BizavWeek

О бизнес-авиации. Еженедельно.
www.bizavnews.ru
№ 6 (815) 14 февраля 2026 г.

В современной отраслевой прессе, посвящённой деловой авиации, постоянно повторяются заголовки о том, что 2025 год станет самым загруженным годом в истории мировой деловой авиации. Это утверждение в значительной степени основано на показателе, известном как использование бизнес-джетов, который представляет собой количество ежемесячных взлётов и посадок в США, эпицентре использования частных самолетов. На протяжении десятилетий этот показатель публикуется ежемесячно, исходя из предположения, что увеличение использования бизнес-джетов предвещает позитивные перспективы для отрасли. Логика такова: более высокая эксплуатация бизнес-джетов свидетельствует о сильной экономике и оптимистичном отношении пользователей бизнес-джетов. По этой теории, чем больше самолётов используется, тем больше будет интереса к покупке частных самолётов и услуг, что, в свою очередь, будет способствовать развитию отрасли. Ключевой показатель, используемый для оценки активности полётов бизнес-джетов, может оказаться не тем индикатором состояния отрасли, каким его считают в сообществе деловой авиации, полагает отраслевой аналитик Брайан Фоли.

По данным компании Argus International, специализирующейся на исследованиях в области авиации и безопасности, рынок деловой авиации готов к сильному росту в 2026 году, после года, когда во всех основных регионах мира наблюдался рост трафика, увеличились портфели заказов у производителей, произошел бум активности долевого владения, а также возобновление полётов Part 135. В своём ежегодном обзоре деловой авиации за 2025 год, в котором освещаются операционные данные TraqPak, Argus отметила, что прошлый год начался с оптимизма по поводу того, что отрасль наконец-то сможет вернуться к устойчивому росту. «По мере официального завершения года мы задаёмся вопросом, смогут ли значительные успехи, достигнутые нами в течение года, сохраниться и в 2026 году», - отметили в Argus. Ссылаясь на позитивные результаты прошлого года, в Argus добавили: «Перспективы на 2026 год выглядят весьма многообещающими».

Во время Суперкубка НФЛ трафик в Сан-Франциско вырос в 3 раза от обычного

WINGX: Super Bowl LX привлёк более 1000 бизнес-джетов. Наиболее интересно сравнить нынешний всплеск трафика с Суперкубком 2016 года в Сан-Франциско. Трафик на следующий день был практически идентичным в 2016 и 2026 годах, но коэффициент всплеска в этом году снизился с 5х до примерно 3х стр. 22

Операторы сталкиваются со сложными задачами управления рисками

В течение нескольких недель авиаперевозчики сталкивались с повышенными опасениями по поводу безопасности из-за надвигающейся угрозы дальнейшего военного конфликта между США и Ираном. Эксперты говорят, что ситуация требует неустанной бдительности для обеспечения безопасности полётов стр. 24

Брайан Фоли: использование бизнес-джетов – не совсем верный показатель состояния отрасли

Ключевой показатель, используемый для оценки активности полётов бизнес-джетов, может оказаться не тем индикатором состояния отрасли, каким его считают в сообществе деловой авиации, полагает отраслевой аналитик Брайан Фоли

стр. 26

Санкции как налог на роскошь: время «растопыренных пальцев» прошло

У деловой авиации Республики Татарстан полный джентльменский набор: разнообразие типов — Challenger, Global, Legacy, Phenom, Falcon, техобслуживание и, как выясняется, аж четыре авиакомпании. По числу бортов — примерно 10% деловой авиации РФ стр. 28

Российская выставка деловой авиации RUBAE 2026 пройдет 15 и 16 сентября

Российская выставка деловой авиации RUBAE 2026 традиционно пройдет на территории московского аэропорта «Внуково-3» 15 и 16 сентября.

Как рассказали в оргкомитете выставки, в ближайшие дни для экспонентов будут открыты два важнейших инструмента: план павильона – где будущие участники первыми выберут оптимальную локацию для своего стенда, чтобы привлечь максимум целевой аудитории, и заявка на участие – упрощенная форма для регистрации экспонентов.

«В течение двух дней участникам и посетителям будут предоставлены возможности для обсуждения и решения ключевых вопросов отрасли, которая как никогда нуждается в поддержке и развитии. Среди участников и гостей выставки ожидаются представители государственных корпораций, ведущие компании отрасли, частные инвесторы и другие игроки рынка деловой авиации. Эти два дня станут эпицентром передовых технологий, ключевых переговоров и демонстрации будущего бизнес-авиации», - резюмируют в оргкомитете.

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

Джет Порт

Vista заказала 40 самолётов Bombardier Challenger 3500

Компании Bombardier и Vista объявили о сделке по приобретению 40 бизнес-джетов Challenger 3500 с опционом на покупку ещё 120 самолётов. Первоначальный заказ оценивается в $1,18 млрд, исходя из прейскурантных цен 2026 года, а общая стоимость может достичь $4,72 млрд. Поставки начнутся немедленно и будут осуществляться поэтапно.

«Компания Bombardier была пионером в категории суперсредних самолётов, и с моделью Challenger 3500 мы продолжаем поднимать планку для клиентов, предлагая полный пакет характеристик, надёжности и комфорта в салоне», - заявил Эрик Мартель, президент и генеральный директор Bombardier. «Этот значительный заказ свидетельствует о том, насколько хорошо данный самолёт служит нашим клиентам, обеспечивая идеальный баланс передовых технологий, исключительного комфорта и проверенной ценности».

Томас Флор, основатель и председатель совета директоров Vista, добавил: «Это соглашение касается лидерства, готовности и качества обслуживания клиентов. Мы продолжаем наращивать флот, на который наши члены будут полагаться в течение следующего десятилетия, не реагируя на краткосрочные циклы, а инвестируя с ясностью, масштабом и дисциплиной».

В 2024 году Challenger 3500 стал самой поставляемой платформой среди суперсредних самолётов, достигшей отметки в 100 поставленных джетов. Дальность полёта самолёта составляет 3400 морских миль (6297 км), и он может перевозить до 10 пассажиров на максимальной скорости 0,83 Маха.

Пилоты американского бизнес-джета попали в тюрьму в Гвинее

Адвокаты двух американских пилотов, заключённых в тюрьме в Гвинее, подали апелляцию в Верховный суд этой западноафриканской страны с целью добиться их освобождения. Скотт Шленкер и Фабио Нуньес находятся под стражей с 29 декабря после посадки самолёта Gulfstream IV в столице Конакри для дозаправки на пути из Суринама в Дубай.

Местная юридическая фирма Jocamey Avocats подтвердила, что представляет интересы пилотов. Фирма заявила, что добивается «решающего» решения Верховного суда Гвинеи.

Согласно сообщениям местных СМИ, на борту GIV находилась бразильская семья, включая двух детей, когда самолёт совершил посадку в международном аэропорту Конакри имени Ахмеда Секу Туре (GUCY) для технической остановки. Власти арестовали пилотов за якобы несанкционированную посадку и нарушение воздушного пространства страны. Адвокатская фирма Jocamey Avocats сообщила, что запросит согласие пилотов на обнародование дополнительных подробностей дела. Остается неясным, что произошло с самолётом и пассажирами.

Невеста Нуньеса, Лорен Стивенсон, сообщила New York Post, что пилоты оставались в тюрьме даже после того, как ранее апелляционный суд постановил освободить их под залог. Она утверждала, что в дело вмешались гвинейские военные, и заявила, что обвинения против них необоснованны.

Air Charter Service открывает офис в Бельгии

Компания Air Charter Service, ведущий чартерный брокер, объявила об открытии своего 41-го офиса и первого в Бельгии, который открылся в Брюсселе на прошлой неделе.

Александр Бусила, региональный директор ACS по франкоязычному рынку, прокомментировал: «Мы давно планировали открыть офис в Брюсселе, поскольку это ключевой город в Европе благодаря своему центральному географическому положению и двум загруженным аэропортам. Это глобальный политический центр, где расположены несколько региональных и глобальных головных офисов транснациональных корпораций, а также штаб-квартиры Евроконтроль, ЕС и НАТО».

«Мы тесно сотрудничаем с бельгийскими клиентами на протяжении последних четырёх десятилетий и имеем ряд давних клиентов в стране – наличие здесь офиса позволит нам обслуживать их ещё лучше, а также поможет нам заключать больше сделок. Мы привлекли в новый офис опытную команду и будем стремиться к её укреплению в ближайшие месяцы. Это важное событие для ACS, поскольку мы выходим на рынок 21-й страны», - добавил он.

Lufthansa Technik впервые поставила ACJ319neo с системой Gogo Galileo

Компания Lufthansa Technik установила на Airbus ACJ319neo VIP-салон, оснащенный настоящим мрамором. Компания сообщила, что это один из первых VIP-самолётов в мире, оснащенных спутниковой интернет-системой Gogo Galileo LEO с использованием сети Eutelsat OneWeb. Самолёт был собран на базе Lufthansa Technik в Гамбурге, Германия, для частного заказчика, имя которого не разглашается.

В салоне используется настоящий мрамор, который, по словам Lufthansa Technik, «не так уж часто встречается в дизайне салонов самолётов», но этот материал был использован «из-за сочетания прочности и легкости, чтобы идеально соответствовать предпочтениям владельца». Салон также включает системы увлажнения и ионизации воздуха и спроектирован таким образом, чтобы быть «очень тихим».

Система Gogo Galileo, установленная на самолёте, обеспечивает в салоне Wi-Fi сеть для видеозвонков, использования данных в режиме реального времени и бесперебойный доступ в интернет в любой точке мира. Она подключается к низкоорбитальным спутникам OneWeb, а не к традиционным геостационарным спутникам. Lufthansa Technik заявила, что меньшее расстояние между самолётом и низкоорбитальными спутниками обеспечивает более высокую скорость, меньшую задержку и более стабильную работу, а большое количество низкоорбитальных спутников гарантирует непрерывную связь на протяжении всего полёта.

Отличия Ми-34М1 от предшественника

Основной акцент в проекте создания вертолёта Ми-34М1 сделан на переход от поршневого двигателя к газотурбинному, что значительно повышает эффективность и надёжность машины, рассказал главный конструктор Сергей Кислицын.

По словам специалиста, вместе с новым двигателем были полностью переработаны сопутствующие системы, отвечающие за его функционирование. Кроме того, в вертолёте внедрена передовая цифровая система мониторинга параметров, которая интегрируется с современным цифровым двигателем и передаёт все ключевые данные напрямую на дисплей пилота, упрощая управление и повышая безопасность полётов.

Кислицын также поделился планами на ближайшее будущее: в 2026 году команда, работающая над Ми-34М1, сосредоточится на интенсивной сертификационной кампании, чтобы получить сертификат лётной годности. По его оценке, уже в 2027 году вертолёт сможет поступить в эксплуатацию, открыв новые возможности для применения в гражданской авиации.

Напомним, вертолёт Ми-34М1 оснащается двигателем ВК-650В — первым отечественным силовым агрегатом для лёгких вертолётов взлётной массой до 4 тонн. Первый полёт на нём совершили в конце декабря 2025 года, а 4 февраля винтокрылая машина была официально представлена на выставке NAIS 2026.

Универсальная грузовая корзина Dart для Bell 505 получила сертификат EASA

Компания Dart Aerospace получила дополнительный сертификат типа (STC) EASA на свою внешнюю грузовую корзину для вертолётов Bell 505. По данным компании, корзина может использоваться как для служебных, так и для VIP-операций и предназначена для перевозки снаружи таких предметов, как лыжи, инструменты, оборудование и другие грузы.

Корзина оснащена самозапирающейся ручкой для закрытия крышки и газовым амортизатором для облегчения открывания и закрывания. Изделие изготовлено из коррозионностойкой нержавеющей стали и покрыто белым покрытием, предотвращающим появление царапин.

Сертификат EASA STC обеспечивает сертифицированную конфигурацию для европейских операторов, ищущих решение для перевозки грузов на внешней грузовой платформе для лёгкого вертолёта Bell. STC распространяется конкретно на конфигурацию Bell 505 и дополняет существующую линейку универсальных грузовых отсеков Dart, одобренных для Airbus Helicopters H125, Bell 407, Robinson R66 и Leonardo AW119, а также других вертолётов от этих производителей.

eVTOL Eve обзавёлся симулятором

Компания Embraer-CAE Training Services приобрела свой первый полнофункциональный тренажёр, предназначенный для обучения пилотов eVTOL компании Eve Air Mobility.

Полнопилотажный тренажёр (FFS) серии CAE 3000 станет первым подобным устройством, поставленным совместному предприятию Embraer-CAE после того, как в октябре 2024 года оно было выбрано в качестве поставщика услуг обучения для Eve, заявила CAE.

FFS также будет играть «критически важную роль» в процессе сертификации eVTOL компании Eve, заявила CAE. В 2026 году компания Eve Air Mobility планирует провести более 300 испытательных полётов с участием шести предсерийных самолётов. Компания рассчитывает получить типовую сертификацию своего четырёхместного самолёта Eve-100 eVTOL, а первая поставка заказчикам запланирована на 2027 год.

Компания Embraer-CAE Training Services (ECTS) имеет центры подготовки пилотов и наземного персонала для деловой авиации в Далласе, Лас-Вегасе, Сан-Паулу (Великобритания) и Вене. Основанная в 2007 году, она начала свою деятельность с контракта на обучение пилотов и наземного персонала для лёгких бизнес-джетов Embraer Phenom 100 и Phenom 300.

FFS CAE 3000 для Eve включает в себя точную копию кабины пилота, высокоточную систему имитации движений и визуальную систему CAE Prodigy, обеспечивающую реалистичную среду обучения.

Vertical заручилась поддержкой Саудовской Аравии для разработки Valo

В среду британская Vertical Aerospace объявила о партнёрстве в области передовой воздушной мобильности с Саудовским национальным центром промышленного развития (NDIC) и группой компаний AHQ. По данным Vertical, сделка может привести к местному производству самолётов Valo в Саудовской Аравии и «инвестиционным возможностям» с поддерживаемым правительством агентством.

В соответствии с соглашением, сотрудничество с NDIC – подразделением Министерства промышленности и минеральных ресурсов Саудовской Аравии – объединит «глубокий промышленный опыт и финансовые ресурсы», - пояснил генеральный директор Vertical Aerospace Стюарт Симпсон.

Бристольский стартап заявил, что Саудовская Аравия имеет потенциал для поддержки эксплуатации более 1000 шестиместных самолётов Valo.

Дизайн этого серийного варианта, в котором произошли значительные изменения по сравнению с прототипом VX4, был официально представлен в декабре 2025 года.

Первоначально Vertical добивается сертификации самолёта в Великобритании и EASA, планируя начать коммерческую эксплуатацию в 2028 году. По данным компании, первые маршруты, вероятно, будут включать междугородние рейсы в аэропорты.

Vertical считает, что ключевые конструктивные особенности также делают Valo «особенно подходящим для Саудовской Аравии и всего региона Персидского залива». К ним относятся установленные в фюзеляже батареи для защиты от перегрева, усовершенствованные системы терморегулирования и возможность работы при температурах до +45 градусов Цельсия.

JetAviva приходит в Бразилию

Компания JetAviva, занимающаяся продажей и приобретением деловых самолётов, усиливает своё внимание к бразильскому рынку деловой авиации, назначив управляющего директора Тимона Хубера руководителем операций в регионе. Хубер, уроженец Бразилии с сорокалетним опытом работы в Embraer, будет распределять своё время между штаб-квартирой JetAviva в Форт-Лодердейле и Рио-де-Жанейро, сохраняя при этом контроль над Мексикой и другими рынками Центральной и Южной Америки.

Этот шаг позволит компании извлечь выгоду из статуса Бразилии как второго по величине в мире рынка бизнес-авиации за пределами США, где эксплуатируется более 1100 бизнес-джетов.

«Бразилия представляет собой стратегический приоритет для JetAviva, поскольку мы опираемся на многолетний опыт работы в отрасли», - сказала генеральный директор компании Эмили Дитон. «Благодаря тому, что этим направлением руководит наш собственный специалист – профессионал, глубоко знающий регион и обладающий непревзойденными знаниями и связями, – мы идеально подготовлены к удовлетворению высокого спроса и предоставлению специализированного, клиентоориентированного сервиса».

JetAviva также повысила Эгана Ржонку до должности директора по продажам и специалиста по рынку Phenom 100. Ржонка присоединился к компании в 2021 году после работы в Embraer Executive Jets и будет специализироваться на сегменте джетов начального уровня.

HondaJet Elite II получил одобрение FAA на Garmin Autoland

Honda Aircraft объявила, что HondaJet Elite II стал первым двухдвигательным джетом, получившим одобрение FAA США на установку системы аварийной посадки Garmin Autoland (EAL). Система EAL, ранее сертифицированная для ряда одно- и двухдвигательных турбовинтовых самолётов, а также для Cirrus Vision Jet, позволяет самолёту совершать автономную посадку в аварийной ситуации, когда пилот становится недееспособным.

В Honda Aircraft отметили, что клиенты HondaJet Elite II с нетерпением ожидали появления этой системы и что компания добивается аналогичных одобрений в других регулирующих органах.

После получения одобрения в октябре 2024 года была установлена система автомата тяги, которая, по словам Honda Aircraft, является ключевой технологией, связанной с системой EAL. Компания, базирующаяся в Гринсборо, Северная Каролина, завершила сертификационные испытания EAL в октябре 2025 года.

HondaJet – девятая заявка, получившая одобрение FAA, и ещё несколько моделей находятся на стадии разработки, включая Cessna Citation CJ3 и CJ4 3-го поколения. Многие из серийных турбовинтовых самолётов уже оснащены этой системой или также находятся в стадии одобрения.

Vertical Aerospace выходит на рынок Азии

Британская Vertical Aerospace объявила о планах разработки маршрутов электрических аэротакси в Японии в партнёрстве с японским торговым гигантом Marubeni. А индийская JetSetGo подписала меморандум о взаимопонимании (MoU) о планируемой покупке 50 самолётов Valo, а также о стратегическом сотрудничестве в развитии услуг передовой воздушной мобильности (AAM) в Индии.

Японская Marubeni заявляет, что проект может сократить время в пути до 80% по сравнению с поездками по дорогам, в рамках более широкой инициативы по внедрению в коммерческую эксплуатацию eVTOL. Объявление было сделано на авиасалоне в Сингапуре и включает планы пилотных демонстрационных полётов в районе залива Осака в 2026 году.

Vertical и Marubeni разрабатывают предлагаемую сеть маршрутов аэротакси по всей Японии, начиная с региона Кансай. Один из флагманских маршрутов может соединить города и острова, такие как Осака, остров Авадзи и Сёдосима, ориентируясь на туризм, крупные мероприятия и транспортное сообщение с аэропортами. Среди других потенциальных применений – скоростные трансферы в аэропорты и срочные услуги, такие как медицинская транспортировка и реагирование на чрезвычайные ситуации. Marubeni уже произвела предоплату, чтобы обеспечить ранние слоты поставки для 25 самолётов в рамках условного заказа на поставку до 200 воздушных судов.

С индийской JetSetGo компания Vertical также будет совместно разрабатывать маршрутные сети, операционные модели, взаимодействия с регулирующими органами и коммерческого внедрения электрических и гибридных самолётов по всей Индии.

Модель Valo рассчитана на перевозку четырёх пассажиров на расстояние до 160 км и эксплуатацию с нулевым уровнем выбросов. Компания Vertical также работает над гибридно-электрической версией для увеличения дальности полета и гибкости. «Платформа Valo, в частности гибридно-электрическая конфигурация, соответствует профилям эксплуатации, которые мы анализируем для Индии. Достижения компании Vertical на сегодняшний день впечатляют, и мы уверены, что недавно представленная модель Valo отлично соответствует будущим потребностям клиентов в Индии», говорят в компании.

Компания Vertical Aerospace со штаб-квартирой в Бристоле имеет около 1500 предварительных заказов по всему миру от авиакомпаний и лизинговых компаний в Европе, Северной и Южной Америке и Азии.

AutoFlight подняла в воздух eVTOL массой 5 тонн

Китайская компания AutoFlight представила Matrix, который, по её словам, является первым в мире электрическим летательным аппаратом вертикального взлёта и посадки (eVTOL) весом пять тонн. Matrix успешно прошёл полный цикл испытаний на малых высотах, сообщает AvBrief.com.

Во время публичной демонстрации Matrix совершил полный переход от вертикального взлёта к крейсерскому полёту на крыльях и обратно к вертикальной посадке. По словам представителя компании, это «первый случай, когда пятитонный eVTOL совершил полный переходный полёт».

Большинство эксплуатируемых в настоящее время eVTOL весят от 1,5 до 3 тонн и обычно перевозят от четырёх до шести пассажиров. Matrix относится к более тяжёлой категории, имея максимальную взлетную массу 5700 кг, размах крыла 20 метров и общую длину 17 метров. Самолёт будет предлагаться как в пассажирском, так и в грузовом варианте. Пассажирская версия может быть оснащена 10 местами бизнес-класса или шестью VIP-местами. Грузовая модель использует гибридно-электрическую систему, имеет максимальную полезную нагрузку 1500 кг и дверь, открывающуюся вперёд, размером с два стандартных грузовых контейнера AKE.

Дальность полёта зависит от конфигурации. Полностью электрическая версия рассчитана на полёт до 280 км, в то время как гибридно-электрический вариант имеет запас хода до 1720 км, что делает его более подходящим для региональных транспортных и логистических задач, а не для коротких городских рейсов.

В Matrix используется комбинированная конфигурация крыла с раздельными силовыми установками для вертикального взлёта и горизонтального полёта. В конструкции самолёта размещено до 20 подъёмных двигателей в распределенной архитектуре, обеспечивающей резервирование на переходных этапах.

Генеральный директор и основатель AutoFlight Тянь Юй заявил, что этот летательный аппарат призван превзойти существующие ожидания от eVTOL. «Matrix – это не только восходящая звезда в авиационной индустрии, но и амбициозный новатор. Он разрушит сложившееся в отрасли представление о том, что eVTOL – это исключительно ближние перевозки с низкой загрузкой, и изменит правила полётов на eVTOL-маршрутах», - сказал он. Он добавил, что цель создания этого летательного аппарата – снизить затраты «на пассажиро-километр и тонно-километр» и поддерживать миссии, начиная от городских поездок и заканчивая междугородними маршрутами.

AutoFlight не раскрыла сроки сертификации платформы Matrix.

Natilus перепроектировала пассажирский самолёт с интегрированным крылом

Американский аэрокосмический стартап Natilus заявил о перепроектировании своего пассажирского самолёта с интегрированным крылом (blended-wing-body – BWB) в преддверии получения коммерческой сертификации, перейдя от однопалубной к двухпалубной компоновке после получения отзывов от регулирующих органов и авиакомпаний.

Компания заявила, что пересмотренный дизайн самолёта HORIZON EVO отражает обсуждения с Федеральным управлением гражданской авиации США (FAA) и потенциальными клиентами из числа авиакомпаний, с акцентом на безопасность, сертификацию, комфорт пассажиров и ускорение оборачиваемости самолётов. Natilus ожидает, что самолёт поступит в эксплуатацию в начале 2030-х годов.

Алексей Матюшев, соучредитель и генеральный директор Natilus, заявил, что изменения направлены на решение некоторых из наиболее актуальных проблем авиации. «Существует настоящий ажиотаж вокруг того, на что способен этот новый планер – не только в плане топливной эффективности, но и в плане безопасности, комфорта пассажиров и доступности самолётов», – сказал он. «Вклад авиакомпаний сыграл решающую роль в формировании конструкции, которая будет практичной в строительстве, эксплуатации и сертификации».

HORIZON EVO сохраняет совместимость с существующими аэропортовыми гейтами и системами наземного обслуживания, что является ключевым требованием для авиакомпаний. Двухпалубная компоновка размещает пассажиров на широкой верхней палубе, в то время как нижняя палуба предназначена для перевозки стандартных грузовых контейнеров – особенность, которая, по словам Natilus, упростит обработку грузов и повысит эффективность эксплуатации.

Компания заявила, что новая компоновка также позволяет увеличить пространство для багажа над сиденьями и количество мест у окна, что решает распространенные проблемы, на которые жалуются пассажиры на рейсах малой и средней дальности. Несколько проходов предназначены для ускорения посадки и высадки.

Natilus утверждает, что её конструкция с интегрированным крылом может сократить расход топлива примерно на 30%, а также снизить выбросы углекислого газа и эксплуатационные расходы до 50% по сравнению с обычными самолётами.

Это объявление сделано на фоне того, что глобальный спрос на новые самолёты продолжает превышать производственные мощности Boeing и Airbus. По прогнозам отрасли, авиакомпаниям потребуется более 40000 новых самолётов в течение следующих 20 лет.

Деннис Мюленбург, бывший генеральный директор Boeing, а ныне глава инвестиционной компании New Vista Capital, заявил, что отрасль переживает «критический момент для инноваций». «HORIZON EVO представляет собой потенциально революционную конструкцию, которая решает экономические проблемы авиакомпаний, улучшает качество обслуживания пассажиров и снижает воздействие на окружающую среду», - сказал он.

В Шардже запустили современный центр деловой авиации

Gama Aviation официально запустила в Международном аэропорту Шарджа (OMSJ), ОАЭ, специализированный центр деловой авиации стоимостью $65 млн. Компания рассчитывает, что этот центр станет эталоном в сфере услуг частной авиации на Ближнем Востоке и за его пределами.

Прибытие первого самолёта было отмечено традиционным салютом из водяной пушки пожарно-спасательных команд аэропорта Шарджи – давней авиационной традицией, используемой для обозначения таких важных событий, как первые полёты и открытие новых объектов.

Шарджа – родина авиации в ОАЭ, где в 1932 году был построен первый в стране аэродром. Gama предоставляет услуги наземного обслуживания деловой авиации в эмирате уже более десяти лет, и её новый центр включает двухэтажный терминал площадью 2000м², спроектированный с нуля для обслуживания пассажиров частной авиации.

Среди удобств: иммиграционная и таможенная службы, роскошный главный зал ожидания, залы ожидания с отдельными развлекательными системами, бизнес-центрами и персоналом; зона отдыха с креслами-реклайнерами и фоновым освещением; и сигарный бар. Наверху, в обзорном баре с видом на перрон, предлагаются изысканные блюда и напитки.

Для экипажей предусмотрен зал ожидания с видом на перрон для предполётных инструктажей и планирования, комнаты отдыха, душевые, круглосуточное питание и напитки по запросу для лётного состава, а также приоритетная парковка рядом с терминалом.

Комплекс также включает ангар площадью 12000м², предназначенный для обслуживания линейных операций Gama. Ангар также значительно увеличит безопасное пространство для всесезонного хранения воздушных судов. Благодаря широким дверям и свободному внутреннему пространству, он даст возможность прямого заруливания/выруливания, минимизируя необходимость в буксировке и ускоряя разворот воздушных судов.

Благодаря отсутствию ограничений по слотам, свободному воздушному пространству и получасу езды от центра Дубая, количество услуг Gama Aviation в аэропорту OMSJ стабильно растёт из года в год.

Расположенный в аэропорту Шарджи центр деловой авиации предлагает операторам практичные и эффективные рейсы в Дубай и Северные Эмираты. Благодаря быстрому и предсказуемому доступу к ключевым коммерческим центрам, меньшему количеству эксплуатационных ограничений и отличной транспортной доступности Шарджа представляет собой привлекательную альтернативу бизнес-авиации, обслуживающей более широкие территории ОАЭ.

ExecuJet MRO Services отмечает 20 лет работы на Ближнем Востоке

В начале этого года компания ExecuJet MRO Services Middle East отметила 20-ю годовщину работы. Компания начала свою деятельность в международном аэропорту Дубая в январе 2006 года, став одной из первых специализированных компаний ТОиР деловой авиации, открывшей своё представительство в эмирате. В 2023 году компания перенесла свою основную базу в аэропорт Аль-Мактум, также известный как Dubai South.

Компания ExecuJet MRO Services Middle East начинала с малого, но с тех пор выросла в отмеченное наградами крупное предприятие ТОиР, предлагающее полный спектр услуг в этой области. Специализированный центр технического обслуживания и ремонта компании площадью 15500 м² насчитывает более 180 сотрудников и предоставляет услуги по техническому обслуживанию широкого спектра деловых самолётов и операторов.

Компания также внесла свой вклад в развитие экосистемы деловой авиации Дубая, ведущего мирового центра технического обслуживания и ремонта, привлекая и поощряя своих поставщиков и партнёров к открытию предприятий в Дубае.

В последние годы ExecuJet MRO Services Middle East ещё больше расширила спектр услуг для своих клиентов благодаря стратегическому партнёрству с такими компаниями, как F/List, лидером в области модернизации салонов самолётов, и Satys Aerospace, ведущим поставщиком услуг по покраске и оформлению самолётов.

С момента своего основания компания развивалась параллельно с развитием деловой авиации в регионе. Начав работу с командой из 12 сотрудников, компания удвоила свой штат в течение первого года и выполнила более 21000 рабочих часов за этот начальный период.

Компания ExecuJet MRO Services Middle East продолжает расширять свои возможности после приобретения компанией Dassault Aviation. Предприятие является собственным центром технического обслуживания и ремонта Dassault Falcon, сертифицированным и высококвалифицированным для обслуживания самолётов Falcon, включая модели 7X, 8X, 2000LXS и, совсем недавно, Falcon 6X. Также это авторизованный сервисный центр для Embraer и ряда производителей двигателей.

Компания имеет 20 разрешений от регулирующих органов, включая GCAA, EASA и FAA Ближнего Востока, а также от ряда других национальных авиационных властей.

Signature Aviation запускает персонализированный цифровой хаб для своих клиентов

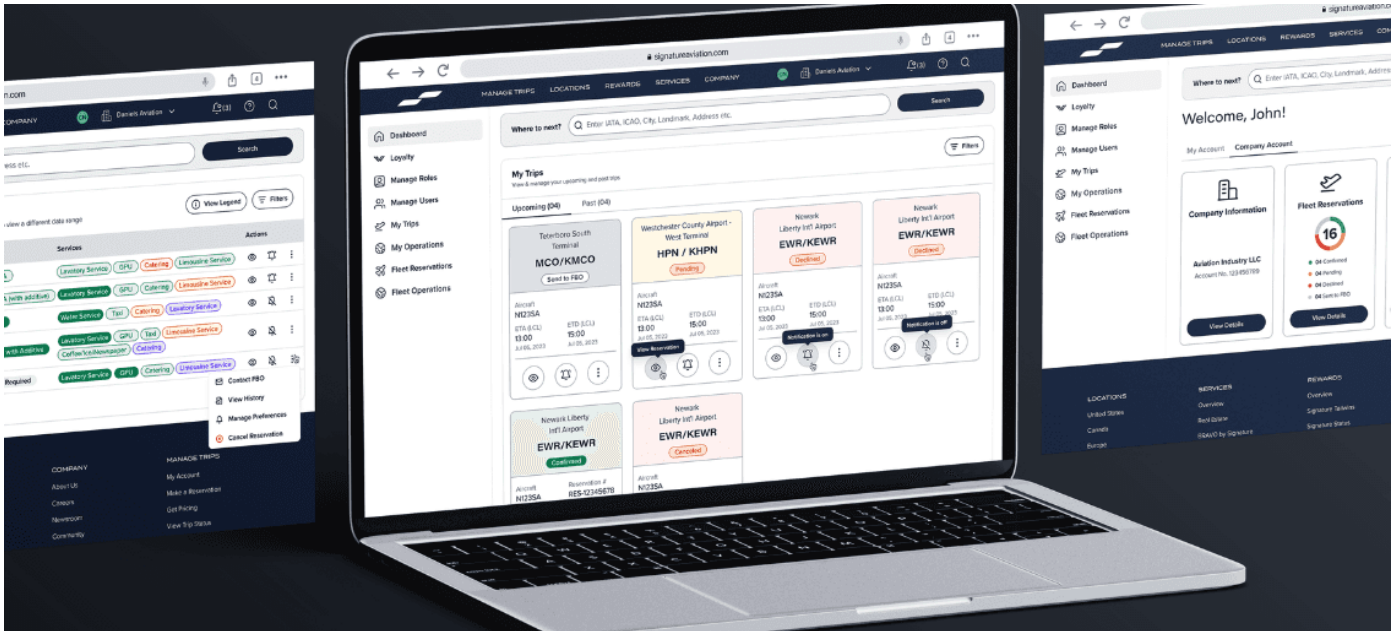
Signature Aviation объявила о запуске Signature Vision, нового цифрового портала, разработанного для того, чтобы предоставить клиентам беспрепятственный контроль над своим путешествием. Платформа предоставляет прямые возможности бронирования, обновления информации об услугах в режиме реального времени, а также прозрачные и персонализированные цены — всё в одном месте.

Основываясь на обновлённом обещании бренда Signature «Улучшать каждый момент», Signature Vision воплощает в себе подход компании, ориентированный на гостеприимство. Подобно тому, как гости получают первоклассное обслуживание в терминалах Signature, новая платформа гарантирует, что прозрачность, автономность и уверенность лежат в основе каждого цифрового взаимодействия.

Дерек ДеКросс, главный коммерческий директор Signature Aviation, прокомментировал: «Запуск Signature Vision отражает нашу цель – повысить уровень гостеприимства на каждом этапе взаимодействия с нашими гостями. Речь идёт о создании цифрового опыта, в котором гости чувствуют поддержку и контроль независимо от того, где они находятся. Мы предоставляем им ясность и уверенность, чтобы каждое путешествие было беспроблемным, персонализированным и исключительным от начала до конца».

Ключевые функции Signature Vision на момент запуска включают:

- Бесшовное управление поездками – бронирования, запросы на обслуживание и обновления объединены и легко бронируются, просматриваются и управляются на одной интуитивно понятной панели управления.
- Обновления и сообщения об услугах в режиме реального времени – гости получают мгновенные уведомления о статусе запрошенных услуг, гарантируя, что каждое путешествие будет проходить по плану.
- Прозрачность цен по местоположению – доступ к ценам компании по местоположению для различных услуг и типов топлива, обеспечивающий ясность и уверенность для планирования до прибытия.



В рамках Signature Vision гости также могут напрямую зарегистрироваться в программе ценообразования BRAVO by Signature и программе лояльности TailWins, получая льготные цены для малых и средних операторов и больше бонусов через единый, подключенный аккаунт. Платформа также интегрирована с недавно запущенной функцией Signature по размещению объявлений о недвижимости, что позволяет искать самые актуальные доступные ангары, офисные и перронные помещения по всей глобальной сети.

Новый цифровой портал подчёркивает стремление Signature обеспечить ясность, персонализацию и простоту на каждом этапе путешествия в частной авиации. В будущем в набор функций и возможностей Signature Vision, ориентированных на гостей, будут внесены улучшения, включая упрощенное планирование поездок и оптимизированное бронирование.

Avinode: деловая авиация должна повысить кибербезопасность

Avinode призвала сектор деловой авиации внедрить более строгие меры кибербезопасности. В своем новом отчёте «Структура доверия» шведская группа описывает уязвимость сектора к атакам на операторов воздушных судов и других провайдеров чартерных услуг, основанным на идентификации и учетных данных, которые могут поставить под угрозу безопасность своих клиентов и подорвать доверие к отрасли.

«Деловая авиация работает на доверии, конфиденциальности и операциях, критически важных по времени, но её цифровая защита часто не соответствует конфиденциальности обрабатываемых данных», - заявил генеральный директор Avinode Оливер Кинг во введении к отчету. «Кража учётных данных и атаки с использованием личных данных – самый простой путь проникновения, и авиация по-прежнему слишком сильно полагается на доступ только по паролю, общие учётные записи и медленное удаление пользователей. Результатом являются не только простои, но и раскрытие маршрутов, личных данных и финансовой информации, что может в одночасье подорвать доверие клиентов».

По данным Avinode, слишком многие компании деловой авиации не соответствуют современным стандартам безопасности во многих областях, включая управление идентификацией, использование учетных записей, контроль доступа и защиту данных. Например, в отчёте утверждается, что многие отрасли не полностью внедрили централизованное управление идентификацией посредством процессов единого входа с обязательной двухфакторной аутентификацией. По опыту группы, авиационные компании слишком часто по-прежнему используют разрозненные входы в систему, доступ только по паролю и медленное или ручное удаление данных.

Avinode настоятельно рекомендует компаниям признать, что кибербезопасность является критически важным приоритетом для бизнеса, который должен решаться всеми отделами, а не только ИТ-специалистами, и во всех взаимодействиях с другими поставщиками услуг, включая операторов воздушных судов и брокеров. В отчёте утверждается, что к данным клиентов следует относиться с той же ответственностью, что и к их физической безопасности, и что защита цифровых систем напрямую связана с операционной безопасностью полётов.

«Кибератаки набирают обороты, и слабая защита учётных данных остаётся самым большим «слепым пятном» отрасли», - сказал Ноэль Траут, технический директор Avinode. «Правовая и нормативная среда постоянно меняется, и большинство операторов и брокеров обслуживают клиентов в нескольких юрисдикциях, что только усложняет ситуацию».

Avinode теперь соответствует стандарту SOC 2, прошедшему независимый аудит, который проверяет, как компании защищают, отслеживают и контролируют доступ к корпоративным данным. Собственная юридическая команда группы занимается всеми вопросами защиты данных, проверкой контрактов и соблюдением нормативных требований. Вся информация о клиентах проверяется на соответствие санкционным спискам и глобальным спискам наблюдения за безопасностью.

Все платежи подлежат проверке на соответствие требованиям со стороны Avinode. Группа заявила, что стремится поддерживать компании-члены, использующие её платформу, в достижении соответствия требованиям защиты данных с помощью встроенных функций системы и методов обработки данных.

Исследование: лётный опыт не является панацеей от стресса в аварийных ситуациях

Недавний психологический анализ предполагает, что врожденные личностные черты пилота могут более точно предсказывать уровень его стресса во время аварийных ситуаций в полёте, чем его профессиональный опыт. Результаты показывают, что пилоты с естественной склонностью к тревожности испытывают повышенный стресс во время моделирования опасных ситуаций, независимо от имеющегося налёта.

Цзяюй Чен, исследователь из Делфтского технологического университета в Нидерландах, возглавил исследование того, влияет ли накопленный опыт на исход в четырёх различных аварийных ситуаций, смоделированных у 89 пилотов авиакомпаний на симуляторе. Результаты исследования «Влияние личностных черт и лётного опыта на когнитивные и аффективные реакции пилотов на имитируемые опасности в полёте» были опубликованы в PsyPost.

Результаты показали, что базовый уровень тревожности важнее налёта при определении того, как пилот справлялся с ситуацией, когда внезапно что-то пошло не так. «Пилоты с более высокими показателями личностной тревожности сообщали о более высоком уровне стресса во время смоделированных аварийных ситуаций», - говорится в отчёте. «Это говорит о том, что базовая предрасположенность к тревожности делает человека более чувствительным к давлению неожиданного кризиса».

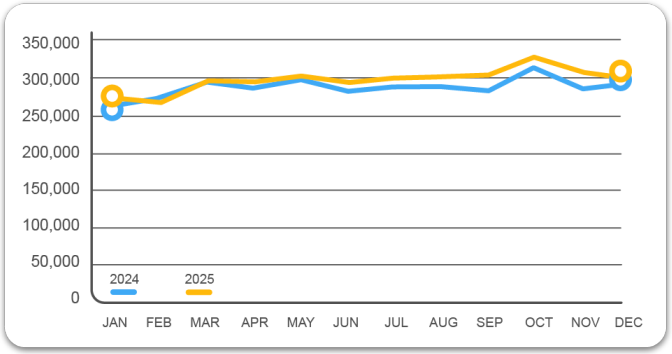
Исследователи заявили, что перед началом работы на тренажере каждый пилот прошел психологические тесты, чтобы определить, насколько сильно он обычно испытывает тревогу. Более тревожные пилоты испытывали бóльший стресс в чрезвычайных ситуациях, чем более спокойные, и это не зависело от опыта. «Данные показали, что количество лётных часов пилота не имело статистически значимой корреляции с сообщаемым им уровнем испуга, удивления или стресса», - говорится в отчёте. «Опытный капитан с такой же вероятностью мог почувствовать себя подавленным из-за внезапной неисправности, как и пилот с гораздо меньшим опытом работы в кабине».

Argus: бум в деловой авиации в 2025 году создаёт основу для сильного роста в текущем году

По данным компании Argus International, специализирующейся на исследованиях в области авиации и безопасности, рынок деловой авиации готов к сильному росту в 2026 году, после года, когда во всех основных регионах мира наблюдался рост трафика, увеличились портфели заказов у производителей, произошел бум активности долевого владения, а также возобновление полётов Part 135.

В своём ежегодном обзоре деловой авиации за 2025 год, в котором освещаются операционные данные TraqPak, Argus отметила, что прошлый год начался с оптимизма по поводу того, что отрасль наконец-то сможет вернуться к устойчивому росту. «По мере официального завершения года мы задаемся вопросом, смогут ли значительные успехи, достигнутые нами в течение года, сохраниться и в 2026 году», - отметили в Argus. Ссылаясь на позитивные результаты прошлого года, в Argus добавили: «Перспективы на 2026 год выглядят весьма многообещающими».

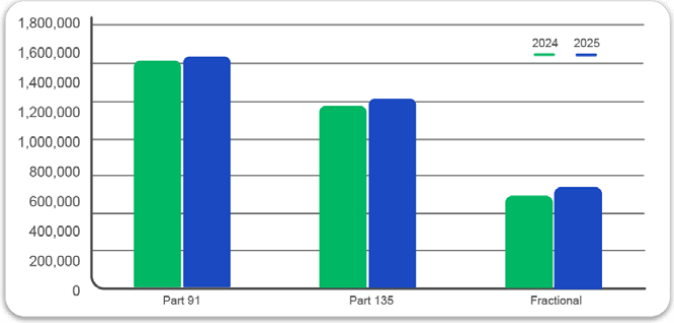
Однако компания отметила, что «есть ещё много возможностей для роста», и спрогнозировала, что в Северной Америке в текущем году будет выполнено более 3,6 млн рейсов деловой авиации, а объём операций увеличится на 1,9%.



В 2025 году в Северной Америке наблюдался рост активности в годовом исчислении в 11 из 12 месяцев. Единственным месяцем, который показал снижение показателей, стал февраль, который был на один день короче февраля високосного года (2024). Самый успешный месяц в регионе за последние два года пришелся на октябрь 2025 года.

Активность деловой авиации в Северной Америке в 2025 году выросла на 3,4%, а количество лётных часов – на 3,5%. Все три категории операций показали рост, при этом лидируют долевые самолёты с годовым приростом на 9,4%, на 59826 рейсов. В категории Part 135 рост составил 3,3%, или на 41471 рейс, а в категории Part 91 – 0,9%, или 13520 дополнительных рейсов.

Аналогично, все категории воздушных судов завершили год ростом, при этом наибольшее увеличение показали средние джеты – на 4,2%, за ними следуют лёгкие– на 4%, турбовинтовые самолёты – на 2,6% и крупногабаритные бизнес-джеты – на 1,9%.



Тем временем, трафик в Европе вырос на 0,4%, завершив год с восемью месяцами подряд роста в годовом исчислении. Июль стал самым загруженным месяцем за последние два года, а февраль – самым слабым.

Фактически, рост наблюдался во всех регионах мира, при этом Южная Америка лидировала с ростом на 21,4% в годовом исчислении. Объёмы перевозок в регионе увеличивались в 10-ти из 12-ти месяцев, при этом Бразилия была самой загруженной страной, на неё приходилось 79,7% всей активности в регионе. На Ближнем Востоке, где трафик вырос на 18,3%, рост в годовом исчислении наблюдался все 12 месяцев, при этом ОАЭ были самой загруженной страной. Авиаперевозки в Океании в прошлом году выросли на 15,2%, при этом в марте рост составил 36,7%. На Австралию пришлось 87,4% трафика в регионе.

Также выросла активность на двузначное число в Африке – на 12,3%, при этом единственное снижение в годовом исчислении было зафиксировано в августе. Около 20% трафика приходилось на ЮАР. В Азии количество рейсов увеличилось на 3,5%, рост наблюдался в шести месяцах. Наибольшая активность зафиксирована в Индии, на которую пришлось 23,5% от общего числа рейсов.

В Центральной Америке количество авиарейсов увеличилось на 7,5%, при этом на Мексику приходится 80,1% всего трафика в регионе.

Скачать 2025 Annual Business Aviation Review

CJI London 2026: теоретически, хорошие времена ещё впереди, но депрессия может возникнуть из ниоткуда

«У каждого есть план, пока он не получит по морде». Легенда бокса Майк Тайсон – неожиданный источник мудрости для деловой авиации. Но его совет, на который обратил внимание Дэвид Эрнандес, председатель юридической фирмы Vedder, на второй сессии конференции CJI London 2026, заложил основу для последующих трёхдневных дискуссий.

Необходимость в новом плане и гибкость при изменении существующих были постоянными темами. Независимо от того, сталкиваемся ли мы с проблемами в цепочке поставок, меняющимися американскими тарифами или бюрократической волокитой – по крайней мере, в Европе – способность к адаптации остается ключом к преодолению трудностей к поиску возможностей.

Повсюду говорили о новых возможностях. Особенно воодушевленным был Стивен Фридрих, коммерческий директор Embraer Executive Jets. Учитывая объём заказов на $7,6 млрд, Фридрих сказал: «У нас как у отрасли нет проблем с продажами, у нас есть проблемы с производством. За последние два года Embraer достигла совокупных средних темпов роста в 12,5%, что «вероятно, является лучшим показателем в отрасли». В основе этого роста лежит новый подход к управлению цепочками поставок. «Времена, когда в цепочках поставок возникали проблемы, давно прошли», - сказал Фридрих. «Теперь мы рассказываем историю цепочке поставок, чтобы у них была уверенность в том, что они будут продолжать инвестировать и наращивать мощности». В рамках этого процесса Embraer наняла около 600 инженеров «на всех уровнях цепочки поставок».

На прошлогодней конференции Фридрих сказал, что авиационная отрасль переживает «золотой век». Спустя год: «Сегодня это ещё более актуально, чем тогда. Бизнес-авиация стала неотъемлемой частью инфраструктуры мировой экономики. Бизнес-авиация – это тоже полезность, а не предмет роскоши».

Ещё одним ведущим руководителем производственного подразделения, полным энергии, был Дункан Ван Де Вельде, вице-президент по европейским продажам Textron Aviation. Росту продаж Textron способствует её приверженность инновациям, которой руководит Консультативный совет по работе с клиентами Cessna. «Каждая модель является улучшенной версией предыдущей – это то, чем мы очень гордимся», - сказал он. «Инновации играют для нас ключевую роль, и мы видим их во всех аспектах того, что мы делаем».

В качестве примеров инноваций, вдохновленных советом клиентов, можно привести технологию Garmin Autothrottle в кабине Cessna Citation CJ3 Gen2, позволяющую сократить нагрузку на пилота и повысить безопасность, а также усовершенствованный комплекс авионики Garmin G3000. Ещё одним нововведением в самолётах, таких как Cessna Citation Ascent, по мнению клиентов, явля-

ется дизайн плоского пола. В обновлённом салоне пол во всей основной пассажирской зоне ровный, в отличие от заниженного центрального прохода или пола с выемкой, характерных для многих среднеразмерных бизнес-джетов.

Эрик Жюльен, заместитель вице-президента по коммерческим вопросам Airbus Corporate Jets, назвал 2026 год годом возможностей. «На самом деле нет ни одного континента, который бы спал», - сказал он делегатам. Двумя рынками, представляющими особый интерес, были Ближний Восток и США. Жюльен хотел опровергнуть ошибочное мнение о том, что очень большие самолёты, такие как ACJ TwoTwenty, более сложны и дороги в эксплуатации, чем более мелкие сверхдальние бизнес-джеты.

Продолжая тему продаж, Паскаль Бахман, старший вице-президент Jetcraft, отметил, что 10 лет назад модным словом было «глобальный», а сейчас это «искусственный интеллект». ИИ, используемый для сбора данных о рынке бизнес–джетов, приобретает всё бóльшее значение, хотя и в щадящей степени для брокера, который в прошлом году завершил 148 сделок. «Мы занимаемся искусственным интеллектом, но держим его в фоновом режиме», - сказал он. «Связующим звеном к искусственному интеллекту является наша команда продаж».

Марк Батлер, генеральный директор Action Aviation, подчеркнул разницу между профессиональным авиационным брокером и «брокером по электронной почте». По его словам, в условиях усиления конкуренции за продажу самолётов профессиональный брокер обязан проверять «квалификацию клиента». «Мы рассказываем им всё, что им нужно знать, чтобы предложить наилучшее решение для их нужд. Пока вы этого не сделаете, вы не сможете стать настоящим профессионалом».

По словам Мемо Монтемайора, основателя и генерального директора EMCJET, отличие от обычных брокеров и «почтовых» зависит от «надёжной команды и надёжной платформы». Для достижения этой цели компания запустила платформу EMCJET Atlas, которая предоставляет информацию о рынке в режиме реального времени, анализ ценообразования и ликвидности на основе завершенных транзакций.

Выступавшие согласились с тем, что, несмотря на появление новых технологий, сделки с самолётами по-прежнему будут зависеть от личных отношений и доверия. «Покупка и продажа самолёта – это интимные отношения, клиенты доверяют вам свои деньги и свои жизни на борту», - сказал Монтемайор.

Продолжая развивать технологические инновации, Пер Мартинссон, соучредитель и директор по доходам Avinode Group, сказал, что, хотя в последние годы чартеры были переведены в цифровую форму, сектор не пережил той цифровизации, которая должна была произойти для создания новых цифровых инструментов для развития бизнеса. По его прогнозам, это произойдет в течение следующих пяти лет. «Что нужно продавцам чартерных перевозок, так это оперативные данные», - сказал Мартинссон. «Когда все нужные данные передаются через платформу, данные становятся интеллектуальными».

Хотя ИИ будет играть большую роль в чартерной индустрии и в других сферах, он никогда полностью не заменит человеческое взаимодействие. «Мы здесь не для того, чтобы заменить взаимоотношения, но мы считаем, что технологии могут укрепить эти отношения и устранить трения», - сказал Мартинссон.

Линдси Гиллен, вице-президент Rolls-Royce по продажам и маркетингу в бизнес-авиации, отметила, что новые технологии и искусственный интеллект играют всё более важную роль в профилактическом обслуживании двигателей. Например, современные системы управления состоянием двигателей Pearl в настоящее время исследуют 10000 параметров, тогда как несколько лет назад их было всего пять. «Мы постоянно обрабатываем данные. Цель состоит в том, чтобы иметь возможность предсказать, какие компоненты могут вызвать ситуацию AOG», - сказала она.

Инновации способствуют развитию бизнеса, но бюрократия тормозит его, предупреждает Оливье Пердриэль, основатель и генеральный директор компании Skyfirst, специализирующейся на чартерных перевозках. «В Европе мы каждый год получаем 300 дополнительных страниц нормативных актов», - сказал он. «Люди, которые устанавливают правила, не стремятся к простоте; они усложняют их. Растущий поток нормативных актов в сочетании с постоянно растущими затратами, ещё больше снижает рентабельность», - сказал он.

Пердриэль выступал за более простой и унифицированный подход к регулированию в Европе, который позволил бы сектору поддерживать рост бизнеса в Европе.

После знаменательного для Flexjet года к конференции присоединился её генеральный директор Эндрю Коллинз. В прошлом году компания завершила один из крупнейших раундов финансирования в сфере бизнес-авиации – стратегическую сделку по акционерному финансированию стоимостью $800 млн, которую возглавил L. Catterton при поддержке LVMH. Хотя подразделение Flexjet, отвечающее за приобретения и продажи, признаёт некоторые трудности с поиском самолётов, оно максимально эффективно использует сложную рыночную ситуацию. «В прошлом году мы заключили крупную сделку с Embraer на 180 самолётов, которая стала самой крупной из всех, которые они или мы когда-либо делали. Так что это не первый наш опыт в поиске самолётов», - сказал Коллинз.

Кроме того, нет никаких признаков снижения спроса на новые самолёты, и некоторые источники предполагают, что рост деловой авиации в США в этом году может составить 5-6%. «Теоретически, хорошие времена ещё впереди, но мы все знаем, что депрессия может возникнуть из ниоткуда», - сказал Саймон Дэвис, вице-президент Global Jet Capital по продажам в Великобритании, на Ближнем Востоке и в Индии. «Сейчас большая неизвестность связана с тарифами. Мы наблюдаем бифуркацию на рынке; американские покупатели не решаются покупать самолёты иностранного производства», - сказал Дэвис. «В день их ввоза может внезапно возникнуть 50-процентный тариф. Это означает, что самолёты, расположенные за пределами США, стали менее востребованными, но, с другой стороны, зарубежным рынкам это нравится».

Более агрессивный подход к ответу на критику в адрес авиации предложила Аойфе О'Салливан, партнер юридической компании Keystone Law. О'Салливан сказала: «Весь подход к бизнес-авиации нуждается в пересмотре. Мы консультируем некоторые из сильнейших и крупнейших компаний планеты по вопросам приобретения инструмента, который поможет им развивать бизнес и выполнять те задачи, которые им необходимы». Но небольшое количество активных протестующих привлекает непропорционально большое внимание. По мнению О'Салливан, Романа Кока из Европейской ассоциации деловой авиации и других, в ответ на это отрасли следует найти более единый голос и проявить бóльшую готовность к взаимодействию с политиками, общественностью и критиками.

Хотя О'Салливан не цитировала Майка Тайсона напрямую, она, вероятно, нашла бы утешение в его совете: «Пока мы будем упорствовать и терпеть, мы сможем добиться всего, чего захотим».

Во время Суперкубка НФЛ трафик в Сан-Франциско вырос в 3 раза от обычного

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с начала года глобальная активность бизнес-джетов выросла на 1,0%, при этом лидирует Южная Америка с ростом на 5,2%, за ней следует Азия с ростом на 3,5%, в то время как крупнейший в мире рынок Северной Америки вырос всего на 0,5%. Однако рост на 1% с начала года в 2026 году по сравнению с 2025 годом представляет собой значительное замедление по сравнению с темпами роста на 3,7%, достигнутыми за тот же период в 2025 году по сравнению с 2024 годом. На шестой неделе глобальный трафик бизнес-джетов остался на прежнем уровне, в то время как развивающиеся рынки Южной Америки и Ближнего Востока продемонстрировали сильный рост.

Более 1000 прибытий за четыре дня

8 февраля в Санта-Кларе, штат Калифорния, состоялся 60-й ежегодный Суперкубок НФЛ, где команда «Сиэтл Сихокс» разгромила «Нью-Ингленд Пэтриотс», и который привлек значительное количество бизнес-джетов.

Анализ WINGX показывает, что аэропорты района залива Сан-Франциско за четыре дня до и в день матча зафиксировали более 1000 прибытий бизнес-джетов, что вдвое больше по сравнению с обычным уровнем трафика в феврале.

	YOY			
	Week 06	January	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	(1.0%)	0.3%	0.5%	4.4%
Europe	0.6%	1.2%	1.4%	1.6%
South America	28.1%	4.3%	5.2%	3.6%
Asia	4.8%	3.3%	3.5%	(0.8%)
Middle East	7.6%	(5.4%)	(1.8%)	0.0%
Africa	0.2%	3.4%	2.6%	(2.1%)
Global	**0.1%**	**0.7%**	**1.0%**	**3.7%**

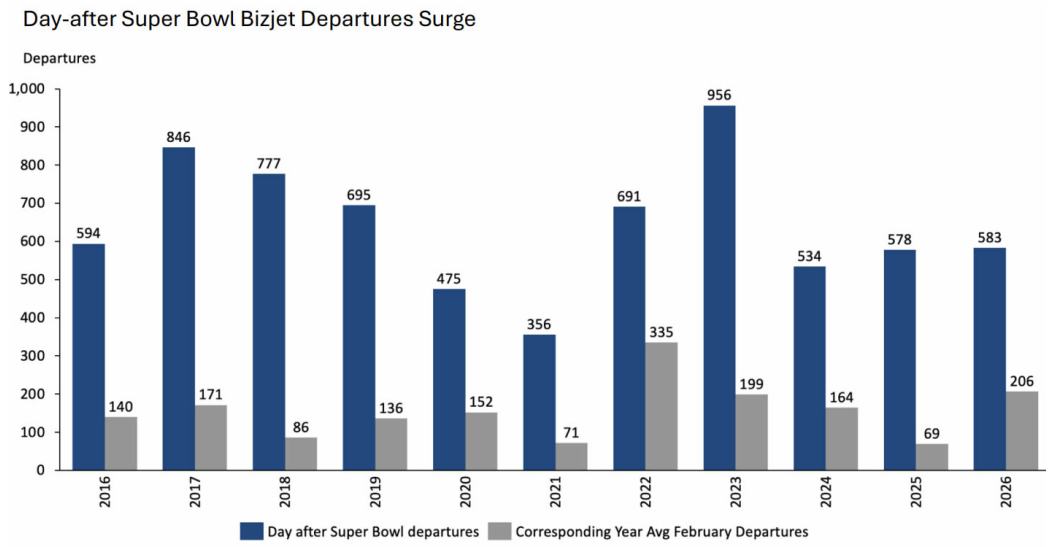
Глобальный трафик бизнес-джетов с начала года (с 1 января по 8 февраля)

На следующий день, в понедельник, 9 февраля, количество вылетов достигло почти 600, поскольку корпоративные гости и участники возвращались домой после финальной игры чемпионата. Это представляет собой трёхкратное увеличение по сравнению со средним ежедневным количеством вылетов бизнес-джетов в районе залива Сан-Франциско в феврале.

По количеству вылетов на следующий день после мероприятия нынешний Суперкубок по-прежнему занимает лишь 7-е место среди последних 10-ти Суперкубков, что значительно ниже рекорда, установленного Super Bowl LVII в Финиксе в 2023 году, когда было зафиксировано чуть более 950 вылетов на следующий день.

Мультиаэропортовая система справляется с трафиком

Мультиаэропортовая система района залива Сан-Франциско сыграла решающую роль в управлении потоком бизнес-джетов: международный аэропорт Окленда обслужил 32% прибывающих на Суперкубок, а международные

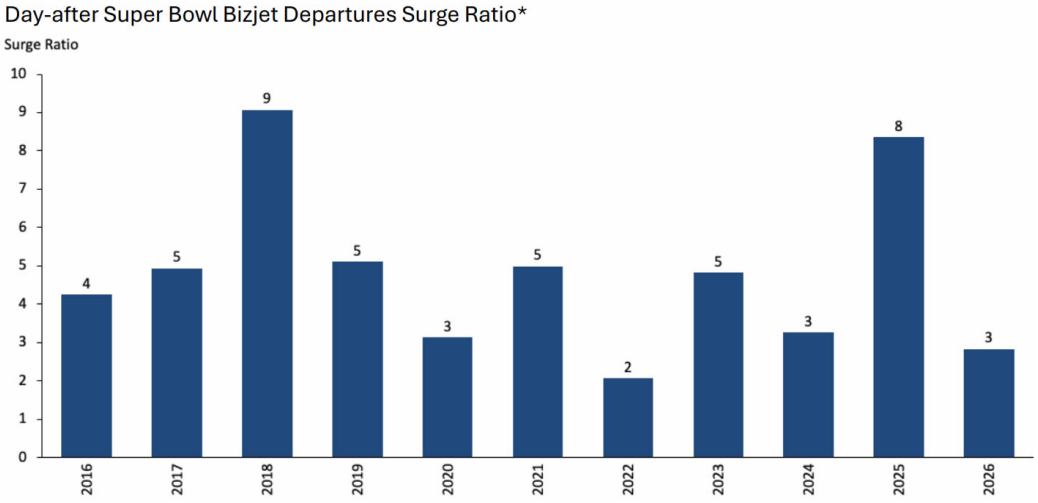


На следующий день после Суперкубка резко возросло количество вылетов бизнес-джетов

аэропорты Сан-Франциско и Сан-Хосе-Минета приняли на себя оставшиеся самолёты, каждый из которых обслужил 22% от общего объёма трафика.

Джеты среднего размера лидируют по количеству прибывших самолётов

Анализ типов самолётов, прибывших в аэропорты района залива Сан-Франциско с 5 по 8 февраля (более 1000 рейсов), показал, что на долю средних бизнес-джетов приходилось наибольшее количество рейсов. Лидером среди всех типов стал Bombardier Challenger 300/350 со 128 прибытиями (12% от общего числа рейсов), за ним следуют другие средние джеты, включая Cessna Citation Latitude (64 прибытия, 6% от общего числа рейсов) и Cessna Citation Longitude (50 прибытий, 5% от общего числа рейсов).



Коэффициент увеличения количества вылетов бизнес-джетов на следующий день после Суперкубка. Коэффициент пикового трафика рассчитывается как отношение трафика мероприятия к среднему трафику.

Историческое сравнение: Суперкубок 50 против Суперкубка 60

В 2016 году в районе залива Сан-Франциско на том же стадионе Levi's Stadium проходил Суперкубок 50. Тогда же на следующий день после соревнования было выполнено почти 600 вылетов, однако увеличение трафика превышало типичный февральский показатель 2016 года в 5 раз, тогда как в этом году увеличение было только в 3 раза от обычного трафика 2026 г.

Более низкий всплеск активности в 2026 году, несмотря на схожий общий объём вылетов, указывает на то, что активность бизнес-джетов в районе Сан-Франциско за последнее десятилетие значительно возросла. Другими словами, то, что когда-то представляло собой пятикратный всплеск активности по сравнению с обычным уровнем, теперь регистрируется как трехкратный, не потому что Суперкубок привлек меньше самолётов, а потому, что «обычный» февральский трафик бизнес-джетов значительно вырос. Это демонстрирует, насколько созрел рынок деловой авиации в Сан-Франциско, и что ежедневный трафик сейчас находится на уровне, который ещё десять лет назад считался бы исключительным.

Аналитик WINGX Ник Косински отмечает: «Super Bowl LX привлек более 1000 бизнес-джетов и показал именно то, чего мы ожидали от мероприятия в Сан-Франциско. Наиболее интересно сравнить нынешний всплеск трафика с Суперкубком 2016 года в Сан-Франциско. Количество вылетов на следующий день было практически идентичным в 2016 и 2026 годах, но всплеск в этом году снизился с 5x до примерно 3x».

«Это не потому, что появилось меньше самолётов, а потому, что обычный февральский трафик за последнее десятилетие значительно вырос, поэтому то, что в 2016 году было исключительным днем для бизнес-джетов в Сан-Франциско, теперь в 2026 году ближе к «норме». По мере дальнейшего роста деловой авиации Суперкубок останется знаковым событием, привлекающим корпорации и знаменитостей, желающих стать свидетелями коронации чемпиона НФЛ этого года».

Операторы сталкиваются со сложными задачами управления рисками

В течение нескольких недель авиаперевозчики сталкивались с повышенными опасениями по поводу безопасности из-за надвигающейся угрозы дальнейшего военного конфликта между США и Ираном. Хотя в прошлую пятницу в Омане начались непрямые дипломатические переговоры, эксперты говорят, что ситуация – наряду с другими текущими геополитическими очагами напряженности, такими как Венесуэла – требует неустанной бдительности для обеспечения безопасности полётов.

Главный специалист по анализу рисков компании Osprey Flight Solutions Мэтью Бори говорит клиентам, что им необходима последовательная методология оценки рисков. Она может быть наполнена своевременной и точной информацией об изменяющихся рисках, которая, будучи оценена в контексте допустимого уровня риска каждой компании, предоставляет менеджерам конкретные шаги по смягчению последствий, которые могут включать отмену рейсов или избегание определенного воздушного пространства.

Классическим примером является перспектива нападения США на Иран, который пригрозил нанести ответный удар по союзникам в Персидском заливе. В последние недели несколько авиакомпаний временно отменили рейсы в некоторые аэропорты региона и внесли тактические изменения в планирование полётов.

Время решает всё, и именно здесь, по словам Бори, анализ наиболее важной информации имеет большое значение. Команда Osprey уделяет большое внимание перемещениям ключевых военных объектов, таких как боевые корабли и самолёты, а также помехам GPS и другим факторам.

На ранних этапах последнего витка напряжённости между США и Ираном главный вывод Osprey заключался в том, что у Пентагона просто не было достаточных ресурсов, чтобы сделать вероятными неминуемые атаки. Эта оценка основывалась на огневой мощи, которая была задействована во время предыдущих очагов напряжённости, таких как атаки в апреле 2024 года и июне 2025 года.

«Наша оценка [в середине января, когда президент Дональд Трамп пригрозил нападением на Иран] заключалась в том, что, несмотря на протесты и заявления США, удары в течение 7-14 дней маловероятны», - сказал Бори изданию AIN. «Объективные данные для эскалации не были получены, но теперь прибыли истребители, средства ПВО и авианосцы, которые являются ключевыми индикаторами военных ударов. Мы ищем объективные данные, чтобы заполнить субъективные пробелы».

Система Osprey также использует спутниковые снимки для оценки того, готовятся ли военные базы к оборонительным или наступательным действиям. Она применяла эти данные для оценки готовности к реагированию и связанных с этим угроз безопасности воздушного пространства Ирана и Венесуэлы.

В конце ноября 2025 года, когда действия США в Венесуэле уже были неизбежны, компания Osprey предупредила своих клиентов о возможности

авиаударов в течение шести недель. Спустя всего четыре недели атаки действительно произошли, и воздушное пространство было закрыто в кратчайшие сроки.

Если время решает всё, то предвидение последствий играет огромную роль в правильном решении вопроса. «После первых выстрелов [в Иране] вы, возможно, ещё будете лететь в Дубай, но вы уже должны оценить последствия второго или третьего порядка [такие как удары иранских беспилотников или ракет по таким странам, как ОАЭ, Саудовская Аравия, Катар, Израиль и Ирак]».

По словам Бори, авиакомпании повышают свою готовность к угрозам безопасности, отчасти в ответ на издание 2023 года документа ИКАО Doc 10084 «Руководство по оценке рисков для гражданских воздушных судов, эксплуатирующихся над зонами конфликта или вблизи них». Это руководство было обновлено после начала конфликта на Украине в 2022 году.

Проблема для авиаперевозчиков заключается в том, что глобальный масштаб «зон конфликта или вблизи них» значительно расширился в последние годы из-за бесчисленных, порой перекрывающихся, геополитических точек соприкосновения. От полярного воздушного пространства России до Йемена, преодолевать пробелы в безопасном воздушном пространстве становится всё сложнее, что создает проблемы и приводит к росту затрат. Авиакомпании, выполняющие рейсы между Азией и Европой, вынуждены полагаться на воздушные коридоры Центральной Азии и Ближнего Востока, и последние, похоже, теперь находятся под угрозой дальнейших сбоев.

Компания Osprey советует своим клиентам автоматизировать процесс управления рисками, чтобы сделать эти шаги последовательными и воспроизводимыми в стрессовых ситуациях. Она также предостерегает от чрезмерной зависимости от традиционных СМИ и социальных сетей как источников информации, если риск манипуляций не снижается за счёт использования других источников. Решения операторов могут быть обусловлены политикой безопасности их собственных правительств и ограничениями страхового покрытия, в связи с чем страховые взносы, связанные с военным риском, могут сделать некоторые коммерческие маршруты нерентабельными.

«Старайтесь избегать ситуации, когда принятие или уклонение от риска зависит от одного человека, чтобы не имело значения, кто в данный момент работает на смене», - посоветовал Бори. «Каждый сотрудник оператора должен быть вовлечён в надзор за [управлением рисками], чтобы избежать культуры обвинений. Тогда вы сможете принимать правильные решения, эскалировать или деэскалировать ситуацию, исходя из вашей терпимости к риску».

Брайан Фоли: использование бизнес-джетов – не совсем верный показатель состояния отрасли

Ключевой показатель, используемый для оценки активности полётов бизнес-джетов, может оказаться не тем индикатором состояния отрасли, каким его считают в сообществе деловой авиации, полагает отраслевой аналитик Брайан Фоли.

В современной отраслевой прессе, посвященной деловой авиации, постоянно повторяются заголовки о том, что 2025 год станет самым загруженным годом в истории мировой деловой авиации. Это утверждение в значительной степени основано на показателе, известном как использование бизнес-джетов, который представляет собой количество ежемесячных взлётов и посадок в США, эпицентре использования частных самолетов.

На протяжении десятилетий этот показатель публикуется ежемесячно, исходя из предположения, что увеличение использования бизнес-джетов предвещает позитивные перспективы для отрасли. Логика такова: более высокая эксплуатация бизнес-джетов свидетельствует о сильной экономике и оптимистичном отношении пользователей бизнес-джетов. По этой теории, чем больше самолётов используется, тем больше будет интереса к покупке частных самолётов и услуг, что, в свою очередь, будет способствовать развитию отрасли.

За последние 15 лет ежегодно поставлялось от 700 до 800 новых бизнес-джетов, что постоянно увеличивало размер мирового флота. Таким образом, использование бизнес-джетов постоянно росло независимо от состояния отрасли, поскольку с каждым годом просто увеличивается количество взлетающих и садящихся самолётов. Пятнадцать лет назад в мире эксплуатировалось 18000 бизнес-джетов, а в 2025 году – почти 25000. Таким образом, кажется вполне очевидным, что к 2025 году количество эксплуатируемых бизнес-джетов увеличится на 7000 воздушных судов в день.

Безусловно, могут наблюдаться краткосрочные всплески или спады, частично обусловленные состоянием экономики. Всплеск активности в 2007 году объясняется гедонистическими расходами на частные авиаперелёты, поскольку фондовые рынки и личные инвестиционные портфели росли, а развивающиеся рынки процветали. Однако это оказалось кратковременным из-за финансового кризиса 2008 года, когда частные перелёты, являвшиеся необязательными расходами при имеющейся альтернативе в виде регулярных авиакомпаний, резко сократились. Аналогично, Covid временно снизил

использование бизнес-джетов, поскольку границы были закрыты, а деловые поездки приостановлены. Таким образом, действительно устанавливаются рекорды по использованию бизнес-джетов, хотя это вряд ли должно вызывать удивление, учитывая, что с каждым годом также растёт размер мирового парка бизнес-джетов.

Однако неожиданным может оказаться то, что каждый отдельный бизнес-джет в мировом флоте имеет всё меньший ежегодный налёт. В 2015 году типичный деловой самолёт летал около 350 часов в год. В 2024 году (последний полный год, за который доступны данные) это число сократилось до 330 часов в год. Количество лётных часов на один самолёт неуклонно снижается уже более десяти лет, возможно, отчасти из-за роста числа состоятельных владельцев, которые, как правило, используют свои самолёты нечасто, что приводит к снижению в среднем налёта для каждого самолёта.

Несмотря на все эти различия, ежемесячный показатель использования флота по-прежнему может быть полезен. Разложив его на составляющие, можно отслеживать общие тенденции использования самолётов, принадлежащих корпорациям и частным лицам, а также используемых в чартерных и долевых перевозках. Такой анализ позволил получить полезные данные, демонстрирующие упадок традиционных лётных отделов, поскольку частные пассажиры переходят на более простые и анонимные чартерные и долевые программы.

Увеличение использования деловой авиации по мере роста флота сродни тому, как если бы Федеральное управление автомобильных дорог ежегодно сообщало о рекордном количестве пройденных автомобилями миль по мере увеличения общего числа транспортных средств на дорогах. Несмотря на это, от давнего и бесспорного использования этого показателя в качестве барометра состояния отрасли будет трудно избавиться. Как однажды сказал Марк Твен: «Чем меньше оснований для оправдания традиционной практики, тем сложнее от нее избавиться».

Санкции как налог на роскошь: у татарстанцев 20 джетов, но время «растопыренных пальцев» прошло

У деловой авиации Республики Татарстан полный джентльменский набор: разнообразие типов — Challenger, Global, Legacy, Phenom, Falcon, техобслуживание и, как выясняется, аж четыре авиакомпании. По числу бортов — примерно 10% деловой авиации РФ. Как это расценить? Каприз сильных мира сего или насущная потребность?.. По словам экспертов, за годы СВО правила игры в отрасли изменились кардинально, и теперь она реально приносит пользу государству. Впрочем, любители красивой жизни тоже никуда не делись, улететь частным бортом реально даже в недружественные страны. В том, как сегодня выглядит бизнес-авиация, разбирался «БИЗНЕС Online».

Третья джет-столица

В суперпремиальной, а потому закрытой от общественности сфере бизнес-авиации (БА) у Татарстана видное место. Именно в республике создали (в 1991 году) первую в стране профильную компанию — кооператив «Полет» (сегодня это группа «Тулпар»: эксплуатация самолетов, их обслуживание и ремонт, подготовка техперсонала), а уже к концу нулевых в РТ был целый флот бизнес-джетов. Их приобретали и частные лица, и различные структуры — например, правительство Татарстана, ТАИФ, «Татнефть», «Профит», холдинг «Ак Барс», КАМАЗ. В 2014 году в республике создали еще одну авиакомпанию БА — «Авиасервис». Примечательно, что за редкими исключениями татарстанцы предпочитали продукцию Bombardier Aerospace. Компания сообщала, что на РТ приходится больше всего зарегистрированных в России джетов этой фирмы. Начало моде на канадские самолеты положило правительство республики, выбравшее Challenger 604. Вполне закономерно «Тулпар» стал первым в России авторизованным центром по техническому обслуживанию и ремонту (ТОиР) самолетов Bombardier.

«Татарстан в бизнес-авиации выглядит продвинуто, — отметил в беседе с „БИЗНЕС Online“ руководитель проекта BizavNews Дмитрий Петроченко. — Самое главное, есть инфраструктура в виде техобслуживания». По его данным, 1-е место в отрасли (в том числе по числу бортов) за Москвой, 2-е — у Санкт-Петербурга, у Казани — «бронза», а за ней следует Краснодарский край. По производителям подавляющее преимущество в РТ сохраняет Bombardier, следом идет бразильская компания Embraer, экзотическим дополнением выглядит французская Dassault. По нашим наблюдениям, в республике представлены следующие типы: Bombardier Challenger 350, Bombardier Challenger 604, Bombardier Challenger 605, Bombardier Challenger 850, Bombardier Global 5000, Bombardier Global 6000, Embraer Legacy 600, Embraer Legacy 650, Embraer Phenom 100, Dassault Falcon 8X. Всего порядка 20 самолетов. Для сравнения: в Москве — не менее 80, в Петербурге — примерно 50. Татарстанский бизнес-авиаотряд — это солидные примерно 10% парка российской БА.

Тем не менее то, что эта отрасль в РТ вообще есть,

широкая публика понимает только по различным скандалам. Например, в ходе судебных разбирательств всплывало, что бизнес-самолеты есть (или были) у банкира Роберта Мусина и строителя Равиля Зиганшина. В 2024 году стало известно о конфликте учредителей авиакомпании «Тулпар Эйр» — ТАИФа и председателя совета директоров группы «Тулпар» Азата Хакима. По версии последнего, санкции «спровоцировали» стремительный рост перевозчика (за один лишь 2022 год он получил 860 млн рублей прибыли, увеличив этот показатель в разы), и, оценив такой поворот, ТАИФ решил выжить партнера из дела. Другая сторона данный тезис отрицает, но внезапную суперприбыльность авиакомпании не оспаривает. Кстати, любопытно, что если до санкций в РТ было два бизнес-авиаперевозчика, то сегодня — четыре: в результате тяжб «Тулпар Эйр» раскололся аж на три компании — одноименную, «Тулпар» и ТВС...

В судебных разбирательствах резкий взлет «Тулпар Эйр», конечно, обсуждался, но с чисто финансовой точки зрения, а для общественности данный факт и вовсе потонул в ворохе других подробностей. Между тем именно он прекрасно иллюстрирует то, что произошло с российской БА в 2022 году. К санкциям оказались готовы и остались дееспособными по большому счету только два игрока — «Тулпар» и омская группа «Вельталь-Авиа». Во-первых, их собственные и управлявшиеся ими самолеты были зарегистрированы в РФ, в то время как большинство российских владельцев бизнес-джетов предпочитало держать борта в западной регистрации (это позволяло уходить от транспортного налога и в случае чего избегать разного рода неприятностей — на заграничную недвижимость нельзя наложить арест). Когда там остановили движение активов, принадлежащих российским физическим и юридическим лицам или управляющихся компаниями с корнями в РФ, самолеты встали, ведь они не только летали в основном на Запад, но там и обслуживались, и базировались, а нередко иностранными были и экипажи. Во-вторых, «Тулпар» и «Вельталь» развивали собственные мощности по ТОиР, а потому санкционные проблемы для них были связаны только с ростом цен на запчасти и невозможностью отправлять пилотов на тренажерную подготовку за границу.

Что было дальше, «БИЗНЕС Online» попытался реконструировать при помощи экспертов и источников в авиатранспортной отрасли.

От распальцовки к осознанности

На начало 2022 года российским физическим и юридическим лицам принадлежало порядка 700 джетов (для сравнения: в большой гражданской авиации было чуть более 1 тыс.), из них в регистрации РФ находилось менее 100. Эта сотня и осталась при деле, остальное зависло за границей. До наступления всеобъемлющих санкций часть из этих 600 самолетов успели экстренно реализовать, причем с солидным дисконтом — в 10–30%. Удастся ли продать и сколько получится выручить, зависело не только от состояния борта, но и от того, где он находился: например, в Дубае было проще, в Европе — очень сложно. При этом основной вопрос состоял в том, получишь ли ты эти деньги. Да, они могли осесть на иностранной структуре продавца, но в условиях ограничений как их заберешь? У кого были дружественные иностранные партнеры, вешал крылатый актив на них, а далее принимал решение по реализации, в этом случае дисконт был минимальный.

С тех пор при помощи хитрых схем и, как правило, через ближневосточные страны в Россию завезли порядка 100 бизнес-джетов. Половина их — из тех 600, вторая — приобретенные за границей подержанные (а новые россиянам никто не продаст) самолеты, но, как полагают источники, большая часть последних — те же самые зависшие борта, но проданные одним российским владельцем другому. «Вначале ждали, что скоро все изменится, но потом поняли, что нет, и начали искать способы и ввозить», — объясняет источник. Наши собеседники полагают, что этот ручеек пока не иссякнет. «Цифры, конечно, под замком, но, судя по показателям „Внуково-3“ или „Пулково-3“, небольшой рост есть, — констатирует Петроченко. — Даже умудряются ввозить почти новые (2022–2023 годы!) самолеты, причем такие, как Global 6500 и Gulfstream. Не для чартеров, конечно, а для конкретных лиц».

Как бы то ни было, разница между 700 и 200 солидная. Хватает ли бортов в коммерческом секторе (в БА полеты делятся на те, что выполняются в интересах владельца судна и на коммерческие, когда продается перевозка на рынке)? В целом да, хотя и с напряжением. Дело в том, что правила игры серьезно изменились.

Во-первых, в два раза сжалась география зарубежных полетов, и в первую очередь отвалилось колоссальное по востребованности европейское направление. «Раньше 80 процентов рейсов из „Внуково“

было в Европу, летали постоянно», — рассказал «БИЗНЕС online» Хаким. Соответственно, исчезли и европейские заказчики, а их было много. Полеты же в Юго-Восточную Азию и Африку такой загрузки не дают, хотя они и стали более интенсивными.

Любопытно, что потребность добраться в любую точку мира именно бизнес-джетом у частных лиц сохранилась. «Полеты, связанные с недружественными странами — половина наших заказов, — рассказал „БИЗНЕС online“ генеральный директор „ФлайтВэй“ (брокерская компания, организующая рейсы по всему миру, в том числе джетами иностранных операторов) Эдуард Симонов. — В недружественных странах фрахт юридическим и физическим лицам из России запрещен. Например, ты хочешь перелететь из Стамбула в Ниццу, у тебя есть деньги, визы, но нельзя. Множество ограничений от авиавластей стран вылета, назначения и государств, находящихся по маршруту. Множество европейских операторов, для которых наша страна была одним из ключевых рынков, перестали не только работать с компаниями из России, но и брать на борт граждан с паспортами Российской Федерации. Не всегда спасает даже наличие двойного гражданства. Есть страны и операторы условно лояльные к нахождению на борту наших граждан: в Евросоюзе некоторые с удовольствием выполняют рейсы с россиянами, а в США вообще не имеет значения, какой у пассажира паспорт, главное, чтобы его не было в американском санкционном списке. Но есть такие, кто часто настроен непримиримо, например, Болгария, Кипр и Швейцария».

При этом на полеты за границу теперь надо существенно больше денег. Раньше из Москвы в Ниццу можно было улететь за 20-30 тысяч евро, сейчас на это придется потратить 100-150 тысяч, говорит Симонов. Первая причина — облет территории недружественных государств, необходимость использовать третью страну. Как правило, ей выступает Турция. Летное время до Стамбула — 5 часов, то есть нужны самолеты классов mid size, heavy и выше, а это большая стоимость летного часа — 800 тысяч — 1,2 миллиона рублей. Дальше необходимо пересесть на другой джет и долететь до Ниццы, для этого можно взять небольшой самолет, за 20-30 тысяч евро. Количество клиентов, которые готовы тратить деньги на два джета, невелико. Некоторые берут до Стамбула бизнес-класс регулярного рейса, а оттуда в Европу летят на джете. «Люди начинают не то что экономить, а более осознанно подходить к пользованию бизнес-авиацией, — констатирует руководитель „ФлайтВэй“. — Кстати, есть неверное представление, что джет могут себе позволить только олигархи. В России, где бизнес-авиация отскочила к состоянию примерно 2007 года, когда деловыми самолетами летали только монстры, это действительно так, но в Европе сохранились вполне адекватные решения. Например, перелет Ницца — Неаполь на самолете класса light jet/super light может обойтись в 12-15 тысяч евро, Ницца — Париж — в 8 тысяч, Белград — Пиза — в 15-20 тысяч».

Во-вторых, уменьшилась доля коммерческих перевозок: до 2022 года их было 85%, а сейчас — 50%, остальное — владельческие полеты. Но изменились и они. Если раньше джет нередко покупали как игрушку (условно — для полетов в отпуск), то сегодня такого почти нет. «Сейчас покупка самолета связана с необходимостью, люди стали летать осознанно и считать деньги», — говорит источник. О том же говорит Симонов: «Рынок понемногу восстанавливается, клиенты возвращаются, причем теперь подходят к делу более осознанно. Если раньше бизнес-джет использовали, чтобы „получить удовольствие“, теперь его чаще всего фрахтуют, когда есть насущная необходимость, к примеру, для экономии времени». «Вот эти пальцы растопыренные ушли в историю», — подтверждает Петроченко. Добавим, что немало подразумевающихся экспертом персонажей с началом СВО осталось за границей или уехало, и в БА это ощутили.

В-третьих, цена летного часа для клиента выросла примерно в два раза, до 800 тыс. — 1 млн рублей. Кстати, к вопросу о ценообразовании. Сегодня стало почти невозможно обучать и переучивать пилотов — тренажеры за границей, и, как говорят в авиакомпаниях БА, летный состав этим тут же воспользовался. Поскольку притока свежих кадров нет, пилоты выкручивают руки и чуть что угрожают перейти к конкуренту. Их зарплата рванула вверх так, что теперь в полтора-три раза выше, чем на Западе.

В-четвертых, наметилась тенденция роста деловой авиации в корпоративном секторе: крупные компании теперь все больше приобретаю самолеты, а не покупают рейсы у перевозчиков. Здесь сыграло то, что корпорации формируют свою разветвленную всероссийскую сеть — «расползаются» по стране.

В-пятых, многие владельцы не хотят отдавать самолеты под чартеры. Если в 2019–2020 годах в аренду сдавали даже респектабельные джеты, то теперь хозяева поняли, что в обозримом будущем новый борт им не купить, а потому экономят ресурс, говорит Петроченко.

В-шестых, в Россию пришли (имеются в виду международные рейсы) бизнес-авиаперевозчики ближнего зарубежья, пока — из Казахстана. «Решили воспользоваться уникальными возможностями, которые предоставили им санкции против России, — говорит Хаким. — Преимущества перед нами колоссальные: для них все дешевле — самолеты, запчасти, пилоты, а потому цена за полет может быть на 20 процентов ниже, чем у нас». Как полагает Симонов, дело не только в цене. Например, российские владельцы джетов требуют согласования с ними полетов, и при этом не все из них готовы согласовывать коммерческий рейс за несколько недель до вылета — как правило, только за 3-5-7 дней. У казахстанских операторов в большинстве случаев таких сложностей нет. Еще один фактор — год выпуска джета. Для клиентов бизнес-авиации это важно, а для некоторых — принципиально: они не сядут в самолет 2007 года, даже если у него новый салон. В России большая часть летающего коммерцию флота — 2007–2010 годов, а у казахов — 2010-го-2016-го.

Время дальнобоев

Само собой, есть вопросы по техобслуживанию. Запчасти завозят по серым схемам, через двух-трех посредников, и все это дает удорожание в 2-4 раза, а срок поставки увеличивается в 2-3 раза. Тем не менее, оперативные формы ТО проводятся без проблем. Со сложной периодикой (10-ти, 20-летние формы работ, специальная детальная инспекция элементов шасси и так далее) труднее — в России она есть не для всех типов и моделей.

Самые большие проблемы — с ремонтом двигателей: его можно сделать только за рубежом. Раньше эксплуатант просто отправлял двигатель за границу, а взамен брал в лизинг временный — либо от самого производителя, либо от авторизованного или независимого держателя пула силовых установок. Сейчас эти пути перекрыты, как и возможность покупки нового мотора. Спасает то, что двигатели надежные и за ними трепетно следят. Если что, приходится искать на зарубежном вторичном рынке, а неисправный мотор окольными путями отправлять на ремонт, и процесс может занять не один год. Некоторые ради двигателей даже покупают подержанный самолет целиком.

Лицензионное программное обеспечение для бортовых компьютеров россияне приобретают у третьих лиц, которые получают его официально.

В целом наши собеседники оценивают санкции даже как положительный фактор для отрасли. Если раньше джет, не задумываясь, гнали

на техобслуживание за границу, то теперь приходится рассчитывать только на внутрироссийские силы, и это дало возможность отечественным предприятиям по ТОиР развивать свои компетенции, благо, до 2022 года успели укомплектоваться оборудованием, обучили за границей персонал и вообще накопили серьезный опыт. Как уверяют наши собеседники, контроль за летной годностью судов — не менее придирчивый, чем ранее. Да, получается, обслуживание теперь нелицензионное, но все делается по регламенту производителя.

В условиях санкций стало особенно ясно, какие типы самолетов оптимальны с точки зрения обслуживания. У Falcon (производитель — Dassault) и Gulfstream (Gulfstream Aerospace, США) сложнее с запчастями и в целом с ТОиР. «Особенно тяжело с Dassault — много проблем», — говорит Петроченко. В России есть отдельные самолеты таких брендов, как Piaggio (Италия), Beechcraft (США), Pilatus (Швейцария), Cessna (США). У их владельцев сегодня сложности со всем. Неплохо обстоят дела с Embraer. Наиболее оптимальной показала себя продукция Bombardier. В последнем случае сказывается эффект высокой базы: во-первых, самолетов выпущено много, то есть нет проблем с запчастями; во-вторых, в России их много: на долю «бомбардирских» серий Learjet, Challenger и Global приходится минимум треть общего парка бизнес-джетов РФ, а коммерческие авиакомпании эксплуатируют Bombardier CRJ100/200.

Переделанных в бизнес-джеты советских Як-40 почти не осталось, но единичные контракты на создание таких бортов случаются, причем, бывает, у заказчика уже есть импортный самолет. Причина, по словам Хакима, в том, что Як — надежный, летает на любые полосы, идеален для сложных климатических условий и безангарного хранения.

И еще что касается типов — наметилась тенденция интереса именно к дальнемагистральным джетам. Это объясняют интенсификацией связей с Китаем, Индией, Азией в целом. «Крен в сторону дальнобоев очевиден, — говорит Петроченко. — Необходимость летать на дальние расстояния с каждым годом все отчетливее. Взять фактор того же Китая: перелететь из Москвы в Шанхай без дозаправки это круто».

Насколько чувствительна для западного производителя потеря российского рынка? Само собой, ничего хорошего, но и катастрофы не произошло — по объему рынок РФ не сравнить с американским или ближневосточным. Программы поставок, как и раньше, расписаны надолго. Например, если сейчас захотеть купить Global 6500, придется ждать год, Gulfstream — до двух лет. Но важно, что производители потеряли не просто достаточно насыщенный рынок, а рынок платежеспособный. Скажем, во всем мире обычная история — для приобретения джета получить заемное финансирование и взять самолет в лизинг, а в России старались покупать сразу.

К тому же в последние 10 лет все отчетливее тенденция того, что главное производители зарабатывают не на реализации воздушного судна, а на послепродажном обслуживании. Они создают сеть сервисных станций, крупных складов запчастей, заключают выгодные контракты с центрами подготовки летного и инженерного персонала, — чтобы можно было сделать хорошую скидку и подсадить клиента на покупку конкретного воздушного судна. А дальше они начинают зарабатывать на всём — на поставках, техобслуживании, ремонте и так далее. В общем объёме прибыли крупного производителя послепродажное обслуживание может достигать 50%. С этой точки зрения закрытие рынка РФ и накачивание ей мускулов в области ТОиР бизнес-джетов для производителей чувствительно...

Как бы мы ни относились к отрасли бизнес-авиации (или к тем, кто ей пользуется), можно констатировать: значительный комплекс сложных технических работ, который до 2022 года в России либо не существовал, либо находился в зародыше, теперь в стране есть. Санкции сыграли роль своего рода налога на роскошь, вычистив отрасль от многого лишнего, а зависание за границей столь большого числа самолетов наглядно показало ориентацию части элиты. «Раньше почти все деньги, по большому счету, оставались за рубежом, то есть не шли на развитие российской авиации, а теперь деловые перевозки наконец начали работать на российскую экономику», — уверен Хаким.

А может, пора самим и бизнес-джеты строить? Информация о таких проектах время от времени появляется. Увы, наши собеседники считают эти планы бесперспективными. «Мы не можем запустить в серию самолеты, на которые потенциально сотни заказов, — говорит один из них. — Какие бизнес-джеты?!»

Тимур Латыпов, БИЗНЕС Online

Самолёт недели

Оператор/владелец: ***Weltall-Avia***
Тип: ***Hawker 800XP***
Год выпуска: ***2006 г.***
Место съемки: ***январь 2026 года, Minsk - UMMS, Belarus***

Фото: Дмитрий Петроченко