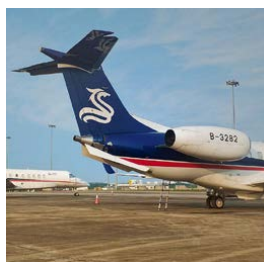
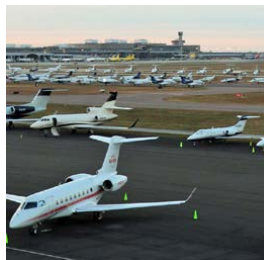




На минувшей неделе внимание рынка было приковано к «американскому привету» канадским бизнес-джетам. Президент Дональд Трамп объявил, что США отзовут сертификаты типа у всех «Bombardier Global Express и всех самолётов, произведенных в Канаде», до тех пор, пока бизнес-джеты Gulfstream «не будут полностью сертифицированы» Министерством транспорта Канады. Кроме того, он пригрозил ввести 50-процентные пошлины на любые воздушные суда, произведённые в Канаде и продаваемые в США, если ситуация не будет «немедленно исправлена». Кстати, сами канадцы пока не спешат что-либо делать.

Одним из ежегодных отраслевых мероприятий является обзор состояния отрасли, в котором Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) публикует данные о поставках за предыдущий год для широкого круга предприятий и отрасли авиации общего назначения. Этот отчёт, за которым следят аналитики, является одним из ключевых показателей общего состояния отрасли. К началу четвёртого квартала 2025 года поставки бизнес-джетов уже выросли на 10%, до 554 воздушных судов. Это создает предпосылки для успешного завершения 2025 года, и если Embraer является предвестником того, что нас ждёт, то бразильский производитель завершил 2025 год успешно: его подразделение по производству бизнес-джетов поставило за год 155 самолётов, что является самым высоким показателем за последние 15 лет и на 25 джетов превышает показатели предыдущего года. Все детали в этом выпуске.

Ну и из приятного. Компания «Медиалогия» подготовила рейтинг самых цитируемых медиаресурсов авиационной отрасли за 2025 год. По итогам прошлого года рейтинг ИА BizavNews, работающего исключительно в сегменте бизнес-авиации, сохранил свой рейтинг.



Впервые за более чем год трафик снижается две недели подряд

WINGX: На пятой неделе наблюдалось снижение на 1% в мировом масштабе, поэтому мы видим две недели подряд небольшого спада после первоначально сильного начала года. За последние четыре недели наблюдается тенденция к росту на 2%, что говорит о стабильном спросе

стр. 22

Прогнозы поставок показывают рост в преддверии публикации отчёта GAMA

Одним из ежегодных отраслевых мероприятий является обзор состояния отрасли, в котором GAMA публикует данные о поставках за предыдущий год. Этот отчёт, за которым следят аналитики, является одним из ключевых показателей общего состояния отрасли

стр. 24

Выставки бизнес-авиации адаптируются к меняющимся потребностям рынка

Когда в октябре в Лас-Вегасе завершилась 78-я ежегодная выставка деловой авиации NBAA (BACE), многое выглядело знакомо. Однако для ассоциации, являющейся ветераном в сфере организации мероприятий, съезд 2025 года также стал временем «проверки и обучения»

стр. 26

Устаревшие ограничения, новые возможности в авиации Юго-Восточной Азии

В то время как сектор коммерческой авиации Юго-Восточной Азии демонстрирует неравномерное восстановление после пандемии, рынок деловой авиации растёт уверенно, хотя и сдержанно. Рост благосостояния и корпоративный спрос указывают на то, что рынок всё ещё находится на стадии формирования **стр. 30**

Dassault объявила дату публичной демонстрации Falcon 10X

10 марта компания Dassault Aviation планирует официально представить свой новый бизнес-джет Falcon 10X. За этим событием последует напряжённый период лётных испытаний, поскольку французский производитель стремится получить сертификат типа для Falcon 10X и начать поставки заказчикам.

Внедрение этой модели, вероятно, ускорит рост продаж бизнес-джетов Dassault. В прошлом месяце компания сообщила, что в 2025 году получила 31 заказ на бизнес-джеты Falcon различных моделей, по сравнению с 26-ю в 2024 году. По итогам прошлого года портфель заказов на бизнес-джеты составил 73 самолёта, по сравнению с 79 в предыдущем году.

Одно время Dassault планировала первые поставки сверхдальнего самолёта, который станет крупнейшим бизнес-джетом компании, в 2025 году. Одна-

ко график был нарушен из-за проблем с цепочкой поставок и тем, что компания сосредоточилась на резком росте спроса на военные самолёты Rafale.

Этот двухдвигательный бизнес-джет с дальностью полёта 7500 морских миль рассчитан на крейсерскую скорость 0,85 Маха и максимальную скорость 0,925 Маха при максимальной сертифицированной высоте полёта 51000 футов.

Компания Rolls-Royce завершила собственные лётные испытания двигателя Pearl 10X в 2024 году и в том же году поставила первые двигатели Dassault. Двигатель Pearl 10X имеет тягу 18000 фунтов.

В середине декабря 2025 года французская авиационная медиагруппа Actu Aero опубликовала фото Falcon 10X, который стоял с работающим двигателем на площадке Dassault в аэропорту Бордо-Мериньяк на юго-западе Франции.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



NetJets планирует получить в 2026 году более 80 бизнес-джетов


NetJets сообщает, что в этом году компания планирует приобрести более 80 бизнес-джетов. Объявление появилось в социальных сетях.

«NetJets планирует в 2026 году пополнить свой глобальный парк более чем 80 новыми самолётами, что расширит доступ к современным бизнес-джетам и предоставит владельцам больше возможностей для путешествий», - говорится в сообщении.

По состоянию на декабрь NetJets сообщила о

826 частных самолётах в своём парке. В прошлом году компания отказалась от самолётов Citation XLS, Sovereign и Falcon 2000, а в середине октября NetJets прекратила предлагать XLS в рамках своей карточной программы. Также в прошлом году оператор получил 250-й Citation Latitude от Textron Aviation.

NetJets заключила крупные контракты с Textron, Embraer и Bombardier, что дает ей возможность получить более 1500 частных самолётов.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

«Вельталь-авиа» усиливает присутствие в Сибири за счёт базирования Hawker 800XP в Омске

Авиакомпания «Вельталь-авиа» объявила о размещении бизнес-джета Hawker 800XP в Омске. Воздушное судно 2006 года выпуска, рассчитанное на восемь пассажиров, прошло обновление интерьера в 2022 году.

По данным компании, появление самолёта в Омске расширяет возможности выполнения чартерных рейсов по Уралу, Сибири, северным регионам и Дальнему Востоку, а также упрощает логистику международных перелётов в страны Центральной Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона, включая Казахстан, Узбекистан, Китай, Монголию и Индию.

Отдельно в авиакомпании «Вельталь-авиа» подчёркивают операционный формат эксплуатации самолёта: Hawker 800XP доступен для заказчиков без

необходимости дополнительного согласования с владельцем, что позволяет сократить сроки подготовки рейсов.

«Наличие самолёта в Омске позволяет нам быстрее реагировать на запросы клиентов в Сибири и сопредельных регионах. В стандартном режиме при выполнении срочных рейсов мы готовы подготовить воздушное судно к вылету в течение трёх часов с момента подтверждения», - сообщили в авиакомпании «Вельталь-авиа».

В компании добавили, что расширение регионального присутствия флота является частью стратегии по развитию сети и повышению операционной гибкости в бизнес-авиации.



Weltall avia

НАШ ФЛОТ

- CHALLENGER 850
- HAWKER 850XP
- HAWKER 800XP
- HAWKER 800
- HAWKER 700

weltall.aero
8 800 500 2151
+7 (495) 129 29 04
charter@weltall.ru

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT

Отчёт JetNet iQ будет обновлён и переименован

После более чем 15 лет проведения опрос JetNet iQ в своём нынешнем виде завершится в первом квартале 2026 года, но продолжится под новым названием.

Созданный ветераном отрасли Ролланом Винсентом как совместный продукт компании JetNet, занимающейся анализом отраслевых данных, и его консалтинговой фирмы Rolland Vincent Associates (RVA), это исследование считается одним из лучших рыночных инструментов, позволяющих понять настроения операторов деловой авиации, а также выявить тенденции.

Винсент сообщил изданию AIN, что партнёрство с JetNet закончится в мае после подготовки отчёта за первый квартал 2026 года. Он также от-

метил, что решение JetNet прекратить поддержку этого продукта стало несколько неожиданным, добавив, что недавно проведённый опрос клиентов JetNet iQ указывает на сильную поддержку его продолжения.

«Они ценят статистическую точность, которую мы используем в своей работе, что укрепляет доверие к нашим исследованиям. Не сбавляя темпа и не пропуская ни одного квартала, мы движемся вперёд, опираясь на фундамент JetNet iQ, чтобы создать следующее поколение аналитики в сфере деловой авиации», - сказал Винсент, добавив, что он формирует команду для подготовки к обновлённому опросу во втором квартале, поскольку обе компании сосредоточатся на своих основных сильных сторонах.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Nakanihon Air стала первой авиакомпанией, выполняющей рейсы на Piaggio P.180 в Японии

Компания Nakanihon Air стала первым оператором P.180 Avanti EVO в Японии, что отражает её приверженность модернизации парка воздушных судов и расширению сферы обслуживания.

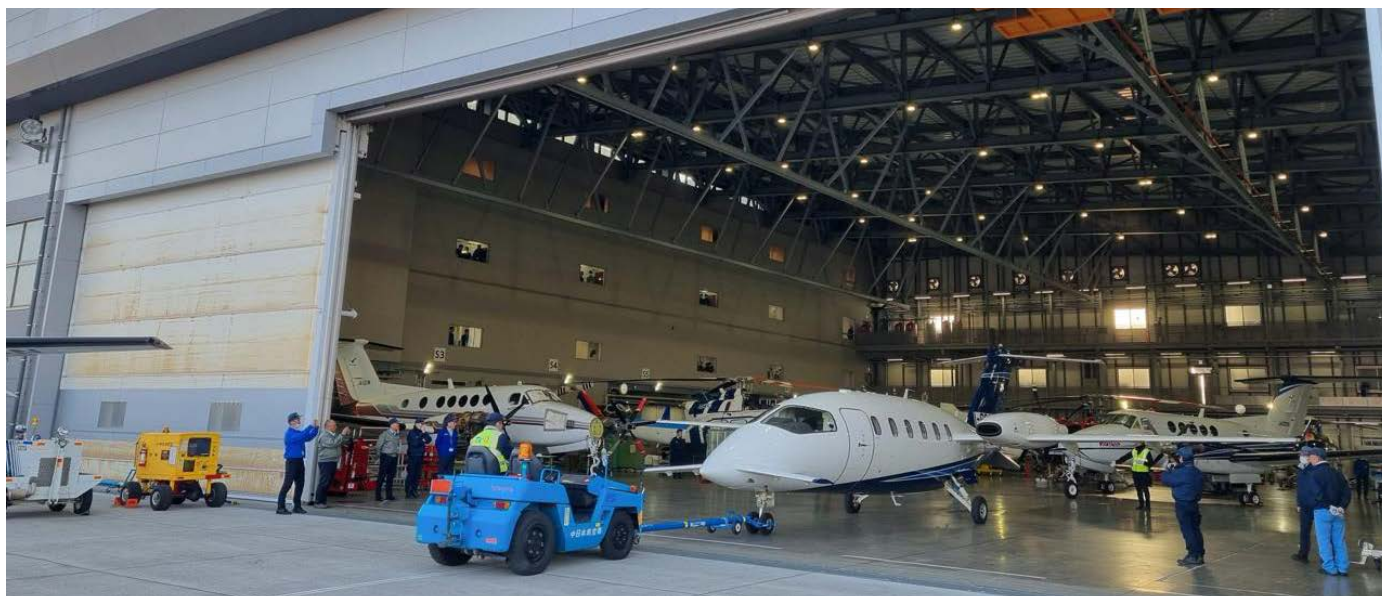
Авиакомпания Nakanihon Air располагает парком из 57 вертолётов и семи самолётов, включая Pilatus PC-24, который был поставлен в конце прошлого года, для выполнения таких задач, как чартерные рейсы, перевозка грузов, оказание неотложной медицинской помощи и аэрофотосъемка.

Новый самолёт приземлился на ВПП аэропорта Нагои 16 января 2026 года после выполнения рейса из штаб-квартиры Piaggio Aerospace в Генуе (Италия), пролетев над Грецией, Египтом, Саудовской Аравией, Оманом, Индией и Вьетнамом. В то же время Японское бюро гражданской авиа-

ции (JCAB) официально признало сертификат типа P.180 для японского рынка.

«Мы особенно рады, что самолёт P.180 Avanti будет эксплуатироваться в Японии», - говорит Джованни Томассини, генеральный директор Piaggio Aerospace. «Avanti уже эксплуатируется многими операторами, выполняющими на нём различные миссии, что подчёркивает универсальность самолёта для выполнения специальных задач».

Говоря о поставке, Томассини продолжает: «Всего за три месяца Avanti EVO вышел на два новых рынка: сначала продано два самолёта заказчику в Турции, а теперь ещё один поставлен в Японию. Оба этапа подтверждают сохраняющийся высокий международный спрос, поскольку мы планируем увеличить производство до 25-30 единиц в год».





Jetport Interiors



Решения,
создающие
стиль



jetport-interiors.tech

FlyJets запускает бета-версию JetGPT

Чартерный авиационный маркетплейс и биржа FlyJets объявили о запуске бета-версии своего автоматизированного помощника по поиску рейсов JetGPT. JetGPT – это интерфейс, управляемый большой языковой моделью, который обеспечивает доступ в режиме реального времени к информации о наличии мест, ценах и связанных с ними наборах данных непосредственно от оператора в гибком формате через удобный интерфейс.

Примеры наборов данных, предоставляемых JetGPT, включают в себя большие списки свободных мест и мест при совместном использовании рейсов в различных аэропортах в течение длительных периодов времени.

Описания могут быть продиктованы или напечатаны в пользовательском интерфейсе JetGPT и вводиться без необходимости ввода в строке поиска и специальных параметрах.

Джессика Фишер, основатель и главный исполнительный директор FlyJets, сказала: «С помощью JetGPT FlyJets действительно выводит наши возможности в области информационных технологий на новый уровень – с точки зрения автоматического и последовательного получения широкого спектра точной и актуальной информации о воздушных судах от наших партнёров-операторов воздушных судов и предоставления её с помощью простого и понятного интерфейса непосредственно участникам акции. FlyJets внимательно прислушивается к отзывам клиентов и реагирует на них с момента запуска нашей биржи обмена рейсами этим летом».

Jet Match запускает «иммерсивный» опыт покупок бизнес-джетов

Бразильская компания Jet Match, занимающаяся продажей, приобретением и управлением воздушными судами, представила в своём офисе новый интерактивный опыт для потенциальных покупателей самолётов. Инициатива, получившая название Jet Lab, позиционируется как первая в своём роде в Латинской Америке.

Расположенная в новой штаб-квартире Jet Match в Сан-Паулу, Бразилия, лаборатория включает в себя полномасштабный макет самолёта Gulfstream G650. Он был создан для того, чтобы клиенты могли ознакомиться с размерами, планировкой, вариантами дизайна и материалами салона. В этом помещении также есть дизайн-центр, а в Jet Match вскоре появятся некоторые нераскрытые «фирменные цифровые инструменты».

«Выбор самолёта выходит далеко за рамки технических характеристик», - сказал Луис Сандлер, основатель и руководитель отдела продаж Jet Match. «Структура нашего бутика позволяет нам уделять время, внимание и опыт каждой сделке на высоком профессиональном уровне. Jet Lab отражает этот подход: это захватывающее пространство, созданное для глубокого, точного и обоснованного принятия решений».

Jet Match работает как консалтинговая фирма с полным спектром услуг для владельцев воздушных судов. Компания предлагает широкий спектр услуг, включая приобретение воздушных судов, эксклюзивные объявления о продаже, консультации и оценку, управление воздушными судами и услуги чартерного консьержа. Она также является представителем VistaJet.



Luxaviation расширяется в Азии

В 2025 году Luxaviation Group расширила свой бизнес по управлению воздушными судами в Азиатско-Тихоокеанском регионе, доведя общий парк управляемых самолётов в регионе до 18, и заявляет, что ожидает продолжения роста в 2026 году.

В 2025 году в портфель группы в регионе были добавлены два Dassault Falcon 7X, а также Bombardier Challenger 604 и Falcon 7X в Австралии. Все новые самолёты эксплуатируются в коммерческих целях в соответствии с сертификатами эксплуатанта воздушных судов Luxaviation Group, включая Австралию, Сан-Марино и Мальту, и доступны для чартерных рейсов по всему региону.

По данным компании, расширение флота увеличило чартерные мощности на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона, особенно для дальних перелётов, где в пиковые периоды путешествий спрос продолжает превышать предложение. Luxaviation заявила, что дополнительные самолёты также способствуют дальнейшему развитию её региональной чартерной сети и улучшают транспортное сообщение между Азией и Австралией.

«Значительный рост в Азиатско-Тихоокеанском регионе, достигнутый в 2025 году, закладывает основу для амбициозных планов на 2026 год», - заявил Патрик Хансен, генеральный директор Luxaviation Group.

В перспективе Luxaviation планирует в первой половине 2026 года добавить в регионе три новых дальних самолёта.

Honeywell добавила больше аэродромов для системы визуального захода

Обновление навигационной базы данных FMS от Honeywell, предлагающей визуальные заходы на посадку с помощью FMS (FGV) в качестве дополнительной опции, теперь включает девять новых заходов на посадку в таких аэропортах, как Оушен-Риф (07FA) во Флориде, Альбукерке, Нью-Мексико (KABQ) и Лондон Биггин-Хилл (EGKB). По данным Honeywell, база данных пополняется на 8-10 заходов на посадку в месяц и, как ожидается, к апрелю достигнет почти 100 аэропортов.

По словам старшего технического менеджера по продажам компании Honeywell Кэри Миллера, заходы на посадку FGV помогают пилотам снизить риск выполнения визуальных заходов на взлётно-посадочные полосы, ограниченные препятствиями или эксплуатационными ограничениями, а также имеющие другие рискованные характеристики. Пилоты, использующие заходы на посадку FGV, отмечают значительное сокращение отклонений от заданного режима полёта, добавил он.

Эти заходы доступны для самолётов, оснащенных авионикой Honeywell.

«Это отличный способ внедрить стабилизированные заходы на посадку к ВПП без системы точного захода на посадку, используя имеющееся в самолёте оборудование и лишь обновляя навигационную базу данных FMS за \$2000 в год», - сказал он. «Мы также недавно стали участником программы Start Aviation Insurance Safety Partnership благодаря визуальным заходам на посадку с использованием FMS».

Недавно были добавлены процедуры захода на посадку по системе FGV (все по RNAV), включая две на авиабазе Ocean Reef; ВПП 03 в Биггин-Хилле; ВПП 21 и 26 в KABQ; ВПП 19 в аэропорту имени Рональда Рейгана в Вашингтоне (KDCA); ВПП 20R в Дюпейдж, штат Иллинойс (KDPA); ВПП 29 в Ньюарке, штат Нью-Джерси (KEWR); и ВПП 31L в Палм-Спрингс, штат Калифорния (KPSP).



Японская AirX приобретет до 50 eVTOL Eve стоимостью \$150 млн

Токийская компания AirX, занимающаяся чартерными авиаперевозками, разместила твердый заказ на два eVTOL Eve Air Mobility и опцион еще на 48 – сделка потенциальной стоимости \$150 млн (при оценочной преysкурантной цене \$3 млн за одно воздушное судно). Компания AirX будет использовать электрические летательные аппараты в основном для трансферных и обзорных полетов в Японии, уделяя особое внимание району залива Осака. Первые два eVTOL планируется поставить в 2029 году.

Уже почти 11 лет AirX организует подобные полеты по всей Японии на вертолетах, управляемых компаниями-партнерами, имеющими сертификаты эксплуатанта воздушных судов, через свою онлайн-платформу бронирования Airos Skyview. Бронирование равномерно распределено между трансферными и обзорными полетами. Приложение, запуск которого запланирован на второй квартал, обеспечит более удобный интерфейс, который упростит бронирование услуг ААМ в режиме реального времени, сообщил основатель и генеральный директор AirX Киваму Тезука.

По словам специалиста по инновационным закупкам AirX Масато Кикучи, компания планирует сдавать eVTOL Eve в аренду партнерам-операторам, которые будут их эксплуатировать. По его словам, услуги аэромобильности на четырех-шестиместных электрических летательных аппаратах должны начаться в столичном регионе Токио в течение следующих пяти лет, в зависимости от того, когда будет получена сертификация. На вопрос о стоимости полетов на Eve Тезука ответил, что он и его команда «пытаются это выяснить прямо сейчас».

Однако он отметил, что спрос есть: «Мы уже получаем множество запросов на пересадочные полеты на вертолетах».

Вице-президент Eve по услугам, операционным решениям, стратегическому проектированию и экосистеме Луис Мауад подробнее рассказал о спросе на ААМ в Азиатско-Тихоокеанском регионе, где, по прогнозам Eve, потребуется 12200 eVTOL – 41% от прогнозируемого мирового парка. Он отметил, что

этот спрос будет обусловлен высокой перегруженностью городов.

Мауад сказал, что восемь из десяти крупнейших городов мира находятся в этом регионе, причем Токио возглавляет этот список. Кроме того, ожидается, что население Азии резко вырастет с 2 млрд в 2020 году до 3,5 млрд к концу этого десятилетия, что приведет к усилению перегруженности городов, которую eVTOL могут помочь снизить.



Airbus Helicopters расширяет доступность комплектующих в Азиатско-Тихоокеанском регионе

В понедельник компания Airbus Helicopters официально открыла в Сингапуре свой региональный логистический центр в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Производитель заявил, что новый объект укрепит цепочку поставок запчастей для вертолётот, эксплуатируемых заказчиками в 21 стране.

Объект площадью 2000 кв.м. имеет четыре погрузочных площадки и вмещает более 20000 наименований запчастей. У Airbus уже есть центры распределения запчастей в Гонконге и Перте, Австралия.

Первоначально Airbus разместит в логистическом центре комплектующие на сумму 10 млн евро (\$11,9 млн). Компания заявила, что планирует удвоить запасы по мере выхода на полную производственную мощность.

Сингапурский хаб оснащён четырьмя вертикальными подъёмными модулями, которые поддерживают автоматизированную систему хранения высокой плотности, сочетающую центральный экстрактор и вертикальные колонны лотков для хранения, извлечения и доставки деталей к назначенной точке доступа каждого оператора. По данным Airbus, новая технология позволяет оптимально использовать доступную площадь и ускоряет извлечение компонентов всех размеров.

В состав комплекса также входит помещение площадью 55 кв.м. для хранения эластомеров, предназначенное для чувствительных к деградации резиносодержащих материалов. В этом помещении можно разместить до 2000 важных компонентов при контролируемой температуре от 5 до 25 градусов по Цельсию.

«Этот новый региональный логистический центр знаменует собой важную веху, позиционируя Сингапур в центре нашей глобальной сети поддержки», - сказал Винсент Дебрюль, старший вице-президент Airbus Helicopters по Азиатско-Тихоокеанскому региону. «Создание этого центра здесь

– это больше, чем просто расширение нашего присутствия. Речь идёт о построении гибкой логистической цепочки поставок. Центр представляет собой долгосрочную инвестицию в успех миссий наших клиентов, обеспечивая более быструю, надёжную и предсказуемую поддержку в Азиатско-Тихоокеанском регионе на долгие годы вперёд».



Отчёт Rotortrade указывает на высокий спрос и ограниченное предложение на рынке вертолётов США

Компания Rotortrade опубликовала [свой отчёт](#) о рынке вертолётов в Северной Америке за 2025 год, в котором сделан вывод о том, что высокий спрос на вертолёты для выполнения определённых миссий в США и Канаде продолжает опережать ограниченную доступность воздушных судов.

В отчёте Северная Америка характеризуется как «крупнейший в мире и наиболее востребованный рынок вертолётов», движимый в основном службами скорой медицинской помощи, авиационными работами, пожарной охраной и общественными службами, и делается вывод, что регион останется сильным и в 2026 году. Однако рост будет зависеть не столько от спроса, сколько от доступа к подходящим, готовым к выполнению задач вертолётам и возможности их быстрой поставки, поскольку портфели заказов производителей распределены на 2-3 года вперёд.

В отчёте, ссылаясь на данные JetNet, отмечается, что по состоянию на 2024 год парк вертолётов на североамериканском рынке насчитывал 2260 машин, из которых 999 были двухдвигательными. Лидером по этому показателю является компания Bell, на долю которой приходится 45%, за ней следует Airbus Helicopters с 33,9%.

Между тем, мировые продажи вертолётов остаются ниже пикового уровня 2014 года, при этом активность смещается в сторону сервисного обслуживания, поддержки жизненного цикла и поддержанных вертолётов, поскольку операторы сталкиваются с длительными сроками поставок от производителей.

Согласно отчёту, «мировые продажи вертолётов остаются структурно сдержанными», но активность на рынке сервисного обслуживания и поддержанных вертолётов «значительно возросла». Переход к обслуживанию и поддержанным вертолётам связывается с более высокими уровнем использования и более сильным спросом на послепродажное обслуживание. В Северной Америке задержки поставок от производителей, составляющие 2-3 года, подталкивают операторов к использованию поддержанных вертолётов, в то время как владельцы дольше держат активы, что приводит к сокращению предложения.

«Дефицит запасов стал определяющим фактором», - говорится в отчёте, и прогнозируется, что эта тенденция сохранится в 2026 году.

Поведение покупателей всё чаще определяется готовностью к выполнению миссий и требованиями тендера, особенно в сфере экстренной медицинской помощи и государственных закупок, где от операторов требуется управление воздушными судами на момент подачи заявки. В результате комплексные решения «под ключ», охватывающие импорт, сборку, модификацию и сертификацию, приобретают всё большее значение.



Азиатская конференция по безопасности полётов вертолётов пройдет в мае на Бали

Ассоциация Vertical Aviation International (VAI), ранее Helicopter Association International (HAI), расширяет свои вертолётные мероприятия на Азиатско-Тихоокеанский регион, организовав первую конференцию по авиационной безопасности в Юго-Восточной Азии (Southeast Asia Aviation Safety Conference – SAASC).

Новое региональное мероприятие, запланированное на 27-29 мая на Бали, Индонезия, «представляет собой активный шаг в обеспечении критически важной поддержки безопасности в регионах, исторически испытывавших недостаток в лёгком до-

ступе к мероприятиям, проводимым или поддерживаемым VAI», включая Verticon, European Rotors и Aerial Work Safety Conference.

«Юго-Восточная Азия является родиной для одного из самых быстрорастущих рынков вертикальной авиации, однако она сталкивается с постоянными проблемами безопасности: ограниченный доступ к обучению, непоследовательный нормативный надзор и отсутствие структуры для обмена знаниями», - заявила вертолётная ассоциация. «SAASC напрямую решает эти проблемы, предлагая платформу для сотрудничества операторов, регулирующих

органов, производителей оборудования, страховщиков и конечных пользователей, чтобы они могли объединиться и повысить уровень безопасности в регионе».

По аналогии с конференцией VAI по безопасности воздушных экскурсий (Air Tour Safety Conference), которая проходила на Гавайях в 2024 году, азиатское мероприятие станет центром обучения в сфере вертикальной авиации, обмена передовым опытом и демонстрации инноваций. Однако, как отметил президент VAI Франсуа Лассаль, оно призвано дополнять, а не заменять другие местные мероприятия, посвященные вертолётной тематике. «Мы здесь не для того, чтобы конкурировать с местными организациями – мы здесь, чтобы поддерживать их, обеспечивать структуру и создавать надёжный форум для сотрудничества в масштабах всей отрасли».

В рамках SAASC пройдут выступления ключевых докладчиков, целевые обучающие мероприятия и открытый форум для обмена оперативными знаниями. Главная цель мероприятия – «повышение безопасности посредством взаимопонимания», пояснила VAI.

Ассоциация заявила, что выставка в Юго-Восточной Азии послужит образцом для будущих региональных форумов по безопасности в недостаточно обеспеченных ресурсами регионах мира. «По мере роста глобального сообщества вертикальной авиации должна расти и его приверженность безопасности, и это мероприятие знаменует собой решающий шаг в этом направлении», - заключила VAI.

VAI **SOUTHEAST ASIA AVIATION**
SAFETY CONFERENCE
EVENTS 2026 / 27-29 MAY / BALI

SAVE

THE DATE

NAUTILUS

Годовая выручка Gulfstream выросла на 16,5%, до \$13 млрд

Выручка аэрокосмического сегмента General Dynamics, в который входят Gulfstream и Jet Aviation, в 2025 году выросла на 16,5%, до \$13,1млрд, благодаря высоким продажам и росту выручки от послепродажного обслуживания. Продажи новых самолётов выросли на 21% в годовом исчислении благодаря увеличению поставок G700 и вводу в эксплуатацию G800, сообщила компания, добавив, что доходы от обслуживания самолётов выросли на 7%.

Этот впечатляющий рост в 2025 году последовал за скачком на 30,5% в 2024 году по сравнению с 2023 годом. Это было в значительной степени обусловлено увеличением объёма поставок. За весь год было поставлено 158 самолётов Gulfstream – на 22 больше, чем в 2024 году. Согласно данным, в 2025 году поставлено 136 крупноразмерных самолётов Gulfstream и 22 средних G280.

«Поставки G700 и G800 и их эффективность в эксплуатации обусловили рост спроса на них, который мы наблюдали в течение квартала. Мы по-прежнему наблюдаем рост интереса ко всем моделям во всех юрисдикциях продаж. Интересно, что общее количество потенциальных клиентов во всех регионах продолжает расти», - комментируют в компании.

Компания также увеличила свою операционную маржу на 30 базисных пунктов до 13,3% от выручки за год, при этом операционная прибыль в абсолютном выражении составила \$1,75 млрд. Это на 19,3% выше показателей 2024 года.

Квартальная выручка авиационного подразделения GD достигла \$3,8 млрд, а прибыль – \$481 млн, что на 1,2% больше, чем в прошлом году, благодаря высокой базе в четвертом квартале 2024 года.

«Несмотря на то, что показатели прибыли в целом очень хорошие, они не идут ни в какое сравнение с выдающимся четвёртым кварталом предыдущего года, чему способствует ряд отдельных положительных моментов, которые значительно увеличили прибыль», - комментируют в компании.

Несмотря на небольшой рост выручки, операционная прибыль авиационного подразделения снизилась на 17,8% в годовом исчислении. Это привело к сокращению операционной маржи до 12,7% от выручки по сравнению с 15,6% в соответствующем периоде прошлого года.

«Проблема с рентабельностью заключалась в линейке продуктов G600, прибыль от которой снизилась на \$75 млн», - сказал Дэнни Дип, президент компании, во время телефонной конференции. «Это было связано с поставкой на 3 самолёта меньше в этом квартале, разницей в размере \$21 млн в неустойке по сравнению с благоприятными соглашениями в аналогичном квартале предыдущего года, некоторыми более высокими накладными расходами, чем в предыдущем квартале, и введением тарифов в этом квартале, но не в четвёртом квартале 2024 года. Если мы сделаем поправку на эти показатели, то прибыль и маржинальный уровень G600 будут очень схожими в обоих кварталах». Он также добавил, что в годовом исчислении доходы от G500, Gulfstream Services и Jet Aviation

незначительно снизились. Тем не менее, Дип добавил, что прибыль от G800 с лихвой компенсировала прибыль от G650 на той же основе. «G700 также продемонстрировал более высокую прибыль, несмотря на сокращение поставок на два раза. Очевидно, что рентабельность этого продукта значительно улучшается».

Положительная динамика, связанная с запуском G800, по-прежнему отражается на портфеле заказов компании в авиационном подразделении. Портфель заказов в этом сегменте достиг \$21,8 млрд. Объём заказов в этом сегменте на конец 2025 года составил \$15,5 млрд, а в четвертом квартале – \$5 млрд.

В компании с оптимизмом смотрят на 2026 год, ожидая роста выручки авиационного подразделения на \$500 млн до \$13,6 млрд. Что касается поставок, то компания заявила, что ожидает, что объём поставок бизнес-джетов Gulfstream составит около 160 самолётов с небольшим ростом, относительно 2025 года.



Textron Aviation зафиксировала рекордную выручку в четвертом квартале

Компания Textron Aviation в четвертом квартале 2025 года поставила 49 бизнес-джетов Citation, что значительно больше, чем 32 самолёта за тот же период прошлого года, показав рекордный год по выручке. Это знаменует собой полное восстановление производства после перебоев, вызванных забастовкой рабочих в 2024 году.

Квартальная выручка компании составила \$1,7 млрд, что на \$467 млн больше, чем в четвертом квартале 2024 года. Этот рост отражает увеличение доходов от продажи самолётов на \$400 млн и выручки от продажи запчастей и услуг на рынке послепродажного обслуживания на \$67 млн, согласно данным материнской компании Textron Inc. Квартальная прибыль Textron Aviation достигла \$208 млн, что на \$108 млн больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Авиационное подразделение показало хорошие

результаты в этом году: выручка выросла на 36% в четвертом квартале и на 13% за весь год, что отражает увеличение поставок самолётов и рост объёмов послепродажного обслуживания по мере восстановления после забастовки в конце 2024 года», - заявил исполнительный председатель Скотт Доннелли во время телефонной конференции. «В этом квартале мы продолжали наблюдать стабильный поток заказов и спрос со стороны клиентов по всей нашей линейке, завершив год с портфелем заказов на сумму \$7,7 млрд».

За весь год выручка Textron Aviation составила приблизительно \$6 млрд, что на 13% больше, чем в 2024 году, а прибыль – \$694 млн, что на 23% больше, чем годом ранее. В течение года компания поставила 171 бизнес-джет, по сравнению со 151 в 2024 году, и 146 коммерческих турбовинтовых самолётов по сравнению со 127 в предыдущем году.

В четвертом квартале было поставлено 49 бизнес-джетов, в том числе четыре Citation M2 Gen2, девять CJ3+, девять CJ4 Gen2, три Citation Ascend, 13 Latitude и 11 Longitude. Самолёты XLS Gen2 и Sovereign+ не поставлялись. Для сравнения, в четвертом квартале 2024 года было поставлено пять M2 Gen2, четыре CJ3+, пять CJ4 Gen2, четыре XLS Gen2, восемь Latitude, пять Longitude и один Sovereign+.

Что касается поставок турбовинтовых самолётов, то в последнем квартале прошлого года было поставлено 23 самолёта Caravan против 26-ти годом ранее, и пять SkyCourier против восьми. Также в четвертом квартале 2025 года заказчикам были переданы пятнадцать самолётов King Air (восемь King Air 260 и семь King Air 360) – значительно больше, чем четыре самолёта King Air (два King Air 260 и два King Air 360), поставленные в четвертом квартале 2024 года.

В четвертом квартале 2025 года были достигнуты значительные успехи в сертификации: FAA сертифицировало самолёты Citation Ascend, CJ3 Gen2 и M2 Gen2 с автоматом тяги. Кроме того, программа разработки Beechcraft Denali продолжала развиваться, завершив год с более чем 3200 часами лётных испытаний.

На 2026 год компания Textron прогнозирует выручку подразделения Textron Aviation в размере приблизительно \$6,5 млрд, что примерно на 9% больше по сравнению с 2025 годом. Ожидается, что маржа сегмента составит от 11% до 12%, по сравнению с пересмотренной маржой в 11,1% на 2025 год.



Cirrus Aircraft представила джет третьего поколения G3 Vision Jet

Компания Cirrus представила следующую ступень развития своей линейки реактивных самолётов – новый Vision Jet третьего поколения (G3). G3 Vision Jet отличается обновлённым интерьером с использованием высококачественных материалов и расширенной вместимостью салона для шести взрослых пассажиров, а также системой передачи данных ATC Datalink и более чем 30 усовершенствованиями, призванными создать новую эру интеллектуальной и безопасной персональной авиации.

Vision Jet признан первым в мире однодвигательным персональным реактивным самолётом и самым продаваемым реактивным самолётом в авиации. Известный своим V-образным хвостовым оперением, тихим и просторным салоном, систе-

мами безопасности и интуитивно понятной авионикой Perspective Touch+, Vision Jet был разработан с учётом потребностей пилота и пассажиров. Cirrus в настоящее время уже поставляет G3Vision Jet.

«G3 Vision Jet – это свидетельство наших неустанных инноваций, постоянных инвестиций в частную авиацию и стремления наших владельцев путешествовать эффективно, используя отмеченные наградами функции безопасности, такие как парашютная система Cirrus Airframe Parachute System (CAPS) и система аварийной автоматической посадки Safe Return, обеспечивающие спокойствие», – сказал Зин Нильсен, генеральный директор Cirrus. «Интерьер G3 Vision Jet был разработан для обеспечения высочайшего уровня комфорта и теперь предлагает расширенное количество мест для уве-

личения возможностей путешествий. Кабина пилота Cirrus Perspective Touch+ добавляет новые функции для снижения рабочей нагрузки на пилота, включая систему передачи данных ATC и контрольные списки, связанные с оповещениями, а новые законцовки крыла Cirrus Spectra, освещающие перрон».

Переосмысленная кабина

Салон G3 Vision Jet обеспечивает расширенные возможности для выполнения полётов, уделяя при этом первостепенное внимание комфорту пилота и пассажиров. Теперь в G3 могут разместиться семь человек (шесть взрослых и один ребенок). Салон отличается обновлённым дизайном сидений, откидными столиками, местами для крепления персональных устройств и улучшенной внутренней эстетикой, создавая гибкую, продуктивную и оптимизированную среду, адаптирующуюся к любой задаче.

Вместимость салона увеличилась

- В салоне теперь установлено элегантное, удобное и практичное сиденье третьего ряда, которое повышает комфорт пассажиров, увеличивая пространство для семи человек.
- Усовершенствованные сиденья с боковой поддержкой отличаются тщательно продуманной эргономикой, обеспечивая поддержку подголовника, предплечий и области коленей для комфортного полёта.
- Сиденья пилота и второго пилота теперь можно отрегулировать в максимальное положение назад одной рукой, в то время как сиденья сред-



него и третьего рядов остаются модульными и могут быть сняты или установлены в зависимости от задач пилота.

Улучшение эстетики салона

- Все сиденья в G3 оснащены новой жесткой спинкой, обтянутой вручную алькантарой.
- Крепления для персональных устройств теперь расположены перед каждым пассажирским сиденьем.
- Новые цветовые решения для интерьера Arrivée теперь соответствуют цветовой гамме линейки продукции серии SR.

Улучшенное освещение кабины пилотов и наружное освещение

В самолёте G3 Vision Jet добавлены функции кабины пилота Perspective Touch+, позволяющие сни-

зить нагрузку на пилота, повысить безопасность и максимизировать производительность:

- **Система передачи данных АТС:** пилоты могут отправлять текстовые сообщения диспетчерской службе для получения обновлений маршрута, назначения высоты и другой информации.
- **Автоматическое обновление базы данных:** Полётные данные всегда актуальны, что упрощает предполётную подготовку благодаря подписке Cirrus IQ PRO Advanced.
- **Контрольные листы, связанные с системой оповещения:** Обеспечение быстрого доступа к соответствующим контрольным листам в условиях высокой рабочей нагрузки, когда может возникнуть предупреждение или сигнал тревоги.
- **Прокладка маршрутов по рулежным дорожкам и 3D SafeTaxi:** Повышение ситуационной осведомлённости в аэропортовой среде

с помощью чётких карт местности и указаний для навигации в незнакомых аэропортах.

- **Огни и законцовки крыла Cirrus Spectra:** Новые огни на законцовках крыла и посадочные огни в 2,7 раза ярче, а фирменная подсветка «гало» Cirrus отличает самолёт на стоянке.

Владение самолётами Cirrus

По всему миру было поставлено более 700 самолётов Vision Jet, которые со временем стали востребованы среди владельцев бизнеса, предпринимателей и тех, кто нуждается в эффективных и экономичных путешествиях. Владельцы получают пожизненное обслуживание в рамках консерж-сервиса, упрощенного владения самолётом благодаря экосистеме услуг Cirrus, включающей продажу и управление самолётами, финансирование и страхование, лётную подготовку, сервисное обслуживание и многое другое.



Gulfstream подтвердила задержку в получении канадской сертификации

Компания Gulfstream подтвердила, что подала заявки на получение канадских сертификатов для своих самолётов G500, G600, G700 и G800. Это произошло после заявления президента Трампа в конце прошлой недели о намерении отозвать сертификацию всех канадских самолётов, включая Bombardier Global, в ответ на задержки в одобре-

нии Министерством транспорта Канады этих двухдвигательных бизнес-джетов Gulfstream.

В сообщении в соцсети Truth Social в четверг, 29 января, президент США конкретно заявил, что отзыв одобрений на канадские воздушные суда останется в силе до тех пор, пока самолёты Gulfstream не

будут «полностью сертифицированы» Министерством транспорта Канады. Он также пригрозил ввести 50-процентные пошлины на любые воздушные суда, произведённые в Канаде и проданные в США, обвинив канадских чиновников в блокировании экспорта Gulfstream в страну.

Представительница компании Gulfstream сообщила изданию AIN, что у компании есть четыре самолёта, сертифицированных FAA и EASA, которые ожидают сертификации в Transport Canada. Заявки на G500 и G600 находятся на рассмотрении уже около шести лет, а заявки на более новые G700 и G800 были поданы в 2024 году. Компания заявила, что эти заявки до сих пор не одобрены, «несмотря на давнее двустороннее соглашение между США и Канадой о безопасности полётов и процедуру его реализации для обеспечения лётной годности».

Министерство транспорта Канады не ответило напрямую на вопросы AIN о текущем статусе заявок на сертификацию типа для самолётов Gulfstream. В пятницу министр транспорта Канады выступил со следующим заявлением: «Вчера вечером я разговаривал с генеральным директором Bombardier, а сегодня утром у меня состоялся телефонный разговор с высшим руководством [материнской компании Gulfstream] General Dynamics. Мы будем поддерживать тесный контакт. Должностные лица Министерства транспорта Канады находятся в контакте со своими американскими коллегами, и наше правительство активно работает над этой ситуацией. Канадская авиационная отрасль безопасна и надёжна. Мы будем её поддерживать».

Существует также некоторая неопределённость от-



носителю того, могут ли Textron Aviation столкнуться с задержками в канадской сертификации своих крупных моделей Citation. Быстрый поиск в канадской базе данных по типовой сертификации не выявил подтверждений ни для Longitude, который был одобрен FAA в 2019 году, а EASA – в 2021 году, ни для Latitude, который был сертифицирован более чем 40 странами с момента одобрения

FAA в 2015 году. Однако неизвестно, подавала ли Textron Aviation заявку на такое одобрение и когда это произошло. Часто производители запрашивают одобрение FAA, EASA и Transport Canada одновременно, но иногда это зависит от рыночного спроса, и одобрения могут поступать в разное время. На момент публикации производитель из Уичиты не ответил на вопросы AIN по этому поводу.



Представители отрасли деловой авиации практически ничего не сказали публично в ответ на заявление президента Трампа, многие из них заняли выжидательную позицию, наблюдая за развитием ситуации. Федеральное управление гражданской авиации (FAA) также не указало, как именно оно намерено осуществить аннулирование сертификатов типа, но Белый дом утверждает, что «лишение сертификатов» воздушных судов коснется только новых, а не находящихся в эксплуатации самолётов.

За кулисами эксперты задаются вопросом, имеет ли правительство США законные основания для отзыва сертификатов типа по причинам, не связанным с безопасностью. Высказывались опасения, что угроза санкций в отношении канадских самолётов может отменить с трудом достигнутое исключение для аэрокосмической продукции, которое было обеспечено в прошлом году сразу после объявления президентом Трампом 2 апреля «Дня освобождения».

На специально созванном заседании в рамках конференции CJI в Лондоне в понедельник вечером несколько юридических и отраслевых экспертов обсудили последствия. Общее мнение заключалось в том, что нет правовых оснований для лишения самолётов сертификации в предлагаемом виде и что, как и в прошлом году, возможности введения каких-либо новых тарифов остаются неясными.

На прошлой неделе компания Bombardier также напомнила о своей масштабной производственной деятельности в США. В стране у компании около 2800 поставщиков и 3000 сотрудников.

ExeсuJet Haite в Тяньцзине получила разрешение на техобслуживание под таможенным контролем

Компания ExeсuJet Haite, занимающаяся услугами ТОиР в международном аэропорту Тяньцзинь Биньхай, официально получила разрешение на проведение технического обслуживания под таможенным контролем, что ещё больше укрепляет международную конкурентоспособность компании.

Этот новый статус позволяет центру ТОиР про-

должать предоставлять оптимизированные и экономически эффективные услуги по техническому обслуживанию деловых самолётов, зарегистрированных за рубежом. Таможенная зона, охватывающая предприятие ExeсuJet Haite, повышает экспортную конкурентоспособность и поддерживает сложные цепочки поставок, принося ощутимые выгоды глобальным клиентам.

Получение разрешения на проведение технического обслуживания под таможенным контролем является краеугольным камнем стратегии ExeсuJet Haite по удовлетворению растущего мирового спроса на высококачественные услуги ТОиР в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

«Этот новый статус удовлетворяет потребности наших международных клиентов», - говорит Пол Десгрессей, генеральный директор ExeсuJet Haite. «Хотя 60% нашей работы приходится на самолёты, зарегистрированные в Китае, 40% – это международные клиенты. Таможенная зона напрямую отвечает их потребностям, значительно снижая затраты и ускоряя сроки выполнения работ. Это укрепляет наши позиции как конкурентоспособного на мировом рынке провайдера ТОиР, стремящегося обслуживать как динамичный внутренний рынок, так и международное сообщество».

В рамках техобслуживания под таможенным контролем запчасти, материалы и оборудование для самолётов, импортируемые из-за рубежа, остаются беспошлинными во время хранения и использования на территории таможенной зоны. Это снижает налоговую нагрузку на клиентов, упрощает таможенные процедуры и сокращает сроки поставки критически важных компонентов, в конечном итоге минимизируя время простоя самолётов и повышая эффективность эксплуатации флота.

ExeсuJet Haite является дочерней компанией китайской Haite Group. Она является авторизованным сервисным центром Gulfstream, Embraer и Dassault Falcon Jet, а также сертифицирована для обслуживания самолётов Bombardier.



Индийская ВАОА добивается рационализации регулирования деловой авиации в стране

Индийская ассоциация операторов деловой авиации (ВАОА) добивается гармонизации нормативных требований с мировыми стандартами и отражения роли отрасли в национальной экономике. На конференции в Хайдарабаде на прошлой неделе Международный совет деловой авиации (IBAC) подтвердил свою поддержку усилий группы.

Генеральный директор IBAC Курт Эдвардс сообщил изданию AIN, что организация, входящая в состав ИКАО, будет тесно сотрудничать с ВАОА для ускорения внедрения в Индии экологически чистого авиатоплива, а также навигационных систем ADS-B и GNSS. Он отметил, что рационализация правил может способствовать росту отрасли и позволит деловой авиации развиваться безопасно и устойчиво.



В частности, IBAC выступает за модернизацию подхода Индии к долевному владению. После четырёх лет переговоров Министерство гражданской авиации страны разработало долгожданную пересмотренную политику в отношении этой бизнес-модели.

По словам управляющего директора ВАОА Р.К. Бали, новые правила должны быть опубликованы в апреле и вступить в силу с июня. Реформы предусматривают введение специального статуса оператора долевого владения воздушными судами с чётко определенной структурой собственности, рационализацию налогообложения, а также усиление и повышение прозрачности надзора. «Цель состоит в снижении стоимости владения», - сказал Бали. «Мы предложили возложить на поставщика услуг ответственность за эксплуатацию и управление».

В настоящее время в Индии компании, предоставляющие услуги долевого владения, обязаны работать в соответствии с разрешением оператора, не включенного в расписание (NSOP), согласно правовым структурам, разработанным для чартерных перевозок по запросу. По данным ВАОА, такой подход привёл к неопределенности в отношении ответственности, оперативного контроля и надзора за безопасностью. Группа обнаружила, что отсутствие стандартизации договорных условий ещё больше подорвало доверие потенциальных владельцев долевого владения.

Также благодаря лоббистской деятельности ВАОА в Министерстве гражданской авиации Индии было

создано вертолётное подразделение. Ожидается, что это обеспечит более целенаправленную поддержку операторам, участвующим в государственных инициативах по расширению таких направлений, как медицинская эвакуация и региональная транспортная доступность. Новый бюджет, вступающий в силу с 1 февраля, предусматривает поддержку 120 субсидируемых маршрутов.

В ходе конференции в Хайдарабаде Санни Гуглани, глава подразделения Airbus Helicopters в Индии и Южной Азии, объявил о первых новых заказах своей команды в 2026 году. Неназванный частный заказчик приобретает два вертолёта H160 и первый в Индии H175. Он отметил, что эта сделка свидетельствует о зрелости рынка вертолётной техники, на котором клиенты отдают приоритет более высоким характеристикам и надёжности.

В прошлом году в Индию было поставлено более 30 новых гражданских вертолётных, что значительно превышает показатели последних лет, когда их количество исчислялось единичными поставками. В 2025 году количество вертолётных, зарегистрированных в соответствии с правилами NSOP Индии, увеличилось с 213 до 225.

Компания Airbus поставила модели H125, H130 и H135 для различных сценариев использования, включая оказание экстренной медицинской помощи, религиозные паломничества и чартерные рейсы для бизнеса. Заказчики Leonardo приобрели несколько вертолётных AW109 и AW119, а компания Bell поставила несколько 407GX и 412.

Ассоциация воздушных чартеров и AERO Friedrichshafen объявляют о стратегическом партнёрстве

Международная торговая ассоциация The Air Charter Association (ACA) объявляет о партнёрстве с AERO Friedrichshafen в рамках 32-й ведущей мировой выставки авиации общего назначения, которая пройдет с 22 по 25 апреля 2026 года в городе Фридрихсхафен, Германия. Выставка AERO Friedrichshafen привлекает более 32000 посетителей и 756 экспонентов из более чем 38 стран.

Ассоциация воздушных чартеров (ACA) впервые примет участие в выставке и с нетерпением ждёт встречи со своими членами и коллегами по отрасли. Как организация, представляющая интересы отрасли авиаперевозок, ACA продвигает передовые методы работы посредством аккредитации, профессионального обучения и поддержки будущего отрасли через программу стажировок ACA. Предоставляя своим членам экспертные консультации, выступая в качестве лоббиста во взаимодействии с властями и правительствами, ACA также организует непревзойдённые мероприятия для налаживания деловых связей.

Во вторник, 21 апреля, в выставочном центре Messe Friedrichshafen ассоциация проведёт новый курс «Основы чартерных авиаперевозок». Запуск курса запланирован на март. Он призван поддержать начинающих специалистов и тех, кто хочет войти в отрасль, предоставляя всестороннее введение в основные авиационные знания, ориентированные на отрасль чартерных авиаперевозок.

Кроме того, 22 апреля ACA проведет свой региональный форум ЕС в рамках AERO Friedrichshafen. В форуме примут участие ведущие представители отрасли, которые обсудят последние тенденции в

сфере чартерных авиаперевозок. Предыдущие форумы были посвящены отношениям между брокерами и операторами, отраслевым нормам, технологиям, кибербезопасности и устойчивому развитию. Полная программа панельных дискуссий и список спикеров будут доступны заранее.

После регионального форума ЕС ассоциация вы-

ступит соорганизатором вечернего приёма для налаживания деловых контактов, который станет прекрасной возможностью для членов ассоциации завести новые знакомства.

Члены ACA, впервые участвующие в выставке AERO Friedrichshafen, также получают скидку на участие в выставке 2026 года.



Впервые за более чем год трафик снижается две недели подряд

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 4-й неделе 2026 года (с 26 января по 1 февраля) трафик бизнес-джетов во всём мире превысил 65000 рейсов, что на 1% меньше, чем на той же неделе прошлого года. Это всего лишь четвёртая неделя за последний год, когда наблюдается снижение показателей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, и первый случай, когда на протяжении более года снижение наблюдается две недели подряд. За последние четыре недели (с 2-й по 5-ю неделю 2026 года) мировая активность показала рост на 2% в годовом исчислении, сохраняя невысокие темпы роста, наблюдавшиеся и в 2025 году по сравнению с 2024.

Главное событие недели: Санта-Клара готовится к наплыву бизнес-джетов во время Суперкубка

В это воскресенье, 8 февраля, в Санта-Кларе, штат Калифорния, состоится 60-й ежегодный Супербоул НФЛ, где за чемпионский титул будут бороться команды «Нью-Ингленд Пэтриотс» и «Сиэтл Сихокс».

Прошлогодний Суперкубок в Новом Орлеане, штат Луизиана, привлек значительное количество бизнес-джетов в аэропорты города. В дни, предшествовавшие мероприятию и во время его (6-9 февраля), в Новый Орлеан прибыло почти 800 бизнес-джетов, что более чем на 250% больше, чем годом ранее. 85% этого трафика пришлось на международный аэропорт имени Луи Армстронга в Новом Орлеане и аэропорт Лейкфронт.

Market	Week 05	% Change vs W05 2025
North America	45524	-2%
Europe	8389	0%
Middle East	1385	0%
Africa	792	-4%
Asia	2172	4%
South America	2544	16%
Global	65290	-1%

Глобальный трафик бизнес-джетов: региональные показатели

На следующий день после Суперкубка (10 февраля) аэропорты Нового Орлеана зафиксировали 579 вылетов, что более чем в десять раз превышает показатель за тот же день предыдущего года. Если сравнить средний прирост трафика в аэропортах на следующий день после Суперкубка со средним показателем за февраль, то можно ожидать аналогичного увеличения активности бизнес-джетов в районе Санта-Клары, где ожидается более 600 вылетов на следующий день после Суперкубка.

Анализ показателей по регионам

Северная Америка: Техас по-прежнему ощущает последствия суровой зимней бури

Активность бизнес-джетов в Северной Америке оказалась ниже, чем на мировом рынке, снизившись на 2% в течение 5-й недели по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. На ключевой рынок США приходилось 97% всех рейсов бизнес-джетов в Северной Америке, и здесь снижение тоже составило 2%. В отличие от общей тенденции в США, на уровне штатов Флорида и Калифорния на прошлой неделе продемонстрировали сильный рост – на 10% и 9% соответственно.

В Техасе, напротив, по всей видимости, всё ещё ощущаются последствия сильного зимнего шторма в конце января, и количество рейсов на пятой неделе 2026 года сократилось на 5% (более чем на 200 полётов). За последние четыре недели (2-5 недели 2026 года) лидирует Флорида с ростом на 9% по сравнению с аналогичным четырёхнедельным периодом прошлого года, за ней следуют Калифорния с ростом на 8% и Техас с ростом на 2%.

Европа: Швейцария демонстрирует рост на 12%, в то время как основные рынки стагнируют

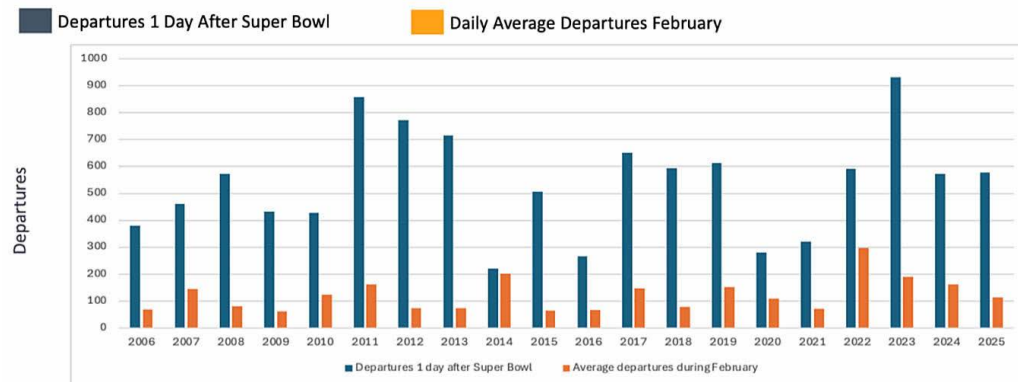
Трафик бизнес-джетов в Европе на 5-й неделе остался неизменным и составил около 8400 рейсов. Среди ведущих европейских стран Швейцария показала лучшие результаты с ростом на 12% по сравнению с той же неделей прошлого года, а также Германия была ещё одной ведущей страной, показавшей увеличение, хотя и всего на 1%.

В Великобритании, Франции и Италии на прошлой неделе наблюдалось небольшое снижение на 1%, 2% и 3% соответственно. Четырёхнедельный тренд в Европе (2-5 недели 2026) вырос на 1% по сравнению с прошлым годом, при этом Италия продолжает лидировать в этом показателе, показав рост на 7%, в то время как Германия и Франция снизились на 1% и 4% в годовом исчислении соответственно.

Остальной мир: Южная Америка продолжает восходящий тренд с ростом на 16%

В целом, регионы за пределами Северной Америки и Европы на пятой неделе показали умеренный однозначный рост в годовом исчислении, увеличившись на 6%. На региональном уровне Южная Америка лидировала по росту с впечатляющими 16% увеличения трафика по сравнению с пятой неделей прошлого года, за ней следует Азия с ростом на 4%.

На Ближнем Востоке на прошлой неделе трафик остался без изменений в годовом исчислении, в то время как Африка снизилась на 4%. За последние четыре недели Южная Америка значительно опережает прошлогодние показатели по количеству рейсов (рост на 15%), количество рейсов в Африке и Азии выросло на 5%, в то время как активность на Ближнем Востоке немного снизилась (падение на 3% в годовом исчислении).



Анализ данных о вылетах бизнес-джетов после Суперкубка с 2006 года

Дополнительный анализ: Крупные vs небольшие операторы

Операторы, имеющие 50 и более эксплуатируемых самолётов, демонстрируют значительно отличающиеся эксплуатационные характеристики по сравнению с небольшими операторами. В 2025 году насчитывалось 46 операторов с 50 и более действующими самолётами, и эти крупные флоты совершили 1,1 млн рейсов на бизнес-джетах, что составляет 28% от всех рейсов на бизнес-джетах, в то время как на операторов с одним самолётом приходилось 26% от общего объёма трафика. Кроме того, в 2025 году на крупных операторов приходилось всего 14% всех эксплуатируемых самолётов, в то время как на операторов с одним самолётом приходится 41% действующего флота, что демонстрирует эффективность использования самолётов крупными компаниями.

В качестве примера можно привести данные об использовании воздушных судов крупными операторами, которые в 2025 году имели средний налёт на один самолёт 452 часа, что более чем вдвое превышает средний налёт для всех остальных операторов, составляющий 195 часов на один самолёт. Наконец, большие операторы также опережают темпы роста рынка: в 2025 году количество вылетов увеличилось на 11% по сравнению с 2024 годом, тогда как на остальном рынке этот показатель составил всего 2%.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «На пятой неделе наблюдалось снижение на 1% в мировом масштабе, поэтому мы видим две недели подряд небольшого спада после первоначально сильного начала года. За последние четыре недели наблюдается тенденция к росту на 2%, что говорит о стабильном спросе, даже несмотря на некоторые недельные колебания. Что действительно интересно в нашем анализе крупных операторов, так это то, что они имеют средний налёт на один самолёт 452 часа, в то время как все остальные – всего 195 часов. Это демонстрирует эффективность работы основных игроков, а также их более быстрый рост по сравнению с остальным рынком: 11% против 2%».

Прогнозы поставок показывают рост в преддверии публикации отчёта GAMA

Одним из ежегодных отраслевых мероприятий является обзор состояния отрасли, в котором Ассоциация производителей авиации общего назначения (GAMA) публикует данные о поставках за предыдущий год для широкого круга предприятий и отрасли авиации общего назначения. Этот отчёт, за которым следят аналитики, является одним из ключевых показателей общего состояния отрасли.

К началу четвёртого квартала 2025 года поставки бизнес-джетов уже выросли на 10%, до 554 воздушных судов. Это создаёт предпосылки для успешного завершения 2025 года, и если Embraer является предвестником того, что нас ждёт, то бразильский производитель завершил 2025 год успешно: его подразделение по производству бизнес-джетов по-

ставило за год 155 самолётов, что является самым высоким показателем за последние 15 лет и на 25 джетов превышает показатели предыдущего года.

Подобные результаты не вызывают удивления. В своих прогнозах поставок бизнес-джетов на 10 лет, опубликованных позднее в прошлом году, Honeywell Aerospace и JetNet пришли к единому мнению о дальнейшем устойчивом росте отрасли, принимая во внимание последние экономические данные, тенденции в области закупок, объявленные портфели заказов производителей и новые самолёты, находящиеся в стадии разработки.

Эти прогнозы не являются точной наукой, как с готовностью признают сами прогнозисты. Неожиданные факторы, такие как геополитиче-

ские волнения, экономические спады или даже глобальные пандемии, могут повлиять на эти результаты таким образом, о котором аналитики могут только догадываться.

В конце 2023 года Honeywell прогнозировала, что поставки бизнес-джетов в 2024 году впервые с 2019 года превысят отметку в 800 единиц. Это оказалось чересчур оптимистичным прогнозом, в отчёте 2024 года GAMA объявила о поставках в общей сложности 764 бизнес-джетов. За вычетом однодвигательного «персонального» джета Cirrus SF50 Vision, который Honeywell не учитывает в своём годовом прогнозе, количество поставок в 2024 году сократилось до 663, что указывает на некоторые проблемы, сохраняющиеся в цепочке поставок из-за глобальной пандемии. Последний прогноз Honeywell, представленный накануне NBAA-BACE 2025 в октябре, предсказывал, что к концу 2025 года производители передадут заказчикам 740 бизнес-джетов (опять же, за исключением категории персональных джетов). Если это подтвердится, то это будет самый высокий показатель продаж в данном сегменте с 2019 года.

Согласно прогнозу Honeywell, в течение следующего десятилетия производители бизнес-авиации поставят 8500 бизнес-джетов. Хотя этот объём останется неизменным в течение последних четырёх лет, поскольку производители боролись с восстановлением цепочки поставок после Covid, в отчёте прогнозируется увеличение стоимости этих самолётов до \$283 млрд, что является самым высоким показателем за всю историю исследования. По расчётам Honeywell, две трети от этой суммы придётся на сегмент самолётов с большим салоном.



«Я бы сказал, что начиная с 2023-2024 годов, а теперь и в этом году, мы наблюдаем улучшения во всех цепочках поставок, в том числе и в нас самих, и вы также видите это в фактическом объёме производства производителей, которые увеличивают поставки», - сказал Кевин Шваб, менеджер по стратегическому планированию Honeywell Aerospace. «Если вы посмотрите на рекомендации производителей и на то, как у нас обстоят дела с поставками в этом году, я думаю, что мы на самом деле выходим из этого периода и начинаем поставлять то количество бизнес-джетов, которое необходимо отрасли».

В 2025 году JetNet прогнозирует поставку примерно 820 бизнес-джетов, что на 8% больше, чем в прошлом году. Если этот прогноз подтвердится, то это будет первый год после 2019 года, когда поставки превысили планку в 800 джетов, существовавшую до пандемии, и всего лишь второй раз с 2009 года, когда начался глобальный экономический спад. JetNet действительно включает в свои расчеты миниатюрный Vision Jet, и в прошлом году компания Cirrus поставила более 100 таких однодвигательных реактивных самолётов. По прогнозу JetNet, до 2034 года будет поставлено 9700 бизнес-джетов на сумму \$335 млрд. в ценах 2025 года.

По прогнозу Honeywell, в 2026 году объём поставок увеличится на 5% по сравнению с 2025 годом. «В 2026 году мы ожидаем, что количество самолётов будет примерно на 8% выше, чем в 2019 году [до пандемии], и из-за увеличения доли крупных джетов, сейчас, в 2026 году, мы ожидаем почти на 25% больше, чем в 2019 году, с точки зрения стоимости поставляемых самолётов», - отметил Шваб.

В ближайшей перспективе, согласно прогнозу, 71% поставок воздушных судов будет осуществляться в Северную Америку, 14% – в Европу, примерно 7% – в Латинскую Америку, 5% – в Азиатско-Тихоокеанский регион и 3% поставок бизнес-джетов будут осуществляться на Ближний Восток и в Африку. Шваб отметил, что на Северную Америку будет приходиться 69% стоимости самолётов из-за её более разнообразного парка.

«Это большая часть того, что я бы назвал региональными перелётами, поэтому доля стоимости самолётов, которые поставляются в Северную Америку, немного ниже, чем количество, и это только потому, что у нас больше лёгких самолётов» - пояснил Шваб. Это контрастирует с такими регионами, как Азиатско-Тихоокеанский регион и Ближний Восток, на долю которых, как ожидается, будет приходиться более высокий процент крупных джетов из-за географии и удалённости от мировых финансовых центров.

В течение 10-летнего прогнозного периода Honeywell ожидает ежегодный рост в среднем на 3%, при этом рынок будет довольно равномерно распределён между самолётами лёгкого, среднего и сверхдальнего класса. Компания не ожидает возврата к эпохе бурного роста, предшествовавшей глобальному финансовому кризису, когда в 2008 году было поставлено более 1300 самолётов, но она прогнозирует устойчивый рост в 2030-х годах. «То, что мы ожидаем в конце нашего прогнозного периода, – это приблизиться к этому показателю, а затем сохранить его», - сказал Шваб. «Хотя мы, возможно, и не достигнем того пика, на котором были, мы подозреваем, что сможем производить около

900 самолётов в год, и это станет новой нормой, а затем будет и дальнейший рост».

Аналитическая компания Jefferies, ссылаясь на результаты своего последнего опроса, сообщила, что брокеры подержанных самолётов больше не ссылаются на геополитические риски в качестве движущей силы рынка. В июньском опросе 27% опрошенных отметили эти опасения. Однако брокеры (44%) в настоящее время обеспокоены возможным замедлением экономического роста на ключевых рынках, а также длительными сроками выполнения заказов и проблемами в цепочке поставок (22%). Ожидается, что в этом году на рынке будут лидировать состоятельные люди, а спрос в секторе отдыха и со стороны правительства будет снижаться.

В декабре в продаже было 1124 воздушных судна, что составляет 4,4% от общего парка. Это на 11% меньше, чем в прошлом году, и на 5% меньше, чем в июне. Jefferies добавила, что около 60% продаж приходится на замену воздушных судов.

По словам Кристофа Колера, основателя и управляющего директора WingX, дочерней компании JetNet, в сентябре прошлого года по всему миру было выполнено 4,5 млн рейсов на бизнес-джетах и турбовинтовых самолётах, что на 3,7% больше, чем в 2024 году, при этом 67% из них приходится на Северную Америку. Это увеличение является частью более масштабного общего изменения в лётной активности после пандемии. С 2019 года количество рейсов увеличилось на 33%, что делает это лето самым загруженным за всю историю наблюдений.

Выставкам бизнес-авиации приходится адаптироваться к меняющимся потребностям рынка

Когда в октябре в Лас-Вегасе завершилась 78-я ежегодная выставка деловой авиации NBAA (BACE), многое выглядело знакомо. Была статическая экспозиция примерно из 50 воздушных судов, выставочный зал, заполненный разнообразными экспонентами, демонстрирующими свою продукцию, вступительная сессия с участием известного кантри-певца и лётчика Дирка Бентли и чествования выдающегося деятеля авиации и бизнеса Стюарта Уолтона, а также привычный набор приёмов и торжеств.

Однако для ассоциации, являющейся ветераном в

сфере организации мероприятий, съезд 2025 года также стал временем «проверки и обучения». Джо Дамато, старший вице-президент по мероприятиям и профессиональному взаимодействию NBAA, объяснила изменения, начиная от «переосмысленной» организации статической экспозиции под названием «Aircraft Connection» и заканчивая добавлением переходной программы «Military Connect».

«Они были [разработаны] для удовлетворения потребности BACE как сообщества – места, где каждый мог бы найти то, что было создано именно для него; проще говоря, чтобы помочь людям найти

своих единомышленников», - продолжила Дамато. «Это важно для наших экспонентов, спонсоров, посетителей, волонтеров и докладчиков. Поэтому мы проводили тестирование и обучение, понимая, что именно обратная связь определит дальнейший путь. Мы много слушали».

Как и многие другие мероприятия, выставка BACE, которая является ключевым событием для NBAA и местом встречи сообщества деловой авиации, сталкивается с меняющимися предпочтениями посетителей и, что немаловажно, участников выставки.

Такие мероприятия, как BACE и его глобальные аналоги – EBACE в Европе, ABACE в Азии и LABACE в Латинской Америке – не только объединяют людей, но и служат центральной площадкой для демонстрации воздушных судов, запчастей и услуг потенциальным клиентам, а также для взаимодействия с поставщиками и местным сообществом в своих регионах. Однако в последние годы они столкнулись с трудностями.

Давние участники конференции и лидеры отрасли, такие как отраслевой аналитик и специалист по данным Ролланд Винсент и авиаброкер Джей Месингер, отметили, что многие изменения произошли по мере того, как COVID-19 изменил способы взаимодействия людей. По меньшей мере, он ускорил эти изменения у производителей.

«Этот вопрос уже несколько лет находится в центре внимания крупных отраслевых ассоциаций и, конечно же, производителей», - сказал Винсент, президент Rolland Vincent Associates. «Как и во



многих других отраслевых и социальных тенденциях, COVID-19 стал мощным катализатором этих изменений».

Джей Месингер отметил, что во время пандемии COVID-19 произошло несколько событий: отрасль росла — непредсказуемо — в то время как численность состоятельных людей увеличивалась. Однако корпорации не процветали. С началом пандемии COVID-19 многие мероприятия были отменены. Производители продолжали продавать и производить самолёты, но им нужно было найти способ связаться с покупателями, сказал Месингер. «Мы разработали несколько новых методов связи с этими людьми». Вместо этого производители

и другие компании активизировали свою деятельность, связанную с частными мероприятиями. И в этом они добились значительного успеха.

Компании уже ощущали на себе бремя расходов на участие в крупных выставках деловой авиации, а также в других мероприятиях, таких как Парижский авиасалон, Dubai airshow и Фарнборо. Частные мероприятия позволили ограничить аудиторию и контролировать расходы. Это изменило стратегии компаний, особенно производителей, которые вместо этого сосредоточились на собственных мероприятиях, но также пробовали новые или отличающиеся форматы для выхода на неосвоенные или новые рынки.



Например, выставка Aero Friedrichshafen, долгое время считавшаяся скорее выставкой лёгкой авиации общего назначения, чем конвенцией деловой авиации, становилась всё более привлекательной, открывая двери на рынок Центральной Европы. Дубай предоставил доступ к потенциально прибыльному рынку Ближнего Востока, а также к растущим рынкам оборонной промышленности, где деловая авиация добивается всё больших успехов.

Такие выставки, как ABACE, совсем исчезли, что побудило некоторых производителей перебраться в Сингапур, а затем поэкспериментировать с новыми выставками, такими как Aero Asia в Чжухае, Китай, которая прошла в прошлом году во второй раз, и первым форумом и выставкой Business Aviation Asia Forum & Expo в Сингапуре. И, конечно же, Париж и Фарнборо всегда привлекали оборонные предприятия. Даже в Латинской Америке такие выставки, как Catarina Aviation Show в Бразилии, начали набирать обороты.

А затем в мае 2023 года произошло нарушение безопасности мероприятий, когда от 80 до 100 протестующих прорвались через ограждение в аэропорту Женевы в Швейцарии и проникли на статическую экспозицию выставки EBACE. Семь протестующих приковали себя наручниками к самолёту Gulfstream — трое к передней стойке шасси, а четверо к поручням входной двери в салон. Остальные пристегнулись к другим самолётам.

Винсент подчеркнул значимость момента. «Я находился на пандусе всего через несколько мгновений после нападения протестующих на выставке

ЕВАСЕ, в тот самый момент, когда, сами понимаете, что произошло. Это было шокирующее зрелище, и в некотором смысле это стало сигналом конца эпохи», - сказал он.

В следующем году организаторы ЕВАСЕ усилили меры безопасности, но ни Gulfstream, ни Bombardier не участвовали в выставке, несмотря на это повышение уровня защиты. Однако ни одна из компаний не назвала безопасность причиной своего отказа от участия, вместо этого подчеркнув своё стратегическое решение сосредоточиться на других мероприятиях.

Но помимо инцидента с протестующими, ЕВАСЕ уже сталкивалась с жалобами на то, что выставка проводилась только в Женеве, что многие сочли дорогостоящим мероприятием. В 2019 году европейский оператор Luxaviation публично отказался от участия в ЕВАСЕ, сославшись на высокие затраты, связанные с участием в выставке.

Всё это совпадало с более масштабными макроэкономическими событиями. «Ценность крупных торговых выставок, несомненно, связана с экономическими и деловыми циклами. Учитывая, что портфель заказов на новые бизнес-джеты растянут более чем на два года, а инфляция и цены на поездки привлекают внимание руководства к маркетинговым расходам, трудно сказать, что сейчас можно получить значительную краткосрочную отдачу от инвестиций», - отметил Винсент. «Повышенные требования к безопасности и личной охране здоровья (помните COVID-19?) совпадают с очень высокими затратами и рисками, связанными с присут-

ствием демонстрационных образцов самолётов на мероприятии, где может быть слишком много неконтролируемых факторов».

Но для Винсента это не свершившийся факт. «Кажется, маятник уверенно качнулся в одну сторону, но всё меняется, и это тоже пройдёт. Перемены приносят возможности и стимулируют к инновациям. Мы уже видим примеры этого, в частности, на ЕВАСЕ и NBAA-BACE».

После того как в августе 2024 года ЕВАА и NBAА прекратили свое многолетнее партнёрство, ЕВАА подтвердила, что выставка ЕВАСЕ состоится в 2025 году. Мероприятие, прошедшее в мае 2025 года, было значительно сокращено: отсутствовали статические экспозиции, пресс-конференции, а большие зоны для нетворкинга и тематические сцены были стратегически размещены по всей уменьшенной площади, где раньше располагались экспоненты.

Однако зоны для налаживания деловых контактов оказались успешными, объединив европейское сообщество деловой авиации и другие заинтересованные стороны, а разнообразие тематических сессий часто приводило к тому, что на всех трёх сценах не хватало мест. Главным вопросом выставки стало, где же ЕВАСЕ пройдет в следующий раз; представители ЕВАА вели переговоры о возможном переносе выставки или, по крайней мере, о её ротации.

Однако после ЕВАСЕ в ЕВАА произошли изменения в руководстве: генеральный секретарь Хольгер

Крамер и главный операционный директор Роберт Балтус покинули свои посты, а на должность руководителя организации был назначен Стефан Бенц – бывший руководитель Luxaviation.

В последующие недели ЕВАА сделала объявление, которое удивило некоторых: выставка ЕВАСЕ вернётся в Женеву. Более того, она вернёт статическую экспозицию. Но теперь будет проводиться выставка раз в два года, с чередованием мест проведения.

В то же время, Aero Friedrichshafen активно интегрируется в сообщество деловой авиации. Шоу превратилось в крупнейшую в Европе выставку авиации общего назначения, привлекавшую всё – от экспериментальных воздушных судов и новинок до турбовинтовых самолётов. Однако в 2025 году выставка открыла павильон для деловой авиации, чтобы расширить охват всего сектора, и привлекла интерес крупнейших производителей бизнес-джетов и их поставщиков, стремящихся выйти на рынок Центральной Европы. Это помогло заполнить пробел, образовавшийся из-за отсутствия статической экспозиции на ЕВАСЕ 2025.

Организаторы Aero Friedrichshafen заявляют, что цель состоит не в замене ЕВАСЕ, а в дополнении к этой выставке, посвященной исключительно деловой авиации. Пока неизвестно, повлияет ли это на ЕВАСЕ и её статическую экспозицию.

NBAА также внесла изменения в свою статическую экспозицию в аэропорту Las Vegas Executive Airport в Хендерсоне, штат Невада, снова надеясь сделать её более привлекательной для постоянных участ-

ников-производителей. В рамках принципа «тестирования и обучения» они сократили продолжительность переименованной выставки Aircraft Connection до полутора дней, отказавшись от больших шале, чтобы обеспечить обзор со всех сторон, и запланировали празднование «золотого часа» для привлечения посетителей. К сожалению, «золотой час» был отменен из-за сильного ветра, но посетители явно оценили это событие.

Эти изменения были призваны не только привлечь посетителей на статическую экспозицию, но и немного разгрузить производителей, сократив время, которое им приходилось бы тратить на содержание самолётов на земле и в простоях. Кроме того, NBAA попробовала нечто новое: организацию мероприятий для семейных офисов с целью привлечения ключевых покупателей, снова вернувшись к формату B2C.



Эти изменения могут иметь решающее значение для ассоциаций. «Для производителей и организаторов мероприятий – отраслевых ассоциаций, последние из которых зависят от этих мероприятий для финансирования значительной части своих операционных бюджетов, главный вопрос, стоящий более \$64 млн, звучит так: «Как привлечь реальных клиентов на эти мероприятия?» - спросил Винсент. «Поскольку бизнес-авиация продолжает расширяться на международном уровне, новые клиенты будут ожидать возможности лично ознакомиться с новейшими технологиями. В таких условиях ни один производитель не захочет выделяться своим отсутствием».

Возможно, в деловой среде, занимающейся организацией конференций и выставок, упускается из виду тот аспект налаживания деловых связей, который стремятся развивать EBACE и NBAA. Для многих участников конференций из сообщества деловой авиации это стало ключевым фактором привлекательности мероприятия.

«Существует огромная потребность в возможностях для налаживания связей, установления контактов и обмена передовым опытом, и я думаю, что у нас в NBAA есть возможность объединять разные группы людей и организовывать масштабные мероприятия», - сказал Эд Болен, президент и генеральный директор NBAA. «У нас есть возможность помочь людям найти способы сделать масштабное мероприятие временами небольшим и камерным, но при этом ощутить энергию и масштаб всей отрасли».

Устаревшие ограничения, новые возможности в авиации Юго-Восточной Азии

В то время как сектор коммерческой авиации Юго-Восточной Азии демонстрирует неравномерное восстановление после пандемии, рынок деловой авиации уверенно, хотя и сдержанно, растёт. Благодаря увеличению благосостояния и корпоративному спросу, показатели роста отрасли указывают на то, что рынок всё ещё находится на стадии формирования относительно экономического веса региона.

Цифры показывают как динамику развития, так и масштаб открывающихся возможностей. В беседе с изданием AIN Адам Коуберн, управляющий директор Alton Aviation Consultancy из Сингапура, за-

явил, что количество рейсов бизнес-джетов в регионе с 2019 годаросло со среднегодовым темпом 7,8%. Он назвал Таиланд и Вьетнам лидерами этого роста, хотя и с разных исходных точек.

«Трафик бизнес-джетов в Таиланде с 2019 года увеличился более чем вдвое. Международный аэропорт Дон Муанг в Бангкоке остаётся вторым по загруженности аэропортом деловой авиации в Юго-Восточной Азии с примерно 2700 операциями в год, уступая только аэропорту Селетар в Сингапуре с примерно 4000 вылетами. Во Вьетнаме также с 2019 года наблюдается двузначный рост, 11% в год, хотя и с гораздо более низкой базы».



По словам Коуберна, на более крупных, устоявшихся рынках – в Сингапуре, Индонезии, Малайзии и на Филиппинах – с 2019 года наблюдается более стабильный рост на уровне средних однозначных значений, с недавним небольшим спадом по сравнению с пиковыми показателями после пандемии COVID-19. В каждой из них ежегодно совершается более 2000 рейсов. Однако эта концентрированная активность представляет собой лишь небольшую часть мирового спроса. Коуберн отметил, что несмотря на то, что в Юго-Восточной Азии проживает около 8% населения мира, на неё приходится всего 0,6% мирового трафика бизнес-джетов.

Что касается регулярного авиасообщения, он отметил, что восстановление после пандемии в регионе происходит крайне неравномерно. В то время как глобальная пропускная способность коммерческой авиации к 2024 году вернулась к доковидному уровню, в Юго-Восточной Азии ситуация выглядит неоднозначной.

«Вьетнам (на 24,0% выше уровня 2019 года, если судить по количеству пассажиро-километров), Сингапур (на 5,5% выше) и Малайзия (на 1,2% выше) сейчас восстановили свои доковидные показатели в коммерческой авиации», - сказал он. «Однако ряд ключевых рынков по-прежнему отстает. Камбоджа (на 40,4% ниже уровня 2019 года), Индонезия (на 8,3% ниже), Таиланд (на 7,1% ниже) и Филиппины (на 2,1% ниже) ещё не в полной мере осуществили восстановление после пандемии COVID-19».

Коуберн объясняет значительную часть дефицита в Камбодже и Таиланде резким сокращением числа китайских туристов, отчасти связанным с опа-

сениями по поводу личной безопасности в этих странах. Он добавляет, что универсальной проблемой для всех сегментов остается производство новых самолётов. «Ограничения в цепочке поставок, влияющие на способность производителей поставлять воздушные суда, продолжают препятствовать расширению провозных мощностей в Юго-Восточной Азии, как и во всём остальном мире».

Тем не менее, в условиях этого дефицита деловая авиация в Юго-Восточной Азии часто рассматривается как второстепенный вариант. «В большинстве мест региона деловые самолёты часто конкурируют с коммерческими рейсами за пространство – взлётно-посадочные полосы, перроны, воздушное пространство и так далее, – в то время как бизнес-модели аэропортов и инвестиции в инфраструктуру, как правило, сосредоточены на оптимизации пассажиропотока коммерческих авиакомпаний», – сказал Коуберн.

По словам Дженни Лау, вице-председателя Sino Jet Group, базирующейся в Гонконге, которая также является вице-председателем Азиатской ассоциации деловой авиации, для действующих деловых операторов преодоление этих структурных препятствий является повседневной реальностью. По её словам, среди наиболее актуальных проблем – двойная задача: сокращение кадрового резерва и жёсткая конкуренция за доступ к инфраструктуре.

«Во-первых, нехватка квалифицированных специалистов и рост стоимости рабочей силы стали основными проблемами для устойчивого развития отрасли», – сказала Лау изданию AIN. «Эта про-

блема не только финансовая – она также касается того, можно ли постоянно поддерживать высокий уровень качества обслуживания и стандартов безопасности в долгосрочной перспективе».

«Кроме того, ограничения пропускной способности и доступа к ключевым точкам инфраструктуры становятся всё более выраженными. В часы пик доступ к слотам для бизнес-джетов, местам стоянки премиум-класса и услугам наземного обслуживания (FBO) в крупных аэропортах Юго-Восточной Азии приближается к пределу. Обеспечение стабильного и приоритетного доступа к инфраструктуре стало крайне важным для обеспечения высокого качества обслуживания клиентов и операционной эффективности, и представляет собой новую разделительную линию между операторами различного масштаба и возможностей».

Несмотря на давление со стороны отрасли, Лау указывает на масштаб Sino Jet и глобальную операционную сеть как на ключевые преимущества. Она заявила, что группа сохранила свой статус крупнейшего оператора в Азиатско-Тихоокеанском регионе в 2025 году шестой год подряд, имея флот из более чем 40 самолётов, и является единственным китайским лидером со стабильным ростом флота. Этот масштаб сочетается с целенаправленной стратегией развития флота, в рамках которой более 95% самолётов имеют просторный салон, включая, по словам компании, крупнейший в мире управляемый флот Gulfstream G650 – более 20 самолётов – наряду с моделями следующего поколения, такими как Bombardier Global 7500.

По словам Лау, эта база активов поддерживает модель обслуживания, разработанную для клиентов, которые отдают приоритет комфорту в салоне, прямым дальним перелётам и управлению активами на протяжении всего жизненного цикла. В основе стратегии Sino Jet лежит то, что компания называет экосистемой «Business Jet+» – переход от «поставщика услуг по авиаперевозкам» к «куратору образа жизни», основанный на данных, которые связывают авиаперелёты с эксклюзивными роскошными впечатлениями.

«Мы наблюдаем новое поколение предпринимателей и состоятельных людей, чьи ожидания от услуг кардинально отличаются», – сказала Лау. «Они ставят во главу угла уникальность впечатлений, глубину культурных особенностей и эмоциональную связь, а не традиционную узнаваемость бренда. Эти клиенты являются основными движущими силами спроса на «персонализированное обогащение» и наиболее активными участниками и бенефициарами нашей экосистемы «Business Jet+»».

Заглядывая в будущее, Лау заявила, что приоритеты на 2026 год включают развитие цифровых технологий и углубление партнёрских отношений для обеспечения бесперебойного сообщения до пункта назначения. Одновременно компания делает стратегическую ставку на будущее мобильности, недавно подписав окончательное соглашение о покупке 50 eVTOL AE200 у Aerofugia с целью преобразования своей сети FBO в вертипорты для интеграции дальнемагистральных джетов с электрическими авиаперевозками на последнем этапе полёта.

Самолёт недели

Оператор/владелец: **BySky**

Тип: **Hawker 850XP**

Год выпуска: **2007 г.**

Место съёмки: **январь 2026 года, Minsk - UMMS, Belarus**



Фото: Дмитрий Петрович