BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.
www.bizavnews.ru
№ 47 (856) 28ё ноября 2026 г.

Президент и генеральный директор Embraer Executive Jets Майкл Амалфитано заявил, что в бизнес-авиации неверно определяют причину проблем с комплектующими. «Дело вовсе не в цепочках поставок», - отметил он в прошлый вторник на конференции Corporate Jet Investor в Майами. «Проблема заключается в производственных мощностях, надёжности поставок и темпах выпуска продукции». По его словам, основная сложность кроется в наличии единственного поставщика для определённых компонентов.

Искусственный интеллект помогает операторам и брокерам в сфере бизнес-авиации прогнозировать задержки, выявлять проблемы за несколько дней до их возникновения и оптимизировать численность персонала. Однако участники конференции Corporate Jet Investor в Майами предостерегли: ИИ – неподходящий инструмент для задач, в которых ошибки недопустимы. Разбираемся вместе с экспертами.

Растущий спрос на услуги по техническому обслуживанию и ремонту бизнес-джетов на Ближнем Востоке станет одной из центральных тем выставки MEBAA Show 2026, поскольку в ОАЭ и Саудовской Аравии набирают обороты инвестиции в создание новых профильных объектов. 11-я по счёту выставка пройдёт с 8 по 10 декабря на площадке Dubai Airshow (DWC) в Дубае и соберёт специалистов в области технического обслуживания, ремонта и капитального ремонта как из самого региона, так и со всего мира. Среди участников выставки – компании Jet Aviation, Comlux, Lufthansa Technik, JSSI, Duncan Aviation, Citadel Aviation, Greenpoint Technologies, Fokker Services, Nomad Aviation, Satys, Falcon Technic и G-Lux.



4-я неделя подряд снижения активности

WINGX: Четыре недели подряд снижения активности в годовом исчислении вызывают опасения: это первый раз, когда наблюдается подобное падение с 2023 года. Но ноябрь прошлого года был особенно сильным для деловой авиации, поскольку чартерный рынок тогда выиграл от сбоев в работе авиакомпаний

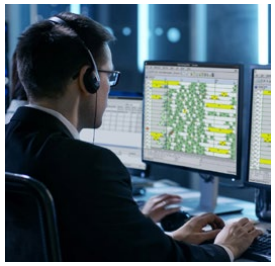
стр. 24



Vista подала в суд на компанию Bond и её руководителей за нарушение условий контракта

Vista Global, предоставляющая услуги частных авиаперевозок, подала в суд на стартап Bond Aviation, занимающийся долевым владением самолётами, обвиняя его в нарушении контракта и «наглом сговоре и корпоративном захвате» при запуске конкурирующего сервиса

стр. 29



Операторы бизнес-авиации используют ИИ, но не там, где требуется стопроцентная точность

Искусственный интеллект помогает операторам и брокерам в сфере бизнес-авиации прогнозировать задержки, выявлять проблемы за несколько дней до их возникновения и оптимизировать численность персонала

стр. 30



Lufthansa Technik и Designworks разработали концепт VIP-салона The Bow

Концепт The Bow, разработанный компаниями Lufthansa Technik и Designworks, призван создать условия как для общения, так и для уединённого отдыха во время групповых путешествий высокого уровня

стр. 32

Путин поручил принять меры поддержки производителей малой авиации

Президент России Владимир Путин поручил правительству принять меры по поддержке разработки и производства лёгких и сверхлёгких воздушных судов. Соответствующее поручение содержится в перечне по итогам рабочей поездки главы государства во Владивосток в сентябре текущего года.

«Принять меры, направленные на поддержку разработчиков и производителей лёгких и сверхлёгких воздушных судов, в том числе в части, касающейся содействия сертификации таких судов и развитию их производства, расширения использования в их конструкции отечественных комплектующих изделий», - говорится в документе.

В нём сказано, что кабмин также должен будет принять меры по обеспечению последовательного перехода к созданию широкого модельного ряда таких судов российского производства. Доклад по этому вопросу необходимо представить до 1 мая 2027 года.

28 октября премьер-министр РФ Михаил Мишустин заявил, что Россия наращивает производство российских самолётов, укрепляя промышленный суверенитет.





Archer и Walt Disney представили eVTOL в стилистике фильма «Мстители: Судный день»

Компания Archer и подразделение R&D (исследований и разработок) компании Walt Disney Imagineering объявили о начале сотрудничества, которое объединяет стремление к инновациям и творческий подход: деятельность Archer в сфере авиации теперь соприкасается с миром креативных решений Disney.

Опираясь на этот взаимный интерес, Archer Aviation, разработчик электрических летательных аппаратов с вертикальным взлётом и посадкой (eVTOL), и Walt Disney Imagineering R&D начинают совместные предварительные исследования.

В рамках этого этапа команды смогут изучить и проработать творческие, технические и концептуальные идеи, закладывая фундамент для будущего транспорта. Disney Imagineering и Archer дали старт партнёрству на Гран-При «Формулы-1» в Лас-Вегасе: там был представлен летательный аппарат Archer Midnight, оформленный в стилистике фильма «Мстители: Судный день» (Avengers: Doomsday) и брендинге Disney.

Это событие привлекло особое внимание к аппарату Archer на одном из самых известных спортивно-развлекательных мероприятий в мире. Данная инициатива является частью ранее анонсированного глобального партнёрства Archer Aviation с «Формулой-1» в сфере развития услуг аэротакси. Сотрудничество, от презентации на Гран-При в Лас-Вегасе до текущих исследовательских дискуссий, объединяет авиацию, искусство создания историй и инновации, фокусируясь на изучении того, что может стать возможным в будущем.





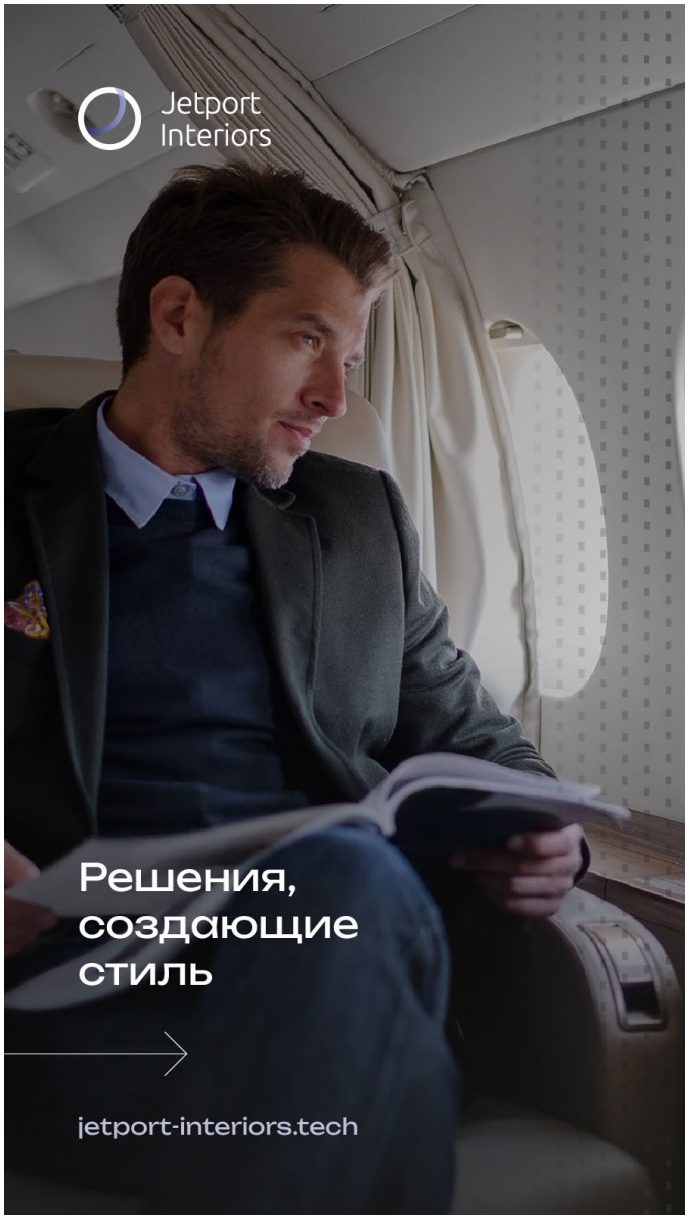
Four Seasons арендует VIP-версию Airbus A321 для кругосветного путешествия

В рамках программы Private Jet Experience 2028 года гости отельной сети Four Seasons смогут отправиться в 23-дневное кругосветное путешествие на борту VIP-лайнера Airbus A321neo, рассчитанного на 48 пассажиров. Маршрут под названием Coastlines & Culture начнётся 4 мая в Сан-Франциско, 6 мая самолёт прибудет в Сеул, после чего запланированы остановки в Китае, на Шри-Ланке, на Занзибаре (Танзания), в Египте, Франции и Великобритании.

Дальнемагистральный лайнер в VIP-компоновке, оформленный в фирменном стиле Four Seasons, будет эксплуатироваться британской чартерной авиакомпанией Titan Airways. Бортпроводники, прошедшие специальное обучение у представителей сети отелей, предложат гостям блюда, приготовленные шеф-поваром прямо на борту. На протяжении всего путешествия группу будет сопровождать врач, а проживание организовано в отелях сети Four Seasons.

Стоимость участия в туре 2028 года начинается от $238000 на человека. В цену включены услуги консьержа на протяжении всей поездки, а также посещение местных достопримечательностей, организованное экспертами. В 2027 году Four Seasons проведёт ещё четыре путешествия в рамках программы Private Jet Experience: с марта по сентябрь участники посетят страны Африки, Азии, Европы, Америки и Австралию.





Airbus поставила первый вертолёт ACH160 для ВВС Ганы

ВВС Ганы приняли первый вертолёт Airbus ACH160. По данным Airbus, вертолёт пополнит парк представительских вертолётов страны и станет продолжением сотрудничества с Airbus Helicopters после поставки первого вертолёта ACH175 в марте 2026 года.

«Эта поставка – знаменательный момент для Airbus в Гане», - сказал Николя Болтухин, глава подразделения Airbus Corporate Helicopters. «Инновационные функции и превосходные лётно-технические характеристики ACH160 устанавливают новый стандарт в отрасли с точки зрения комфорта и эффективности, и мы рады видеть положительный эффект».

ACH160 – это премиальная версия вертолёта H160, разработанная специально для частной и деловой авиации. С этой поставкой вертолёт пополнит глобальный парк, насчитывающий более 65 вертолётов ACH160.

По данным компании, ACH160 может перевозить до 10 пассажиров и развивает максимальную крейсерскую скорость 155 узлов, при этом расход топлива снижен на 18%, а уровень шума – на 50%. Airbus также уменьшила официальную массу пустого вертолёта H160, увеличив полезную нагрузку на 100 кг или дальность полёта на дополнительные 60 морских миль. ACH160 также оснащён комплексом авионики Helionix, обеспечивающим интуитивно понятное управление полётом, улучшенную ситуационную осведомлённость и значительно сниженную нагрузку на пилота.





Мексика вносит изменения в закон о туризме для борьбы с торговлей детьми

Мексика внесла изменения в Федеральный закон о туризме. Новые нормы, вступившие в силу на прошлой неделе, призваны защитить детей от эксплуатации.

Согласно новым правилам, все «поставщики туристических услуг», включая отели, курорты и транспортные компании (в том числе авиаперевозчиков), обязаны убедиться в том, что взрослые, путешествующие с детьми, являются их родителями или имеют законные полномочия сопровождать их. Если сопровождающие не могут подтвердить родство, родительские права, опеку или законное право на сопровождение несовершеннолетних, а также предоставить документы, подтверждающие возраст, поставщик услуг обязан отказать в обслуживании и уведомить правоохранительные органы для возможного возбуждения уголовного дела.

Мексиканские власти пока не уточнили, распространяются ли эти дополнительные требования на частные и чартерные рейсы, а также какие именно официальные документы принимаются к рассмотрению. Тем не менее, в большинстве случаев наличие действительного паспорта у каждого путешественника является обязательным.





Gainjet получает одобрение WINGMAN

Компания Gainjet Aviation подтвердила статус сертифицированного оператора WYVERN Wingman по итогам успешного аудита, проведённого компанией WYVERN в июне 2026 года. Это достижение свидетельствует о неизменной приверженности компании строгим стандартам безопасности и операционной эффективности на всех уровнях деятельности.

Операторы, претендующие на сертификацию Wingman, оцениваются в соответствии с критериями стандарта Wingman. Процесс оценки включает в себя анализ операционной деятельности, изучение истории полётов и показателей безопасности, проверку системы управления безопасностью полётов (SMS), программы внутренней оценки, административной структуры, технической документации, данных о пилотах и воздушных судах, требований к подготовке персонала, а также процессов технического обслуживания (включая квалификацию и опыт технического персонала).

«Gainjet Aviation продолжает демонстрировать выдающееся лидерство в сфере деловой авиации, неизменно следуя принципам безопасности, профессионализма и операционного совершенства», - отметил Эндрю Дэй, операционный директор (COO) компании WYVERN Ltd. «Продление сертификации WYVERN Wingman подтверждает, что в компании сформирована корпоративная культура, в которой безопасность остаётся одной из основополагающих ценностей».

APP Jet Center приобретает компанию Sheltair

Компания APP Jet Center, заручившись поддержкой инвестиционной компании Bain Capital, заключила соглашение о приобретении американской сети FBO Sheltair. В рамках сделки операционная деятельность APP и Sheltair будет объединена под брендом Sheltair, а руководство объединённой структурой возьмет на себя Марк Джонстон, генеральный директор APP Jet Center.

В интервью изданию CJI Джонстон сообщил, что полный переходный процесс планируется завершить в течение шести месяцев после закрытия сделки. Помимо ребрендинга объектов, APP продолжит реализацию проектов, уже запущенных обеими компаниями. В их числе – начало строительства нового ангара площадью 3700 м² в аэропорту Хейворд (Калифорния), который дополнит уже построенный там же ангар аналогичного размера.

Финансовые условия сделки не разглашаются. Эта сделка стала продолжением приобретения компании APP Jet Center фондом Bain Capital, которое состоялось в январе.



Boutsen продала 108 джетов Citation

Компания Boutsen Aviation, брокер по продаже воздушных судов, преодолела два важных рубежа: более 400 сделок с самолётами, из которых более 100 пришлось на линейку Cessna компании Textron Aviation. В частности, недавно компания завершила сделку по продаже Cessna Citation Latitude 2016 года выпуска, что стало 437-й сделкой с самолётами с момента основания Boutsen почти 30 лет назад, и 108-й сделкой с участием Cessna.

Компания Boutsen Aviation заявила, что последняя сделка демонстрирует её международное присутствие в деловой авиации, а также стремление к тесному сотрудничеству со всеми заинтересованными сторонами для обеспечения бесперебойного процесса и успешного результата.

Компания, базирующаяся в Монако, была основана в 1997 году бывшим гонщиком Формулы 1 Тьерри Бутсеном и специализируется на продаже и приобретении деловых самолётов.

Президент Boutsen Aviation Доминик Тринкет назвал последнюю сделку «ещё одной важной вехой» для брокерской компании: «Достижение отметки в 437 сделок с самолётами, включая 108 бизнес-джетов Cessna, отражает давние отношения и доверие, которые мы выстроили в отрасли за почти три десятилетия».

IADA аккредитовала Vertical Jet Sales и приняла в свой состав ещё 5 членов

Международная ассоциация авиадилеров (IADA) пополнила список своих членов. Техасская брокерская компания Vertical Jet Sales теперь является аккредитованным дилером IADA и предлагает экспертные услуги по всем видам воздушных судов — от турбовинтовых и лёгких джетов до сверхдальних бизнес-джетов. Теперь она входит в избранную группу, получившую членство в IADA благодаря соблюдению строгих стандартов, призванных гарантировать, что членами ассоциации становятся только самые уважаемые и опытные дилеры.

В категории продуктов и услуг IADA ассоциация приветствовала пять новых членов. Среди них – международная юридическая фирма Hunton Andrews Kurth, предоставляющая юридические услуги по приобретению, продаже, финансированию, лизингу и другим сделкам с деловыми самолётами.

В сфере авиационного страхования представлены два поставщика услуг: Parrish-O'Neill & Associates, предлагающая индивидуальные услуги по управлению рисками, и Travers & Associates, специализирующаяся на каско воздушных судов и ответственности перед третьими лицами.

В сфере техобслуживания компания Thornton Aviation, базирующаяся в аэропорту Ван-Найс (KVNY), являющемся центром деловой авиации в районе Лос-Анджелеса, предлагает полный спектр услуг ТОиР, а компания OnFlight в Цинциннати специализируется на авторизованном обслуживании самолётов Embraer.



GMAS пополняет парк двумя H135

Компания Gulf Med Aviation Services (GMAS) приобрела два вертолёта Airbus H135, увеличив свой парк до 12 воздушных судов. Эти вертолёты расширяют операционные возможности компании, позволяя более эффективно выполнять задачи, связанные со спасением жизней.

Как отмечают в компании, успех каждой миссии зависит от наличия воздушного судна, готового к вылету. Наличие резервных вертолётов обеспечивает непрерывность работы, в том числе в периоды, когда другие машины проходят плановое обслуживание. Приобретение двух дополнительных H135 увеличивает этот резерв, что особенно важно на фоне роста активности компании на различных рынках.

«Наша миссия – спасать жизни, и эти вертолёты являются для нас важнейшим инструментом, — говорит Саймон Дж. Камиллери, генеральный директор GMAS. «Укрепление парка — это значительная инвестиция в выполнение нашей миссии и в надёжность предоставляемых нами услуг».

Теперь парк GMAS состоит из пяти вертолётов Airbus H145 и семи Airbus H135, которые эксплуатируются в странах присутствия компании. H135 – лёгкий двухдвигательный вертолёт, широко используемый в санитарной авиации. Он ценится за свою надёжность и отличную приспособленность для выполнения подобных задач.

Jet Aviation приступает к расширению деятельности в Сингапуре

Компания Jet Aviation объявила о начале работ по расширению своих мощностей и присутствия в Сингапуре. Проект включает строительство двух новых ангаров, комплекса для проведения ремонтных работ и модернизации воздушных судов, а также четырёхэтажного офисного здания.

Благодаря этому площадь объектов Jet Aviation в Сингапуре увеличится на 25000 м² и достигнет в общей сложности 80000 м². Ангарный комплекс площадью 7500 м² расположится на новой площадке рядом с центром деловой авиации Seletar Business Aviation Centre. В нём смогут разместиться до семи сверхдальних бизнес-джетов.

Объект возводится в соответствии со стандартами экологической сертификации Green Mark и будет оснащён энергоэффективными решениями: солнечными панелями, теплоизолированной кровлей, светодиодным освещением и зарядными станциями для электромобилей. Для обеспечения эффективных условий работы предусмотрены такие элементы, как автоматизированная складская система, встроенная в покрытие перрона инфраструктура электроснабжения, автоматизированные ворота ангара, мостовой кран, зоны для хранения наземного вспомогательного оборудования (GSE) и системы вентиляции топливных резервуаров.

На новой территории также появится четырёхэтажное офисное здание, которое станет штаб-квартирой компании в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Здесь разместятся региональное руководство, операционные подразделения и службы технической поддержки.

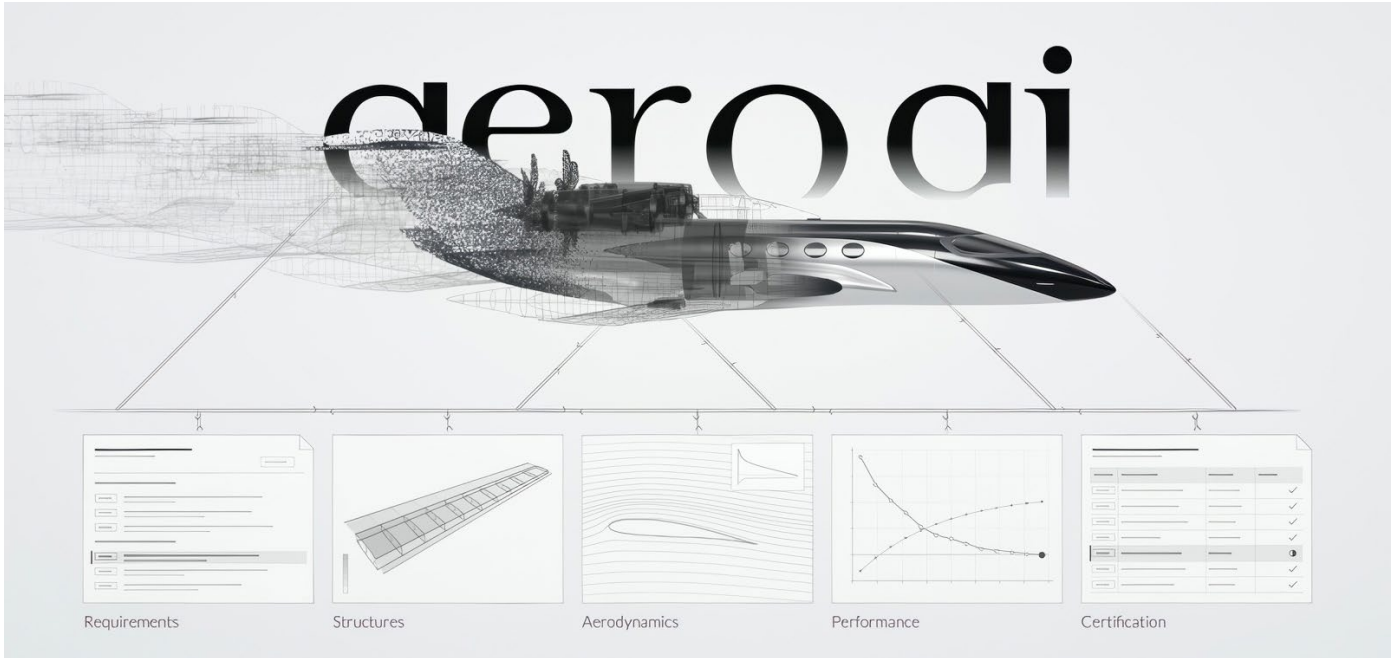


Beyond Aero использует ИИ-агентов для ускорения разработки самолёта

Французская компания Beyond Aero, разработчик водородно-электрического самолёта, представила AeroAI – собственную инженерную систему на базе ИИ-агентов. По заявлению компании, она позволяет сократить затраты времени инженеров на подготовку сертификационной документации более чем в три раза (на 200%).

Система AeroAI построена на платформе Amazon Web Services и использует базовые модели через сервис Amazon Bedrock. Она работает совместно с инженерами на всех этапах: от проектирования и проведения исследований до обработки наборов данных и подготовки сертификационной документации. Агенты системы функционируют круглосуточно, объединяя информацию по всему проекту, отслеживая последствия любых изменений и подготавливая аналитические материалы для проверки инженерами. Это позволяет сократить циклы анализа и итераций с месяцев до дней, отмечают в компании.

Валентин Шомель, соучредитель и директор по стратегии Beyond Aero, подчёркивает, что внедрение AeroAI не меняет распределение инженерной ответственности: каждый результат работы системы проверяется, одобряется и подписывается конкретным ответственным инженером. «Мы можем использовать ИИ для генерации проектных решений или идей, но он никогда не принимает окончательных решений и не выпускает документацию самостоятельно», - пояснил он.



По словам Шомеля, часть функционала системы является полностью детерминированной – это касается поиска информации в соответствии с сертификационными требованиями, анализа данных лётных испытаний и выпуска документации. При этом на этапе поиска проектных решений возможны ошибки. Например, в сложной схеме из-за неверно указанной опорной точки «плюс Z» может превратиться в «минус Z». Именно поэтому всё, что создает AeroAI, проходит обязательную проверку и утверждение квалифицированными инженерами.

Команда из 80 инженеров Beyond Aero разрабатывает «One» – шестиместный бизнес-самолёт с электрической силовой установкой на водородных топливных элементах. Ввод воздушного судна в эксплуатацию запланирован на начало 2030-х годов. Жак-Алексис Верреккья, руководитель отдела продуктов в компании Beyond Aero, отмечает: «В авиации скорость ничего не значит без доверия. AeroAI многократно расширяет возможности наших инженеров по анализу и итеративной доработке решений, но система никогда не заменяет их: каждый результат основан на наших собственных инженерных данных, а под каждым решением стоит подпись ответственного инженера. Мы не рассматриваем сертификацию как препятствие для внедрения ИИ, напротив, мы видим в ней подтверждение его надёжности».

Sentinel – комплекс программных агентов в составе AeroAI – проверяет любые изменения (будь то корректировка 3D-модели, требований или результатов испытаний) на соответствие всей индексированной базе данных и нормативным требованиям EASA. Система спроектирована таким

образом, чтобы менее чем за 24 часа сформировать карту влияния изменений и предложить план дальнейших действий. По словам Шомеля, в среднем по отрасли внесение инженерных изменений средней сложности занимает 17 дней.

В марте 2026 года компания Beyond Aero успешно прошла предварительный этап сертификации (Preliminary Design Review) в EASA, представив пакет документации объёмом более 3000 проверенных страниц. Команда из 50 инженеров подготовила и утвердила этот объём всего за два месяца, затрачивая на данную задачу лишь около четверти своего рабочего времени. Как отмечает Шомель, это составляет около 1,3 человеко-часа на страницу, тогда как общеотраслевой стандарт для документации аэрокосмического уровня – 4-6 часов.

Компания намеренно отказалась от использования единого показателя эффективности. Вместо этого был проведён замер прироста производительности на конкретном, чётко определённом рабочем этапе. Полученные результаты сравнили с данными, предоставленными инженерами, которые перешли в Beyond Aero из других проектов и рассказали, сколько времени у них уходило на аналогичные задачи на прежних местах работы.

«Все зависит от конкретной проблемы, с которой вы сталкиваетесь», - поясняет Шомель. По его словам, существующие в авиации системы управления качеством делают отрасль достаточно устойчивой к ненадлежащему использованию ИИ. Эти системы позволяют компаниям проверить, действительно ли ИИ приносит пользу, или же это лишь «модный термин», за которым скрывается создание «множества бесполезных документов, бумаг и графиков».

Кроме того, AeroAI способна моделировать сценарии использования воздушного судна потенциальными заказчиками. На основе одного запроса платформа формирует трёхстраничный отчёт с прогнозами, адаптированными под конкретные потребности клиента. На примере задачи «составить план перелёта из парижского аэропорта Ле-Бурже в Женеву для данного клиента» система извлекла данные об аэропортах и фактическом времени полёта из базы данных, содержащей сведения обо всех рейсах, выполненных с 2019 года. Затем она применила собственную модель лётно-технических характеристик воздушного судна, разработанную Beyond Aero, добавила информацию о показателях конкурентов и аэропортовых сборах, а также указала источник для каждого приведенного значения.

Инструмент также помог Beyond Aero выбрать оптимальную конструкцию летательного аппарата. С помощью AeroAI компания проанализировала более 500000 вариантов компоновки, включая геометрию крыла, параметры топливных элементов, ёмкость аккумуляторов и конфигурацию силовой установки. Для сравнения: в ходе традиционного этапа предварительного проектирования обычно рассматривается лишь несколько десятков вариантов.

Компания Beyond Aero приобрела активы обанкротившегося разработчика водородных силовых установок Universal Hydrogen (в начале 2023 года эта компания успешно провела испытательный полёт демонстратора технологий под названием Lightning McClean). В состав активов вошли 4,36ТБ данных, распределённых по 9500 файлам, которые не имели никакой сопроводительной документации. Попытки разобраться в них вручную, предпринимавшиеся на протяжении нескольких месяцев в 2025 году, не принесли результата. По словам Шомеля, в этом году система AeroAI структурировала весь архив всего за две недели.

В европейских регионах AeroAI полностью работает на Amazon Web Services. Amazon Bedrock AgentCore размещает агентов и подключает их к инженерным и повседневным инструментам компании, используя собственные права доступа каждого инженера, при этом каждый шаг отслеживается для аудита. Это даёт AeroAI доступ к базовым моделям от Anthropic, Cohere и Amazon.

Александра Луке, старший менеджер по инвестициям в стартапы и представитель Amazon Web Services, сказала: «Beyond Aero демонстрирует, на что способен ИИ-агенты в одной из самых сложных инженерных сред. Создав AeroAI на Amazon Bedrock и Amazon Bedrock AgentCore, инженеры компании используют лучшие базовые модели на своих собственных данных, безопасно и в Европе, при этом каждое решение остаётся за ответственным инженером».

На вопрос о возможности продажи AeroAI другим разработчикам авиатехники Шомель ответил: «Честно говоря, это пока открытый вопрос. Сегодня это не входит в наши планы. Сегодня мы не тратим на это силы, но мы прагматичны, так что посмотрим».

«Газпром нефть» запатентовала технологии полного цикла производства экологического биотоплива

«Газпром нефть» зарегистрировала в Федеральной службе по интеллектуальной собственности (Роспатент) технологии производства авиационного и судового биотоплива, включая проект первой в России мобильной установки для его выпуска. Запатентованные решения – результат научных исследований инженеров «Газпром нефти».

Технологии позволяют производить экологичное топливо с низким углеродным следом, используя в качестве основы фритюрное масло, животные жиры и талловые масла от переработки древесины. Также компания совместно с ГосНИИ ГА, головной научной организацией гражданской авиации России, запустила его испытания.

Использование этого топлива для сокращения углеродного следа с 2027 года станет требованием Международной организации гражданской авиации (ИКАО) к авиакомпаниям, выполняющим международные рейсы. Соглашение о проведении испытаний подписали директор коммерческого департамента «Газпром нефти» Леван Кадагидзе и генеральный директор Государственного научно-исследовательского института гражданской авиации (ГосНИИ ГА) Дмитрий Бобылев на форуме «Транспортная неделя». Для подтверждения соответствия SAF-топлива характеристикам традиционного авиакеросина эксперты ГосНИИ ГА проведут лабораторные и квалификационные испытания.

Новые технологии являются частью реализуемой «Газпром нефтью» комплексной программы по развитию низкоуглеродных решений. Компания уже вывела на российский рынок экологичное топливо для морского транспорта, произвела и протестировала первую партию отечественного авиационного SAF-топлива. Также «Газпром нефть» выступила инициатором создания в России единой системы сертификации биотоплива для оценки снижения выработки углекислого газа на жизненном цикле производства и применения экологичного моторного топлива.



Леван Кадагидзе, директор коммерческого департамента «Газпром нефти», сказал: «Газпром нефть» выступает лидером масштабной программы развития экологической авиации в России. Для разработки и сертификации SAF-топлива мы объединили участников по всей цепочке создания и применения этого продукта: поставщиков растительного сырья, научные институты, авиационные службы и авиаперевозчиков. Уверен, что благодаря такому партнёрству мы сможем запустить в нашей стране производство низкоуглеродного топлива для российских авиакомпаний».

Виктор Кузьмин, директор департамента бизнес-анализа и стратегического развития «Аэрофлота», продолжил: «Отечественные технологии производства SAF создают основу для развития в России собственного рынка устойчивого авиатоплива. Это позволяет локализовать переработку российского вторичного сырья внутри страны, что должно помочь сделать использование SAF экономически эффективным и обоснованным для авиакомпаний. Поэтому в рамках соглашения с «Газпром нефтью» мы планируем не только совместно проработать вопросы допуска и сертификации нового топлива, но и сформировать отраслевую экономическую модель, которая бы оптимально балансировала интересы всех участников цепочки создания и использования низкоуглеродного авиатоплива, включая конечного потребителя – наших пассажиров, заинтересованных в доступности авиаперевозок».

Robinson продлила срок 12-летней проверки R66 до 15 лет

Компания Robinson Helicopter продлила срок действия 12-летнего технического осмотра вертолёта R66 до 15 лет, предоставив владельцам и операторам три дополнительных года до обязательного планового технического осмотра.

Изменения отражают доказанную долговечность и надёжность платформы R66, а также постоянный анализ компанией Robinson данных по техническому обслуживанию и капитальному ремонту. С момента сертификации в 2010 году парк вертолётов R66 налетал более 2,5 млн часов, продемонстрировав исключительную надёжность в эксплуатации по всему миру. Согласно внутренним техническим материалам компании Robinson, на сегодняшний день не зафиксировано ни одного случая остановки двигателя в полёте.

Увеличение интервала между плановыми проверками с 12 до 15 лет ещё больше усиливает одно из важнейших преимуществ R66: исключительную экономичность на протяжении всего срока службы. Для многих операторов, особенно тех, кто имеет небольшой ежегодный налёт, дополнительные три года между основными плановыми проверками могут снизить нагрузку на техническое обслуживание в течение всего срока службы, продлить период эксплуатационной готовности вертолёта и повысить долгосрочную ценность владения R66.

«Надёжность – это не то, о чём вы заявляете. Это то, что нужно доказать со временем, и парк вертолётов R66 именно это и сделал. Это изменение основано на опыте, накопленном нами за более чем 15 лет эксплуатации, и возвращает эту ценность непосредственно нашим клиентам», - сказал Дэвид Смит, президент и генеральный директор компании Robinson Helicopter. «С момента сертификации R66 в 2010 году его надёжность доказывалась каждый день практически в любых условиях эксплуатации по всему миру. Он надёжен, универсален и экономичен, а теперь его владение, эксплуатация и техническое обслуживание стали ещё более выгодными».

Пересмотренный интервал технического осмотра является частью постоянных усилий компании Robinson Helicopter по использованию полевого опыта, инженерных данных и непрерывного совершенствования продукции для снижения стоимости владения вертолётами при сохранении при этом приоритета Robinson на безопасность, надёжность и ремонтопригодность.



Глава Gulfstream призывает к совершенствованию процесса сертификации воздушных судов

По мнению президента Gulfstream Aerospace Марка Бернса, Федеральному управлению гражданской авиации США (FAA) необходимо продолжить трансформацию процесса сертификации от «транзакционного» взаимодействия к модели «надзора, сфокусированного на зонах повышенного риска». Это позволит ускорить вывод новых продуктов на рынок.

«Мой посыл министру транспорта Шону Даффи таков: давайте отойдём от повседневного «транзакционного» формата. Давайте проанализируем всю нормативную базу, чтобы определить, какие меры обеспечат наилучшие показатели безопасности, исходя из нашего понимания того, какие этапы полёта или маневры сопряжены с наибольшим риском», - заявил Бернс. «Как один из лидеров в авиационной отрасли, я убеждён: важно не только принимать качественные решения, но и делать это своевременно. Именно это открывает путь для инноваций».



Бернс пояснил, что когда в 2014 году компания Gulfstream приступила к разработке нового семейства самолётов, она решила вывести на рынок пять моделей, которые были бы унифицированы: G400, G500, G600, G700 и G800. Эти модели имеют схожие кабины экипажа, системы дистанционного управления полётом (fly-by-wire) и процедуры технического обслуживания. «Мы мыслили не категориями отдельного самолёта, а категориями жизненного цикла целого семейства», - отметил он. «Мы задавались вопросом: что включает в себя владение воздушным судном на протяжении всего срока его службы, от этапа проектирования и производства до обеспечения безопасной эксплуатации в течение следующих 50 лет? Это стало для нас по-настоящему основополагающим моментом».

На раннем этапе компания Gulfstream привлекла к обсуждению своих планов регулирующие органы. «Нам нужно было объяснить им, что именно мы собираемся делать, поскольку прежде мы с подобным не сталкивались», - отметил Бернс. «Пожалуй, никто прежде не пытался создать пять разных типов воздушных судов практически одновременно. Мы же смогли это реализовать благодаря унификации конструкции, производственных процессов, систем подготовки экипажей и других подобных аспектов».

Для компании Gulfstream прохождение процесса сертификации стало ценным опытом. К настоящему времени компания успешно сертифицировала четыре модели: G500, G600, G700 и G800.

По словам Бернса, при сертификации G500, G600 и G700 каждый раз приходилось начинать всё сначала. «Несмотря на то что мы использовали единую платформу, процесс каждый раз запускался заново – такова уж его «транзакционная» природа», - отметил он. Однако при работе над G800 подход изменился: «Взаимодействие стало более партнёрским и, безусловно, сфокусированным на наиболее критических, высокорискованных аспектах конструкции самолёта».

Как отметил Бернс, компания Gulfstream стала первым авиапроизводителем, создавшим структуру, действующую в рамках системы делегирования полномочий (Organization Designation Authorization – ODA). Эта структура, насчитывавшая в 2008 году около дюжины сотрудников, сегодня выросла почти до 600 человек.

Чтобы FAA могло полноценно использовать механизм ODA, ему необходимо делегировать часть своих полномочий. Здесь важны не только доверие и прозрачность, но и понимание того, насколько зрелой является система ODA в конкретной организации. «Мы совершенствовали этот процесс на протяжении многих лет, и, на мой взгляд, FAA важно оценивать уровень зрелости каждой такой структуры, поскольку все они различаются», - пояснил он. «Таким образом, переход от чисто транзакционного подхода к надзору, ориентированному на оценку рисков, – это именно та возможность, которая открывается перед нами сегодня».

Проблема не в цепочках поставок, считает глава Embraer Майкл Амалфитано

Президент и генеральный директор Embraer Executive Jets Майкл Амалфитано заявил, что в бизнес-авиации неверно определяют причину проблем с комплектующими. «Дело вовсе не в цепочках поставок», - отметил он в прошлый вторник на конференции Corporate Jet Investor в Майами. «Проблема заключается в производственных мощностях, надёжности поставок и темпах выпуска продукции».

По его словам, основная сложность кроется в наличии единственного поставщика для определённых компонентов. В качестве примера он привёл авиационные лобовые стекла, основным производителем которых является компания PPG: приоритет в поставках отдаётся оборонному сектору, затем следуют Airbus и Boeing. Такое давление создаёт серьёзную нагрузку на фоне рекордного портфеля заказов Embraer. «Нельзя жертвовать интересами эксплуатантов уже существующих воздушных судов ради производства и продажи новых самолётов», - подчеркнул Амалфитано. «Нельзя также ущемлять интересы крупных операторов, работающих по модели долевого владения. Нужно успевать и то, и другое – причём делать это качественно».

Он отметил, что эксплуатантам жизненно важно, чтобы производители оставались финансово устойчивыми, ведь именно их инвестиции обеспечивают развитие инфраструктуры, сертификацию и создание принципиально новых моделей, от которых зависят все участники рынка.

Амалфитано назвал рост благосостояния «главным драйвером развития сегмента бизнес-джетов и авиации общего назначения», добавив, что этот фактор «перевесит любые негативные обстоятельства», о которых упоминали другие участники дискуссии. Он сослался на прошлогодний отчёт UBS о состоянии мирового капитала, согласно которому в Северной и Южной Америке был зафиксирован рост на 11% – самый высокий показатель среди всех регионов. Кроме того, он указал на предстоящий процесс передачи капитала, который назвал «самым значительным за последние десятилетия».

Программы долевого владения и программы jet cards, которые, по словам Амалфитано, «демократизировали» доступ к бизнес-авиации, сейчас являются наиболее быстрорастущим сегментом. Клиентам этих программ не важно владение самолётом как таковым. Для них главное, чтобы воздушное судно выполняло свою единственную задачу – доставляло их в пункт назначения с минимумом сложностей и задержек. Это служит основой того, что Амалфитано называет «бизнес-авиацией как услугой». «Нельзя просто продать самолёт», - говорит он. «Клиентам нужно чёткое представление о будущем их эксплуатации, а не просто сам факт покупки». Он видит потенциал для внедрения цифровых инструментов, включая искусственный интеллект, в систему поставок запчастей, ТОиР, а также в сеть сервисных центров Embraer, хотя процесс регулирования здесь сопряжен с трудностями.

В вопросах сертификации у Embraer есть преимущество. Компания сначала проходит сертификацию в бразильском агентстве ANAC, где, по словам Амалфитано, «мы идём первыми», а затем, благодаря двусторонним соглашениям, получает одобрение от FAA (США) и EASA (Европа). Обращение напрямую в FAA означало бы необходимость стоять в «длинной очереди», что «гораздо сложнее, дольше и дороже», отмечает он. В этом году компания представила три новинки: Praetor 500E, Praetor 600E и Phenom 300EV.

По словам Амальфитано, на долю бизнес-джетов приходится около 30% выручки, прибыли и денежных средств Embraer, что делает это подразделение «безусловным драйвером роста компании». В эти показатели не включены доходы от сервисного обслуживания, их Embraer, в отличие от конкурентов, учитывает отдельно. «Мои показатели доходности касаются только самих самолётов», - поясняет он. При этом, добавляет Амалфитано, обучение персонала является одним из ключевых факторов, обеспечивающих высокую маржинальность сервисного направления.



Рост спроса на Cessna Citation в Европе укрепляет позиции Textron

Три крупных заказа от ведущих европейских чартерных операторов стали основой для «потрясающего» 2026 года для линейки самолётов Cessna Citation компании Textron Aviation, как отметил Дункан Ван Де Вельде, вице-президент по продажам в Европе. В беседе накануне мероприятия EBAA Week в Брюсселе он подчеркнул, что сделки, заключённые с французской компанией SD Aviation, а также с немецкими операторами Luminair и Platoon, подтвердили правильность инвестиций американского производителя в обновление модельного ряда Citation.

В апреле на выставке Aero Friedrichshafen компания SD Aviation заказала два самолёта Citation M2 Gen3 и один CJ3 Gen2, а также оформила опционы ещё на три лёгких бизнес-джета. После поставки в 2027 году эти воздушные суда будут использоваться в рамках программы долевого владения SD Share.

На той же неделе базирующаяся в Гамбурге компания Luminair заказала девять самолётов Citation Latitude. Вскоре после этого оператор Platoon заключил соглашение о приобретении неназванного количества бизнес-джетов Longitude. Благодаря дальности полёта в 2800 и 3500 морских миль соответственно, обе модели могут выполнять чартерные рейсы между любыми городами Европы, а также за её пределы в соседние регионы.

Начиная с 2028 года, на самолётах Latitude и Longitude будут улучшены возможности связи и передачи данных благодаря внедрению системы Gogo Galileo HDX. Textron предлагает операторам бесплатную установку этой системы, которая использует сеть низкоорбитальных спутников (LEO) OneWeb компании Eutelsat. В преддверии столетнего юбилея компании Textron, который будет отмечаться в 2027 году, в Европе эксплуатируется уже более 1700 воздушных судов моделей Citation и Beechcraft. Рост парка в этом регионе побудил Textron расширить сеть технической поддержки: в Штутгарте открылся новый объект, который дополняет уже существующий сервисный центр и склад запчастей компании, расположенный севернее, в Дюссельдорфе.

«Наши клиенты, прежде чем принять окончательное решение, проводят тщательный анализ, в том числе посещая объекты нашей сети поддержки», - отметил Ван де Вельде. Он добавил, что чешский оператор UG Jet, в парке которого представлены модели Longitude и Sovereign, также сыграл важную роль, убеждая других операторов сделать выбор в пользу самолётов семейства Citation.

По словам Ван де Вельде, новые функции, такие как автомат тяги (autothrottle) и система автоматической посадки (Autoland), которые Textron внедряет на лёгких бизнес-джетах поколения Gen3, сделают эти самолёты ещё более привлекательными для европейских эксплуатантов. Кроме того, после демонстрационного тура, прошедшего в апреле, интерес к новой модели Ascend проявили и региональные операторы.

«Европейские чартерные операторы отмечают рост числа повторных обращений, поскольку местные клиенты предъявляют повышенные требования к таким аспектам, как комфорт и давление в салоне (высота в кабине)», - заключил Ван де Вельде.



США предлагают ввести 10% пошлину на бразильские воздушные суда

Правительство США предлагает ввести новые таможенные пошлины в отношении Бразилии, включая 10-процентный сбор на воздушные суда – мера, которая может затронуть компанию Embraer. Во вторник вечером Управление торгового представителя США (USTR) обнародовало детали этих предложений в рамках более широкого пакета мер, направленных против Европейского Союза, Китая, Индии, Индонезии, Японии, Южной Кореи, Малайзии, Сингапура, Швейцарии, Тайваня, Таиланда, Вьетнама, Камбоджи и Бангладеш.

Ссылаясь на раздел 301 Закона о торговле 1974 года, администрация Трампа обосновала введение пошлин как ответную меру на торговую практику других стран, которая нарушает действующие соглашения, носит дискриминационный характер по отношению к товарам из США или не имеет под собой рыночного обоснования. По словам торгового представителя Джеймисона Грира, Бразилия продолжает экспортировать в США «значительные объёмы» сахара и воздушных судов, превышающие установленные квоты.

Управление торгового представителя США проведёт слушания по предложенным пошлинам 14 января 2027 года. Заинтересованные стороны могут подать заявки на участие до 7 декабря. Письменные комментарии принимаются до 30 декабря.

Предложение предусматривает отмену действовавшего ранее освобождения от уплаты пошлин для готовых воздушных судов, экспортируемых из Бразилии (соответствующее решение было принято 20 июля). «Учитывая, что Бразилия является ведущим экспортером региональных самолётов в Соединенные Штаты и одним из крупнейших в мире производителей коммерческих реактивных лайнеров, введение пошлин в соответствии с разделом 301 на готовые воздушные суда из Бразилии создаст дополнительный рычаг давления, побуждающий страну отказаться от действий, политики и практики, которые, как показало данное расследование, требуют принятия ответных мер», - заявили в USTR. Предлагаемые тарифы, затрагивающие ЕС и другие страны, по-видимому, не распространяются на аэрокосмическую отрасль или сектор воздушных перевозок. Согласно положениям раздела 301 (Section 301), в случае одобрения эти меры будут действовать в течение четырёх лет.



О планах по введению тарифов было объявлено в преддверии саммита лидеров стран G20, который запланирован на 14-15 декабря и должен пройти в гольф-клубе Trump National Doral в Майами. Ожидается, что в нём примет участие президент Бразилии Луис Инасиу Лула да Силва. Однако президент Трамп пока официально не признал его главой государства после выборов в Бразилии, состоявшихся в октябре.

В Embraer сообщили, что в настоящее время анализируют предложения США. В своём заявлении бразильский авиапроизводитель отметил, что на протяжении последних 45 лет инвестировал в производственные мощности на территории Соединенных Штатов. Сегодня активы компании в этой стране оцениваются примерно в $3,5 млрд, а численность персонала составляет 2500 человек. Деятельность компании приносит экономическую выгоду как США, так и Бразилии: по оценкам, в ближайшие пять лет она обеспечит профицит торгового баланса США в размере $8 млрд.

Luxaviation отмечает растущий интерес к программе SkyClub

Компания Luxaviation фиксирует новый всплеск интереса к своей программе долевого владения SkyClub. 14 ноября бельгийское подразделение группы провело мероприятие «День знакомства» (Experience Day) в аэропорту Кортрейк-Вевелгем (EBKT), по итогам которого были получены новые заявки на участие в этой программе, запущенной 20 лет назад. Ранее Luxaviation представила новую версию своего приложения, предназначенного для клиентов чартерных рейсов, авиаброкеров и владельцев воздушных судов, находящихся под управлением компании. Новый интерфейс был разработан собственными силами отдела исследований и разработок компании.

Только в Бельгии Luxaviation эксплуатирует для клиентов SkyClub три лёгких бизнес-джета Cessna Citation CJ4 Gen2 (всего в парке компании в этой стране насчитывается пять таких воздушных судов). Компания предлагает приобрести долю в размере 1/4 в каждом самолёте, что даёт право на 115 лётных часов в год. Участники программы вносят ежемесячную абонентскую плату, а прямые эксплуатационные расходы (за исключением затрат на техническое обслуживание) оплачиваются отдельно.

Генеральный директор Luxaviation Belgium Уорд Бондуэль сообщил, что в настоящее время ведёт переговоры с потенциальными участниками SkyClub, заинтересованными в приобретении долей в самолётах Citation Latitude. В планах компании добавить в парк две-три машины этого более крупного класса. Летом 2027 года Luxaviation начнёт управление самолётом Latitude, принадлежащим частному владельцу. Это будет первый экземпляр данной модели в странах Бенилюкса.



«Мы видим, что клиенты SkyClub стремятся перейти на более крупные воздушные суда», - пояснил Бондуэль. «Это даёт им возможность пользоваться более современными самолётами, а мы, в свою очередь, получаем всестороннюю поддержку со стороны Textron». В ряде случаев Luxaviation может предложить долю в размере 1/16 в воздушном судне.

Также Luxaviation выпустила новую версию своего приложения, предназначенного для клиентов чартерных рейсов, брокеров и владельцев воздушных судов. С момента запуска в июне 2023 года приложение Luxaviation было скачано более 10000 раз на устройства Apple и Android. С его помощью клиенты могут заказывать перелёты, просматривать подробную информацию о ценовых предложениях и напрямую взаимодействовать со специалистами, организующими их поездку. Часто летающим клиентам доступна информация о рейсах «empty leg» и персональные предложения, при этом они могут сами предлагать цену, которую готовы заплатить. Брокеры получают «интеллектуальные уведомления о маршрутах», которые оповещают их о подходящих рейсах по выбранным направлениям, что позволяет сократить время на поиск вариантов.

AOPA: в 2024 году уровень аварийности в АОН США снова снизился

В 2024 году уровень смертности в авиации общего назначения США снизился до 0,57 случаев на 100000 лётных часов по сравнению с 0,65 годом ранее, при этом число аварий, связанных с погодными условиями, возросло, а аварий, связанных с маневрированием, снизилось. Группа защиты интересов пилотов Института безопасности полётов (ASI) AOPA опубликовала эти данные 19 ноября в 36-м отчёте Ричарда Г. Макспаддена, охватывающем календарный 2024 год, последний год, за который доступны полные данные.

Общий уровень аварийности снизился более чем на 4%, с 3,86 до 3,69 на 100000 лётных часов. В США в 2024 году было зарегистрировано 1064 аварии в авиации общего назначения, 164 из которых закончились смертельным исходом, по сравнению с 1097 авариями и 186 авариями со смертельным исходом в 2023 году. «Очередное увеличение количества полётов помогло сохранить тенденцию к снижению», - сказал Роберт Геске, директор ASI по анализу и оценке авиационной безопасности.



На долю некоммерческих воздушных судов пришлось 902 аварии, 139 из которых со смертельным исходом, что составляет 4,13 и 0,64 на 100000 лётных часов. Из них, факторы, связанные с пилотом, стали причиной 642 аварий, в том числе 98 катастроф. Аварии при посадке, в основном из-за потери управления на земле и неправильным касанием ВПП, составили 332 случаев, из которых пять закончились смертельным исходом. На взлёт и набор высоты пришлось 202 аварии, 36 из которых со смертельным исходом. Нехватка топлива стала фактором в 106 авариях, 10 из которых закончились смертельным исходом. Количество аварий, связанных с погодными условиями, увеличилось до 23, 14 из которых закончились смертельным исходом, причём наиболее распространённым типом был полёт по правилам визуальных полётов в условиях ограниченной видимости, а количество аварий, связанных с маневрированием, снизилось с 64 до 55.

Количество механических аварий осталось примерно на том же уровне – 185, но число аварий со смертельным исходом снизилось с 33 до 21. В операциях с коммерческими самолётами было зафиксировано 59 аварий, 10 из которых со смертельным исходом. У коммерческих вертолётов было зафиксировано 34 аварии, семь из которых со смертельным исходом.

На MEBAA Show 2026 особое внимание будет уделено инвестициям в ТОиР бизнес-авиации в регионе

Растущий спрос на услуги по техническому обслуживанию и ремонту (ТОиР) бизнес-джетов на Ближнем Востоке станет одной из центральных тем выставки MEBAA Show 2026, поскольку в ОАЭ и Саудовской Аравии набирают обороты инвестиции в создание новых профильных объектов.

11-я по счёту выставка пройдёт с 8 по 10 декабря на площадке Dubai Airshow (DWC) в Дубае и соберет специалистов в области технического обслуживания, ремонта и капитального ремонта как из самого региона, так и со всего мира. Среди участников выставки – компании Jet Aviation, Comlux, Lufthansa Technik, JSSI, Duncan Aviation, Citadel Aviation, Greenpoint Technologies, Fokker Services, Nomad Aviation, Satys, Falcon Technic и G-Lux.

Их участие отражает растущую потребность в специализированных мощностях по техническому обслуживанию на фоне расширения деятельности бизнес-авиации в регионе.

Согласно последнему отчёту Honeywell «Global Business Aviation Report», трафик бизнес-джетов в ОАЭ за пять лет удвоился, достигнув 5475 рейсов, а в Саудовской Аравии этот показатель вырос на 42,2%, до 3727 вылетов. Такой рост побудил провайдеров ТОиР инвестировать в региональные объекты и инфраструктуру.



Одним из крупных проектов является строительство компанией Bombardier в аэропорту Al Bateen Executive Airport в Абу-Даби техцентра площадью около 11150 м². Этот объект, который станет частью стратегии производителя по приближению услуг по техническому обслуживанию к заказчикам, планируется открыть в первом квартале 2027 года.

Компания ExecuJet MRO Middle East создала комплекс площадью 15000 м² в международном аэропорту Аль-Мактум (Al Maktoum International Airport). Он способен одновременно вместить от 18 до 24 частных самолётов, включая крупногабаритные воздушные суда, такие как Dassault Falcon 6X и Falcon 10X. Компания Comlux также возвращается на выставку, демонстрируя расширенные возможности своего сервисного центра в международном аэропорту Аль-Мактум. Этот комплекс, представленный на мероприятии 2024 года, обслуживает клиентов на Ближнем Востоке, в Африке и Южной Азии – регионах, на долю которых приходится 40% глобального бизнеса Comlux.

Саудовская Аравия также развивает инфраструктуру частной авиации в рамках программы Vision 2030. Это расширение призвано поддержать растущий рынок авиаоператоров: только за один год в стране было выдано 11 новых сертификатов эксплуатанта частных воздушных судов.

В октябре 2026 года Главное управление гражданской авиации (GACA) Саудовской Аравии предоставило компании Greenpoint Technologies статус авторизованной ремонтной организации (согласно требованиям Part 145). Это разрешение позволяет дочернему предприятию группы Safran выполнять техническое обслуживание, ремонт и работы по оформлению интерьеров на частных, корпоративных, правительственных и VVIP-воздушных судах, зарегистрированных в Саудовской Аравии.

Несмотря на инвестиции в новые объекты, обеспечение предсказуемых графиков техобслуживания остается серьёзной проблемой для отрасли. Дефицит запчастей и задержки поставок создают трудности для компаний, занимающихся ТОиР, включая как независимых специалистов, так и производителей. Эксплуатанты всё чаще требуют от сервисных компаний большей определённости в отношении сроков выполнения работ и готовности воздушных судов к полётам.

Отрасль также обращается к технологиям, чтобы минимизировать перебои в работе. По данным Airbus Corporate Jets, эксплуатанты начинают внедрять системы предиктивного (прогнозного) технического обслуживания на базе искусственного интеллекта. Это помогает сократить количество незапланированных простоев воздушных судов и уменьшить сроки проведения работ по техническому обслуживанию до 20%.



Ожидается, что переход к более локализованной системе поддержки укрепит возможности региона по обслуживанию деловых самолётов и снизит зависимость от зарубежных сервисных центров.

В рамках программы выставки «BizAv Talks» состоятся дискуссии, посвящённые вопросам ТОиР, наземного обслуживания и развитию региональных мощностей по техническому обслуживанию авиатехники. 8 декабря представители компаний Natalie Rodriquez Luxury Design LLC, Amelia Executive, Opus и Jet Aviation Basel примут участие в панельной дискуссии на тему «Внутри VVIP-салона: выбор решений при дооборудовании, который определяет стоимость перепродажи».

Вторая сессия, «Саудовская Аравия без прикрас: что происходит на местах», пройдёт с участием представителей компаний NASJET и Aviation Horizons. Али Ахмед Аль-Накби, основатель и исполнительный председатель Ассоциации деловой авиации Ближнего Востока и Северной Африки (MEBAA), отметил, что ТОиР играют ключевую роль в обеспечении безопасности, надёжности и эксплуатационной эффективности, тех качеств, на которые рассчитывают владельцы и операторы воздушных судов.

Экспертная группа NATA обсудила ситуации AOG

Для операторов воздушных судов и персонала аэропортов неисправный самолёт на ВВП или рядом с ней представляет серьёзную проблему, которая может легко перерасти в более худшую ситуацию, если не будут соблюдены надлежащие процедуры. На недавней конференции NATA Aviation Business Conference в Денвере группа экспертов отрасли рассмотрела динамику этой ситуации и обсудила, как эффективно и безопасно справиться с ней, не причинив дополнительного ущерба самолёту во время эвакуации.

Такие инциденты, как лопнувшие шины или выкатывание за пределы ВПП, не только выведут самолёт из строя, но и сделают взлётно-посадочную полосу непригодной для использования на время, пока самолёт остаётся на месте инцидента, что требует его скорейшей эвакуации. Это не всегда может быть лучшим решением для пилотов, которые несут ответственность за сохранность ценности своего самолёта. Хотя руководство по эксплуатации самолёта – хорошая отправная точка, одним из первых контактов должно быть обращение к производителю самолёта.

«Мы надеемся, что нам позвонят одними из первых, после того как всё уладится», - сказал Гленн Харт, вице-президент Dassault Falcon Jet по работе с клиентами. «Но часто мы узнаём об этом в социальных сетях или других местах, поэтому мы не всегда оказываемся в авангарде событий, но, безусловно, надеемся, что это произойдёт».



Он отметил, что у всех производителей есть технические центры поддержки, которые помогают специалистам на местах разобраться в технических характеристиках самолёта, а также консультируют по вопросам, например, нужно ли будет слить топливо или как подготовить самолёт к перемещению. «У нас есть специалисты, которые могут мгновенно объяснить всё это, используя современные технологии», - добавил Харт. «Можно проводить видеоконференции и видеть, что происходит. Необязательно находиться на месте, но мы также можем направить технических представителей на место, которые смогут оказать помощь». Операторам также следует фотографировать самолёт, начиная с момента инцидента и на протяжении всего процесса его перемещения, чтобы задокументировать любые повреждения, полученные в ходе работ.

Если самолёт застрял в грязи, спасатели на месте происшествия могут использовать кран для его подъёма, но крайне важно, чтобы они понимали, где именно его нужно закрепить, поскольку неправильное место может привести к серьезным повреждениям фюзеляжа. Точно так же надо знать, куда крепить тросы для буксировки застрявшего самолёта, чтобы не оторвать носовую стойку шасси.

Харт вспомнил один пример, опубликованный в интернете, где произошел именно такой исход. «По сути, дело в том, что самолёт можно было переместить гораздо эффективнее, без каких-либо повреждений», - сказал он аудитории. «А когда это происходит, сложность эвакуации самолёта значительно возрастает».

«Иногда всем хочется, чтобы самолёт как можно скорее убрался с ВПП», - сказал Майкл Мертенс, менеджер по соблюдению нормативных требований в компании Duncan Aviation. «Вы это понимаете, но нужно убедиться, что вы знаете, что делаете, прежде чем начать; иначе вы нанесете ещё больший ущерб. Это и без того плохой день для всех, а потом вы усугубляете ситуацию, продолжая ломать самолёт или делая его состояние ещё хуже».

Мертенс объяснил, что тот, кто отвечает за эвакуацию, должен убедиться, что у него есть все необходимые инструменты для выполнения работы. «Первое, что нужно сделать, это не быть инженером-самоучкой», - заявил он. «Мы научились использовать правильное оборудование, которое модет выдержать вес самолёта». При консультации с группой реагирования производителя следует тщательно объяснить ситуацию, сообщить, какое оборудование имеется в наличии, и спросить, считают ли они его достаточным для выполнения задачи или требуются дополнительные или специализированные инструменты.

С точки зрения оператора воздушного судна, наличие актуального и отработанного плана реагирования на чрезвычайные ситуации имеет решающее значение, считает Джеймс Шнелл, национальный директор по обслуживанию владельцев самолётов в компании Priester Aviation. «Если вы впервые применяете свой план действий в чрезвычайных ситуациях во время инцидента, значит, вы опоздали». Его компания проводит ежеквартальные учения по отработке своего плана, зная, что другие полагаются на него.

«Когда вы, как оператор, решаете эту проблему, ваши клиенты ожидают от вас экспертных знаний, поэтому хорошо знайте свою страховую политику», - заявил Шнелл, добавив, что необходимо назначить единое контактное лицо. «Один из важнейших моментов в нашем процессе – это определение того, кто будет нашим контактным лицом на борту самолёта?» Как правило, это пилот. Его первоочередная задача – обеспечение безопасности пассажиров и экипажа, а затем он должен взять на себя управление ситуацией до прибытия специалиста по техническому обслуживанию. «Затем подробная информация передается специалисту по техническому обслуживанию или нашему персоналу, и этот человек далее руководит процессом».

«В подобных ситуациях приходится балансировать между потребностями авиаперевозчика и аэропорта», - сказал Шнелл. «Чем дольше самолёт простаивает без движения в конце взлётно-посадочной полосы, тем больше это снижает их прибыль, доходы от продажи топлива, сборы за посадку и так далее».

«Мы обязательно координируем свои действия с уполномоченным лицом, ответственным за операцию по эвакуации, и хотим быть уверены, что делаем всё возможное, чтобы выполнить его пожелания, стараясь при этом сбалансировать это с потребностями всей деятельности аэропорта», - пояснил Крис Розански, исполнительный директор администрации аэропорта Неаполя (Флорида), добавив, что все аэропорты, сертифицированные по Part 139 и обслуживающие авиаперевозчиков, обязаны ежегодно проводить подобные мероприятия.

«Если аэропорт всё делает правильно, как и должно быть, то безопасность ставится на первое место, чтобы не причинить дальнейшего вреда, а затем он стремится как можно эффективнее попытаться вернуть самолёт в нормальное рабочее состояние», - сказал Розански. «Это может быть непросто, но, на мой взгляд, всё сводится к заблаговременной подготовке и наличию людей и оборудования, готовых к работе».

В аэропорту Неаполя (KAPF) администрация аэропорта также управляет FBO, и Розански объяснил, что, хотя у его персонала есть ряд процедур по эвакуации самолётов, каждая ситуация уникальна. «У нас есть множество оборудования и инструментов, но наш персонал проходит обучение и подготовку, в том числе, с помощью собственных курсов, дополненных программой NATA Safety 1st».

Ещё один важный фактор управления – это коммуникация. «Очень важно, чтобы оператор координировал свои действия с аэропортом и FBO, потому что вы не знаете, к кому СМИ обратятся за информацией. Вы должны убедиться, что правильное и последовательное сообщение доходит до всех вовлеченных сторон», - сказал Розански.

«Люди, далёкие от нашей отрасли, пытаются выяснить, кто управляет нашими самолётами, кто их владельцы и кто на них летает. И эти логотипы компаний отлично смотрятся на борту самолётов, пока они не окажутся за пределами взлётно-посадочной полосы», - добавил Шнелл. «А потом они спрашивают: „Как мне убрать эту штуку с самолёта?“»

WINGX: 4-я неделя подряд снижения активности

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 47-й неделе (16-22 ноября 2026 г.) мировой трафик бизнес-джетов снизился на 2,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив чуть более 81000 рейсов против 83269 в течение той же недели прошлого года. Наибольший спад пришелся на США, где снижение составило 2,3%, что снизило общемировой показатель на 1,63%. Ближний Восток оказался самым слабым субрегионом с падением на 20,8%, так как в прошлом году в эти даты проходил авиасалон в Дубае, и он всё ещё восстанавливается после предыдущих региональных потрясений.

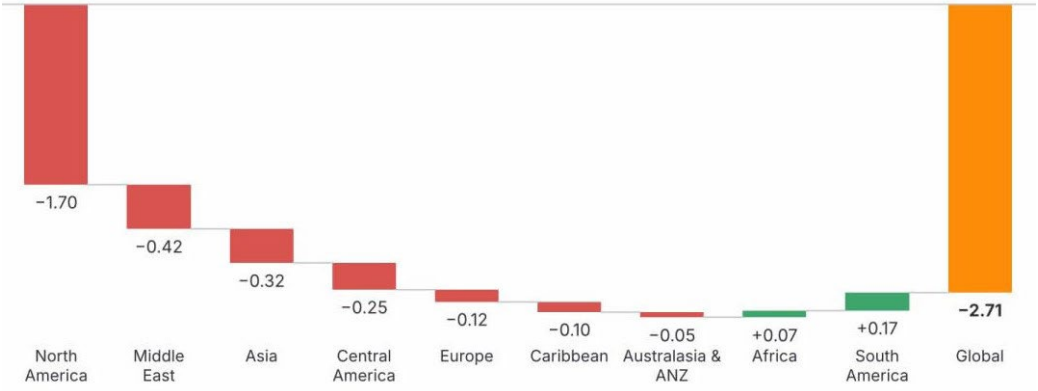
За последние четыре недели активность снизилась на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом 2025 года, хотя с начала года наблюдается рост на 2,5%. В Северной Америке снижение составило 2,3%, в Европе – 1%, а Южная Америка (+4,6%) и Африка (+5,8%) стали единственными регионами, показавшими рост.

Что касается предложения на вторичном рынке, JETNET сообщает о 1812 бизнес-джетах, выставленных на продажу, что составляет 7% от эксплуатируемого парка в 25797 бизнес-джетов. Количество новых предложений на 47-й неделе увеличилось: на рынок поступило 72 самолёта по сравнению с 35 на предыдущей неделе.

Что повлияло на ход недели?

На 47-й неделе Северная Америка снизила глобальный рост на 1,7%, что больше, чем все остальные субрегионы вместе взятые. Следующими по величине негативными факторами стали Ближний Восток (-0,42%), Азия (-0,32%) и Центральная Америка (-0,25%), а также менее значительные спады в Европе (-0,12%), Карибском бассейне (-0,10%) и Океании и Австралии/Новой Зеландии (-0,05%). Положительный вклад внесли только Южная Америка (+0,17% пункта) и Африка (+0,07%).

На уровне стран наибольшее падение показали США (-2,3% год к году и -1,63% вклад в мировую динамику). ОАЭ упали на 47,6%, снизив мировой трафик на 0,31%, а Мексика (-9,6%, –0,27%) осталась ниже прошлогоднего уровня, хотя разрыв резко сократился. Китай (-23,8%) и Багамские острова (-24,2%) сократили более 0,1% каждый. С положительной стороны, Венесуэла (+83,1%, +0,15%) восстановилась после неудачной недели, Испания выросла на 11,5% (+0,12%), а Нигерия – на 82,3% (+0,11%).



Вклад в глобальные изменения по годам в зависимости от субрегиона, 47-я неделя

Country	YOY change	Contribution (pp)
United States	−2.3%	−1.63
United Arab Emirates	−47.6%	−0.31
Mexico	−9.6%	−0.27
Venezuela	+83.1%	+0.15
China	−23.8%	−0.14
Spain	+11.5%	+0.12
Bahamas	−24.2%	−0.12
Nigeria	+82.3%	+0.11

Наибольшие изменения в странах мира, 47-я неделя

Контекст тренда

47-я неделя стала четвертой неделей подряд с показателями ниже прошлогодних. С 37 по 40 недели наблюдался рост на 2-4%, отчасти благодаря синхронизации Дня труда, после чего в октябре рост замедлился. Хэллоуин пришёлся на 44-ю неделю в обоих годах, поэтому его влияние на снижение показателей в годовом исчислении на этой неделе не учитывается. В сравнение на 47-й неделе были включены два события, которые не повторятся в этом году: авиасалон в Дубае (17-21 ноября 2025 г.) и саммит лидеров G20 в Йоханнесбурге (22-23 ноября 2025 г.). Гран-При Лас-Вегаса проходил на 47-й неделе в обоих годах. Данные за 45-ю и 46-ю недели будут рассмотрены после обработки данных, поступивших с опозданием.

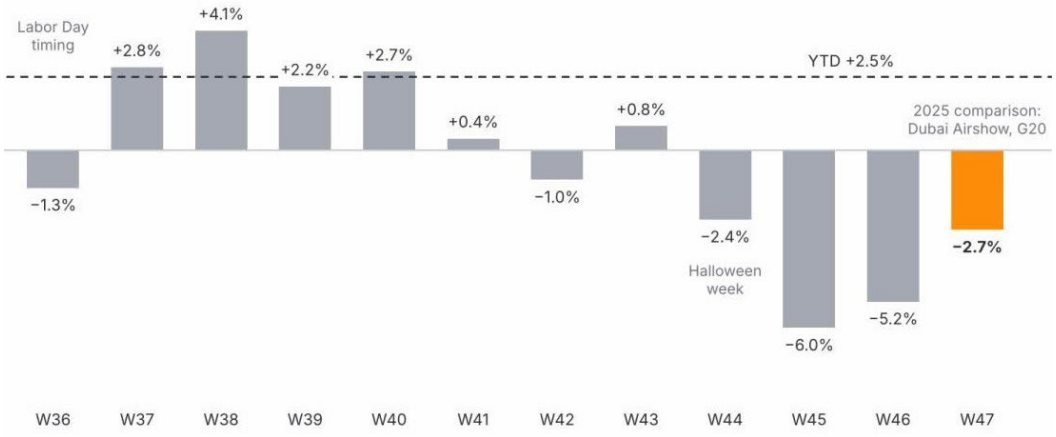
Анализ результатов по регионам

Северная Америка

В Северной Америке было зафиксировано чуть более 59000 вылетов, что на 2,3% меньше, чем в прошлом году, а с начала года по-прежнему на 3,6% больше в годовом исчислении. На США пришлось 97,2% рейсов в регионе и 71,1% от общего числа вылетов в мире, при этом здесь наблюдалось снижение на 2,3%, в то время как в Канаде снижение составило 2,6%. Наибольшее снижение среди штатов наблюдалось во Флориде (-4,4%, на 364 рейсов меньше) и Калифорнии (-3,4%), а Уитем-Филд и Форт-Лодердейл-Экзекьютив оказались в числе наиболее слабых аэропортов Флориды. Снижение также наблюдалось в Джорджии (-6,2%), Иллинойсе (-7,6%) и округе Колумбия (-13,4%, где аэропорт Вашингтон-Даллес снизился на 13,2%). Наибольший рост показали Аризона (+13,0%) и Массачусетс (+13,4%), рост в Тетерборо на 4,7% увеличил трафик в Нью-Джерси (+3,7%), а Техас вырос на 0,6%.

Европа

В Европе активность снизилась на 1% до чуть более 9300 вылетов, а с начала года рост составил 0,9%. Наиболее высокий рост показали Испания (+11,5%) и Италия (+9%). Значительная часть роста в Испании пришлась на Жирону, где количество вылетов увеличилось с 22 до 98, при этом среди операторов наиболее популярными были VistaJet, NetJets и Flexjet. В Германии снижение составило 6,2%, во Франции – 2,9%, в Великобритании трафик остался неизменным (-0,1%), а в Швейцарии снижение составило 1,3%.



Динамика глобального трафика по неделям в годовом исчислении, 36-47 недели, с линией изменения с начала года

Region	Week 47 departures	Week 47 YOY	YTD YOY
North America	59,293	−2.3%	+3.6%
Europe	9,334	−1.0%	+0.9%
South America	3,198	+4.6%	+12.8%
Central America	2,257	−8.4%	−18.3%
Middle East	1,318	−20.8%	−14.5%
Caribbean	1,374	−5.5%	+8.5%
Asia	2,432	−9.9%	+1.0%
Africa	1,005	+5.8%	+6.8%
Australasia & ANZ	800	−5.1%	−5.0%
Global	81,011	−2.7%	+2.5%

Трафик бизнес-джетов по регионам, 47-я неделя и с начала года

Парижский Ле-Бурже остался самым загруженным аэропортом Европы для бизнес-джетов с 387 вылетами, хотя активность снизилась на 10%. Наибольший рост среди самых загруженных аэропортов показали Лутон (+11,4%), Ницца (+13,4%) и Берлин Бранденбург (+23,8%), в то время как Биггин-Хилл (-11,0%) и Женева (-5,1%) показали снижение. В Фарнборо количество вылетов осталось стабильным – 279 рейса.

Остальной мир

В Южной Америке на прошлой неделе рост составил 4,6%, а лидером региона стала Венесуэла, где трафик увеличился со 148 рейсов до 271. 47-я неделя прошлого года совпала с предупреждением Федерального управления гражданской авиации США от 21 ноября о небезопасной обстановке в воздушном пространстве Венесуэлы, которое последовало за несколькими неделями военной активности в регионе, поэтому сравнение выглядит не совсем корректным. Колумбия прибавила 39,9%, Аргентина показала небольшой рост, в то время как Бразилия, крупнейший рынок региона, снизилась на 3,3%. В Карибском бассейне (-5,5%) большая часть снижения пришлась на Багамы.

В Азии наблюдалось снижение на 9,9%, при этом Китай упал на 23,8%, а Индия – на 8,3%, что частично компенсировано Южной Кореей (+45,8%). В Африке наблюдался рост на 5,8%: трафик в Нигерии почти удвоился (+82,3%), что более чем компенсировало падение Южной Африки на 22,4%, которое совпало с саммитом лидеров G20, проходившим в Йоханнесбурге 22-23 ноября прошлого года. В Океании и Австралии/Новой Зеландии снижение составило 5,1%, при этом Новая Зеландия упала на 41,2%.

В Центральной Америке, что фактически является историей Мексики, количество вылетов сократилось на 8,4%. В Мексике было зафиксировано около 2150 рейсов, что на 9,6% меньше, чем в прошлом году: это самое незначительное снижение за последние 12 недель после падения на 22-32% в сентябре и октябре, и самая загруженная неделя с середины февраля. Длинные выход-

European country	Departures	YOY	YTD YOY
United Kingdom	1,497	−0.1%	+1.2%
Germany	1,287	−6.2%	−3.0%
France	1,220	−2.9%	−0.2%
Italy	1,037	+9.0%	+4.0%
Spain	1,008	+11.5%	+4.6%
Switzerland	606	−1.3%	+2.2%
Austria	259	−0.8%	−3.5%
Sweden	259	−3.4%	−3.4%
Belgium	222	+3.7%	−3.1%
Netherlands	214	+7.0%	+0.8%
Poland	183	+7.0%	+3.0%
Portugal	172	+4.2%	+5.7%

Европейские страны по количеству вылетов бизнес-джетов, 47-я неделя

Busiest European airports	2026	2025	YOY
Paris Le Bourget (LFPB)	387	430	−10.0%
Farnborough (EGLF)	279	276	+1.1%
London Luton (EGGW)	244	219	+11.4%
Geneva (LSGG)	241	254	−5.1%
Milan Linate (LIML)	225	226	−0.4%
Nice Côte d'Azur (LFMN)	220	194	+13.4%
Zurich (LSZH)	204	214	−4.7%
Madrid Barajas (LEMD)	200	186	+7.5%
Berlin Brandenburg (EDDB)	198	160	+23.8%
Rome Ciampino (LIRA)	163	153	+6.5%
London Biggin Hill (EGKB)	146	164	−11.0%
Vienna (LOWW)	124	116	+6.9%

Самые загруженные европейские аэропорты по количеству вылетов бизнес-джетов

ные в честь Дня революции пришлись на 47-ю неделю в обоих годах. Большая часть оставшегося дефицита пришлась на внутренние рейсы самолётов, зарегистрированных в США, количество вылетов сократилось на 27,5% до 358, в то время как количество рейсов бизнес-джетов, зарегистрированных в Мексике, на внутренних маршрутах сократилось на 5,1%, а количество международных вылетов в целом оставалось стабильным.

Толука, главный центр деловой авиации Мехико, обслужила 20,2% всех вылетов в Мексике, но при этом наблюдалось снижение на 12,1%. В Пуэрто-Вальярте (-22,2%) и Керетаро (-30,4%) также произошло падение. Лос-Кабос и Кабо-Сан-Лукас вместе выросли на 21,6%. В Центральной Америке с начала года по-прежнему наблюдается снижение на 18,3%.

Акцент недели: более спокойный ноябрь в Дубае

На 47-й неделе страны Ближнего Востока снизили мировую активность на 0,42%, а на долю ОАЭ пришлось 0,31%. Трафик в ОАЭ сократился на 47,6%, до 280 рейсов. В прошлом году на 47-й неделе проходил Дубайский авиасалон в Dubai World Central (17-21 ноября 2025 года). Выставка проводится каждые два года и вернётся в ноябре 2027 года. Авиасалон увеличил количество вылетов в ОАЭ примерно на 78 рейсов по сравнению со средним показателем за предыдущие недели, поэтому он объясняет менее трети снижения.

Более существенным фактором является медленное восстановление субрегиона после того, как с конца февраля региональный конфликт нарушил активность: количество вылетов в ОАЭ на 46-й неделе сократилось уже на 42%. В аэропорту Dubai World Central количество рейсов бизнес-джетов составило 306, что на 43,6% меньше, чем в прошлом году (543), и с начала октября колеблется в пределах 300-400 в неделю против примерно 440-550 год назад.

Без учёта ОАЭ, на Ближнем Востоке наблюдалось снижение на 8,2%, в Саудовской Аравии – на 32,6%, а в Турции зафиксирован рост на 11,7%, что совпало с заключительными днями COP31 в Анталье (9-20 ноября).

Кто летает?

Долевое владение стало единственным крупным типом операций, показавшим рост на 47-й неделе, увеличившись на 6%, и на 8,9% – с начала года. Чартерные рейсы упали на 6%, это седьмое подряд недельное снижение, а управление воздушными судами (-5,3%) снижается уже пять недель подряд. Частный трафик (-9,1%) снижается восемь недель подряд, в то время как корпоративные авиаперевозки (-10,2%) показывают результаты ниже прошлогодних в течение последних 12 недель. Частично слабость в этих категориях объясняется

Flight type and registration	2026	2025	YOY
Domestic, Mexican-registered	881	928	−5.1%
Domestic, US-registered	358	494	−27.5%
International, US-registered	597	617	−3.2%
International, Mexican-registered	251	245	+2.4%

Трафик в Мексике по типам рейсов и регистрационным номерам самолётов, 47-я неделя



Количество рейсов бизнес-джетов в аэропорту Dubai World Central (OMDW) по неделям, 2026 и 2025 годы

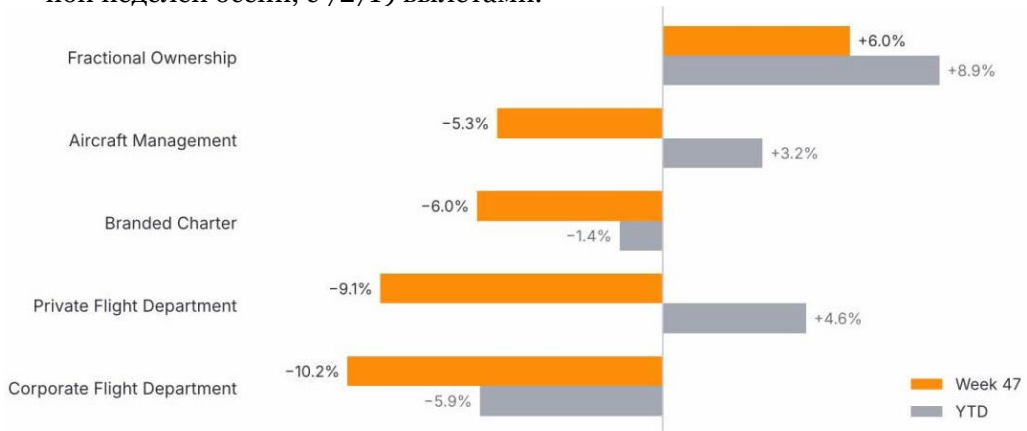
рейсами операторов, данные которых ещё обрабатываются и которые увеличили трафик более чем вдвое по сравнению с прошлым годом (+128,6%).

Взгляд на флот

На 47-й неделе было выполнено 13928 рейсов бизнес-джетов, что составляет 54% от 25797 бизнес-джетов, находящихся в эксплуатации по данным JETNET, и на 1,2% меньше, чем за ту же неделю прошлого года. В среднем каждый действующий самолёт совершил 5,8 вылетов, что немного меньше, чем в прошлом году (5,9), а количество лётных часов на один действующий самолёт практически не изменилось и составило 9,8. С начала года рейсы выполняли 23182 различных самолётов, что на 2,5% больше, чем в прошлом году. Что касается предложения на вторичном рынке, то на продажу выставлено 1812 самолётов (7% от парка), а 72 новых предложения на 47-й неделе вдвое превысили показатель предыдущей недели (35).

Взгляд в будущее, на 48-ю неделю

- День благодарения: День благодарения приходится на 26 ноября, на 48-ю неделю в обоих годах, поэтому снижение числа рейсов в этот день не должно исказить сравнение. В прошлом году 48-я неделя была самой спокойной неделей осени, с 72719 вылетами.



Изменение по типам операторов в годовом исчислении, 47-я неделя по сравнению с периодом с начала года

- Ближний Восток: Гран-При Катара в Лусаиле (27-29 ноября) состоится на 48-й неделе, а завершит сезон Формулы 1 Гран-При Абу-Даби 4-6 декабря. Оба события проверят, насколько продвинулось восстановление региона.
- Чартерные перевозки: Количество чартерных рейсов падает уже семь недель подряд. Показатели туристических поездок в праздничные дни на 48-й неделе продемонстрируют, замедляется ли спад.
- Предложение на вторичном рынке: На 47-й неделе количество новых предложений на вторичном рынке удвоилось. Ключевым сигналом для вторичного рынка станет вопрос о продолжении роста числа объявлений о продаже до конца года.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «Четыре недели подряд снижения активности в годовом исчислении вызывают опасения: это первый раз, когда мы наблюдаем подобное падение с 2023 года. Но мы отмечаем, что ноябрь 2025 года был особенно сильным для деловой авиации, поскольку рынок чартерных рейсов тогда выиграл от сбоев в работе американских авиакомпаний. Безусловно, сейчас накапливаются макроэкономические факторы, о чём свидетельствуют многочисленные сбои на фондовых рынках в этом месяце, поскольку темпы роста инвестиций в искусственный интеллект замедляются. Но рынок долевого владения продолжает расширяться, а объявления о продаже самолётов указывают на рынок продавца, где наблюдается исключительный дефицит крупных и новых бизнес-джетов».

Measure	Week 47 2026	Comparison	YOY
Business jets in service (JETNET)	25,797	–	–
Jets that flew in Week 47	13,928 (54.0% of fleet)	14,102 (Week 47 2025)	−1.2%
Departures per active jet	5.82	5.90 (Week 47 2025)	−1.5%
Flight hours per active jet	9.75	9.81 (Week 47 2025)	−0.6%
Active airframes YTD	23,182	22,614 (YTD 2025)	+2.5%
Jets for sale (JETNET)	1,812 (7.0% of fleet)	–	–
New listings, Week 47 (JETNET)	72	35 (Week 46)	–

Обзор флота: использование (WINGX) и предложение (JETNET), 47-я неделя

Vista подала в суд на компанию Bond и её руководителей за нарушение условий контракта

Компания Vista Global, предоставляющая услуги частных авиаперевозок, подала в суд на стартап Bond Aviation, занимающийся долевым владением самолётами, обвиняя его в нарушении контракта и «наглом сговоре и корпоративном захвате» при запуске конкурирующего сервиса. Компания Bond, запущенная в октябре 2025 года и планирующая начать работу в 2027 году, отрицает выдвинутые против неё обвинения.

В иске, поданном 13 ноября в суд округа Бровард штата Флорида, в качестве корпоративных ответчиков указаны Bond Aviation Holdings, Bond Operations и Bond OPCO, а также Aeroventures Holdings, Centennial Jet Partners и Red Stripe Dragon. В иске также перечислены девять физических лиц-ответчиков, включая основателя Bond Билла Папариеллу и различных его соратников, таких как Сергей Петросов, бывший генеральный директор компании JetSmarter, которая присоединилась к Vista после приобретения в 2019 году.



Адвокаты Vista утверждают, что ответчики нарушили коммерческую тайну и другие соглашения, включая условия о неконкуренции, при развитии Bond Aviation после того, как Папариелла продал своего чартерного оператора Jet Edge компании Vista в 2022 году. В заявлении Bond говорится, что компания отвергает то, что она назвала «безосновательным иском с ложными клеветническими утверждениями, направленными на защиту падающих рыночных позиций [Vista]».

В 2025 году Bond разместила твёрдый заказ у Bombardier на 50 самолётов Global и Challenger с опционом ещё на 70 самолётов, в рамках сделки стоимостью до $4 млрд. В апреле компания сообщила о том, что спрос на доли в бизнес-джетах превысил предложение, что побудило её заказать ещё четыре самолёта Global и воспользоваться опционом на 24 самолёта Global 8000, которые могут быть заменены на Global 6500. Флот Vista в основном состоит из моделей Bombardier.

В иске, поданном компанией Vista, утверждается, что Папариелла и другие ответчики использовали продажу Jet Edge «как троянского коня для проникновения в Vista, саботажа и хищений, а также незаконного создания конкурента, используя капитал, инфраструктуру и коммерческие секреты Vista». Более конкретно, в иске утверждается, что Папариелла «ввёл своих руководителей в высшее руководство Vista с основной целью кражи и нанесения ущерба компании» в нарушение условий договора о неконкуренции.

По словам юристов Vista, Папариелла обратился за финансовой поддержкой для Bond к инвестиционной группе KKR в октябре 2024 года, когда на него ещё распространялись положения о неконкуренции. В иске утверждается, что название Bond было зарегистрировано 14 мая 2022 года, менее чем через два месяца после завершения продажи Jet Edge.

Патрик Клэнси, занимавший на момент сделки с Jet Edge должность управляющего директора KKR, а с апреля – должность директора по стратегии Bond, входит в число ответчиков, указанных в иске Vista. На момент публикации KKR не ответила на запрос издания AIN о комментарии.

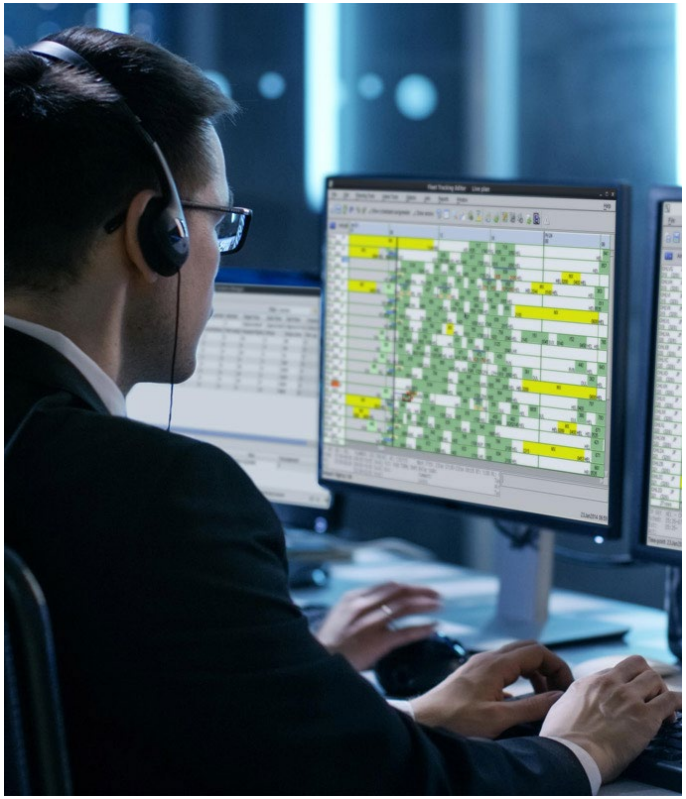
«Мы категорически отвергаем эти обвинения и твёрдо придерживаемся нашего поведения и соблюдения наших контрактных обязательств», - говорится в заявлении компании Bond. «Компания Bond была основана для того, чтобы привнести принципиально иной подход к частной авиации, и мы по-прежнему сосредоточены на предоставлении исключительного опыта для наших членов».

По данным Vista, компания впервые узнала о связи между Bond и бывшими руководителями Jet Edge, когда в июне 2025 года Bombardier объявила о «таинственном покупателе» большого количества своих самолётов. Компания заявила, что впоследствии обнаружила электронные письма, подтверждающие различные обмены информацией, доказывающие, что Папариелла и другие работали над планами по запуску Bond до истечения срока действия соглашений о неконкуренции. К ним относится презентация, отправленная Клэнси в KKR в октябре 2024 года, которую юристы компании назвали «неопровержимым доказательством».

Операторы бизнес-авиации используют ИИ, но не там, где требуется стопроцентная точность

Искусственный интеллект (ИИ) помогает операторам и брокерам в сфере бизнес-авиации прогнозировать задержки, выявлять проблемы за несколько дней до их возникновения и оптимизировать численность персонала. Однако участники конференции Corporate Jet Investor в Майами предостерегли: ИИ – неподходящий инструмент для задач, в которых ошибки недопустимы.

«ИИ работает на основе вероятностей: точность может составлять 99,99%, но она никогда не достигнет 100%», - отметил Мэтт Лиотта, коммерческий директор чартерной авиакомпании flyExclusive. «А в нашей отрасли есть вещи, которые должны быть верны на все 100%».



Свою мысль Лиотта проиллюстрировал на примере языковой ассоциации: если произнести «арахисовая паста и...», почти каждый, не задумываясь, ответит «джем». Модели ИИ действуют схожим образом: они уверенно дополняют закономерности, поскольку обязаны выдать какой-то ответ. «Если я скажу «разрешено на ВПП» (cleared for runway), какое число вы назовете?» - спросил он. Человек не станет гадать, а модель ИИ обязательно выдаст какое-нибудь число.

«Если вам нужна детерминированность (однозначность результата), доверять это ИИ нельзя», - подчеркнул Лиотта. При этом он добавил, что ИИ можно настроить так, чтобы он обращался к детерминированным инструментам и использовал полученные от них точные данные.

Джефф Рейс из компании MyFlight Advisor рассказал, что использует нейронные сети уже около 30 лет. По его мнению, генеративный ИИ зачастую избыточен для решения конкретных задач. Для принятия решений типа «делать или не делать» (go/no-go) он применяет метод опорных векторов, а для других целей – простую статистическую регрессию, «потому что она работает стабильно». По словам Рейса, такие простые модели предсказуемы, причём ИИ может построить их даже для тех, кто подзабыл основы статистики. Он посоветовал операторам прежде всего задаться вопросом: «Какую именно проблему мы пытаемся решить и какой способ сделать это – самый простой?»

Лиотта отмечает, что самоуспокоенность – куда более серьёзная опасность. Он сравнивает внедрение ИИ с получением допуска к полётам по приборам: поначалу пилоту кажется, что ему подвластны любые условия, но опыт учит осторожности. «Пока вы не поработаете с ИИ, не оцените его возможности и не обожжетесь на ошибках, вы ещё не поймете, насколько важно проявлять осмотрительность», - говорит Лиотта. Он признаётся, что и сам не раз «обжигался». Сначала пользователи тщательно перепроверяют ответы, которые выдаёт система. Но со временем «начинаешь лениться, ведь ИИ почти всегда прав», ровно до того момента, пока кто-то из получателей вашей работы не обнаружит ошибку. Его «золотое правило» гласит: «Если вы копируете что-то, созданное ИИ, и отправляете другому человеку, будьте готовы взять на себя полную ответственность, ведь теперь это ваша работа».

Отвечая на вопрос о том, в какой сфере ИИ принёс наибольшую пользу, Рейс указывает на переход «от реактивного управления к проактивному», благодаря моделям машинного обучения, способным прогнозировать интенсивность движения и погодные условия.

В компании flyExclusive инструмент прогнозирования отслеживает текущую ситуацию и моделирует дальнейшее развитие событий. Система объединяет внутренние данные компании с информацией от Федерального управления гражданской авиации (FAA), Национального управления океанических и атмосферных исследований (NOAA) и системы ADS-B. Она может заранее предупредить о задержке рейса и последующем дефиците времени на подготовку к следующему вылету. А поскольку

система знает местоположение клиента, она также может определить, что пассажир опаздывает, а значит, задержка рейса уже не критична. Если экипаж во время полёта сообщает наземным службам, что после посадки воздушное судно потребуется вывести из эксплуатации для ремонта (состояние AOG), специалисты могут начать планирование необходимых мер ещё до приземления самолёта.

«В этом-то всё и дело: избавиться от рутины, чтобы сосредоточиться на создании по-настоящему качественного сервиса», - подчеркивает Лиотта.

Для Дэниела Харриса внедрение ИИ стало ключом к масштабированию бизнеса. По его словам, три года назад его брокерской компании Ironbird Partners потребовалось бы восемь-десять сотрудников. «Сегодня мы управляем бизнесом среднего размера силами всего трёх человек».

Харрис стремится передать ИИ два типа задач. Во-первых, это любые проблемы, с которыми он больше никогда не хочет сталкиваться. Так, вместо того чтобы каждый раз запрашивать у операторов местоположение воздушного судна, он настроил интеграцию с системами ADS-B и FlightAware, что позволяет отслеживать его самостоятельно. Он также разработал систему метеорологического оповещения, которая начинает отслеживать условия за семь дней.

Оповещения NOTAM позволяют выявлять строительные работы и закрытия ВПП за неделю до вылета. Харрис сказал, что операторы обычно проверяют NOTAM при бронировании, а затем примерно за 24 часа до вылета. «Перенести планы за семь дней проще, чем за день до вылета», - сказал он. Вторая проблема – это копирование данных вручную из одной системы в другую, например, из отдела контрактов в бухгалтерию. Харрис признал, что это «не совсем проблема ИИ», но сказал, что ИИ может помочь в автоматизации.

Главный технический директор Nicholas Air Фернандо Пинеда сказал, что настоящая работа предшествует разработке любого программного обеспечения. «ИИ или любая технология всегда будет усиливать то, что уже есть», - сказал он, поэтому слабый процесс просто становится более быстрой неэффективностью. Он призвал операторов сначала улучшить свои процессы и передачу информации между отделами. Только после этого им следует решить, где ИИ действительно необходим, а не внедрять его просто для галочки.

Харрис сказал, что самым сложным шагом является сбор информации, которую диспетчеры и продавцы знают о клиентах, например, о любимом операторе наземного обслуживания или поставщике кейтеринговых услуг, и преобразование этой информации в данные, основанные на правилах, на основе которых могут развиваться системы искусственного интеллекта. По его словам, это означает, что небольшим и средним операторам необходимо трансформироваться: перейти от модели бизнеса, «полностью ориентированной на людей», к модели, «ориентированной на процессы». В ходе дискуссии, в частности, был упомянут один диспетчер, который до сих пор не готов отказаться от такого «личного подхода» в работе.

Метод Харриса заключается в составлении инструкций, предельно чётких, как если бы они предназначались для стороннего исполнителя, нанятого через платформу вроде Upwork: описание бизнеса, поставленная цель и конкретные шаги для её достижения. Такие инструкции можно передать как человеку, так и ИИ-агенту.

Модератор Макс Ван Каувенберге, генеральный директор компании RISE (занимающейся оптимизацией планирования), отметил, что по мере роста бизнеса операторы рассчитывают на эффект масштаба, но редко его получают, поскольку «сложность процессов растёт быстрее, чем люди успевают к ним адаптироваться». Он предположил, что ИИ может изменить ситуацию, хотя и добавил, что попытка управлять парком из 100 воздушных судов, располагая ресурсами, рассчитанными лишь на три борта, – это, пожалуй, «некоторый перебор».

Лиотта, который также отвечает за ИТ-направление в компании flyExclusive, подчеркнул важность наличия определённых ограничений («защитных барьеров»), особенно сейчас, когда сотрудники начинают самостоятельно создавать и загружать различные инструменты. «Мы работаем в регулируемой отрасли, наша компания – публичная, поэтому часть информации не должна стать достоянием общественности», - пояснил он. К примеру, ИИ может предложить записывать все разговоры для их последующей расшифровки, «но во многих юрисдикциях это незаконно».

Его совет – просить сам ИИ «выступать в роли оппонента» по отношению к собственным решениям и указывать на то, что могло быть упущено из виду.

Lufthansa Technik и Designworks разработали концепт VIP-салона The Bow

Концепт The Bow, разработанный компаниями Lufthansa Technik и Designworks (входит в состав BMW Group), призван создать условия как для общения, так и для уединённого отдыха во время групповых путешествий высокого уровня. Как поясняет Эгберт Пуш, директор по продажам подразделения VIP & Special Aircraft Services компании Lufthansa Technik, хотя у компании есть собственный отдел дизайна, она часто сотрудничает с внешними дизайн-студиями, чтобы её продукты «оставались на передовой современного дизайна».

Пожалуй, самым примечательным таким проектом стало сотрудничество с Mercedes-Benz в 2015 году, результатом которого стал эффектный концепт VIP-салона для широкофюзеляжного самолёта, вдохновлённый формой спирали. В Lufthansa Technik решили повторить этот успех, объединив усилия с ещё одним гигантом немецкой инженерной и дизайнерской мысли – компанией Designworks, входящей в BMW Group.

Компания Designworks была основана в 1972 году, а в 1995-м вошла в состав BMW Group. Она предоставляет услуги в области дизайна и консалтинга для своей материнской компании, в портфель которой входят такие автомобильные бренды, как BMW, Mini и Rolls-Royce. На этот раз задача состояла в том, чтобы соединить обширный опыт Designworks в сферах роскоши, технологий, эргономики и проектирования пользовательского опыта с многолетним опытом Lufthansa Technik в переоборудовании воздушных судов для VIP-персон и специальных задач, а также с её технологическими наработками.

«Создание пространственных решений – невероятно увлекательная область, которую мы исследуем в самых разных измерениях: на дорогах, на воде, а теперь, благодаря The Bow, вновь в небе», - отмечает Аннет Баумайстер, директор студии Designworks в Мюнхене (Германия). «Благодаря новой концепции салона от Lufthansa Technik путешествие само по себе становится целью».

В отличие от проекта Mercedes-Benz, более традиционной концепции для широкофюзеляжных самолётов, рассчитанной на одного VIP-пассажира и его сопровождающих, проект The Bow разработан специально для узкофюзеляжных лайнеров. Его главная идея – «совместная эксклюзивность», то есть комфортные путешествия для групп. «Нас вдохновил растущий спрос на гибкие, эстетически проработанные решения для частных перелётов групп





высокого уровня. Таким пассажирам необходим идеальный баланс между пространством для совместной работы или общения и возможностью уединиться», - отмечает Пуш.

Концепция The Bow позволяет статусным группам путешествовать вместе, сохраняя при этом личное пространство. Планировка модульная и полностью адаптируемая – здесь нет жёстко заданных решений. Салон разделён на три ключевые зоны: приемная (лобби), трансформируемый лаунж и персональные каюты Bow Suites.

Зону приёма (лобби) Пуш описывает как «приветственное пространство с плавными архитектурными формами, премиальными материалами, барной стойкой в духе первоклассного отеля и встроенными технологиями, например, градиентным экраном и складным интерактивным столиком для обслуживания».

Барная стойка может служить стойкой регистрации, профессиональным фоном для интервью, местом для неформального общения или тихим уголком для отдыха экипажа во время длительных перелётов. Здесь также использованы изогнутые OLED-экраны и сенсорные поверхности Hidden Touch от компании Lufthansa Technik.

В лаунже установлены два больших изогнутых экрана и модульная система презентационных столов, которую можно разделить на четыре отдельных столика. Благодаря этому пространство легко трансформируется: оно подходит как для встреч всей группы, так и для небольших частных бесед. В Lufthansa Technik также рассчитывают, что такая модульность упростит процесс посадки и позволит более эффективно использовать общее пространство.

«Экраны создают эффект погружения, что удобно для анализа данных, проведения презентаций или развлечений», - поясняет Пуш. «В зависимости от своих потребностей и предпочтений клиенты могут менять конфигурацию: например, выбрать другие варианты расположения изогнутых экранов, отказаться от них вовсе или дополнить пространство другими инновационными





решениями от Lufthansa Technik. Кроме того, эта зона легко трансформируется из высокотехнологичного зала для совещаний в пространство для изысканного ужина».

Индивидуальные каюты Bow Suites отличаются мягкими, органичными формами. В них предусмотрены звукоизоляция, атмосферная подсветка, системы ароматизации и места для хранения вещей. Каждая каюта рассчитана на одного пассажира и оснащена дополнительным местом для гостя, что позволяет выбирать между уединенной работой или отдыхом, а также приёмом коллег. «Повторяющийся мотив дуги – это визуальная и функциональная особенность салона, которая прослеживается даже в оформлении бортовой кухни», - добавляет Пуш. «Эти плавные, прогрессивные линии, повторяющие естественный изгиб фюзеляжа, создают ощущение защищённости, словно в коконе. Они дают чувство безопасности, приватности и гармонии, скрывая в себе интегрированные технологии, например, системы звукоизоляции и атмосферное освещение».

«Сочетая монументальную архитектуру с трансформируемым пространством, концепция Bow позволяет легко переключаться между уединённым отдыхом и открытым общением», - отмечает Томми Форсгрен, ведущий дизайнер мюнхенской студии Designworks.

Управление всеми системами салона осуществляется с помощью платформы «nice» (Network Integrated Cabin Equipment) от компании Lufthansa Technik, отмеченной наградой Red Dot Design Award. Она позволяет пассажирам регулировать освещение, климат, положение кресел и мультимедийные функции. The Bow – это не просто дизайнерская концепция, а платформа, демонстрирующая, как собственные технологические разработки Lufthansa Technik могут быть интегрированы в пространство класса люкс для прямого взаимодействия с пассажирами.

Технология Hidden Touch («скрытое сенсорное управление») внедрена в различных зонах: на приветственных панелях в вестибюле и бортовой кухне, на





большом презентационном столе в лаунж-зоне, а также в специальной версии, встроенной в подлокотники кресел. Кроме того, она реализована в складном столике (nice intellitable) в каждой индивидуальной каюте: сенсорный экран высокого разрешения здесь встроен непосредственно в тактильную поверхность стола. «Эта технология позволяет пассажирам управлять множеством функций салона с помощью элегантных панелей, которые, когда ими не пользуются, полностью сливаются с окружающими материалами интерьера», - говорит Пуш.

Некоторые элементы концепции The Bow представляют собой технологические решения, находящиеся на стадии разработки. По словам Пуша, наиболее амбициозным с технической точки зрения элементом является трансформируемый стол, который может разделяться на четыре отдельных столика. На данном этапе это скорее дизайнерская концепция, чем технически подтвержденное решение. Оно рассматривается как один из возможных вариантов конфигурации. Представленные визуализации отражают текущую степень проработки проекта.



«Хотя механическая система, обеспечивающая выдвижение и складывание столиков, ещё не сертифицирована, мы уверены, что сможем довести её до сертификации, опираясь на наш обширный внутренний инженерный опыт», - отмечает Пуш.

Аналогичным образом, складной столик «nice intellitable» с интегрированной технологией Hidden Touch (скрытое сенсорное управление) также находится в стадии разработки. «Мы работаем над получением полной сертификации, чтобы гарантировать соответствие строгим стандартам безопасности и эксплуатационным требованиям, предъявляемым в бизнес-авиации», - говорит Пуш. «Концепция The Bow призвана продемонстрировать не только то, что мы можем предложить сегодня, но и то, какие инженерные решения мы способны создать для будущего».

Концепция The Bow была официально представлена на выставке Aircraft Interiors Expo в апреле 2026 года в «классической» компоновке. По словам Пуша, первые отзывы клиентов оказались «исключительно положительными». «Мы используем эти ценные замечания для дальнейшего совершенствования и расширения концепции», - добавляет он.

Проект The Bow полностью ориентирован на рыночную реализацию. «Мы с нетерпением ждём возможности поработать с клиентами, обладающими прогрессивным видением, чтобы воплотить в жизнь этот новый формат VIP-путешествий, ориентированный на совместные поездки», - заключает Пуш.

«Совместными усилиями Lufthansa Technik и Designworks создали утончённый мир роскоши, воплощённый через адаптивную архитектуру и ненавязчивые технологические решения. Это пространство превращает полёт в целостное, гармоничное путешествие и задаёт новый стандарт для VIP-перелетов в составе группы», - комментирует Титима Супаваничьянонт, директор по дизайну и креативному консалтингу в мюнхенской студии Designworks. «Будущее роскоши – это динамика, эмоции и яркие впечатления. Опираясь на многолетний опыт работы с брендами BMW Group и проектами в сфере VIP-путешествий, такими, как The Bow, мы исследуем взаимосвязь спортивного духа, роскоши и уникального опыта взаимодействия с брендом».

Вертолёт недели

Оператор/владелец: ***Kyrgyzstan Government***
Тип: ***Beechcraft B300 King Air 360***
Год выпуска: ***2023 г.***
Место съемки: ***октябрь 2026 года, Bishkek-Manas - UCFM, Kyrgyzstan***



Фото: Дмитрий Петроченко