	−3.6%	+2.2%
Sweden	266	+3.9%	−3.5%
Austria	241	−2.4%	−3.5%
Netherlands	197	−4.4%	+0.7%
Belgium	188	+10.6%	−3.3%
Greece	164	−4.1%	+2.7%
Portugal	160	−17.1%	+5.8%

Трафик в Европе по странам, 46-я неделя

Airport	2026	2025	YOY
Toluca (MMTO)	331	528	−37.3%
San José del Cabo (MMSD)	231	190	+21.6%
Cabo San Lucas (MMSL)	161	133	+21.1%
Monterrey Del Norte (MMAN)	112	144	−22.2%
Guadalajara (MMGL)	105	142	−26.1%
Puerto Vallarta (MMPR)	78	123	−36.6%
Cancún (MMUN)	76	82	−7.3%
Monterrey (MMMY)	63	62	+1.6%
Querétaro (MMQT)	42	81	−48.1%

Трафик бизнес-джетов в основных аэропортах Мексики, 46-я неделя

Акцент недели: приостановка полётов FAA

В пятницу, 13 ноября, в 15:54 по восточному времени Федеральное управление гражданской авиации (FAA) ввело общенациональную приостановку полётов из-за сбоя в телекоммуникационной сети, затронувшего большинство центров управления воздушным движением. Вылеты возобновились после 20:15 по восточному времени, более чем через четыре часа. Количество вылетов бизнес-джетов в США в ту пятницу сократилось до 6792, что на 25,6% меньше, чем в тот же день прошлого года, по сравнению со снижением на 2,9-6,7% с понедельника по четверг. В период с 14:00 до 19:00 по местному времени было совершено 1284 вылета против 2958 в предыдущую пятницу.

Часть отменённых рейсов перенеслась на выходные. Количество вылетов в субботу было на 18,7% выше, чем в прошлом году, и составило 6642, а в воскресенье рост составил 3%. По сравнению с тенденцией с понедельника по четверг, приостановка полётов в пятницу привела к потере около 1950 рейсов, из которых примерно две трети были компенсированы в субботу. Чистая потеря около 670 вылетов снизила глобальный рост примерно на 0,8%. Без учёта чистого эффекта приостановки полётов, в Северной Америке рост составил бы около 3,3% в годовом исчислении.



Количество вылетов бизнес-джетов в США в сутки, 46-я неделя 2026 года по сравнению с 2025 годом

Кто летает?

Долевое владение стало единственным крупным типом операций, показавшим рост на прошлой неделе: количество рейсов увеличилось на 1,4%, что стало возвращением к росту после стагнации на 45-й неделе. Этот сегмент остаётся самым быстрорастущим с начала года (+9%). Чартерные рейсы упали на 14,8%, это седьмое подряд недельное снижение и самое резкое за весь период, и теперь с начала года оно составляет 1,4%. Корпоративные лётные подразделения снизили трафик на 8,2%, это восьмое подряд недельное снижение, и с начала года падение составляет 5,8%. Частные лётные подразделения упали на 10,6%, а операторы по управлению воздушными судами – на 6,3%.

Взгляд на флот

На 46-й неделе совершили хотя бы один полёт 13656 бизнес-джетов, что составляет 53% от эксплуатируемого флота JETNET, насчитывающего 25778 самолётов, и всего на 0,4% меньше, чем за ту же неделю прошлого года. Активный флот остался на прежнем уровне, но каждый самолёт совершил меньше



Динамика по типам операторов в годовом исчислении, 46-я неделя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

полётов: 5,6 вылетов (-4,7%) и 9,3 лётных часа (-4,3%) на один активный самолёт, что соответствует потерям рейсов из-за остановки полётов в пятницу, а не из-за ухода самолётов с рынка. С начала года в эксплуатации находятся 23155 самолётов, что на 2,5% больше, чем в прошлом году. Что касается предложения на вторичном рынке, то на продажу выставлено 1786 самолётов, что составляет 6,9% от флота и на 15 больше, чем неделей ранее, при этом за неделю появилось 35 новых объявлений, по сравнению с 60 на 45-й неделе.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «Пятничная остановка полётов серьёзно сказалась на результатах недели, и большая часть снижения на 5,1% приходится на США. Примерно две трети отменённых в пятницу рейсов были выполнены в субботу, но США и до приостановки отставали от прошлогодних показателей. Единственным типом операторов, показавшим рост на прошлой неделе, были компании, предоставляющие услуги по долевому владению, в то время как чартерные рейсы сокращаются седьмую неделю подряд. Что касается предложения, JETNET сообщает о наличии 1786 самолётов на вторичном рынке, что составляет 6,9% от всего флота, при этом темпы роста числа новых предложений замедляются».

Measure	Week 46
Business jets in service (JETNET)	25,778
Jets that flew in Week 46 (% of fleet)	13,656 (53.0%), −0.4% YOY
Departures per active jet	5.6 (−4.7% YOY)
Flight hours per active jet	9.3 (−4.3% YOY)
Jets for sale (JETNET, % of fleet)	1,786 (6.9%), +15 vs Week 45
New listings, Week 46 (JETNET)	35 (Week 45: 60)

Взгляд на флот, 46-я неделя



Малая авиация: большой старт

24 августа 2026 года на площадке Нижегородского авиастроительного завода «Сокол» (филиал ПАО «ОАК») под председательством Министра промышленности и торговли Антона Алиханова прошёл круглый стол, посвящённый развитию малой авиации. По его итогам сформированы протокольные поручения Министра промышленности и торговли и масштабный план развития направления.

На базе «Сокола» будет развернут Единый центр по разработке и производству малой авиации. Разработчикам предоставят доступ к мощностям, стендам и инженерной школе ОАК. Параллельно Минпромторг запускает отдельную программу льготного фондирования и берёт на себя финансирование самых сложных технологических разработок, чтобы закрыть потребности рынка в серийных и недорогих изделиях.

В рамках НИР запускается разработка экспериментального образца гибридной силовой установки (ГСУ) на базе роторно-поршневого двигателя (РПД) для испытаний на летающей лаборатории (ФАУ «ЦИАМ»), АО «ОДК-Климов» и АО «ММЗ ВПЕРЕД» до конца года предстоит решить вопрос установки российских винтов на двигатель ВК-1600С.

АО «УПКБ Деталь» разработает операционную систему реального времени для универсального вычислителя, а АО «Авиаавтоматика» подготовит документы по квалификационному стандарту КТ-178С.

До 31 августа 2027 года заработает профильная Рабочая группа по вопросам развития малой авиации. ЦИАМ, СибНИИА, ОДК и частные КБ («Стратос», «Первое ОКБ» и др.) направят в Минпромторг детальные сметы на сертификацию всей линейки техники, а ОАК представит проект общего рабочего пространства на базе «Сокола».

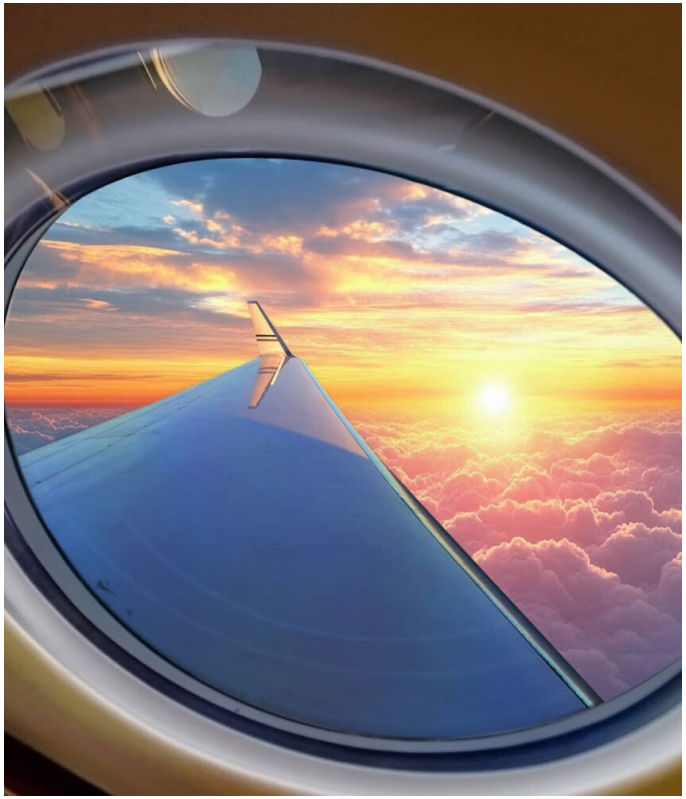
В работе круглого стола по развитию малой авиации принял участие руководящий состав Ассоциации Вертолетной Индустрии. Председатель Правления АВИ Вячеслав Карцев отметил: «Сегодня государство оказывает приоритетную поддержку развитию инфраструктуры и серийного производства, а также разработке и производству отечественных двигателей для лёгких воздушных судов. Отрасли предстоит сделать малую авиацию полноценным сегментом авиатранспортной отрасли, сформировать линейку универсальных двигателей, агрегатов и приборов, а также проработать программы поддержки и фондирования для производителей. Развитие малой авиации — это транспортная доступность огромной страны, связность территорий и мобильность граждан. Поскольку задача межотраслевая, в совместном письме АВИ и Союза авиапроизводителей России в Минтранс в сентябре 2026 года мы предложили формировать единую низковысотную экономику, где БАС, вертолёты и лёгкие самолёты работают в общем рынке авиационных услуг. Рассчитываем, что вертолёты, малая авиация и БАС станут неотъемлемыми элементами транспортной инфраструктуры и будут в равной степени обеспечены вниманием и необходимыми ресурсами. Подобные инициативы важны как для АВИ, так и для всей отрасли».

Источник: Ассоциация вертолётной индустрии



IBAC предлагает использовать показатель полезной нагрузки для расчёта выбросов в деловой авиации

Международный совет деловой авиации (IBAC) призывает ИКАО (Международную организацию гражданской авиации) внедрить показатель полезной нагрузки для расчёта углеродного следа воздушных судов деловой авиации. Согласно предложению, представленному на Европейском саммите деловой авиации в Брюсселе, вместо модели «пассажиро-километры» (RPK – revenue passenger kilometers), применяемой для оценки деятельности авиакомпаний, предлагается использовать показатель «тонно-километры» (VTK – vehicle ton kilometers).



По словам Брюса Пэрри, старшего советника по отраслевым вопросам компании Bombardier Aerospace, использование модели RPK для бизнес-авиации искажает оценку выбросов углекислого газа, поскольку не учитывает специфику полётов, где такие факторы, как время, доступность и гибкость, зачастую важнее, чем коэффициент загрузки пассажирами. Если ИКАО одобрит этот альтернативный подход, IBAC будет добиваться его признания в рамках Системы торговли квотами на выбросы Европейского Союза (EU-ETS), которая, по мнению Совета, возлагает на деловую авиацию несправедливую нагрузку.

Как отмечает Пэрри, применение показателя RPK к операторам деловой авиации – это всё равно что сравнивать яблоки с грушами. Он подчеркнул, что переход на систему VTK позволит отрасли более справедливо и эффективно выполнять установленные требования. По мнению Пэрри, такие изменения помогут отрасли успешнее достигать целей, заложенных в «Обязательствах деловой авиации по борьбе с изменением климата», принятых в 2009 году.

Новая формула предполагает оценку выбросов CO_2 на основе расхода топлива (без учета использования экологически устойчивого авиационного топлива) с опорой на данные о конкретных рейсах и сведения о закупках топлива. В IBAC считают, что использование сертифицированных характеристик воздушных судов вместо количества пассажиров позволяет точнее отразить реальные условия эксплуатации в деловой авиации. К слову, этот показатель также признан Ассоциацией производителей авиации общего назначения (GAMA).

«Определение VTK как произведения полезной нагрузки на дальность полёта позволяет учитывать различные сценарии использования воздушных судов и проводить многоуровневый сравнительный анализ», - поясняется в недавно принятом программном документе IBAC. В Совете отмечают, что единообразие подхода обеспечивается за счёт использования данных производителей о максимальной полезной нагрузке, а также фактических данных о расходе топлива и полётной документации для определения расстояний между конкретными пунктами назначения.

«Наша цель – обеспечить прозрачность всех наших действий», - заявил Пэрри на конференции, прошедшей в рамках EBAA Week. «Мы хотим использовать систему, основанную на общедоступных данных, которая выдержит любую проверку. Она охватывает операторов с парками воздушных судов любого размера».

По словам Пэрри, это не только упростит для операторов деловой авиации процесс соблюдения требований системы торговли квотами на выбросы ЕС (EU-ETS), но и создаст равные условия регулирования для этого сектора и авиакомпаний. Еврокомиссия продвигает изменения в EU-ETS, согласно которым действие системы будет распространено на небольших операторов, а также на рейсы, выполняемые в радиусе 5000 километров от Франкфурта.

«Золотой век» деловой авиации не для всех

Деловая авиация переживает золотой век, но выгоды распределены неравномерно по всей отрасли, заявили участники панельной дискуссии посвящённой ключевым тенденциям, определяющим развитие отрасли, в рамках конференции Corporate Jet Investor Miami. Они также предупредили, что инфраструктура, цепочка поставок и небольшие операторы с трудом справляются с растущим спросом, обусловленным ростом благосостояния и спросом на долевую собственность.

Шон Вик из AE Industrial Partners заявил, что технологии в области авиастроения и двигателей в значительной степени достигли своего предела, выразив сомнения по поводу электрических воздушных судов. По его мнению, отрасль отстала в таких областях, как ангары, FBO, аэропорты и управление воздушным движением. Если не случится геополитических потрясений, он ожидает ещё как минимум четыре-пять лет стабильного роста, прежде чем «в конечном итоге произойдёт коррекция».



Брент Монро из Aero Ventures рассказал о «слоях золота», различающихся в зависимости от положения компании на рынке. «Если вы производитель, у вас в хранилище находится «золото» на сумму около $63 млрд, и вам всё равно придётся его извлечь, чтобы обналичить», - сказал он. По его словам, брокеры сталкиваются с рынком, который на первый взгляд выглядит привлекательно, но из-за этого заключать сделки становится сложнее.

Он добавил, что особенно хорошо сейчас пилотам и механикам: за последние четыре года их заработная плата выросла примерно на 28% выше уровня инфляции.

Скачок долевого владения

Соучредитель Solairus Aviation Джон Кинг назвал расширение долевого владения крупнейшим сдвигом за последнее время. Кинг задался вопросом, не развернётся ли вспять эта тенденция в ближайшие годы, что может привести к увеличению количества самолётов на вторичном рынке. По его оценкам, от 15% до 20% владельцев самолётов Solairus также участвуют в программах долевого владения.

Монро связал рост с соотношением числа состоятельных покупателей и количества построенных самолётов. За последнее десятилетие около 16 человек в день по всему миру достигали состояния в $100 млн, в то время как отрасль производила примерно два деловых самолёта в день.

В первой половине этого года операторы, работающие по схеме долевого владения, выполнили каждый пятый рейс на деловых самолётах, и теперь на

их долю приходится почти 18% портфеля заказов производителей. Для сравнения, в 2009 году этот показатель составлял примерно 13%, тогда как фактически было поставлено лишь около 2%. Монро отметил, что с тех пор производители ужесточили свои контракты. Он также был более оптимистичен, чем Вик, прогнозируя рост в следующие шесть-восемь лет.

Шон Вик заявил, что NetJets и Flexjet достигли масштабов, необходимых для «долгосрочного устойчивого будущего». Его беспокоит цена на самолёты. Когда он пришел в отрасль в 1984 году, самая дорогая из семи или восьми предлагаемых моделей стоила $8,5 млн. Сегодняшние лучшие бизнес-джеты стоят в 10 раз дороже.

Важность масштаба

Говоря о консолидации, Вик отметил, что она наиболее необходима в цепочке поставок. Многие критически важные компоненты производятся очень небольшими компаниями, которыми иногда управляют основатели, создавшие их десятилетия назад. Проблема у одного из таких поставщиков, по его словам, «может замедлить производственную линию любого из крупных производителей двигателей и OEM-производителей».

По словам Кинга, из-за недостаточного масштаба компании сложнее конкурировать. «Когда мы запускали Solairus, у меня была блестящая электронная таблица, в которой говорилось: «Вот это да, когда у нас будет 35 самолётов, жизнь будет прекрасна». Но когда у нас было 35 самолётов, я всё ещё задавался вопросом, как мы будем выплачивать зарплату сотрудникам». По его словам, бизнес казался жизнеспособным только при 50 самолётах.

Никто из участников дискуссии пока не считает, что богатство, созданное с помощью ИИ, существенно повлияет на спрос на самолёты. Монро назвал его влияние «вероятно, несколько преувеличенным на данный момент». Кинг отметил, что в Сан-Франциско деньги, заработанные благодаря ИИ, в основном вкладываются в многомиллионные дома, а не в самолёты стоимостью $80 млн. Он ожидает, что предстоящие IPO изменят эту ситуацию.

На вопрос о том, могут ли трудовые конфликты угрожать работе компаний, предоставляющих услуги по долевому владению, Вик ответил, что отрасль недостаточно инвестирует в технические навыки, что даёт пилотам и механикам рычаги влияния. По его словам, они «чрезвычайно ценны и к ним следует относиться соответственно».



Вертолёт недели

Оператор/владелец: ***private***
Тип: ***Robinson R66 Turbine***
Год выпуска: ***2025 г.***
Место съемки: ***октябрь 2026 года, Karakol International Airport – UCFP, Kyrgyzstan***



Фото: Дмитрий Петроченко