



Аналитическая компания AMSTAT, специализирующаяся на деловой авиации, обнародовала данные о снижении продаж на вторичном рынке бизнес-джетов в первом квартале текущего года. Несмотря на сохраняющийся высокий спрос, предложение в большинстве сегментов рынка остаётся ограниченным. Общее количество сделок с самолётами деловой авиации, включая реактивные и турбовинтовые модели, уменьшилось на 10,5% по сравнению с выдающимися показателями 2025 года. При этом активность на рынке оставалась выше среднего уровня для первого квартала за последние 10 лет на 4%, а также превысила объёмы продаж 2023 и 2024 годов.

Гибкость доступа в аэропорты — ключевой фактор успеха деловой авиации. Без этого компонента уникальность отрасли теряется, и операторы в Европе всё чаще сталкиваются с этой проблемой. По информации ЕВАА, обеспечение справедливого доступа к слотам в условиях роста нехватки пропускной способности остаётся серьёзным вызовом. Роман Кок, директор по связям с общественностью и коммуникациям ассоциации, отметил, что к бизнес-авиации долгое время относились как к «аутсайдеру» в вопросах доступа к слотам, и сейчас активизируются усилия по обеспечению справедливого отношения.

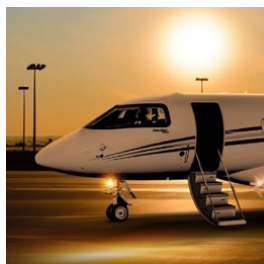
Луис Сандлер, основатель и генеральный директор компании Jet Match, заявил, что вторичный рынок самолётов Gulfstream G650 находится под влиянием противоречивых факторов. С одной стороны, дефицит предложения поддерживает высокие цены: в продаже доступно лишь 0,2% от всего парка самолётов этой модели, что даёт продавцам «беспрецедентные возможности для ценового давления». С другой стороны, высокие цены могут побудить владельцев пересмотреть свои планы по продаже, что может привести к увеличению количества самолётов на рынке.



Спрос на деловую авиацию остаётся стабильным

WINGX: 18-я неделя продолжает тенденцию, которую мы наблюдаем весь год: глобальный спрос на бизнес-джеты остаётся высоким, увеличившись на 4,6% с начала года, и продолжает подтверждать то, что мы видим: будь то рекордные цены на топливо или вспышки конфликтов, спрос на бизнес-джеты остаётся неизменным

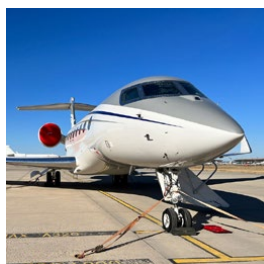
стр. 22



Как война с Ираном перевернула деловую авиацию на Ближнем Востоке

Закрытие воздушного пространства, заземление самолётов, резкий рост цен на топливо и страховых премий, а также внезапное падение спроса создали шоковую волну, которая прокатилась по всей деловой авиации региона

стр. 24



Jet Match: рынок G650 формируется двумя противоборствующими силами

С одной стороны, острый дефицит предложения поддерживает цены на высоком уровне, а с другой — высокие цены могут побудить владельцев пересмотреть свои планы по продаже, что, в свою очередь, способно привести к появлению на рынке дополнительных воздушных судов

стр. 27



Невидимая сторона полёта: как работает крупнейший вертолётный сервисный центр

Сегодня в гостях у BizavNews главный инженер технической базы «Хелипорт» Александр Карпунин, который поможет разобраться с трендами на отечественном рынке технического обслуживания винтокрылых машин и расскажет о принципах работы крупнейшего отечественного технического центра

стр. 30

Cirium: поставки бизнес-джетов в 2026 году немного увеличатся

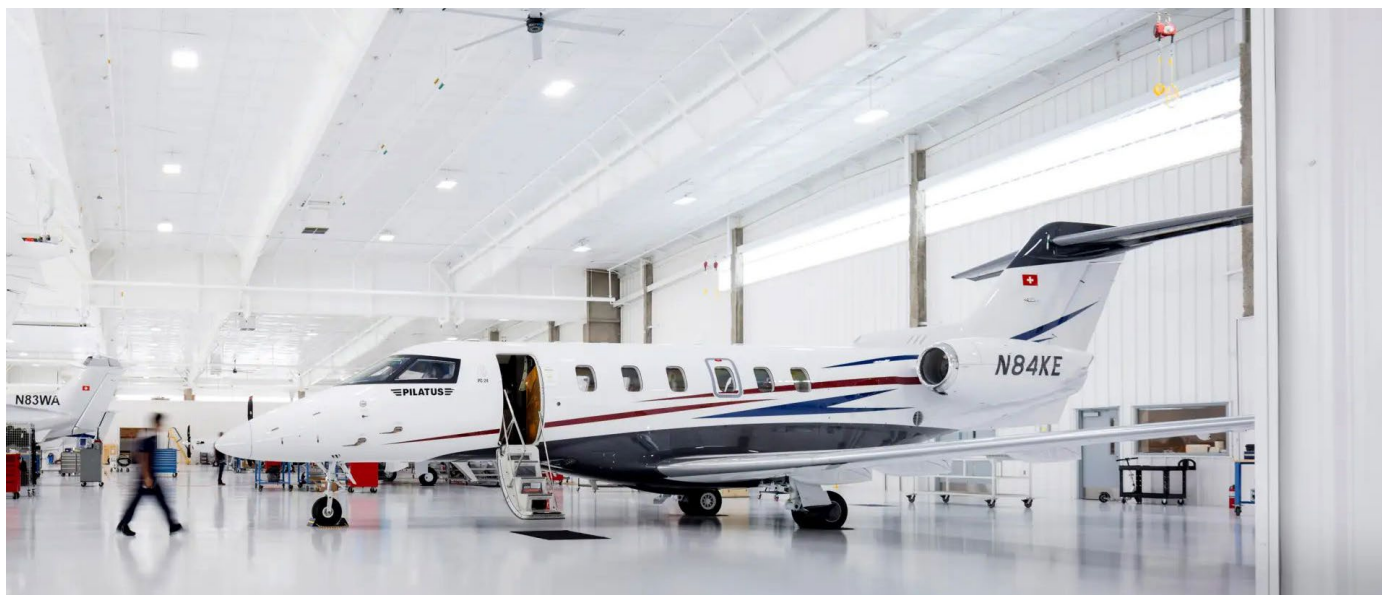
По данным компании Cirium, в 2026 году производители бизнес-джетов поставят около 870 самолётов, что на 2,8% больше, чем 846 самолётов, поставленных в 2025 году. В своем прогнозе поставок бизнес-джетов на 2026 год Cirium отметила, что рост следует за увеличением поставок на 11% по сравнению с 2024 годом.

Между тем, Cirium пересмотрела свой прогноз до 2045 года в сторону повышения на 3%, или почти на 600 бизнес-джетов, до 18000 поставок на сумму \$584 млрд. Ожидается, что в течение 20 лет на сегменты дальнемагистральных и лёгких бизнес-джетов придётся по 28% поставок. Хотя по объёму поставок они будут конкурировать, сегмент дальнемагистральных самолётов будет иметь наибольшую долю в стоимостном выражении, составив 62% от общего объёма, прогнозирует Cirium.

В долларовом выражении лидерами станут Gulfstream Aerospace и Bombardier, а по количеству поставок будет лидировать линейка Cessna Citation компании Textron Aviation, за ней следуют Gulfstream и Embraer.

Что касается повышения долгосрочного прогноза, Cirium отметила корректировку на 13% в сторону увеличения для сегмента лёгких джетов по сравнению с прогнозом на 2025 год. Компания также учла появление новых типов самолётов, таких как HondaJet Echelon, Dassault Falcon 10X и Gulfstream G300.

Несмотря на более оптимистичный прогноз, Cirium ожидает, что в течение следующих 10 лет объём ежегодных поставок в отрасли останется ниже 1000 в год.



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



Великобритания инвестирует миллионы долларов в развитие аэротакси и дронов

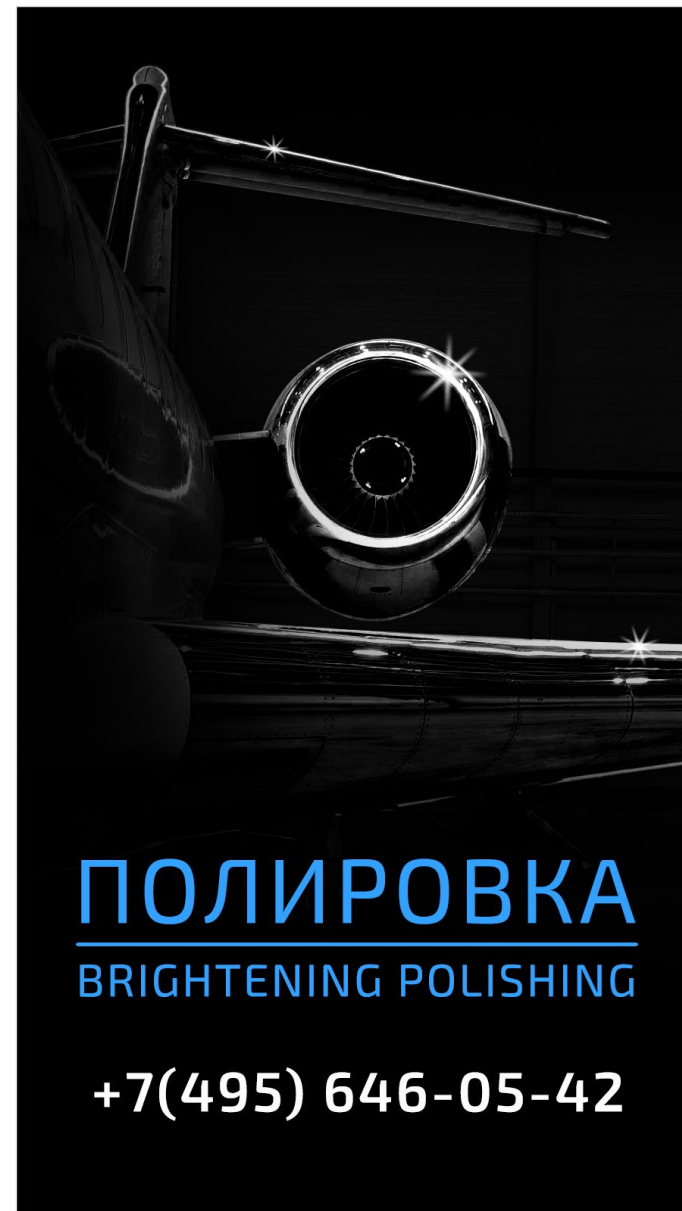
6 мая 2026 года Великобритания объявила об инвестициях в размере \$63,3 млн, направленных на развитие технологий беспилотных летательных аппаратов и электрических воздушных судов вертикального взлёта и посадки (eVTOL).

В рамках этой инициативы около \$36 млн будет направлено на упрощение использования дронов в повседневной работе государственных служб и на более широкое внедрение eVTOL по всей Великобритании. Программа включает в себя ускорение процесса получения разрешений на полёты с использованием дронов для реагирования на чрезвычайные ситуации, медицинской логистики и инспекции инфраструктуры, а также продвижение

регулирования, которое позволит начать эксплуатацию летающих такси с 2028 года.

Финансирование, предоставляемое Управлением гражданской авиации (CAA), позволит сократить бюрократические проволочки и поддержать нормативно-правовую, цифровую и основы безопасности, необходимые для внедрения беспилотных летательных аппаратов и решений передовой воздушной мобильности (AAM).

Правительство заявило, что хочет «сосредоточиться на более быстрых и предсказуемых процессах одобрения», одновременно «поддерживая высокие стандарты безопасности Великобритании».



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

ANAC, EASA, FAA сертифицировали Embraer Praetor 600E

После презентации в феврале суперсреднего Embraer Praetor 600E бразильские ANAC, EASA и FAA одобрили обновление сертификата типа двухдвигательного бизнес-джета.

В Praetor 600E впервые в отрасли представлена передовая технология салона с 42-дюймовым сенсорным OLED-экраном Smart Window с разрешением 4K – опциональной функцией, предлагающей новый уровень функциональности и производительности. Эта эксклюзивная технология Embraer позволяет проводить видеоконференции, транслировать видео высокого разрешения и обеспечивает просмотр в реальном времени через три внешние камеры. Благодаря возможности размещения дивана напротив Smart Window, салон становится идеальным местом для проведения встреч, просмотра фильмов, игр и многого другого.

Бизнес-джет оснащён новой системой управления салоном (CMS), а также улучшенной системой развлечений и освещения в полёте. Новая CMS предоставляет пассажирам более интуитивно понятное управление салоном через множество интерфейсов, включая новое приложение, позволяющее регулировать температуру, поток воздуха, освещение, воспроизведение видео и аудио.

Бесперебойная связь обеспечивается Bluetooth и беспроводной зарядкой, а совершенно новые панели Smart Switch обеспечивают лёгкий доступ к индивидуальной настройке сидений. Голосовые команды и RGB-подсветка салона предлагаются в качестве дополнительных опций. Верхняя панель была модернизирована и включает в себя новые верхние технологичные панели и систему подачи воздуха.



Jetport
Interiors



Решения,
создающие
СТИЛЬ



jetport-interiors.tech

G700 становится флагманом Sino Jet

Успешный ввод в эксплуатацию G700 знаменует собой дальнейшее совершенствование и модернизацию стратегии Sino Jet в сфере сверхдальних бизнес-джетов. Китайский оператор теперь имеет линейку самолётов, охватывающую основные модели Gulfstream.

Sino Jet успешно представила брокерам свой первый бизнес-джет Gulfstream G700. Будучи оператором крупнейшего в мире флота Gulfstream G650, добавление G700 ещё больше укрепляет лидирующие позиции Sino на рынке деловой авиации, отражая её операционные возможности. Как флагман новейшего поколения Gulfstream Aerospace, G700 стал эталонным самолётом в современном секторе

деловой авиации. Благодаря максимальной дальности полёта до 7750 морских миль, он обеспечивает бесперебойные межконтинентальные перелёты, такие как прямые рейсы из Пекина в Нью-Йорк, делая трансконтинентальные путешествия легкими и комфортными.

Благодаря своим сильным нормативным и квалификационным преимуществам, Sino Jet создала стратегическое оперативное присутствие в ключевых местах Китая, Сингапура, Дубая и Японии, а также в крупных городах Европы и США. Вместе эти усилия сформировали круглосуточный механизм реагирования на запросы клиентов, охватывающий три континента и шесть часовых поясов.



FBOEXPERIENCE.COM

PROMOTING FBO EXCELLENCE

NetJets показала рост выручки

Подразделения Berkshire Hathaway, занимающиеся авиационными услугами – NetJets и FlightSafety International – в первом квартале продемонстрировали рост выручки на 11,8% в годовом исчислении. Согласно последнему отчёту Berkshire Hathaway о доходах, этот рост в основном обусловлен увеличением количества самолётов в программах долевого владения, а также увеличением лётных часов и средних тарифов в NetJets.

«Увеличение спроса отчасти объясняется реакцией клиентов на потенциальное дальнейшее повышение цен и опасения по поводу цепочки поставок, в том числе на увеличение сроков поставки заказанных самолётов», имея в виду сроки поставки новых бизнес-джетов от 12 до 36 месяцев, отмечается в отчёте

Авиационные услуги внесли свой вклад в общий рост выручки сервисной группы на \$941 млн в этом квартале, хотя основным драйвером роста стал дистрибьютор электроники TTI с показателем 26,2%. Сервисная группа, в которую также входят Dairy Queen и Business Wire, в первом квартале получила выручку в размере \$6,43 млрд, по сравнению с \$5,49 млрд за тот же период годом ранее. Квартальная прибыль группы до налогообложения выросла на \$137 млн (21,1%) в годовом исчислении, достигнув \$785 млн.

Рост прибыли от авиационных услуг был обусловлен увеличением выручки, частично нивелированным ростом затрат на лётный персонал и инструкторов, а также увеличением расходов на техническое обслуживание, топливо, субподрядные работы и другие переменные затраты.

NetJets получила первые три самолёта Citation Ascend

Компания Textron Aviation поставила NetJets первые три бизнес-джета Cessna Citation Ascend, ознаменовав ввод в эксплуатацию нового среднего самолёта крупнейшим в мире оператором частной авиации.

Компания NetJets на протяжении многих лет эксплуатирует самолёты Citation более чем в десятке модификаций, и Ascend представляет собой последнее дополнение к уже существующим моделям Citation Latitude и Citation Longitude. Патрик Галлахер, президент NetJets Aviation, заявил, что владельцы неизменно отдадут предпочтение сред-

ним бизнес-джетам, и Ascend отражает следующий шаг в этом развитии.

Компания Textron Aviation сообщила, что в ближайшие месяцы ожидаются дальнейшие поставки NetJets. Textron Aviation и NetJets официально подписали соглашение о приобретении 20 сентября 2023 года. Сделка, оцениваемая примерно в \$30 млрд, предоставляет NetJets опцион на приобретение до 1500 бизнес-джетов Cessna Citation в течение следующих 15 лет. NetJets стала стартовым заказчиком для тогда ещё находившегося в разработке Citation Ascend.



Rotortrade разворачивается на восток

Компания Rotortrade, международный дилер вертолётной техники, подчёркивает стратегическую важность Азиатско-Тихоокеанского региона, а также Ближнего Востока и Африки, поскольку оба региона продолжают играть ведущую роль в глобальной деятельности компании. В 2025 году компания заключила сделки в более чем 30 странах этих регионов, включая Австралию, Новую Зеландию, Индонезию, Индию, Японию, ОАЭ, ЮАР, Нигерию, Замбию и Таджикистан.

Компания осуществила поставки широкого спектра моделей вертолётов, в том числе Airbus H225, Leonardo AW139, AW169, Bell 412EP, Airbus H145, Leonardo AW109SP/T, Airbus H135T3, Leonardo 119Kx и Airbus AS350/H125, обеспечивая поддержку выполнения разнообразных задач. В совокупности эти два региона 2025 году пришлось более 40% от общего объёма выручки и прибыли Rotortrade, что вновь подтвердило их ведущую роль в глобальной географии деятельности компании.

Азиатско-Тихоокеанский регион продолжает демонстрировать уверенную динамику роста. В 2025 году вклад региона в чистую прибыль компании вырос на 50% в годовом исчислении, что соответствует общим глобальным показателям Rotortrade. При этом на АТР пришлось 25% от общего объёма продаж и маржинальной прибыли компании, а также 35% от общего числа заключённых сделок. Как в АТР, так и в регионе Ближнего Востока и Африки рыночная активность продолжает поддерживаться спросом на универсальные и экономически эффективные вертолёты — от лёгких одно- и двухдвигательных платформ до средних двухдвигательных машин.

Выручка Textron Aviation выросла на 22% в первом квартале

Textron Aviation начала 2026 год с ростом выручки на 22% по сравнению с первым кварталом 2025 года, а также с ростом поставок бизнес-джетов и коммерческих турбовинтовых самолётов.

Производитель из Уичиты поставил в этом квартале 37 джетов Cessna Citation, что больше, чем 31 за аналогичный период прошлого года, и 35 турбовинтовых самолётов, на пять больше, чем за тот же период годом ранее. Квартальная выручка выросла до \$1,5 млрд, увеличившись на \$269 млн по сравнению с прошлым годом, благодаря увеличению поставок и структуры продаж самолётов, а

также 10-процентному росту доходов от послепродажного обслуживания и продажи запчастей.

По словам финансового директора Textron Дэвида Розенберга, только выручка от продажи самолётов в этом квартале достигла \$954 млн, что на 30% больше, чем годом ранее. Доходы от послепродажного обслуживания составили \$531 млн, увеличившись на \$48 млн. Прибыль Textron Aviation в этом квартале составила \$154 млн, что на 26% больше, чем годом ранее, а рентабельность составила 10,4%. К концу квартала объём портфеля заказов вырос до \$8 млрд, увеличившись на \$276 млн по сравнению с концом 2025 года.



АСА ждёт роста нелегальных рейсов

Ассоциация воздушных чартеров (АСА) выражает обеспокоенность тем, что рост расходов, вызванный повышением цен на топливо, может спровоцировать увеличение числа нелегальных коммерческих рейсов. В ходе недавней выставки Aero Friedrichshafen в Германии представители отраслевой группы провели переговоры с национальными ассоциациями деловой авиации, обсудив опасения, что некоторые частные операторы намеренно размывают границы между видами деятельности, чтобы обойти правила коммерческой эксплуатации.

Кевин Даксбери, председатель ассоциации, сообщил, что некоторые так называемые предложения по «клубному членству» используются для маскировки деятельности, которая по сути является частной эксплуатацией воздушных судов. По его словам, такие организации, как Австрийская ассоциация деловой авиации, опасаются, что подобная практика может представлять собой «серую» чартерную деятельность, чреватую серьёзными юридическими проблемами и угрозами безопасности полётов, а также ставящую добросовестных коммерческих операторов в невыгодное конкурентное положение.

Члены АСА испытывают значительное давление, вызванное главным образом ценами на топливо, которые удвоились после закрытия Ормузского пролива. Даксбери отметил, что, хотя опасения по поводу возможной нехватки топлива, способной привести к приостановке полётов, и преувеличены, операторы вынуждены перекладывать как минимум часть возросших эксплуатационных расходов на клиентов в виде топливных сборов.

Аэропорт Доминиканской Республики берёт хендлинг под свой контроль

Международный аэропорт Пунта-Кана (MDPC) в Доминиканской Республике ввёл изменения, касающиеся наземного обслуживания рейсов деловой авиации. Согласно информации компании Universal Aviation, сторонним операторам наземного обслуживания отныне запрещено работать на территории аэродрома; теперь все услуги – включая предварительное согласование до прибытия, координацию на месте, встречу пассажиров и сопровождение внутри терминальных комплексов – организуются непосредственно силами собственной службы аэропорта.

Это нововведение вносит существенные коррективы в процесс планирования для тех операторов, которые сотрудничали со сторонними агентами по наземному обслуживанию: теперь им необходимо согласовывать разрешения, перечень услуг и порядок оплаты напрямую с владельцем аэропорта – Corporación Aeroportuaria del Este.

Компания Universal, работающая в этой островной стране уже почти десять лет, отметила, что переходный процесс начался 1 мая с закрытием специализированного терминала FBO и переносом всех операций деловой авиации в VIP-терминал. Компания также добавила, что операторам следует заранее уточнять доступные способы оплаты перед прибытием в MDPC, а также внести соответствующие коррективы в свои процедуры планирования рейсов и диспетчерского сопровождения.

Операторам, предпочитающим привычную для деловой авиации среду наземного обслуживания, компания Universal рекомендует воспользоваться услугами Международного аэропорта Ла-Романа (MDLR), расположенного менее чем в часе езды на автомобиле от Пунта-Каны. В терминале частной авиации аэропорта MDLR работают три независимых провайдера услуг наземного обслуживания.



Объём портфеля заказов Bombardier вырос до \$20 млрд

Несмотря на «проблему» с поставщиком, из-за которой поставка нескольких Challenger была отложена на несколько месяцев, в первом квартале Bombardier поставила на один самолёт больше, чем годом ранее, и всё же завершила первые три месяца с историческим соотношением заказов к поставкам 3,6:1.

В этом квартале Bombardier передала заказчикам 24 самолёта по сравнению с 23-мя за тот же период прошлого года: на один самолёт Global меньше (10 поставленных) и на два Challenger больше (12). Между тем, портфель заказов вырос на \$2,8 млрд до \$20,3 млрд, что представляет собой рост на 43% в годовом исчислении.

«Первый квартал 2026 года стал очень сильным началом года для Bombardier», - заявил президент и генеральный директор компании Эрик Мартель во время телефонной конференции по итогам первого квартала. «Мы наблюдали исключительную динамику заказов, что вновь и вновь укрепляет нашу уверенность в нашей стратегии, в наших сотрудниках и в нашей продукции».

Bombardier сообщила о росте выручки на 5% в этом квартале, почти до \$1,6 млрд, благодаря росту в сфере сервиса. Однако заявленная прибыль до вычета процентов и налогов (ЕВИТ) снизилась на 6%, до \$167 млн, при марже 10,4%, что на 120 базисных пунктов меньше. Тем не менее, заявленная чистая прибыль выросла на 20%, до \$53 млн.

«Взаимодействие с клиентами остаётся высоким во всех регионах, а спрос по-прежнему поддерживается потребностями в модернизации флота, тен-

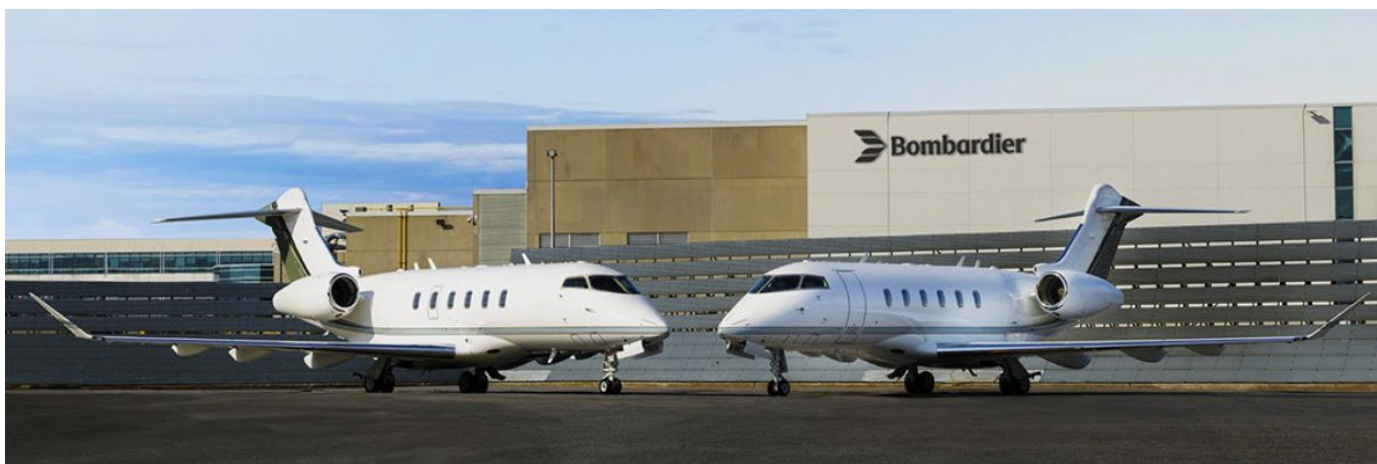
денцией к более высокой загрузке и явным предпочтением высокопроизводительных самолётов, надёжных платформ, подкреплённых мощными возможностями обслуживания», - комментирует Мартель.

Спрос стабилен по всей Северной Америке, но особенно высок в Канаде в связи с приостановкой действия налога на роскошь, сказал он. Но единственным регионом, где Bombardier наблюдает замедление, но не прекращение активности, является Ближний Восток.

Сервисный бизнес стал лидером квартала, достигнув оборота в \$617 млн и показав рост на 25% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, поскольку компания продолжает стремиться к расширению в этой сфере. «Мы активно инвестируем в этот бизнес», - отметил Мартель, добавив, что Bombardier продолжает искать новые возможности. «Пока что это приносит хорошие результаты».

Стимулированию роста этого бизнеса способствует увеличение спроса на модернизацию самолётов Global 7500 до Global 8000. Мартель сказал, что большинство этих клиентов хотят именно эту модернизацию, что обеспечивает загрузку сервисных центров. Переход с Global 7500 на 8000 на производственной линии был полностью завершён в начале года.

Проблемы с цепочкой поставок снизили показатели EBITDA и рентабельности, но Мартель сказал, что ситуация решена, и «мы ожидаем постепенного навёрстывания в течение следующих кварталов». Компания рассчитывает выполнить свой прогноз по поставкам не менее 157 самолётов в этом году, как минимум сравнявшись с показателями прошлого года. Он также отметил, что цепочка поставок продолжает улучшаться, и был особенно воодушевлён тем, что производители двигателей выполняют все взятые на себя обязательства, что вселяет уверенность в перспективах производства в этом году.



HeliRussia 2026: стратегическая платформа развития вертолётной индустрии и беспилотных систем

В Москве состоялось первое заседание организационного комитета по подготовке и проведению XIX Международной выставки вертолётной индустрии и БАС HeliRussia 2026. В работе приняли участие представители федеральных и региональных органов власти, руководители ведущих предприятий и научных организаций.

Организатором выставки выступает Ассоциация Вертолётной Индустрии (АВИ), которая в этом году берёт на себя ключевую координационную роль в подготовке мероприятия. Новым организатором выставки выступил «Русский Дом Авиации».

В 2026 году HeliRussia пройдёт с 4 по 5 июня в МВЦ

«Крокус Экспо». Мероприятие ежегодно привлекает более 8000 профессиональных посетителей и свыше 50 компаний-экспонентов из России и зарубежных стран.

Президент Ассоциации Вертолётной Индустрии, герой России Николай Гаврилов обозначил главную повестку отрасли: «Сегодня перед отечественной вертолётной и беспилотной отраслью стоят задачи исторического масштаба – обеспечение технологического суверенитета, опережающее импортозамещение в критических узлах и компонентах, формирование новой экономики эксплуатации и сервиса, а также глубокая интеграция пилотируемой и беспилотной авиации в единое национальное воздушное пространство».

Основываясь на этом, в 2026 году HeliRussia трансформируется в стратегическую платформу, ориентированную на практические решения для отрасли, включая задачи технологического суверенитета, импортозамещения и развития беспилотных систем. Организаторы намерены превратить её из классической демонстрационной площадки достижений в инструмент практической реализации государственных приоритетов и отраслевых инициатив.

«HeliRussia 2026 призвана стать не просто выставочной витриной, а стратегической отраслевой платформой, фабрикой решений для стратегической установки», - подчеркнул Председатель Правления АВИ, Вячеслав Карцев.



Особое внимание уделено синхронизации деловой программы выставки с национальными целями развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года, определёнными Указом Президента РФ, включая задачи по развитию беспилотных авиационных систем, импортозамещению и укреплению глобальной конкурентоспособности транспортной инфраструктуры России.

Организаторы также рассматривают HeliRussia как инструмент запуска отечественной модели низковысотной экономики, синергии пилотируемой и беспилотной авиации, которая призвана создать мультипликативный эффект для развития транспортной доступности, туризма, логистики и других сопутствующих отраслей.

В рамках HeliRussia 2026 запланировано более 20 деловых мероприятий, охватывающих такие направления, как аэромобильность, технологический суверенитет, безопасность полётов, экономику, кадры и инфраструктуру.

«Цель выставки 2026 года – не просто собрать отдельные тематические мероприятия, а выстроить единую деловую повестку, которая объединит участников рынка, государственные структуры, производителей, эксплуатантов, разработчиков, научно-экспертное сообщество и образовательные организации. Программа строится как многослойная профессиональная среда, объединяющая стратегические, регуляторные и прикладные

аспекты», – отметила директор деловой программы HeliRussia, Екатерина Шувалова.

Ключевую роль в программе сыграют пять комплексных форумов, формирующих содержательный каркас каждого дня выставки:

- развитие региональных перевозок
- безопасность полётов
- экстренная авиация России
- кадровый потенциал
- инфраструктура обеспечения полётов и беспилотной авиации

По итогам профессиональных дискуссий на полях HeliRussia ожидается формирование рабочих предложений по развитию отрасли, совершенствованию нормативной базы и укреплению кооперации между участниками рынка.

В рамках деловой программы выставки также пройдет ярмарка вакансий, которая станет практическим инструментом взаимодействия работодателей, профессионального сообщества и молодых специалистов.

Экспозиция HeliRussia 2026 займет около 3000 м², при этом уже забронировано до 90% площадей. Участие подтвердили десятки отечественных и зарубежных компаний, представляющих широкий спектр отраслей: от производителей вертолётной и беспилотной техники и комплектующих до эксплуатантов, авиаремонтных предприятий, логистических компаний и учебных заведений.

«На протяжении 18 лет выставка HeliRussia является авторитетной площадкой для демонстрации разработок пилотируемой и беспилотной авиации. Сегодня перед отечественной вертолётной индустрией стоят новые задачи – внедрение инноваций, цифровизация и развитие международной кооперации. Ежегодная аудитория превышает 8 тысяч специализированных посетителей и более 50 иностранных делегаций. Выставку освещают более 200 представителей СМИ», – подчеркнула директор выставки HeliRussia Юлия Володина.

Дмитрий Ермилов, генеральный директор ООО «Русский Дом Авиации» в своём выступлении отметил: «Для нас, как для устроителя, выставка HeliRussia является некоммерческим проектом – нам важно, чтобы отрасль не просто жила, а устойчиво развивалась. С одной стороны, мы объединяем успешную практику предыдущих выставок, но также пробуем внедрять новаторские подходы. Мы хотим, чтобы для каждого эта выставка стала полезной, информативной и эффективной.

Участники первого заседания оргкомитета утвердили ключевые решения:

- Архитектуру и содержание деловой программы.
- Персональный состав кураторов и модераторов каждого мероприятия.
- Запуск пяти комплексных форумов, ярмарки вакансий и стратегических сессий по технологическому суверенитету.
- Контрольные точки дорожной карты и ответственных за КРІ выставки.

Европейский суд готовится вынести решение по вопросу об экологическом статусе деловой авиации

Европейскому сообществу деловой авиации, возможно, придется подождать до сентября, чтобы узнать, признает ли Генеральный суд Европейского Союза эту отрасль «экологически устойчивой экономической деятельностью». Именно это стоит на кону в деле, возбужденном Dassault Aviation и ЕВАА, чтобы оспорить исключение сектора из таксономии ЕС, принятой Еврокомиссией. Истцы утверждают, что это дискриминационный шаг, который затрудняет инвестиции в декарбонизацию.

Судьи в Люксембурге начали слушание дела 10 февраля, и ожидается, что этот процесс продлится до шести месяцев. ЕВАА полна решимости отменить решение Комиссии, чтобы избежать прецедента, в котором одна часть авиационной отрасли может быть, по словам директора по связям с общественностью и коммуникациям группы Романа Кока, «выделена» и рассматриваться как «жертвенные агнцы».

Адвокаты Жак Деренн и Димитрис Валлиндас из юридической фирмы Sheppard, представляющей интересы ЕВАА, выступили на конференции членов ассоциации под Брюсселем 19 марта. Они подробно рассказали об опасностях, связанных с тем, что деловая авиация остаётся вне таксономии ЕС, широко используемой в финансовом секторе для определения видов деятельности, которые считаются достойными инвестиций и финансирования.

Валлиндас пояснил, что Комиссия рассматривает деловую авиацию как преимущественно используемую для отдыха и путешествий, и что такие поездки легко можно заменить другими видами транспорта. Он и его коллега оспаривают это ут-

верждение и другие моменты, которые Комиссия считает «юридически ошибочными».

Адвокаты обвинили Комиссию в том, что она не признает тот факт, что большинство европейских аэропортов не имеют регулярных авиарейсов. Они решительно опровергли утверждение о том, что деловая авиация не используется преимущественно в деловых целях, приведя в пример самолёты Dassault Falcon, заказанные французским военно-морским флотом для выполнения задач

«в общественных интересах», таких как морское патрулирование.

«Поскольку они так настаивали на якобы развлекательной цели, мы посчитали совершенно правильным сказать им, что на самом деле коммерческая авиация используется в основном для отдыха», - сказал Валлиндас. «Если бы это была главная причина исключения деловой авиации, это должно было бы также работать против коммерческой авиации».



Ограничения слотов тормозит европейскую бизнес-авиацию

Гибкий доступ в аэропорты является одной из самых привлекательных возможностей деловой авиации. Без этого отрасль теряет свою уникальность, и именно с этой дилеммой всё чаще сталкиваются операторы в Европе.

По данным ЕВАА, обеспечение соразмерного и справедливого доступа к слотам в аэропортах с постоянно растущей нехваткой пропускной способности остаётся серьёзной проблемой. Роман Кок, директор по связям с общественностью и коммуникациям ассоциации, заявил изданию AIN, что к бизнес-авиации слишком долго относились как к «аутсайдеру» в вопросе доступа к слотам, и сейчас активизируются лоббистские усилия с целью добиться справедливого отношения.

Нынешняя европейская система регулирования слотов была разработана в 1993 году, и, хотя Кок заявил, что она была создана для роста воздушного транспорта, регулирующие органы, очевидно, «никогда не задумывались о том, как работать в условиях системы ограничений». В то время ЕВАА имела минимальное влияние на этот процесс, и теперь её члены оказываются непропорционально исключёнными из него, поскольку аэропорты стремятся максимизировать пропускную способность для регулярных авиакомпаний, одновременно, по видимому, пытаясь угодить экологам.

В январе аэропорт Эйнховена в Нидерландах фактически запретил полёты деловых самолётов, и ЕВАА обеспокоена тем, что если этот прецедент не будет должным образом оспорен, подобный подход может стать нормой в других европейских городах. Кок рассказал AIN, что, хотя руководство

Эйнховена первоначально ссылалось на жалобы на загрязнение окружающей среды и шум, «вскоре они поняли, что это дискриминационный способ аргументации, поэтому они изменили свою защиту, сославшись на правила распределения слотов». Впоследствии ЕВАА проиграла судебное разбирательство по поводу запрета.

По мнению ЕВАА, логика аэропортов, стремящихся ограничить доступ – примером чему служат попытки ограничить ночной доступ в таких городах, как Лондон, – принципиально ошибочна. Большинство бизнес-джетов издаёт меньше шума, чем более крупные коммерческие авиалайнеры. Если последние получают больше слотов, увеличение количества рейсов неизбежно приведёт к росту общего уровня шума, считает ЕВАА. Но «последствия сказываются на общественном восприятии и влияют на регулирование», – предположил Кок.

Однако ЕВАА видит некоторые основания для оптимизма, поскольку в настоящее время Еврокомиссия пересматривает правила, которые, по видимому, признаёт несовершенными. Несмотря на проигрыш в деле о судебном запрете в Эйнховене, Кок сказал: «Комиссия поняла, что фактически подрывает основной принцип единого рынка, справедливого доступа и равных условий конкуренции».

Команда ЕВАА тесно сотрудничает примерно с 80 членами Европейского парламента, включая главу авиационного направления в политической группе «Обновлённая Европа». Ассоциация участвует в подготовке аналитического документа, который группа представит Комиссии, используя совмест-

ные усилия по лоббированию и добиваясь более справедливого доступа для всех пользователей воздушного пространства. Это, как подтвердил Кок, «первый случай в истории, когда парламентская группа заняла официальную позицию в защиту интересов деловой авиации».

Он считает, что нынешний Европарламент (с 2024 по 2029 год) предоставляет больше возможностей для конструктивного обсуждения внутри отрасли, чем предшественник. «Начинается осознание... и мы добиваемся всё больших успехов в нашей повседневной лоббистской работе», – заключил он.

В феврале, согласно данным WingX, самыми загруженными аэропортами для деловой авиации в Европе были (в порядке убывания загруженности): Париж Ле-Бурже, Женева, Милан Линате, Фарнборо (Лондон), Цюрих, Лондон Лутон, Ницца, Мадрид Барахас, Лондон Биггин Хилл и Сион. Три из них – Ле-Бурже, Фарнборо и Биггин Хилл – являются специализированными аэропортами деловой авиации, что свидетельствует о важности для операторов наличия подходящей операционной среды в Европе.



«Зеленые» хотят ограничить деловую авиацию в Европе на фоне топливного кризиса

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) направила Европейскую комиссию официальный ответ по поводу предложения группы «Зеленые/Европейский свободный альянс» Европейского парламента о временном ограничении полётов деловой авиации.

ЕВАА поделилась с председателем Европейской комиссии Урсолой фон дер Ляйен и комиссаром по устойчивому транспорту и туризму Апостолом Цицикостасом позицией европейской отрасли деловой авиации. В письме ассоциация подтвердила свою приверженность решению серьёзных энергетических проблем, стоящих в настоящее время перед Европейским Союзом. В то же время ЕВАА предостерегла от мер, которые могли бы ограничить деловую авиацию, поскольку такие действия подрывают основополагающие принципы Союза, в частности, свободу передвижения внутри ЕС.

Предложение группы «Зелёные/Европейский свободный альянс» вызовет серьёзные проблемы не только для деловой авиации. Ограничение доступа к определённому виду транспорта для конкретной категории пользователей поднимает важные вопросы соразмерности, справедливости и правовой согласованности в рамках Единого рынка.

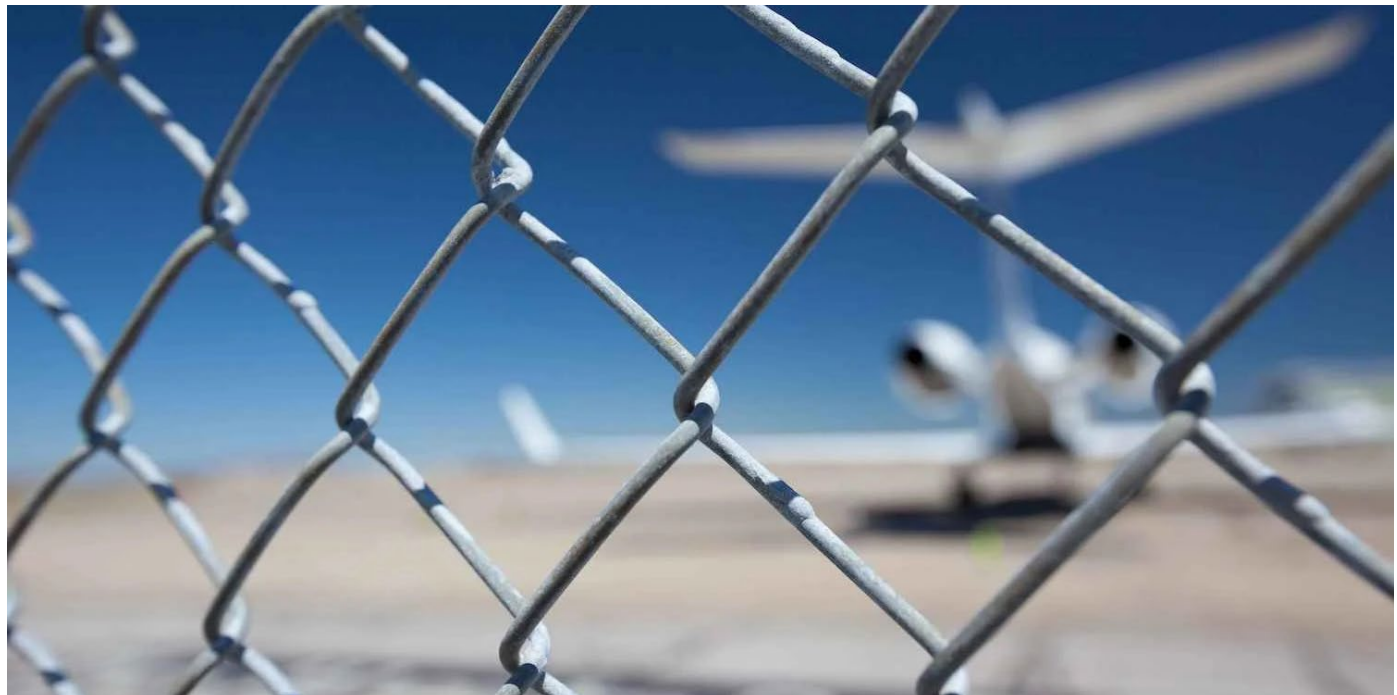
Деловая авиация составляет небольшую долю общей авиационной активности (около 7% рейсов в Европе) и ещё меньшую долю общего потребления топлива. В результате потенциальная экономия топлива от приостановки этих операций будет ограниченной и не внесёт существенного вклада в решение более широкой энергетической проблемы, стоящей в настоящее время перед Евросоюзом.

Директор по связям с общественностью и коммуникациям Роман Кок заявил: «Ориентация на деловую авиацию исключительно через призму социального неравенства – это упрощённый подход, игнорирующий технические и экономические реалии европейской авиации. Наш сектор – это не просто ниша для путешествий; это двигатель инноваций и важнейшее звено для региональной транспортной доступности и предоставления основных услуг по всему континенту».

Предложение «зеленых» не только несбалансировано, но и представляет значительные риски для европейского рынка труда. Деловая авиация вно-

сит 100 млрд евро в ВВП Европы и обеспечивает более 450000 рабочих мест по всему континенту. Представлять всю эту отрасль как исключительно необязательные поездки – значит игнорировать медицинские рейсы, региональное развитие и почти полмиллиона сотрудников, которые составляют основу бизнес-авиации.

«Как единый голос деловой авиации в Европе, ЕВАА по-прежнему полностью привержена поддержке целей Европейского Союза в области устойчивого развития, энергетической безопасности и справедливости. Мы будем рады возможности продолжить обсуждение эффективных и соразмерных решений», говорится в обращении ЕВАА.



Новые правила по учёту лётного времени в Европе создают угрозу для стоимости чартерных рейсов

Помимо налогов, расходов на доступ к аэропортам и декарбонизацию, европейские чартерные операторы теперь сталкиваются с новым финансовым бременем в виде пересмотренных ограничений лётного времени пилотов EASA (FTL), которые должны вступить в силу в 2027 году.

По словам Оливье Пердриеля из компании Skyfirst, ужесточение правил NPA 2024-106(B) в отношении периодов отдыха во время и после полётов будет

«ужасным» для операторов, и он призвал отрасль противостоять активному лоббированию со стороны профсоюзов коммерческих пилотов.

Ожидается, что правила, разработанные специально для сектора деловой авиации, потребуют от операторов сверхдальних самолётов увеличить штат пилотов и продлить периоды отдыха между рейсами. «Если вы летите [из Европы] в Нью-Йорк на два дня, то вам придется сделать перерыв в по-

лётах на три дня, а если вы летите в Лос-Анджелес, то на пять дней», - пояснил Пердриэль.

Назвав новые правила «очень странным», он отметил, что они включают в себя запутанные требования, такие как дополнительные периоды отдыха во время полётов в зависимости от того, уведомляется ли экипаж об изменении времени вылета по электронной почте или через сообщение в мессенджере. Ранее представители деловой авиации просили пересмотреть правила FTL с учётом своих операционных реалий, а не реалий регулярных авиакомпаний, но Пердриэль указал, что сохранение существующих правил на данном этапе было бы менее проблематичным.

По словам Пердриеля, пункт 106(B) не учитывает тот факт, что новейшие дальнемагистральные бизнес-джеты гораздо комфортнее для пилотов и что их рабочая нагрузка снизилась благодаря новым технологиям. Он предсказал, что эти изменения могут потребовать привлечения трёх или даже четырёх пилотов к полётам продолжительностью до 15 часов.

«Думаю, в какой-то момент владельцы просто сочтут всё это слишком обременительным и начнут регистрировать самолёты за пределами Европы и исключительно по правилам частных полетов», - предсказал он. «Мы находимся в реальной опасности из-за повышения налогов и сложных правил, которые не всегда ясны и справедливы. Мы и так работали с цепями на ногах, а теперь они [регуляторы] прикрепляют цепи к стене, чтобы мы не могли далеко уйти».



Некоторые FBO отказываются от сборов за специальные мероприятия

Хотя введение FBO сборов за специальные мероприятия на крупных событиях может показаться неизбежной частью деловой авиации, некоторые небольшие провайдеры, такие как Clay Lacy Aviation и Desert Jet Center, идут против этой тенденции, стремясь выделиться на фоне конкурентов.

«Изначально сборы за специальные мероприятия были введены для компенсации законных и значительных затрат, связанных с обработкой большого трафика в сжатые сроки, например, во время Су-

перкубка, Кентуккийского дерби или гоночных уикендов Формулы-1», - говорит Дуг Уилсон, главный коммерческий директор подразделения FBO компании Clay Lacy. «Для удовлетворения спроса на таких мероприятиях может потребоваться привлечение дополнительного персонала, организация размещения экипажей, доставка дополнительного наземного оборудования и мобилизация большего количества топливозаправщиков, что в совокупности приводит к реальным операционным расходам».



Однако, по данным калифорнийской компании, эта парадигма с тех пор распространилась и на более мелкие мероприятия, не привлекающие значительного трафика. Учитывая предстоящий чемпионат мира по футболу FIFA, который пройдет в течение месяца в 16 городах Северной Америки, компания не ожидает подобных логистических трудностей, за исключением, возможно, финального матча 19 июля недалеко от Нью-Йорка.

В результате Clay Lacy заявила, что не будет взимать плату за специальные мероприятия в своих FBO, обслуживающих Лос-Анджелес (аэропорты Van Nuys Airport/KVNY и John Wayne Airport, Orange County/KSNA), а также на Восточном побережье в Коннектикуте (аэропорт Waterbury-Oxford Airport/KOXC), расположенных недалеко от мест проведения игр в Нью-Йорке и Бостоне.

Продолжая соблюдать собственный запрет на взимание платы за специальные мероприятия, компания Desert Jet Center в Палм-Спрингс, штат Калифорния, также отказалась вводить такую плату для самолётов, прибывающих в этом месяце в самый загруженный период года: на крупнейшие музыкальные фестивали Coachella и Stagecoach.

«За особые события не должна взиматься дополнительная плата», - заявил генеральный директор DJC Роман Мендес. «Мы не берём плату за специальные мероприятия, потому что увеличение объёма помогает компенсировать дополнительные ресурсы, необходимые для удовлетворения спроса, что позволяет нам поддерживать стабильное и прозрачное ценообразование для наших гостей».

Объём рынка ТОиР бизнес-джетов к 2032 году достигнет \$10,4 млрд

По данным Allied Market Research, объём мирового рынка технического обслуживания бизнес-джетов к 2032 году достигнет \$10,4 млрд, демонстрируя среднегодовой темп роста на уровне 4,5% по сравнению с базовым показателем 2022 года (\$6,7 млрд). Как отмечают представители компании, базирующейся в Уилмингтоне (штат Делавэр), рост спроса обусловлен расширением авиапарка, старением самолётов, требующих планового обслуживания, а также достижениями в области авионики и композитных конструкций.

Согласно отчёту Allied Market Research, Северная Америка займёт наибольшую долю рынка по объёму выручки. Преимуществами этого региона являются наличие крупнейшего в мире парка бизнес-джетов, сформированная нормативно-правовая база под эгидой FAA, а также разветвлённая сеть

сертифицированных центров ТОиР и сервисных центров производителей.

Благодаря активному развитию деловой авиации в Китае, Индии и странах Юго-Восточной Азии, Азиатско-Тихоокеанский регион демонстрирует самые высокие темпы роста – 4,9% в год. По оценкам компании, увеличение численности состоятельных частных лиц и государственные инвестиции в авиационную инфраструктуру способствуют расширению парка воздушных судов, что, в свою очередь, повлечёт за собой рост потребности в техническом обслуживании в период до 2032 года.

Согласно отчёту, наибольшая доля расходов на техобслуживание приходится на тяжёлые бизнес-джеты – это объясняется сложностью их систем, большим налётом и более высокой стоимостью ка-

питального ремонта. Особо высокие требования к надёжности двигателей, авионики и систем салона предъявляются при выполнении трансокеанских перелётов и сверхдальних рейсов.

В структуре рынка по видам работ доминирует базовое техобслуживание, которое включает проведение тяжёлых форм, капитальный ремонт силовых элементов конструкции и замену компонентов на базе сертифицированных центров. Объём линейного обслуживания – включающего предполётные осмотры и мелкий текущий ремонт – растёт параллельно с повышением интенсивности эксплуатации воздушных судов. Обслуживание двигателей стало самым прибыльным сегментом по компонентам из-за высоких затрат на циклы обслуживания и капитального ремонта, а также необходимости в специализированном инструменте и обучении персонала на новые силовые установки. Расходы на обслуживание салона растут, поскольку операторы уделяют особое внимание комфорту пассажиров и остаточной стоимости самолётов за счёт обновления интерьера, оборудования для обеспечения связи и замены сидений.

Технологические достижения создают возможности для провайдеров ТОиР предлагать специализированные услуги, включая модернизацию авионики, обновление программного обеспечения и прогнозируемое техобслуживание с использованием анализа данных и мониторинга состояния для оптимизации работы двигателя и сокращения времени простоя. Компания Allied Market Research отметила, что композитные материалы в конструкции планера создают дополнительные возможности для услуг ТОиР.



Jetex «пришёл» в Стамбул

Компания Jetex и аэропорт Стамбула (İGA) торжественно открыли терминал Jetex İGA. Новый терминал предназначен для обслуживания как пассажиров международных коммерческих авиалиний, так и путешественников на частных самолётах. Он объединяет глобальный опыт Jetex с операционной мощью İGA и традиционным турецким гостеприимством.

Адель Мардини, основатель и генеральный ди-

ректор Jetex, прокомментировал: «Мы невероятно рады расширить нашу глобальную сеть, открыв терминал Jetex в Стамбуле совместно с нашим уважаемым партнером – компанией İGA. Стамбул – это мультикультурный центр, где тысячелетняя история и культура переплетаются с молодой, динамичной энергией современности. Мы приложили колоссальные усилия, чтобы создать передовое пространство и обеспечить высочайший уровень комфорта как для пассажиров частной авиации,

так и для путешественников, пользующихся коммерческими рейсами. Мы с нетерпением ждём возможности поприветствовать здесь гостей со всего мира, окружив их фирменным гостеприимством Jetex, отмеченным множеством наград».

Архитектура терминала вдохновлена образом «nazende çiçeği» – изящного цветка, ставшего одним из символов Стамбула. В оформлении использованы натуральный камень, дерево и уникальные отделочные материалы, создающие особую атмосферу комфорта и уюта для путешественников.

Терминал – это не просто транзитный пункт; он воссоздает атмосферу закрытого частного клуба, предлагая безупречный персонализированный сервис на каждом этапе путешествия: до, после или в перерыве между рейсами. Впервые фирменное гостеприимство Jetex, удостоенное множества наград, дополняется широким выбором процедур, а также возможностью размещения в изысканных частных сютах, оформленных в стиле роскошных отельных номеров и обеспечивающих максимальный комфорт.

Среди ключевых особенностей терминала:

- Частные сюты, оснащённые зонами отдыха, обеденными зонами, собственными ванными комнатами и обслуживаемые персональными командами сотрудников;
- Роскошные лаундж-зоны, расширенная торговая зона Duty Free и открытые террасы;
- Ускоренное прохождение паспортного и предполётного контроля через выделенные пункты пропуска.



AMSTAT фиксирует снижение продаж на вторичном рынке, несмотря на высокий спрос

Аналитическая компания AMSTAT, специализирующаяся на деловой авиации, сообщила о снижении продаж на вторичном рынке бизнес-джетов в первом квартале текущего года. Это произошло, несмотря на сохраняющийся высокий спрос, который, однако, сталкивается с ограниченным предложением в большинстве сегментов рынка.

Общее количество сделок с самолётами деловой

авиации, включая реактивные и турбовинтовые модели, сократилось в первом квартале текущего года на 10,5% по сравнению с исключительно сильными показателями 2025 года. Тем не менее, активность на рынке оставалась устойчивой: показатели превысили средний уровень для первого квартала за последние 10 лет на 4% и превзошли объёмы продаж, зафиксированные в 2023 и 2024 годах.



«Хотя номинальные цифры по количеству сделок оказались ниже в годовом исчислении, решающее значение имеет более широкий контекст», - отметил Эндрю Янг, генеральный директор AMSTAT. «Первый квартал 2025 года был аномально сильным периодом. Если рассматривать текущую ситуацию на фоне исторических тенденций, рынок остаётся здоровым: высокий спрос и сокращение предложения продолжают поддерживать уровень цен».

По состоянию на конец марта 2026 года доля самолётов, выставленных на продажу, составляла 5,9% от общего активного парка – это ниже среднего показателя за 10 лет, равного 7,3%. По данным AMSTAT, хотя объём предложения сократился на 2,8% в годовом исчислении, по сравнению с октябрём 2025 года он снизился на 11%, что подтверждает сохраняющийся дефицит предложения на рынке.

Количество сделок с бизнес-джетами в первом квартале сократилось на 11,4% в годовом исчислении, однако осталось на 9,1% выше среднего показателя за 10 лет. Предложение продолжило сокращаться: на продажу было выставлено лишь 6,6% от активного парка бизнес-джетов, тогда как исторический средний показатель составляет 8,2%. Хотя продажи бизнес-джетов в первом квартале снизились на 11,4% в годовом исчислении, они по-прежнему превышали средний уровень за 10 лет на 9,1%. Медианные значения стоимости реактивных деловых самолётов, продемонстрировавшие некоторое снижение в период с 2023 по 2024 год, стабилизировались на протяжении большей части 2025 года и выросли на 3% в промежутке между

четвёртым кварталом 2025 года и первым кварталом 2026 года. Как отмечается, сильный спрос – особенно на более новые самолёты текущего поколения – создаёт повышательное давление на цены в отдельных сегментах рынка.

Сегмент тяжёлых бизнес-джетов продолжает демонстрировать опережающие показатели: объём сделок в первом квартале 2026 года стал вторым по величине показателем для первого квартала за всю историю наблюдений, несмотря на снижение на 8,3% в годовом исчислении. Активность на рынке превысила 10-летний средний показатель на 27,9%. Предложение самолётов остаётся крайне ограниченным: в открытой продаже находится лишь 5,5% от общего парка воздушных судов этого сегмента. Запрашиваемые цены выросли на 4% по сравнению с предыдущим кварталом, а медианные значения увеличились на 11% с середины 2025 года, что отражает сильные позиции продавцов в условиях дефицита предложения.

Результаты в других сегментах рынка неоднозначны

В сегменте суперсредних бизнес-джетов зафиксировано снижение объёма сделок на 12,8% в годовом исчислении, однако показатели по-прежнему значительно превышают исторические средние значения. Медианные значения стоимости выросли на 8% на фоне сокращения предложения.

Сегмент средних джетов продемонстрировал более слабые результаты по сравнению с другими сегментами. Объём сделок сократился более чем на 20%

как по сравнению с первым кварталом 2025 года, так и относительно 10-летнего среднего показателя. Сохранялась тенденция к снижению цен: медианная цена упала на 13,7% в годовом исчислении.

Сегмент лёгких джетов продолжал демонстрировать устойчивость: объём сделок превысил исторические средние значения, несмотря на снижение в годовом исчислении. Однако ценовая динамика была неоднозначной: как запрашиваемые цены, так и медианные значения стоимости в последнее время демонстрировали волатильность.

Турбовинтовые самолёты: объём сделок на вторичном рынке сократился на 8,9% в годовом исчислении и опустился немного ниже 10-летнего среднего показателя. Предложение росло с начала 2024 года, прежде чем в первом квартале 2026 года умеренно сократилось. Медианные значения стоимости демонстрировали нисходящую динамику с середины 2023 года, однако последние данные свидетельствуют о том, что снижение цен, возможно, стабилизируется. Запрашиваемые цены в прошлом году оставались стабильными, продемонстрировав умеренный рост в начале текущего года.



Argus: активность в апреле растёт, несмотря на неопределённость на Ближнем Востоке

В соответствии с последним отчётом TRAQPak от Argus International, в прошлом месяце объём полётов деловой авиации в мире вырос на 3,4% в годовом исчислении. В Северной Америке, ведущем рынке отрасли, в апреле был зафиксирован рост на 3,5% по сравнению с прошлым годом. В Европе этот период завершился положительным результатом – рост составил 1,9%. Аналитики TRAQPak прогнозируют в мае 2026 года увеличение активности в Северной Америке на 2,1% в годовом исчислении, а в Европе снижение на 1,3%.

Анализ TRAQPak показателей лётной активности в Северной Америке по сравнению с прошлым годом (апрель 2026 г. против апреля 2025 г.) показывает, что в этом году наблюдался рост на 3,5% по сравнению с предыдущим годом. Результаты по операционным категориям были в основном положительными, с сохранением роста в долевом владении на 13,0% по сравнению с прошлым годом. Активность Part 135 выросла на 4,5%, в то время как Part 91 снизилась на 1,5%. В целом по категориям самолётов также наблюдалась положительная динамика, при этом наибольший рост показали лёгкие джеты – на 7,9% в годовом исчислении. За ними следуют турбовинтовые самолёты (+5,2%) и средние бизнес-джеты (+2,7%). Крупноразмерные самолёты завершили апрель со снижением на 5,8% из-за сокращения активности Part 91 и 135. Девять из двенадцати отдельных сегментов показали положительную динамику. Наибольший индивидуальный рост был зафиксирован у лёгких бизнес-джетов в долевом владении (+16,1%), что происходит третий месяц подряд.

По сравнению с мартом текущего года активность деловой авиации в Северной Америке снизилась на 3,8%. По словам Трэвиса Куна, старшего вице-президента Argus по программному обеспечению, такой результат не стал неожиданностью. «Март обычно является самым активным месяцем в году: в нем 31 день,

Acft Type	Part 91	Part 135	Fractional	Total
Turbo Prop	4.9%	5.6%	6.7%	5.2%
Small Cabin Jet	4.4%	8.5%	16.1%	7.9%
Mid Size Cabin Jet	-13.0%	5.5%	13.2%	2.7%
Large Cabin Jet	-9.7%	-4.7%	6.7%	-5.8%
Total	-1.5%	4.5%	13.0%	3.5%

Apr 2026 vs Apr 2025

к тому же на это время приходится весенние каникулы и связанные с ними поездки», - сказал он. «В результате мы, как правило, наблюдаем снижение активности при переходе от марта к апрелю».

В Европе активность в апреле выросла почти на 1,9% по сравнению с прошлым годом. Как и в Северной Америке, в сегменте самолётов с большим салоном было отмечено снижение трафика на 0,5% в годовом исчислении.

Acft Type	Apr 26 vs Apr 25	Apr 26 vs Mar 26
Turbo Prop	1.4%	2.1%
Small Cabin Jet	4.2%	7.7%
Mid Size Cabin Jet	2.6%	1.7%
Large Cabin Jet	-0.5%	-2.2%
Total	1.9%	2.2%

Несмотря на то, что на Ближнем Востоке было зафиксировано сокращение количества рейсов деловой авиации на 49,3% по сравнению с апрелем 2025 года, в остальном мире общая активность выросла на 3,1% в годовом исчислении. И вновь наибольшее падение продемонстрировали самолёты с большим салоном: их показатели снизились на 6,8% в годовом исчислении и на 8,8% по сравнению с предыдущим месяцем.

Acft Type	Apr 26 vs Apr 25	Apr 26 vs Mar 26
Turbo Prop	2.9%	-6.4%
Small Cabin Jet	14.8%	-6.8%
Mid Size Cabin Jet	6.3%	-11.5%
Large Cabin Jet	-6.8%	-8.8%
Total	3.1%	-7.9%

«В апреле активность оставалась на высоком уровне, однако в ряде регионов уже наметились признаки ослабления», - отметил Кун. «В Северной Америке активность крупноразмерных бизнес-джетов снизилась, рост в Европе замедлился гораздо сильнее, чем ожидалось, а на Ближнем Востоке уровень по-прежнему примерно на 50% ниже нормы».

Спрос на деловую авиацию остаётся стабильным

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 18-й неделе (27 апреля – 3 мая) активность бизнес-джетов во всём мире выросла на 4,4% в годовом исчислении, при этом трафик с начала года (1 января – 3 мая) увеличился на 4,6%, что выше прошлогоднего показателя, и без изменений по сравнению с тенденцией с начала года, зафиксированной на прошлой неделе (26 апреля), а также представляет собой значительное улучшение по сравнению с ростом на 2,6%, достигнутым за тот же период в 2025 году по сравнению с 2024 годом.

На долю Северной Америки приходится 73% всех рейсов бизнес-джетов, совершенных на прошлой неделе, при этом рост составил 5,2% в годовом исчислении, в то время как Европа, второй по величине рынок в мире (13% рейсов на 18-й неделе), показала уверенный рост на 7,0%, а главный развивающийся рынок, Южная Америка, увеличила трафик на 15,7%, при этом на неё приходится всего 0,6% всей мировой активности.

Спрос в бизнес-авиации не зависит от колебаний цен на топливо

Анализ компании WINGX данных S&P Global Platts о ценах на авиатопливо в Персидском заливе на условиях FOB (франко-борт), сопоставленный с глобальными данными о вылетах бизнес-джетов с января 2019 года по март 2026 года, показывает, что у спроса на бизнес-джеты нет сильной зависимости от колебаний цен на топливо в различных рыночных условиях.

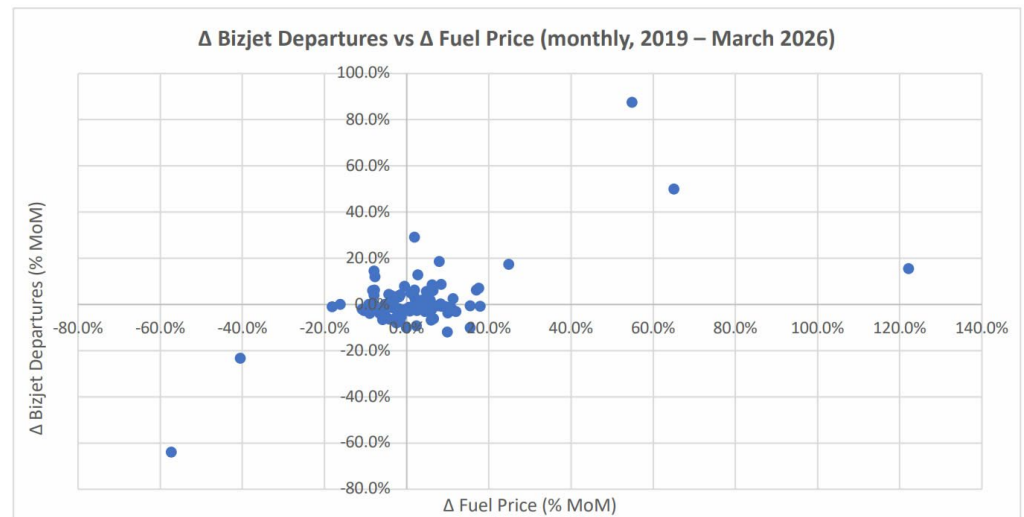
	YOY		
	W18 '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	5.2%	5.3%	2.8%
Europe	7.0%	3.6%	(0.7%)
South America	15.7%	8.2%	5.8%
Asia	(4.2%)	3.3%	3.6%
Middle East	(29.0%)	(19.7%)	6.1%
Africa	(13.8%)	(0.8%)	3.1%
Global	4.4%	4.6%	2.6%

Тенденции глобального трафика бизнес-джетов с начала года (1 января – 3 мая)

В 2022 году, когда российско-украинский конфликт привёл к значительному росту цен на топливо, количество рейсов бизнес-джетов по всему миру продолжало расти. Затем в период с 2023 по 2025 год цены снова упали, и не наблюдалось существенной динамики спроса на бизнес-джеты ни в одну, ни в другую сторону.

За последние 6 лет, в течение которых бушевали пандемии и конфликты, корреляция между стоимостью топлива и активностью бизнес-джетов была слабой. Средняя цена в странах Персидского залива в марте 2026 года достигла \$4,51 за галлон, однако глобальный трафик бизнес-джетов вырос на 7,6% по сравнению с мартом 2025 года.

Приведённая ниже точечная диаграмма показывает ежемесячное процентное изменение количества вылетов бизнес-джетов во всём мире в зависимости от аналогичного изменения цен на топливо за период с 2019 года по март 2026 года. Широкий разброс точек подтверждает, что ежемесячные колебания цен на топливо оказали незначительное влияние на спрос в бизнес-авиации.



Количество вылетов бизнес-джетов в мире в зависимости от цен на топливо, ежемесячные процентные изменения, с 2019 года по март 2026 года

Рейтинг WINGX: города Европы и Северной Америки с самой высокой загрузкой для бизнес-джетов

Departure City	Flights	% of Total Flights	vs 1Y ago: Flights
London (GB)	14,250	8.9%	0.3%
Paris (FR)	7,670	4.8%	-0.4%
Milan (IT)	5,513	3.5%	20.1%
Geneva (CH)	4,683	2.9%	7.3%
Nice	4,185	2.6%	9.2%
Zurich	3,957	2.5%	11.7%
Madrid (ES)	3,546	2.2%	20.0%
Rome (IT)	2,823	1.8%	12.2%
Munich	2,743	1.7%	11.1%
Barcelona (ES)	2,016	1.3%	12.5%

Крупнейшие европейские города по количеству вылетов бизнес-джетов с начала года (1 января – 3 мая)

Departure City	Flights	% of Total Flights	vs 1Y ago: Flights
New York	52,486	5.7%	6.2%
Los Angeles (US-CA)	35,683	3.9%	9.3%
Miami (US-FL)	23,630	2.6%	10.0%
Houston (US-TX)	21,815	2.4%	8.8%
Dallas (US-TX)	21,574	2.3%	6.6%
San Francisco (US-CA)	20,244	2.2%	11.8%
Phoenix (US-AZ)	20,214	2.2%	7.9%
Chicago	19,669	2.1%	4.9%
Las Vegas (US-NV)	18,666	2.0%	11.5%
Fort Lauderdale	17,439	1.9%	13.2%

Крупнейшие города США по количеству вылетов бизнес-джетов с начала года (1 января - 3 мая)

Еженедельный трекер изменений на Ближнем Востоке

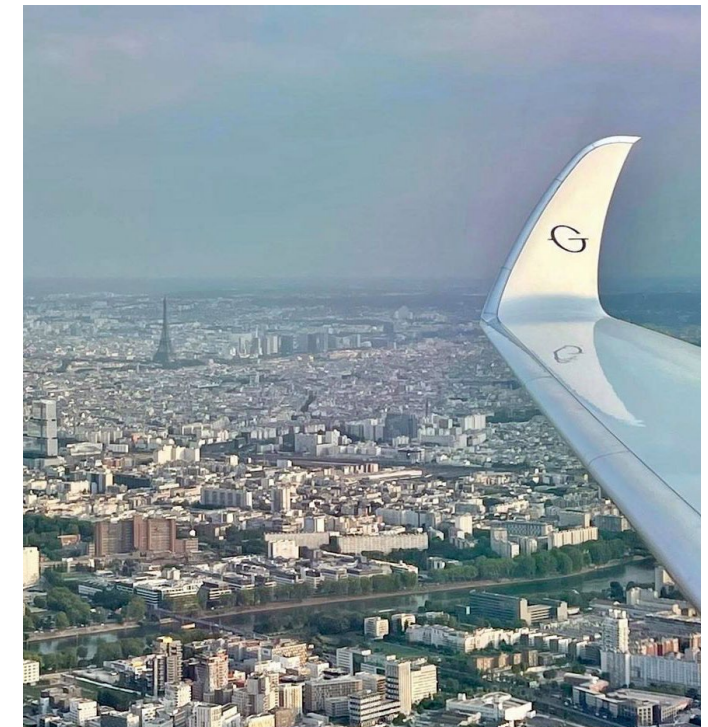
Данные WINGX по прогнозируемым объемам заправки топливом продолжают предоставлять наиболее наглядную информацию для оценки совокупных и еженедельных последствий для деловой авиации из-за конфликта на Ближнем Востоке. Базовый период до начала конфликта, по данным WINGX, охватывает 7-10 недели (9 февраля – 8 марта). Хотя конфликт начался 28 февраля на 9-й неделе, существенное влияние на цены на авиатопливо начало ощущаться только 9 марта (11-я неделя), а это значит, что данные за 7-10 недели отражают условия эксплуатации до того, как скачок цен на топливо начал оказывать влияние на рынок. За эти четыре недели средний объем заправки бизнес-джетов на Ближнем Востоке составил 1,5

Weekly Middle East Fuel Uplift		
	% vs pre-conflict avg	% vs prior week
Week 11 2026	(39%)	(39%)
Week 12 2026	(32%)	11%
Week 13 2026	(29%)	4%
Week 14 2026	(45%)	(23%)
Week 15 2026	(41%)	9%
Week 16 2026	(18%)	38%
Week 17 2026	(18%)	0%
Week 18 2026	(10%)	10%

Еженедельные данные о динамике заправки топливом бизнес-джетов на Ближнем Востоке до и после конфликта

млн галлонов в неделю, что устанавливает базовый уровень, относительно которого измеряются последующие недели в таблице ниже.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «18-я неделя продолжает тенденцию, которую мы наблюдаем весь год: глобальный спрос на бизнес-джеты остаётся высоким, увеличившись на 4,6% с начала года, и продолжает подтверждать то, что мы видим: будь то рекордные цены на топливо или вспышки конфликтов, спрос на бизнес-джеты остаётся неизменным».



Как война с Ираном перевернула деловую авиацию на Ближнем Востоке

Закрытие воздушного пространства, заземление самолётов, резкий рост цен на топливо и страховых премий, а также внезапное падение спроса создали шоковую волну, которая прокатилась по всей деловой авиации региона. До этого момента сектор отличался устойчивостью и быстрым ростом после пандемии. Последовавшие события в режиме реального времени проверили отрасль на гибкость, выявив как её слабые, так и сильные стороны.

Немногие компании ощутили шок так быстро, как Air Charter Service (ACS). Компания, базирующая-

ся в Дубае, была вынуждена оперативно реагировать на ужесточение ограничений на использование воздушного пространства ОАЭ. «Мы смогли найти креативные способы работы, когда увидели, что другие испытывают трудности», - говорит Музамиль Эль-Зейн, директор подразделения частных самолётов ACS в Дубае. «Мы перевели многих наших сотрудников в соседние страны, где ограничения были менее строгими».

Маскат быстро превратился в важнейший резервный хаб. «В самом начале аэропорт Маската рабо-

тал, в то время в аэропортах Дубая и прилегающем воздушном пространстве действовали ограничения», - объясняет Эль-Зейн. Резкий рост спроса произошёл сразу после 28 февраля, и Эль-Зейн описывает этот период как «абсолютно безумный».

В одном из случаев компания ACS организовала эвакуацию 110 сотрудников своего давнего клиента, используя узкофюзеляжный самолёт Airbus A320. «В этом и заключается прелесть нашей работы», - говорит Эль Зейн, подчёркивая способность компании масштабироваться от частных самолётов до коммерческих и грузовых авиаперевозок.

Этот переход к эвакуациям в кризисных ситуациях отразился во всей отрасли. Британская компания Hunt & Palmer в одночасье пережила трансформацию своей деятельности на Ближнем Востоке, которая обычно составляет около 5% мирового бизнеса. «Эффект стал виден сразу», - говорит Джули Блэк, руководитель отдела деловой авиации компании Hunt & Palmer. «Довоенный спрос на финансовые роуд-шоу, групповые чартерные рейсы и роскошные туристические поездки практически мгновенно исчез. С началом войны вся эта работа испарилась. Мы увидели резкий рост запросов, но они касались эвакуаций, а не роскошных маршрутов».

Она также стала свидетельницей тёмной стороны спроса, вызванного кризисом. «Некоторые операторы завышали цены на рейсы, в то время как другие использовали неясности в законодательстве для организации практически незаконных чартерных рейсов. Кризисы выявляют в людях как лучшие, так и самые худшие качества», - говорит Блэк.



Однако даже этот всплеск спроса на эвакуацию оказался кратковременным. По данным компании WingX, активность деловой авиации в регионе резко упала в течение нескольких недель. «За неделю, начавшуюся 16 марта, произошло падение более чем на 50% по сравнению с тем же периодом прошлого года», - говорит управляющий директор WingX Ричард Кое. Больше всего пострадали операторы чартерных рейсов, которые «значительно сократили трафик», а плавающий чартерный флот «практически исчез из Персидского залива», признает он.

Цифры подчеркивают серьёзность сокращения. Количество бизнес-джетов, базировавшихся в регионе, сократилось со 164 (в основном, это высококлассные дальнемагистральные самолёты) 3 марта до всего 66 самолётов 16 дней спустя. По данным WingX, в двух аэропортах Дубая – Al Maktoum (DWC) и Dubai International – за тот же период наблюдалось особенно резкое снижение количества бизнес-джетов – с 51 до всего трёх.

Самолёты не просто исчезли – они перебазировались. Турция приняла более 30% улетевших самолётов, за ней следует Европа с 20%. По данным WingX, Египет, Оман и Саудовская Аравия также привлекли часть перемещённых воздушных судов, что подчёркивает, как быстро активы деловой авиации могут перемещаться в ответ на геополитические риски.

В то же время структура спроса резко изменилась. По словам Бернхарда Фрагнера, генерального директора австрийской чартерной компании GlobeAir, владеющей флотом самолётов Cessna

Citation Mustang, туристические рейсы «решительно переместились» из Ближнего Востока. «Никто не чувствовал себя комфортно или безопасно... даже во время транзита через Дубай», - говорит он. Вместо этого резко возрос интерес к европейским направлениям, таким как Балеарские острова, Хорватия или Адриатическое побережье, что подчёркивает, как восприятие риска может практически в одночасье изменить глобальные потоки туристов.

Для операторов, продолжающих выполнять полёты, экономические показатели резко ухудшились. Цены на топливо за несколько дней подскочили на 45-100%. Учитывая, что на топливо приходится примерно 20% прямых операционных расходов, последствия были незамедлительными. Перекладывание всего повышения цен на пассажиров значительно увеличивает почасовые ставки за чартерные рейсы, поэтому некоторые операторы решили взять на себя все или часть расходов, чтобы остаться конкурентоспособными.

Страхование от военных рисков оказалось ещё более разрушительным. Эль-Зейн сообщает о страховых взносах в размере от \$20000 до \$35000 за посадку в странах Совета сотрудничества Персидского залива, а Блэк приводит случаи, когда страховые взносы достигали \$75000 только за рейсы в Дубай. Эти расходы, наложенные на и без того нестабильные цены на топливо, коренным образом изменили экономику путешествий.

Закрытие воздушного пространства усугубило проблему. Из-за закрытия обычного коридора через Иран, а также давно установленных ограниче-

ний на воздушное пространство России, время в пути из Азии в Европу или на восточное побережье США могло увеличиться, например, на три часа. «В некоторых случаях даже сверхдальние самолёты не могли выполнить рейсы в западном направлении без дополнительных заправок», - говорит Блэк, что подрывает одно из ключевых преимуществ деловой авиации: скорость и удобство.

Для крупных глобальных операторов, таких как VistaJet, Ближний Восток уже давно имеет критически важное стратегическое значение. «Он расположен на пересечении Европы, Азии и Африки, что делает его естественным центром глобальной мобильности», - говорит Мазен Обаид, президент ближневосточного подразделения материнской компании VistaJet, компании Vista.

До кризиса более 90 самолётов VistaJet ежедневно совершали рейсы на Ближний Восток и обратно, и около 12% чартерных программ, основанных на подписке, базировались там. Конфликт резко нарушил эту деятельность. «Краткосрочный спрос стал более нестабильным, и порог риска изменился», - говорит Обаид.

Тем не менее, он по-прежнему уверен в долгосрочной перспективе развития региона, ссылаясь на продолжающийся рост дальних поездок, многоэтапных маршрутов и появление на рынке более молодой клиентской базы. Безопасность, однако, остается первостепенной задачей. «Мы продолжаем поддерживать прямой контакт с местными властями и советниками по вопросам безопасности... и мы незамедлительно примем меры в случае изменения порога риска».

Этот баланс между краткосрочными потрясениями и долгосрочной устойчивостью имеет решающее значение для понимания реакции деловой авиации на кризис.

По мнению отраслевого аналитика Ролланда Винсента, геополитическая нестабильность меняет экономику авиации, но не обязательно подрывает фундаментальные основы деловой авиации. Он утверждает, что бизнес-авиация структурно более устойчива, чем коммерческие перевозки. Её клиентура менее чувствительна к ценам и больше ориентирована на гибкость и безопасность. Однако Винсент предупреждает, что спрос на неё по-прежнему уязвим к геополитическим потрясениям. «Пассажиры чрезвычайно чувствительны к рискам и событиям, связанным с безопасностью, особенно в

краткосрочной перспективе», - отмечает он. Обнадёживает то, что практически нет признаков долговременного ущерба стоимости активов или условиям финансирования. «Я не вижу никаких признаков существенных изменений», - говорит Винсент, указывая на большой портфель заказов у производителей и устойчивое доверие инвесторов. Эта стабильность отражает привлекательность сектора для корпораций и состоятельных частных лиц, стремящихся контролировать свои поездки.

Ключевым моментом является то, что модель прямых рейсов деловой авиации обеспечивает структурное преимущество во время кризисов. В отличие от коммерческих авиакомпаний, которые полагаются на фиксированные узловые аэропорты, частные самолёты могут динамически менять

маршруты, избегая опасного воздушного пространства с минимальными сбоями. «Эта гибкость стала определяющей чертой реакции отрасли на кризис на Ближнем Востоке», - говорит Винсент.

В то же время он предполагает, что потрясения могут ускорить консолидацию. «Потрясения могут стать мощными катализаторами, открывая новые возможности для подготовленных», - говорит он. Небольшие чартерные и управляющие компании, часто работающие с меньшей прибылью, могут столкнуться с трудностями из-за роста затрат и сложности операционной деятельности. Более крупные, хорошо капитализированные операторы, напротив, вряд ли смогут расширить свою долю рынка, признает Винсент.

В конечном итоге, война с Ираном выявила как хрупкость, так и устойчивость деловой авиации на Ближнем Востоке. Сектор быстро адаптировался – эвакуировал клиентов, передислоцировал флот и перестраивал операции в режиме реального времени. Но также показал растущую зависимость от стабильной геополитики, предсказуемых затрат и доверия пассажиров.

По мере развития кризиса, как отмечает Эль-Зейн из ACS, один вывод становится очевидным: «Деловая авиация не застрахована от глобальных потрясений, но её гибкость, адаптивность и высокодоходная клиентская база гарантируют, что она остаётся одним из самых отзывчивых и устойчивых сегментов авиационной отрасли».

Источник: Aviation Week



Jet Match: рынок G650 формируется двумя противоборствующими силами

По словам Луиса Сандлера, основателя и генерального директора компании Jet Match, вторичный рынок самолётов Gulfstream G650 формируется под воздействием противоборствующих сил. С одной стороны, острый дефицит предложения поддерживает цены на высоком уровне: в продаже находится лишь 0,2% от общего парка самолётов данной модели, что обеспечивает продавцам «беспрецедентную возможность диктовать цены». С другой стороны, эти высокие цены могут побудить владельцев пересмотреть свои планы по продаже, что, в свою очередь, способно привести к появлению на рынке дополнительных воздушных судов.

Одновременно с этим наблюдается процесс перехода владельцев с модели G650 на более новые G700

и G800. Компания Gulfstream планирует поставить заказчикам в 2026 году около 160 самолётов, и порядка 70 из них придётся на модель G700. Как отметил Сандлер, часть этих покупателей – нынешние владельцы G650, которые выставят свои нынешние самолёты на продажу сразу после получения новых машин.

Данный анализ представлен в виде нового отчёта о состоянии рынка и оценке стоимости самолётов G650, подготовленного бразильской брокерской компанией Jet Match, специализирующейся на бизнес-авиации. Согласно отчёту, на рынке G650 наблюдается дефицит предложения, сопоставимый с тем, что отмечался в постпандемийный период 2021 года: бизнес-джеты получают предложения о

покупке уже через один-два дня после появления на рынке.

Сандлер сообщил, что на момент завершения работы над отчётом в продаже находился всего один самолёт из общего парка, насчитывающего 592 машины, – «самый низкий показатель за всю историю наблюдений».

Самолёты раскупаются по запрашиваемой цене или даже выше неё. Недавно Сандлер обратил внимание на самолёт G650 2014 года выпуска, выставленный на продажу авторитетным брокером по цене \$35 млн. «Один потенциальный покупатель попросил меня предложить \$30 млн. Я ответил, что это будет пустая трата времени: я уверен, что они даже не ответят. Спустя, может быть, пару дней мне позвонил менеджер брокерской компании и сообщил, что самолёт только что продали по заявленной цене», – рассказал он. Для Сэндлера это вполне привычная ситуация. Он шутит, вспоминая случай в 2021 году, когда ему «удалось купить самолёт по цене, превышающей заявленную». «Это был Global Express. Мы сделали справедливое предложение, и переговоры шли успешно. Но за это время интерес к самолёту проявило так много людей, что продавец решил отдать предпочтение другому покупателю. Я сообщил об этом своему клиенту, и тот поручил мне предложить цену выше заявленной. Я переспросил: «Вы уверены?». Он ответил: «Да, действуйте». И мы закрыли сделку», – вспоминает Сандлер.

По оценкам компании Jet Match, если на продажу выставлено до 10% от общего парка самолётов данной модели – это свидетельствует о нормальном



состоянии рынка. Показатели выше этого уровня говорят об избыточном предложении. Максимальный уровень предложения для G650 был зафиксирован в августе 2015 года, достигнув отметки 9,9%. В настоящее время этот показатель составляет менее 0,2%.

Сэндлер полагает, что именно короткий производственный цикл G650 – всего 12 лет, в отличие от G550, который выпускался на протяжении двух десятилетий, – подогревает спрос на этот бизнес-джет.

Вплоть до 2017 года G650 продавались по полной стоимости – около \$70 млн. Однако в 2018 и 2019 годах рынок стал «нестабильным и утратил чёткие ориентиры». В ответ на это компания Gulfstream снизила ценовую планку на новые самолёты. А снижение цен на новые джеты неизбежно влечёт за собой реакцию на вторичном рынке. Затем появилась модель G800 – по сути, тот же G650, но с модернизированными двигателями и авионикой, – которая вновь подняла ценовую планку.

Однако многие упускают из виду один важный расчет: если проиндексировать заявленную цену G650 десятилетней давности (\$70 млн) с учетом потребительской инфляции, то сегодня эта сумма составила бы почти \$100 млн. При этом новые модели G700 или G800 можно приобрести в ценовом диапазоне около \$80 млн. «Поэтому, на мой взгляд, рынок осознает: если вы видите G650 в ценовом диапазоне \$30-40 млн – это невероятно выгодное предложение с учётом того, что этот самолёт может предложить, и той немедленной отдачи, которую он обеспечивает», - отметил он.

Согласно отчёту, в 2025 году 93% сделок на вторичном рынке G650 пришлось на покупателей из США. Сэндлер не исключает возможности существенного возвращения на рынок покупателей из других стран, однако, по его логике, нынешний рыночный сдвиг не является временным явлением. «Прошлый год стал своего рода «идеальным штормом», - сказал он. «Во-первых, существовали внутренние факторы, привлекавшие внимание именно к модели G650. Ещё в прошлом году у нас в продаже был один G650, конкурировавший, пожалуй, с 25 другими вариантами. Но всего за несколько месяцев ситуация кардинально изменилась. Когда мы начали углубляться в цифры и выдвигать гипотезы, вырисовалась вполне определённая картина. Покупатели хотели приобрести именно этот продукт. В то же время самолёты зарубежного производства выпали из поля их зрения. Поэтому они сосредоточили свое внимание на американских воздушных судах. Механизм ускоренной амортизации (bonus depreciation) дал мощный импульс всему рынку, а количество доступных вариантов при этом сократилось. В довершение всего покупатели осознали, что цены на G650 достигли исторического минимума. Момент для покупки был выбран идеально».

Для сравнения Сэндлер проанализировал статистику перепродаж Dassault Falcon 7X и Bombardier Global. Около 50% сделок с этими самолётами также заключили покупатели из США, однако речь шла о бортах, которые уже находились на территории США. Все самолёты Global и Falcon, базировавшиеся за пределами США, были проданы зарубежным покупателям. В случае же с G650, напротив, примерно 90% самолётов приобрели покупатели

из США. «Американский рынок даже не рассматривал международные предложения или самолёты зарубежного производства, базировавшиеся за границей», - отметил он. «Этот сдвиг в сторону продукции с маркировкой «Сделано в США» был спровоцирован пошлинами, введёнными президентом Трампом».

У американских покупателей есть собственные сервисные центры, технические специалисты, а также зрелый и профессиональный рынок. Сравните это с типичным покупателем из другой страны, которому приходится импортировать самолёт, платить налоги, заниматься логистикой и решать множество других сложных вопросов. «Им приходится действовать гораздо осторожнее. Американский покупатель, чья база находится по соседству с сервисным центром, может позволить себе принять на себя больший риск. Что-то упустили из виду при инспекции перед покупкой? Они оплатят ремонт, но затем компенсируют эти затраты за счет ускоренной амортизации», - пояснил он.

Скидки, которые в прошлом году обычно составляли порядка 4-5%, в настоящее время «практически равны нулю», отметил Сэндлер. Однако ситуация может измениться, как только цены достигнут «определённого уровня», добавил он. «Я полагаю, что по мере роста цен размер скидок будет оставаться минимальным – вплоть до того момента, когда цены достигнут определенного потолка. Как только начнется рыночная коррекция – например, увеличится приток предложений о продаже, – размер скидок начнёт расти, и итоговая цена сделки скорректируется соответствующим образом. Но это время ещё не настало». Сэндлер считает, что

рынок всё ещё «тестирует аппетит покупателей и проверяет ценовой потолок».

«Мы пока не достигли точки равновесия. Как правило, инициатива в этом вопросе принадлежит продавцам. Однако, поскольку сейчас у них нет конкурентов, какую бы цену они ни назначили – она остаётся неизменной, а скидки при этом практически отсутствуют. Но со временем, когда цены поднимутся ещё выше, а конкуренция усилится, начнут появляться скидки, что в конечном итоге приведёт к снижению цен. На сегодняшний день, на мой взгляд, ситуация крайне асимметрична; какой-либо видимой логики в происходящем пока не просматривается», - сказал он.

Хотя нынешняя ситуация – уникальная с точки зрения сочетания высоких цен и дефицита предложения – Сэндлер не считает, что такой рыночный фон сохранится надолго именно для модели G650. Ранее он уже наблюдал подобные периоды ажиотажного спроса как на этот самолёт, так и на другие модели.

Вспоминая события третьего квартала 2020 года, Сэндлер рассказал, как начинал процесс приобретения самолёта G650 для одного из своих клиентов. В то время в открытых списках предложений всё ещё значилось около 20 доступных к покупке бортов. «Выбор был настолько велик, что принять решение было непросто. Можно было действительно проявить придирчивость и выбрать именно то, что душе угодно», - вспоминал он.

«Я начал обзванивать коллег. «Привет, давай обсудим твой борт – какой у него серийный номер?» -

говорил я. И раз за разом слышал один и тот же ответ: «О, Луис, извини. Мы только что получили письмо о намерениях». Я отвечал: «Дай знать, если сделка сорвется». Но они так и не перезванивали. Подобное повторилось в пяти, шести, семи случаях. Я просто не понимал, что происходит», - рассказал он. Именно в третьем квартале 2020 года на рынке начали проявляться признаки дефицита, хотя цены на тот момент ещё не изменились.

«В конце концов мы сузили круг поиска до одного-единственного реального варианта», - пояснил он. «Я посоветовал клиенту не быть слишком придирчивым в ходе предпокупочной инспекции и не выдвигать чрезмерных требований. Я кое-что осознал: самолёт модели G650, уже прошедший предпокупочную проверку на официальном сервисном центре Gulfstream, могли перехватить в любой момент. Кто-нибудь мог просто прийти со стороны, предложить цену выше рыночной – и

продавец расторг бы наш контракт, невзирая ни на какие штрафные санкции».

В конце прошлого года Сэндлер заметил аналогичный дефицит и в сегменте самолетов Embraer Praetor 600. По его словам, все достойные варианты, появившиеся на рынке, мгновенно раскупались по завышенным ценам.

«По иронии судьбы, сегодня в продаже доступно гораздо больше самолётов Praetor 600. У нас самих сейчас выставлен на продажу один такой борт. Однако я уже не наблюдаю той рыночной активности, которая царила в ноябре или декабре прошлого года. Сейчас предложение выросло, и дела идут несколько вяло.

Время от времени возникает ощущение, будто Бог выбирает какой-то конкретный самолёт и говорит: «А теперь очередь за тобой», - подытожил он.



Невидимая сторона полёта: как работает крупнейший вертолётный сервисный центр

Несмотря на многочисленные вызовы, связанные с геополитической ситуацией, гражданский вертолётный сегмент в нашей стране активно развивается: появляются новые машины, развиваются послепродажные сервисы. Сегодня в гостях у BizavNews главный инженер технической базы «Хелипорт» Александр Карпунин, который поможет разобраться с трендами на отечественном рынке технического обслуживания винтокрылых машин и расскажет о принципах работы крупнейшего отечественного технического центра.

Сервисный центр «Хелипорт» уже давно работает на рынке. Как развивалось это направление и какие вертолёты вы сегодня обслуживаете?

Действительно, нашему сервисному направлению уже более двадцати лет в общей сложности. За это время мы прошли путь от небольшой технической базы до самого масштабного центра в России. Мы постепенно расширяли компетенции и спектр техники, с которой работаем. Сегодня в наших анга-

рах можно увидеть практически все наиболее востребованные в России типы вертолётов – от лёгких Robinson (таких как R44 и R66) до премиальных Bell 407, высокотехнологичных машин Airbus Helicopters и Agusta.

Исторически сложилось так, что значительная часть нашей работы с самого начала была связана с марками Robinson и Eurocopter. Мы получили статус официального дилерского центра Robinson в России, подтвердив высочайший стандарт качества.

Что обычно требуется сервисному центру, чтобы получить официальное одобрение от мирового производителя?

В первую очередь – безупречный опыт, высочайшая квалификация специалистов и передовая техническая база. Производители авиационной техники крайне ревностно относятся к тому, где, кем и как будут обслуживаться их машины.

Как правило, сертификации предшествует многоуровневый аудит. Проверяется буквально всё: регламенты процессов, калибровка оборудования, уровень подготовки инженеров, логистика запчастей. Если сервисный центр сдает этот «экзамен», он получает сертификацию производителя. В нашем случае этот процесс занял немало времени и потребовал серьёзных инвестиций, но в итоге это позволило нам сформировать внутри компании собственную, очень сильную инженерную школу.



В авиации есть расхожая фраза: «Безопасность начинается ещё до взлёта». Насколько она соответствует действительности?

Это не просто красивая фраза, я бы сказал это закон нашей отрасли. Авиация не прощает мелочей, и то, как поведёт себя борт в воздухе, напрямую зависит от того, как его обслужили на земле. Современный вертолёт – это самый сложный механизм, запас прочности которого опирается на качество технического обслуживания. Поэтому роль инженера в авиации абсолютно равноценна роли пилота.

Тем не менее, многие люди по-прежнему испытывают тревогу перед полётами. С точки зрения технических специалистов, насколько оправданы такие опасения?

Как правило, страх рождается из-за неизвестности. Пассажир, садясь в комфортную кабину, видит лишь красивую картинку. Он не видит колоссального объёма работы до взлёта. На практике перед каждым запуском двигателя проводится строгий комплекс процедур. Если система контроля выстроена правильно и процедуры соблюдаются, то уровень безопасности полётов становится беспрецедентно высоким. Тревожиться не о чем.



Как именно выстроена система обслуживания в вашем комплексе?

Она полностью синхронизирована с лучшими международными практиками, а в некоторых аспектах – адаптации к нашему климату и условиям эксплуатации – даже превосходит их. Все работы ведутся по «factory»-регламентам, с использованием только оригинальных комплектующих и сертифицированного оборудования.

Большая часть процессов у нас стандартизирована до автоматизма. Мало просто нанять хороших механиков – нужно выстроить безупречный конвейер качества. За годы работы мы создали максимально устойчивую систему. Наш главный показатель эффективности и предмет особой гордости – нулевое количество отказов техники. Это лучшее доказательство того, что мы всё делаем правильно.

В последнее время всё чаще звучит мнение, что пилот должен глубоко понимать техническое устройство вертолёта. Вы с этим согласны?

Абсолютно. Пилот, который знает «анатомию» своего вертолёта, лучше чувствует машину. Он способен уловить малейшие изменения в звуке двигателя или вибрациях задолго до того, как загорится индикатор на панели.

Именно поэтому в нашем учебном центре технического блока уделяется особое внимание. Курсанты изучают системы вертолёта, логику их работы и признаки возможных неисправностей. Но мы не пытаемся сделать из пилота авиаинженера, наша

задача – сформировать у него инженерное мышление и глубокое уважение к технике.

Получается, подготовка лётного состава и работа технического направления – взаимосвязаны?

Безусловно. Безопасность в авиации – это всегда командная игра. Пилот берёт на себя ответственность за грамотное выполнение полёта, инженер – за идеальное состояние борта. Когда между кабиной и ангаром есть полное доверие и взаимопо-

нимание, вся авиационная инфраструктура работает как швейцарские часы.

Для частных владельцев и бизнеса техника – это актив. Критична ли скорость ремонта и обслуживания?

Да, поэтому топовые сервисные центры обязаны держать руку на пульсе. Мы инвестируем значительные средства в собственный склад, чтобы всегда иметь в наличии наиболее востребованные узлы, агрегаты и расходники. Это позволяет

проводить плановое обслуживание и ремонт максимально оперативно. Если же требуется редкая, специфическая деталь, мы задействуем отлаженные логистические цепочки, чтобы минимизировать ожидание.

Приходится ли вашим инженерам работать на выезде, вне основной базы?

Да, это востребованная практика. Вертолёты наших клиентов базируются и эксплуатируются в самых разных регионах страны. Сегодня наши мобильные бригады обслуживают вертолёты не только в Центральной России, но и на Урале, в Сибири – от Новосибирска до Красноярска, а также на Дальнем Востоке, включая Якутск, Магадан, Владивосток и даже труднодоступные районы Камчатки и Сахалина. Мы плотно работаем в южных регионах – в Краснодаре и Сочи, покрываем Поволжье (например, ту же Самару) и регулярно вылетаем в северные широты, вплоть до Мурманска. Рабочие командировки для нас обычное дело. В общей сложности это сотни бортов, включая центральный регион. А организация выездного сервиса – это отдельный сложный логистический процесс: от правильного оформления документации до транспортировки специфического оборудования, чтобы качество работ ничем не уступало обслуживанию в нашем главном ангаре.

Вы упомянули собственную инженерную школу. Как сегодня готовят авиационных техников?

Авиация требует непрерывного обучения. Нельзя один раз получить диплом и остановиться. Даже



опытные специалисты из других компаний, приходя к нам, проходят обязательную внутреннюю переподготовку. Кроме того, вертолётостроение не стоит на месте – появляются новые модификации, обновляется авионика. Под каждую новую модель существует своя программа переучивания и сертификации.

Кадровый вопрос в авиации – один из самых острых. Учитывая, что вы покрываете более половины всего рынка обслуживания вертолётов в России, где вы находите специалистов?

Этим вопросом мы занимаемся им максимально пристально. Мы не просто ищем хороших специалистов, в какой-то мере – мы их создаем. Мы сотрудничаем с ведущими техническими вузами страны, такими как МАИ, МГТУ им. Баумана и другими. Мы приглашаем студентов на практику, стараясь охватить все направления: от будущих инженеров по обслуживанию бортов до специалистов по топливному обеспечению и логистике запчастей. И это касается не только технического направления. Хелипорт занимается и обучением частных пилотов, и продажей ВС, авиакомпания также является отдельным направлением. Хорошие специалисты требуются везде.

То есть вы выступаете в роли моста между академическим образованием и реальным небом?

Именно так. Более того, у нас есть лицензии на обучение не только частных пилотов, но и технических специалистов. Мы берём инженеров с хоро-

шей базой знаний и в собственном учебном центре подготавливаем их к работе с конкретными типами вертолётов, иногда к нам обращаются другие компании и направляют на обучение своих инженеров. В какой-то степени мы прикладываем руку к появлению нового поколения профессионалов, которые понимают современную западную технику.

Подводя итог, как вы оцениваете вектор развития вертолётной отрасли в России?

Сейчас, безусловно, не самый благоприятный период для роста и стремительного развития верто-

лётного сегмента. Но вертолёт есть, новые тоже появляются хоть и не так активно, как несколько лет назад. Спрос на обслуживание всё равно сохраняется.

Но важно понимать: количество вертолётов в небе напрямую зависит от качества сервиса на земле. Чем больше бортов вводится в эксплуатацию, тем острее потребность в современной, высокотехнологичной инфраструктуре и хороших кадрах. В конечном счёте, именно уровень сервисных центров задает планку безопасности и престижа для всей вертолётной отрасли.



Самолёт недели

Оператор/владелец: **TulparAir**

Тип: **Bombardier Challenger 350**

Год выпуска: **2017 г.**

Место съёмки: **апрель 2026 года, Ufa - UWUU, Russia**



Фото: Дмитрий Петроченко