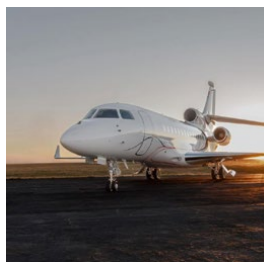




В соответствии с последним отчётом TRAQPak от Argus International, в июле глобальный трафик бизнес-авиации увеличился на 5,6% в годовом исчислении и на 4,4% по сравнению с июнем 2026 года. В Северной Америке наблюдался устойчивый рост по всем показателям, что позволило региону зафиксировать увеличение на 4,3% в годовом исчислении. В Европе впервые за 14 месяцев зафиксировано снижение активности на 1,2%. Аналитики прогнозируют в августе 2026 года увеличение общей активности в Северной Америке на 3,5% в годовом исчислении, а в Европе ожидается увеличение на 0,6%.

Британская заморская территория Гибралтар 4 августа 2026 года запустила собственный реестр воздушных судов на основании соглашения между правительством Гибралтара и компанией Aviation Registry Group, специализирующейся на авиационных услугах, которая также управляет реестрами воздушных судов Арубы и Сан-Марино. Однако новый реестр ещё не начал свою работу и должен будет пройти аудит недавно созданного Управления гражданской авиации Гибралтара (GCAA), которое будет находиться под надзором Управления гражданской авиации (CAA) Великобритании. Хотя GCAA было создано в 2024 году, оно начало свою деятельность только в феврале 2026 года.

Согласно финансовым результатам за второй квартал 2026 года, выручка подразделения бизнес-авиации Embraer составила \$725 млн, увеличившись на 32% по сравнению с \$549 млн за аналогичный период прошлого года. Рост выручки сопровождался резким увеличением объёма поставок. За квартал Embraer поставила 45 бизнес-джетов, что на 55% больше, чем в первом квартале (29 единиц), и на 18% превышает показатель годичной давности (38 единиц). Таким образом, был зафиксирован лучший результат по поставкам в сегменте бизнес-авиации для второго квартала за последние 16 лет.



После трёх недель спада глобальный трафик снова растёт

WINGX: После снижения в течение трёх недель подряд приятно видеть, что на прошлой неделе рынок продемонстрировал некоторый рост, в результате чего тенденция с начала года вернулась к показателю около +4%

стр. 22

Дискуссия IADA: Финансирование перестало быть просто инструментом для покупки

По мнению экспертной группы из четырёх кредиторов, собранной IADA, финансирование авиатехники превратилось из простого механизма покупки в стратегический инструмент, влияющий на распределение капитала, гибкость владения, управление рисками и долгосрочную стоимость актива

стр. 24

Мировые лидеры деловой авиации выбирают выставку MEBAА 2026

Компании, формирующие будущее мировой деловой авиации, выбирают выставку MEBAА 2026. Это подтверждает статус мероприятия как ведущей выставки деловой авиации на Ближнем Востоке и подчёркивает растущую значимость региона в мировой авиационной отрасли

стр. 25

Европейские рекомендации по безопасности касаются авиатехники и лётной эксплуатации

Улучшение авиасистем и совершенствование стандартов проектирования, обеспечение безопасности полётов и процедур эксплуатации, а также повышение уровня безопасности в АОН и при выполнении полётов в развлекательных целях – таковы ключевые направления, на которых сосредоточилось EASA

стр. 27

Опубликована деловая программа RUBAE-2026

Оргкомитет выставки RUBAA 2026 опубликовал предварительную программу, которая рассчитана на два дня.

«Программа живая – мы продолжаем уточнять детали с участниками, поэтому возможны небольшие изменения в тайминге и составе спикеров. Полная детализация (с точными временами вы-

ступлений и залами) будет доступна в ближайшие дни. Следите за обновлениями!», - поясняют в оргкомитете выставки.

Основные темы:

- Стратегии развития в условиях неопределённости. Как строить планы, когда горизонт планирования сузился до месяцев? Как не просто выжить, а найти новые точки роста?
- Цифровизация в бизнес-авиации. Автоматизация, Big Data – кто первый внедрит, тот и заберёт рынок.
- Безопасность и управление рисками. Главная тема, которая волнует каждого. Новые вызовы, новые угрозы и новые протоколы защиты.
- Авиационный импорт: новые реалии. Логистика, сертификация, запасные части и обслуживание – как выстраивать цепочки поставок, когда старые схемы больше не работают? Откровенный разговор без цензуры.
- Кибербезопасность в авиации. Цифровизация – это удобно, но это и новые уязвимости. Защита данных полётов, наземных сервисов и клиентской информации – тема, которая стала критической.

Как ранее сообщал BizavNews, в настоящий момент доступных для бронирования площадей осталось менее 25%. Кроме этого, на статической площадке выставки будут продемонстрированы различные воздушные суда зарубежных и отечественных производителей, включая вертолёты в VIP-конфигурации и бизнес-лайнеры. Российская выставка деловой авиации RUBAE 2026 традиционно пройдёт на территории московского аэропорта «Внуково-3» 15 и 16 сентября.

RUBAE
РОССИЙСКАЯ ВЫСТАВКА
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ 2026
МОСКВА СЕНТЯБРЬ-ОКТОБРЬ

ДЕЛОВАЯ ПРОГРАММА

15 сентября

12:00 - 12:30

ОТКРЫТИЕ ВЫСТАВКИ

12:30 - 13:30

«Бизнес-авиация 2030: от адаптации к устойчивой системе»

13:30 - 13:45

ПЕРЕРЫВ

13:45 - 14:35

«Стратегия по новым правилам: как расти в условиях неопределённости»

14:35 - 14:50

ПЕРЕРЫВ

14:50 - 15:45

«Цифровизация в бизнес-авиации: возможности и границы допустимого»

15:45 - 16:00

ПЕРЕРЫВ

16:55 - 16:55

«Безопасность бизнес-авиации: от формального контроля к управлению рисками»

16 сентября

11:00 - 11:50

«Экономика владения: как снизить издержки и управлять рисками до 2030 года»

11:50 - 12:05

ПЕРЕРЫВ

12:05 - 13:05

«Авиационный импорт в условиях ограничений: практические алгоритмы для бизнеса»

13:05 - 13:20

ПЕРЕРЫВ

13:20 - 14:10

«Цифровизация без иллюзий: успешные и провальные кейсы технологического перехода»

14:10 - 14:25

ПЕРЕРЫВ

14:25 - 15:15

«Кибербезопасность бизнес-авиации: данные как зона ответственности бизнеса»

15:15 - 15:30

ПЕРЕРЫВ

15:30 - 16:20

«Кадровая политика 2030: как привлекать, развивать и удерживать профессионалов?»

16:20 - 16:30

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPJPHX



Джет Порт

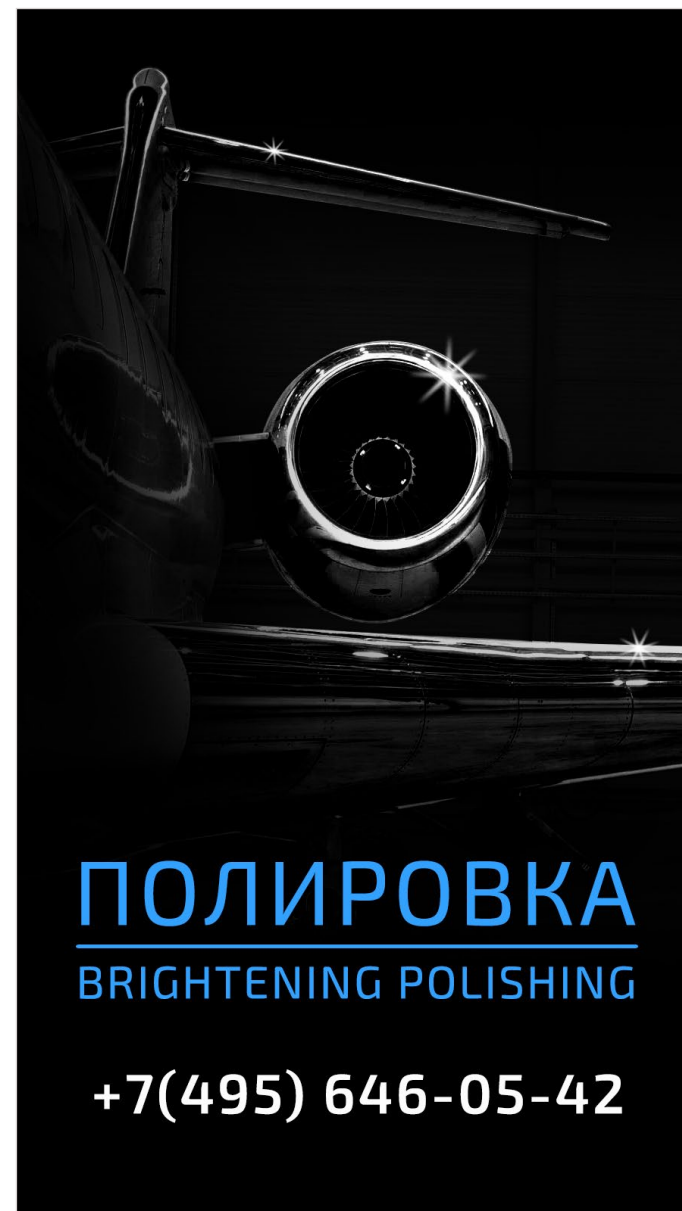
Во втором квартале NetJets обеспечила рост авиационной выручки Berkshire Hathaway

Компания Berkshire Hathaway, владеющая NetJets и Executive Jet Management, сообщила о росте как выручки, так и прибыли во втором квартале. Выручка в годовом исчислении выросла на 10%, до \$101,8 млрд. Операционная прибыль во втором квартале 2026 года увеличилась на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила \$12,98 млрд. Объём денежных средств сократился по сравнению с первым кварталом: с 380 млрд до \$365,5 млрд.

Выручка группы услуг выросла на \$1,2 млрд, показав рост на 21,1% во втором квартале. За первые шесть месяцев выручка сервисной группы увеличилась на \$2,1 млрд, до \$13,3 млрд (рост на 19,1% по сравнению с 2025 годом).

В отчётности конгломерата выручка от авиационной деятельности выросла на 15,5%. Согласно отчёту, рост доходов от авиационных услуг был обусловлен прежде всего увеличением количества воздушных судов в программах долевого владения, а также ростом числа лётных часов, часов подготовки персонала и средних цен.

В Berkshire Hathaway отметили: «Рост прибыли от авиационных услуг был обусловлен главным образом увеличением выручки, что было частично нивелировано ростом расходов на лётные экипажи и инструкторов, а также увеличением затрат на техническое обслуживание, топливо, субподрядные работы и прочих переменных издержек».



Wheels Up и Fraser Yachts объединяют усилия для путешествий с пересадкой с частного самолёта на яхту

Оператор частной авиации Wheels Up и яхтенный брокер полного цикла Fraser Yachts объединили усилия, чтобы предложить клиентам обеих компаний возможность организации путешествий, сочетающих перелёт на частном самолёте и отдых на яхте. Компании заявили, что это партнёрство отвечает растущему спросу на комплексные, бесшовные решения в сфере путешествий.

Члены Wheels Up получают доступ к специальным тарифам на аренду яхт, поддержке международной команды Fraser (насчитывающей более 240 специалистов яхтенной индустрии) и флоту из более чем 2300 роскошных яхт, доступных для чартера по всему миру.

«В Wheels Up мы считаем, что путешествия премиум-класса должны отличаться удобством, гибкостью и индивидуальным подходом. Поскольку наши клиенты всё чаще ищут комплексные решения, позволяющие расширить горизонты путешествий и получить доступ к самым эксклюзивным впечатлениям, партнёрство с Fraser Yachts стало естественным развитием нашей концепции», - отметил Джордж Мэттсон, генеральный директор Wheels Up.

В Wheels Up подчеркнули, что это сотрудничество знаменует собой новый этап развития лайфстайл-экосистемы компании.



Jetport
Interiors



Решения,
создающие
стиль



jetport-interiors.tech

United Aviation Services приобретает компанию Mallorcair

Базирующаяся в Мадриде компания United Aviation Services, входящая в группу Stellair Group, завершила сделку по приобретению испанского оператора FBO и наземного обслуживания Mallorcair. По заявлению United Aviation, это пополнение позволяет включить в состав группы «одну из самых известных в Европе станций наземного обслуживания деловой авиации и популярных направлений».

Хотя Mallorcair продолжит работать под собственным брендом и с прежним руководством, в United Aviation отмечают, что обе стороны выиграют от «доступа к ресурсам группы при сохранении мест-

ного опыта и предпринимательской культуры» данного FBO. Компания Mallorcair была основана в 1991 году и до момента сделки с United оставалась семейным предприятием.

По данным United Aviation, присоединение комплекса в Пальма-де-Майорке расширит возможности компании по обслуживанию клиентов на всей территории Испании. Это укрепит позиции группы на Балеарских островах, где Stellair Group уже представлена на Менорке и Ибике через свою дочернюю компанию Ibizaair. В настоящее время United Aviation осуществляет наземное обслуживание в 22 аэропортах Испании.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Luxaviation расширяется в Азии

После первых 10 месяцев успешной работы в Европе и США компания Luxaviation One – новое подразделение Luxaviation Group, специализирующееся на чартерном брокеридже, – готовится к выходу на рынок Азиатско-Тихоокеанского региона. В качестве первых опорных пунктов на третьем для себя континенте компания выбрала австралийские города Сидней и Мельбурн, одновременно планируя удвоить численность персонала к концу 2027 года.

С момента запуска Luxaviation One сформировала команду из 15 специалистов, работающих в Европе и США, а также создала отдельное подразделение по организации грузовых чартеров, в котором трудятся три специалиста, ориентированных на европейский рынок. Это направление развивается параллельно с основным бизнесом компании (базирующейся в Люксембурге) по организации полётов на частных и пассажирских самолётах.

«Имея прочные позиции в Европе и США и готовясь к расширению деятельности в Азиатско-Тихоокеанском регионе, мы создаём глобальную брокерскую платформу, сочетающую в себе знание местной специфики, высочайшее качество операционной деятельности и мощный международный потенциал Luxaviation Group», – заявил генеральный директор Luxaviation One Ромен Алати.

Для выполнения рейсов используются как самолёты из парка Luxaviation Group, так и воздушные суда из тщательно отобранной сети сторонних операторов. По прогнозам компании, в 2026 году выручка вырастет на 150%, а объём полётов – на 80% по сравнению с 2025 годом.

KlasJet ожидает стабильности чартерных перевозок в регионе ЕМЕА

Несмотря на относительно вялое начало летнего сезона на рынке чартерных перевозок, компания KlasJet прогнозирует, что показатели в регионе ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) будут сопоставимы с прошлогодними. Хотя ожидается, что в ближайшие месяцы спрос вырастет, в KlasJet отмечают, что нестабильность цен на топливо и волатильность рынка будут и дальше формировать у клиентов потребность в прозрачности условий.

Мартон Модис, коммерческий директор KlasJet по VIP-перевозкам, сообщил о заметном снижении числа срочных (горящих) чартерных заявок по сравнению с прошлым годом. Он связывает это с увеличением доступности воздушных судов и общим снижением спроса. Тем не менее, показатели второй половины года также превзойдут результаты аналогичного периода прошлого года – «во многом потому, что часть поездок, изначально за-

планированных на начало года, была перенесена на более поздний срок из-за региональной нестабильности», полагает он.

Несмотря на продолжающийся конфликт на Ближнем Востоке, чартерный оператор отметил, что Центральная и Восточная Европа стали «перспективным направлением» для его флота этим летом. В компании добавили, что растущая популярность Польши «привлекает новых клиентов в регион, который ранее не был в центре внимания в сфере VIP-чартеров».

В то же время Модис подчеркнул, что клиенты всё чаще ожидают «полной прозрачности и отсутствия неожиданностей», что приводит к более тщательному изучению ценовых предложений. Это сопровождается требованием «большей, чем когда-либо, гибкости – от момента первого запроса до взлёта».



ACS показала рост доходов на 38%

Британская Air Charter Service объявила финансовые результаты за первое полугодие 2026 года. Брокерская компания продемонстрировала рост выручки и числа контрактов на чартерные рейсы. За шесть месяцев доход ACS достиг \$845 млн. Это на 38% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост показали все три основных подразделения: частная авиация, групповые чартеры и грузоперевозки.

Согласно пресс-релизу, рост выручки был обусловлен региональным расширением, переходом к более дорогостоящим контрактам и проведением глобальных мероприятий. Подразделение частной авиации продемонстрировало «уверенный рост» объемов контрактов и выручки, последняя увеличилась на 26%. Продажи карточных продуктов выросли на 85%, а выручка от них – почти на 60%, несмотря на рост издержек и цен на топливо. По данным компании, результатам способствовали увеличение дальности перелётов и использование более крупных воздушных судов. В подразделении групповых чартеров количество контрактов выросло на 34%, а выручка – на 48%. Значительную часть лётной активности подразделения обеспечила логистика, связанная с чемпионатом мира по футболу.

«Помимо этих чартеров, нам выпала честь доставить домой после турнира почти 40% команд-участниц чемпионата мира, а также перевезти нескольких игроков прямыми рейсами из США к местам отдыха», – заявил председатель совета директоров Air Charter Service Кристофер Лич. «Мы также принимали активное участие в массовой эвакуации из стран Ближнего Востока в марте».

ASM Charter пополняет парк вторым Challenger 605

Компания Aviation Services Management (ASM) расширила спектр услуг в сфере частных чартерных перевозок, добавив в парк ASM Charter ещё один самолёт Bombardier Challenger 605. Это решение укрепило возможности компании по организации дальнемагистральных частных перелётов с вылетом из Дубая.

Эксплуатантом выступит подразделение ASM AIR, действующее на основании АОС, выданного Главным управлением гражданской авиации ОАЭ. Таким образом, клиентский сервис ASM Charter объединяется с операционной базой, системой контроля безопасности и нормативными стандартами сертифицированного авиаперевозчика ОАЭ.

Обладая дальностью полёта около 4000 морских миль, Challenger 605 отлично подходит как для региональных, так и для международных рейсов. Просторный салон, позволяющий пассажирам перемещаться в полный рост, высокая дальность полёта и комфортабельные условия делают этот самолёт популярным выбором для деловых и частных поездок.

Как поясняют в компании, появление дополнительного Challenger 605 расширяет ассортимент предложений ASM Charter и позволяет удовлетворить растущий спрос на профессионально организованные частные перелёты из ОАЭ.



Archer приобретает у Boeing компании Wisk, Insitu и SkyGrid

Компания Archer Aviation намерена приобрести три аэрокосмические компании, принадлежащие Boeing, в рамках масштабного расширения своей деятельности в сферах беспилотной авиации и искусственного интеллекта для авиации. Сделка предполагает приобретение компаний Wisk Aero, Insitu и SkyGrid в обмен на получение Boeing стратегической доли в капитале Archer. Соглашение подлежит одобрению регулируемыми органами и выполнению ряда других условий. Ожидается, что сделка будет закрыта к концу 2026 года.

Основатель и генеральный директор Archer Адам Голдштейн заявил, что эта сделка ускорит трансформацию компании в диверсифицированное предприятие, работающее в аэрокосмической отрасли. После завершения сделки портфель продуктов Archer будет включать пилотируемые электрические аэротакси, беспилотные авиационные системы (БАС), специализированный авиационный искусственный интеллект и технологии обеспечения автономных полётов.



Ожидается, что компания Wisk Aero сыграет ключевую роль в разработке Archer автономных летательных аппаратов с вертикальным взлётом и посадкой (VTOL). Archer ведет разработку своей платформы Halo/Thunder совместно с оборонной технологической компанией Anduril. Этот летательный аппарат класса Group 5 оснащён гибридной электрической силовой установкой и создаётся как для коммерческого, так и для военного применения.

Thunder представляет собой военную модификацию этой платформы. Она предназначена для выполнения задач в качестве так называемого «верного ведомого» (loyal wingman) – беспилотного аппарата, действующего совместно с пилотируемыми разведывательными и ударными вертолётами, такими как Apache.

За последний год компания нарастила компетенции в таких областях, как автономные системы, управление полётом, интеграция датчиков и проведение лётных испытаний. В Archer отмечают, что опыт Wisk в этих сферах позволит ускорить разработку проектов Halo и Thunder. Компания Wisk разработала системы автономного полёта, механизмы управления и технологии датчиков для электрических аппаратов с вертикальным взлётом и посадкой. Archer планирует первоначально внедрить эти технологии на платформе Halo/Thunder, что позволит испытать и доработать их в условиях оборонного применения, прежде чем рассматривать возможность переноса отдельных элементов технологий в программу создания пассажирских аэротакси.

Сделка также обеспечит Archer контроль над компанией Insitu – признанным производителем беспилотных летательных аппаратов, предназначенных для разведки, наблюдения и сбора информации (ISR). По оценкам Archer, годовая выручка Insitu превышает \$200 млн, а деятельность компании охватывает 35 стран. Компания произвела более 4000 беспилотных авиационных систем (классов Group 2 и Group 3) и накопила почти два миллиона часов автономных полётов.

В Archer отмечают, что имеющийся парк техники и данные о полётах станут важным ресурсом для разработки технологий автономного пилотирования.

SkyGrid дополнит планы Archer, внедрив в структуру объединённой группы технологии управления воздушным пространством. Компания занимается разработкой систем управления воздушным пространством нового поколения с 2018 года, и её технологии уже применяются на практике. В Archer полагают, что технологии SkyGrid могут органично дополнить их собственную авиационную ИИ-платформу ZEE.

ZEE – это специализированная базовая модель для авиации, предназначенная для обработки различных данных, включая информацию о перемещении воздушных судов, сигналы ADS-B, переговоры с диспетчерами, карты, аэронавигационные схемы, а также сведения о рельефе местности и погодных условиях. Система рассчитана на работу на различных устройствах и применение в широком спектре авиационных задач: от эксплуатации аэротакси и беспилотников до коммерческих авиаперевозок и управления воздушным движением.

В Archer сообщили, что платформа ZEE продемонстрировала способность прогнозировать траектории движения воздушных судов по лётному полю в режиме реального времени. В настоящее время испытания проводятся в аэропорту Хоторн (Калифорния), который в будущем должен стать узловым центром сети аэротакси Archer. Компания считает, что объединение технологий управления воздушным пространством от SkyGrid с платформой ZEE позволит создать комплексный продукт для управления воздушным движением, востребованный на мировом рынке.

Голдштейн отметил, что эта сделка была бы невоз-

можна без сложившегося сотрудничества между двумя компаниями, назвав Boeing ключевым партнёром в долгосрочном развитии Archer.

В рамках сделки Boeing получит акции Archer. Соглашение также предусматривает обязательства по ограничению продажи акций (lock-up) и планы по совместной работе в ряде областей. В Archer заявили, что компании будут сотрудничать в сферах аэрокосмических и оборонных технологий, а также технологий автономного управления. Компания также поручила своему руководству обеспечить интеграцию Wisk, Insitu и SkyGrid без структурного расширения.



ЕН216-S совершил первый в Казахстане полёт с пассажиром на борту

Китайская EHang Holdings, разработчик технологий передовой воздушной мобильности (ААМ), объявила об успешном выполнении первого в Центральной Азии полёта своего флагманского аппарата ЕН216-S с пассажиром на борту. Полёт состоялся в Астане (Казахстан).

В ходе мероприятия «Игры будущего 2026» (GOTF2026) аппарат ЕН216-S выполнил серию полётов по заданным маршрутам над местом проведения соревнований в Астане. На борту находились министр транспорта Казахстана Нурлан Сауранбаев и другие почётные гости.

Астана, столица Казахстана, является важным транспортным узлом, соединяющим Европу и Азию. Характерный для города умеренно-континентальный климат и открытое воздушное пространство создают благоприятные условия для внедрения технологий ААМ и выполнения полётов.

На мероприятии присутствовали и наблюдали за полётами помощник Президента Республики Казахстан Куанышбек Есекеев, вице-министр транспорта Казахстана Талгат Тлеубекович Ластаев и генеральный директор Авиационной администрации Казахстана Майкл Э. Дэниел.

В июне 2026 года Казахстан одним из первых разработал национальную нормативно-правовую базу, регулирующую эксплуатацию eVTOL, работу вертипортов и системы управления движением беспилотных летательных аппаратов (UTM). Спустя два месяца ЕН216-S совершил свой первый беспилотный полёт с пассажиром в рамках этой нор-

мативной базы, продемонстрировав технические возможности EHang по обеспечению безопасных и соответствующих требованиям полётов с людьми на борту в различных регуляторных условиях по всему миру.

В 2025 году компания EHang подписала меморандум о взаимопонимании с Allur Group, одним из крупнейших автопроизводителей Казахстана, с целью совместного развития новых рынков для решений в сфере ААМ в Центральной Азии.

По данным Министерства транспорта Казахстана, на первом этапе проекта основное внимание бу-

дет уделено демонстрационным и туристическим полётам продолжительностью от 5 до 30 минут, позволяющим увидеть природные, культурные и исторические достопримечательности страны. В будущем автономные летательные аппараты могут стать частью городской транспортной сети, дополнив существующие виды транспорта.

На сегодняшний день география полётов ЕН216-S компании EHang охватывает 23 страны на пяти континентах, и последней из них стал Казахстан, что демонстрирует способность устройства адаптироваться к самым разным климатическим, географическим и аэронавигационным условиям.



Инициатива Verti-Go возглавит процесс обновления европейского воздушного пространства

Создан новый европейский консорциум, призванный ускорить интеграцию пилотируемых аппаратов с вертикальным взлётом и посадкой (eVTOL) и беспилотных грузовых дронов в воздушное пространство континента. Проект Verti-Go, о запуске которого было объявлено 21 июля, реализуется в рамках совместного предприятия EC SESAR (Single European Sky Air traffic management Research – «Единое европейское небо: исследования в области управления воздушным движением») и нацелен на создание «экосистемы» для новых участников воздушного движения.

К лидеру консорциума, компании Honeywell Aerospace, присоединятся ещё 11 партнёров, включая провайдеров аэронавигационного обслуживания, аэропорты и технологические компании. Их общая цель – обеспечить возможность безопасной эксплуатации новых типов летательных аппаратов «в больших масштабах в рамках существующего воздушного пространства Европы». В течение следующих трёх лет будут прорабатываться два направления: эксплуатация пилотируемых eVTOL и использование грузовых дронов с дистанционным управлением. Работа будет включать как цифровое моделирование, так и реальные лётные испытания.

В рамках направления, связанного с пилотируемыми аппаратами, будет задействована британская компания Vertical Aerospace – разработчик eVTOL. Она проведёт демонстрационные полёты между Малагой и Марбельей на юге Испании. Ожидается, что эти полёты состоятся в 2028 году. Калифорнийская компания Odys Aviation выступит партнёром проекта по демонстрации грузовых

дронов с дистанционным управлением, используя свой гибридный БПЛА Laila.

«Проект Verti-Go – это европейский аналог американской пилотной программы FAA по интеграции eVTOL. Он объединяет представителей отрасли, регулирующие органы и провайдеров аэронавигационного обслуживания для разработки нормативно-правовой и операционной базы», – пояснил Майкл Червенка, коммерческий директор и директор по стратегии Vertical. Он добавил, что сотрудничество между «надёжными партнёрами» жизненно важно для «обеспечения безопасной и бесперебойной эксплуатации в условиях всё более

сложной обстановки в воздушном пространстве».

По словам старшего технического менеджера Honeywell Йоланы Дворской, интеграция новых типов летательных аппаратов «в и без того загруженное воздушное пространство требует внедрения новых процедур, повышения уровня автоматизации и совершенствования систем управления воздушным движением». Поскольку новые платформы уже продемонстрировали способность летать, «вопрос... заключается в том, как они могут безопасно эксплуатироваться в больших масштабах в рамках существующего воздушного пространства Европы», – заключила она.



Регистрацию малой авиации хотят упростить в Узбекистане

В Узбекистане вынесли на общественное обсуждение проект документа, направленный на развитие активного и экстремального туризма. Одним из ключевых направлений станет развитие малой авиации: инициаторы предлагают упростить регистрацию воздушных судов, восстановить региональные аэродромы и предоставить предпринимателям новые льготы.

Согласно проекту, Агентство гражданской авиации при Министерстве транспорта станет государственным регулятором в сфере малой авиации. Ведомство получит полномочия по регистрации и сертификации воздушных судов, техническому обслуживанию, подготовке специалистов и контролю за безопасностью полётов. Агентство также разработает авиационные правила для эксплуатации воздушных судов с максимальной взлётной массой до 5,7 тонны, а для вертолётов – до 2,25 тонны. Министерство транспорта в течение трёх месяцев должно подготовить упрощённый порядок регистрации, сертификации и технического освидетельствования таких воздушных судов.

Кроме того, планируется внедрить категории воздушного пространства U-space, G-space и W-space, освободить от обязательной регистрации летательные аппараты массой до 115 кг, создать электронную платформу «Малая авиация» и запустить программу подготовки пилотов Cadet Program.

Также власти намерены восстановить выведенные из эксплуатации аэродромы в регионах и использовать их для развития активного туризма. После модернизации их будут сдавать в аренду

предпринимателям и организациям, занимающимся туристическими проектами и подготовкой специалистов.

Проект предусматривает освобождение от уплаты таможенных пошлин на импорт техники и оборудования для активного туризма с 1 января 2027 года по 1 января 2030 года.

Льгота затронет около 40 видов продукции, включая квадроциклы, багги, внедорожники UTV и SSV, автокемперы, гидроциклы, парaplаны, дельтапланы, парашюты, альпинистское снаряжение, оборудование для водного туризма, аэронавигационные приборы и портативные радиостанции.

Кроме того, с 2027 года в государственные программы поэтапно включат проекты по строительству дорожной и инженерной инфраструктуры на объектах активного туризма. Финансирование планируется осуществлять за счёт бюджета, международных грантов, частных инвестиций и других источников.

Для повышения безопасности туристов власти также намерены установить особый порядок движения автобусов и микроавтобусов на популярных горных маршрутах, включая Чарвак, Заамин и перевал Камчик, а также проработать внедрение системы страхования услуг в сфере активного туризма.



Доходы Embraer Executive Jets во втором квартале выросли на 32%

Согласно финансовым результатам за второй квартал 2026 года, выручка подразделения бизнес-авиации Embraer составила \$725 млн, увеличившись на 32% по сравнению с \$549 млн за аналогичный период прошлого года. Рост выручки сопровождался резким увеличением объёма поставок.

За квартал Embraer поставила 45 бизнес-джетов, что на 55% больше, чем в первом квартале (29 единиц), и на 18% превышает показатель годичной давности (38 единиц). Таким образом, был зафиксирован лучший результат по поставкам в сегменте бизнес-авиации для второго квартала за последние 16 лет.

Поставки распределились следующим образом: 24 лёгких и 21 средний (для сравнения: в первом квартале было поставлено 13 средних джетов). Всего за первое полугодие Embraer поставила 74 деловых самолета, что примерно на 21% больше показателя прошлого года (61 единица). Компания подтвердила свой прогноз по поставкам в данном сегменте на весь год в диапазоне от 160 до 170 самолётов.

В Embraer отметили, что рост показателей подразделения бизнес-авиации был обеспечен увеличением объёма поставок и изменением структуры продуктового портфеля.

Валовая рентабельность сегмента выросла до 23,8% с 20,9% годом ранее. Компания объяснила это ростом объёмов, ценовыми факторами и снижением расходов на уплату таможенных пошлин в США в отчётном периоде. Расходы на пошлины составили \$6 млн (или 83 базисных пункта) по сравнению с \$10 млн (или 175 базисными пунктами)

годом ранее. Скорректированная маржа EBIT в сегменте бизнес-авиации (Executive Aviation) выросла до 23,4% по итогам квартала (по сравнению с 14,5% во втором квартале 2025 года). Этот рост Embraer объяснила улучшением операционных показателей и получением единовременного налогового вычета в размере \$60 млн, обеспечившего прирост маржи на 820 базисных пунктов.

По оценке Embraer, без учёта влияния американских таможенных пошлин и данного налогового вычета скорректированная маржа EBIT в сегменте бизнес-авиации составила бы 16,1%.

Скорректированный показатель EBIT компании

Embraer в целом (за вычетом \$11,1 млн, связанных с результатами деятельности дочерней компании Eve, занимающейся разработкой eVTOL) составил \$296,9 млн, что соответствует марже 13,3%. Показатель EBIT по отчётности составил \$285,8 млн (маржа 12,8%), увеличившись по сравнению со \$179,5 млн (маржа 9,9%) во втором квартале 2025 года. Компания отметила, что этот рост был обусловлен прежде всего улучшением операционных показателей и получением единовременного налогового вычета в размере \$68 млн на уровне всей группы. По оценке Embraer, без учёта влияния пошлин и налогового вычета на уровне группы скорректированная маржа EBIT за квартал составила бы 10,6%.



Gogo во втором квартале заработала \$222,8 млн

Компания Gogo Inc. сообщила, что её общая выручка во втором квартале 2026 года составила \$222,8 млн, снизившись на 1% в годовом исчислении и на 2% по сравнению с предыдущим кварталом. Доход от оказания услуг составил \$191,3 млн (рост на 2% к предыдущему кварталу) благодаря сегменту обслуживания военных и государственных структур, выручка которого достигла \$39,9 млн (рост на 40% в годовом исчислении и на 20% к предыдущему кварталу). Выручка от продажи оборудования снизилась до \$31,5 млн (падение на 18% к предыдущему кварталу) после высоких показателей первого квартала.

Gogo зафиксировала чистый убыток в размере \$2 млн (годом ранее была получена чистая прибыль \$12,8 млн). Компания объяснила это неденежным увеличением справедливой стоимости обязательства по дополнительным выплатам (earn-out) в рамках сделки с Satcom Direct на сумму \$7,2 млн. Скорректированный показатель EBITDA составил \$53,7 млн (рост примерно на 1% к предыдущему кварталу), включая \$3,2 млн расходов, связанных с текущими судебными разбирательствами.

«В этом квартале мы продолжили трансформацию из локального поставщика услуг связи «воздух-земля» в глобального провайдера высокоскоростного широкополосного доступа для неосвоенных сегментов рынка деловой, военной и государственной авиации», - заявил генеральный директор Крис Мур в ходе телефонной конференции, посвященной финансовым результатам. «Мы довольны значительным прогрессом и растущей динамикой развития нашего портфеля решений нового поколения, а также рекордными показателями наше-

го военного и государственного сегмента в этом квартале».

Результаты деятельности компании в сегменте GEO оказались лучше ожиданий: в первом полугодии 2026 года было продано 50 систем GEO, что обусловлено решением операторов инвестировать в расширение пропускной способности, а не отказываться от услуг компании.

В отчётном квартале Gogo отгрузила 108 терминалов Galileo (рост на 17% по сравнению с предыдущим кварталом), доведя общее число поставленных устройств до 518. Количество самолётов,

оснащённых системой Galileo и подключенных к сети, выросло на 66%, до 184. Объём поставок систем Gogo 5G увеличился до 138 единиц (в первом квартале этот показатель составлял 52). Компания по-прежнему располагает 20 дополнительными сертификатами типа (STC) для более крупной системы FDX Galileo.

Gogo пересмотрела прогноз на 2026 год: теперь ожидаемая общая выручка составляет \$870-895 млн, а скорректированный показатель EBITDA – \$175-185 млн. Эти цифры учитывают рост прогнозируемых годовых расходов на судебные разбирательства с \$8 млн до \$22 млн.



Гибралтар запускает собственный реестр воздушных судов

Британская заморская территория Гибралтар 4 августа 2026 года запустила собственный реестр воздушных судов на основании соглашения между правительством Гибралтара и компанией Aviation Registry Group, специализирующейся на авиационных услугах, которая также управляет реестрами воздушных судов Арубы и Сан-Марино.

Однако новый реестр ещё не начал свою работу и должен будет пройти аудит недавно созданного Управления гражданской авиации Гибралтара (GCAA), которое будет находиться под надзором Управления гражданской авиации (CAA) Великобритании. Хотя GCAA было создано в 2024 году, оно начало свою деятельность только в феврале 2026 года.

Владельцы воздушных судов смогут подать заявку на регистрацию своих воздушных судов в Гибралтаре до конца 2026 года. Воздушные суда, зарегистрированные на территории Гибралтара, получают префикс ZD-G.

Ожидается, что первыми пользователями нового реестра станут в основном операторы бизнес-авиации, а также владельцы и операторы частных самолётов, хотя в будущем регистрацию VP-G могут использовать и коммерческие операторы. Компания Aviation Registry Group продвигает реестр Гибралтара, опираясь на юрисдикцию общего права территории и конкурентоспособный на международном уровне налоговый режим.

Несмотря на то, что публичный запуск реестра состоялся всего через несколько дней после вступле-

ния Гибралтара в Шенгенскую зону свободного передвижения в Европе и устранения физического барьера, отделявшего британскую территорию от Испании, создание гибралтарского авиационного реестра готовилось в течение нескольких лет.

Хотя это и не связано с созданием управления гражданской авиации и регистра воздушных судов

территории, стоит отметить, что место Гибралтара в более широкой европейской системе регулирования авиации долгое время было предметом споров между Великобританией и Испанией, которая утверждает, что буквальные условия Утрехтского договора, передавшего Скалу Великобритании навсегда, применяются только к сухопутной части территории.



Solairus приобретает подразделения Clay Lacy по управлению и чартерам

Компания Solairus договорилась о приобретении подразделений Clay Lacy, занимающихся управлением воздушными судами и организацией чартерных рейсов. Стороны рассчитывают закрыть сделку к сентябрю. Компания Clay Lacy, принадлежащая Брайану Киркдофферу, продолжит управлять своими подразделениями FBO, технического обслуживания и недвижимости.

Solairus уже располагает крупнейшим в мире парком воздушных судов, находящихся в управлении (около 360 самолётов). Clay Lacy управляет примерно 160 воздушными судами. Таким образом, объединённая компания станет первым оператором, под управлением которого будет находиться более 500 воздушных судов. Для сравнения: парк NetJets насчитывает более 650 самолётов, эксплуатируемых в рамках программ долевого владения, плюс более 200 самолётов, находящихся под управлением дочерней компании Executive Jet Management.

«Дело не столько в масштабах – Solairus и так управляет самым большим парком бизнес-джетов в США», - отметил в электронном письме Дэн Дрохан, основатель и генеральный директор Solairus. «Главное, что эта сделка объединяет две компании-единомышленника, в основе деятельности которых лежат стремление к индивидуальному обслуживанию и использование самых передовых систем поддержки в отрасли. Мы будем ежедневно работать над тем, чтобы стать ЛУЧШИМИ, а не просто самыми крупными».

Инвестиционная компания Ancient, основанная Александром Клабином, приобрела Solairus в 2022

году. Ей также принадлежат компания Burgess (брокерские услуги и управление суперъяхтами) и Sotheby's Financial.

«Успех обеих компаний был обусловлен не столько самими самолётами, сколько людьми, отношениями, доверием и индивидуальным подходом к клиентам», - подчеркнул Дрохан. «Именно это общее убеждение вселяет в нас уверенность в том, что данное объединение сделает нас ещё более цен-

ным партнёром для клиентов и всей отрасли. Мы продолжим предоставлять высококлассные услуги индивидуального управления, ставшие визитной карточкой Solairus и Clay Lacy, а также уделим особое внимание обеспечению преемственности в этом вопросе».

Дрохан основал компанию Solairus в 2009 году. Компания Clay Lacy была основана в 1968 году Хершелем Клеем Лейси.



Argus: летний трафик набирает обороты

В соответствии с последним отчётом TRAQPak от Argus International, в июле глобальный трафик бизнес-авиации увеличился на 5,6% в годовом исчислении и на 4,4% по сравнению с июнем 2026 года. В Северной Америке наблюдался устойчивый рост по всем показателям, что позволило региону зафиксировать увеличение на 4,3% в годовом исчислении. В Европе впервые за 14 месяцев зафиксировано снижение активности на 1,2%.

Аналитики прогнозируют в августе 2026 года увеличение общей активности в Северной Америке на 3,5% в годовом исчислении, а в Европе ожидается увеличение на 0,6%.

Северная Америка

В июле 2026 года в Северной Америке наблюдался рост на 4,3% по сравнению с предыдущим годом. Во всех семи месяцах 2026 года зафиксирован рост по сравнению с предыдущим годом. Результаты по категориям операций были положительными, при этом лидирующие позиции занял трафик самолётов в долевом владении, показавший рост на 10% по сравнению с июлем 2025 года. Активность Part 135 увеличилась на 4,8% в годовом исчислении, а Part 91 выросла на 1,4% за этот период. В целом по категориям самолётов также наблюдался положительный рост, при этом по динамике лидировали турбовинтовые самолёты – на 4,7% в годовом исчислении. За ними следуют лёгкие джеты с ростом на 4,2% и средние – на 4,1% в годовом исчислении. Крупноразмерные бизнес-джеты замыкают список, зафиксировав годовой прирост на 3,7%. Десять из двенадцати отдельных сегментов показали в июле положительную динамику. Наибольший индивидуальный рост снова был зафиксирован у крупноразмерных самолётов в долевом владении, на 20,4%. Оба сегмента, показавшие снижение, относились к Part 91.

Acft Type	Part 91	Part 135	Fractional	Total
Turbo Prop	6.7%	2.5%	2.7%	4.7%
Small Cabin Jet	2.8%	4.1%	8.1%	4.2%
Mid Size Cabin Jet	-7.3%	7.7%	10.2%	4.1%
Large Cabin Jet	-1.9%	5.5%	20.4%	3.7%
Total	1.4%	4.8%	10.0%	4.3%

Jul 2026 vs Jul 2025

Активность деловой авиации в Северной Америке в июле показала ожидаемый месячный рост по сравнению с июнем, увеличившись на 4,2% – в июле было зафиксировано в среднем на 80 рейсов в день больше. Результаты по операционным категориям были положительными, при этом наибольший рост был отмечен в Part 135, на 5,2%. Трафик Part 91 вырос на 4,7%, а долевое владение – на 1,3%.

Европа

В июле активность в Европе впервые с апреля 2025 года снизилась. Общая активность сократилась на 1,2% по сравнению с июлем 2025 года, но увеличилась на 4,3% по сравнению с июнем 2026 года. Сокращение полётов крупноразмерных самолётов стало основной причиной потерь на континенте.

Acft Type	Jul 26 vs Jul 25	Jul 26 vs Jun 26
Turbo Prop	3.0%	4.1%
Small Cabin Jet	-0.9%	4.9%
Mid Size Cabin Jet	1.8%	6.0%
Large Cabin Jet	-6.5%	2.5%
Total	-1.2%	4.3%

Африка, Азия, Австралия и Южная Америка

Остальные регионы мира показали сильные результаты по большинству измеримых показателей. Общая активность продемонстрировала очень сильный годовой рост на 18,5%. Во всех сегментах бизнес-джетов зафиксирован двузначный рост по сравнению с июлем 2025 года. Месячная активность увеличилась на 4,6% по сравнению с июнем 2026 года.

Acft Type	Jul 26 vs Jul 25	Jul 26 vs Jun 26
Turbo Prop	23.9%	11.3%
Small Cabin Jet	16.3%	-1.7%
Mid Size Cabin Jet	14.3%	-4.3%
Large Cabin Jet	11.0%	0.9%
Total	18.5%	4.6%

Стоимость услуг FBO в интернете и реальности не всегда совпадает

Согласно недавнему отчёту Управления государственной подотчётности США (GAO), хотя операторы деловой авиации и АОН, как правило, могут найти точные цены на топливо в интернете, информация о сборах FBO гораздо менее надёжна.

Следователи GAO, представившись пилотами-любителями, в период с января по май обзвонили 45 FBO в 40 аэропортах, а затем сравнили полученную информацию с данными на веб-сайтах FBO, AirNav, справочнике аэропортов AOPA и ForeFlight. Цены на топливо совпали по всем четырём онлайн-источникам для 14 FBO и совпали, по край-

ней мере, с некоторыми источниками для ещё в 20-ти центрах. Цены различались в 11 FBO, хотя большинство расхождений составляли 50 центов или меньше за галлон.

Обязательные сервисные сборы показали другую картину. Из 16 операторов наземного обслуживания, заявивших о взимании обязательных сборов, ни один не указал их «точно во всех проверенных онлайн-источниках». Среди отсутствующих сборов были сборы за пользование перроном и инфраструктурой в размере от \$11 до \$45 и от \$10 до \$88 соответственно.

Представители некоторых FBO сообщили GAO, что централизуют обновление информации о топливе и сборах на корпоративном уровне для обеспечения единообразия списков, в то время как другие называли препятствиями скидки для клиентов и ценообразование в зависимости от спроса во время специальных мероприятий. Один из представителей заявил, что цены на предстоящее специальное мероприятие ещё не были определены на момент звонка из GAO.

Представители пилотов заявили, что их стандартная практика при полётах в незнакомый аэропорт – это прямой звонок в FBO, поскольку информация в интернете «может быть неточной, неполной или устаревшей». Тем не менее, GAO установило, что опрошенные им группы пилотов «в целом были удовлетворены доступностью информации» о ценах и сборах FBO и не подавали официальных жалоб в FAA или Федеральную торговую комиссию.

Заинтересованные стороны указали на две повторяющиеся проблемы: сборы за специальные мероприятия, которые, по словам NBAA, стали более частыми и запутанными, и сборы уход на второй круг с касанием земли, которые, по словам некоторых пилотов, неожиданно выставались им сторонними поставщиками услуг спустя несколько недель.

Федеральное управление гражданской авиации (FAA) и Федеральная торговая комиссия (FTC) не имеют полномочий требовать от FBO публикации цен в интернете, хотя FAA может проверять договоры аренды FBO на соответствие гарантиям, представленным спонсорами аэропортов.



Новый комплекс связи Air Force One устареет ещё до начала эксплуатации

Военно-воздушные силы США заявляют, что сверхсекретная система связи на борту двух новых самолётов VC-25B, которые получат обозначение Air Force One, будет представлять угрозу безопасности ещё до того, как на них совершит полёт какой-либо президент, и её демонтаж и замена обойдутся в десятки миллионов долларов.

«Нынешняя базовая версия системы связи для выполнения задач (MCS) будет нежизнеспособна после 2028 года из-за проблем с кибербезопасностью и устареванием», - говорится в обновлённом сообщении BBC, опубликованном в апреле и рассекреченном на прошлой неделе. «Неустраняемый риск приведёт к невозможности подключения и эксплуатации жизненно важных систем национальной безопасности, необходимых для президентской связи». Демонтаж и замена системы обойдется в \$73,3 млн, и половина этой суммы уже утверждена в текущем бюджете BBC. В отчёте также говорится, что замена главного подрядчика по внутренней отделке бывших самолётов Boeing 747-8i авиакомпании Трансаэро привела к многочисленным задержкам, в результате чего срок поставки сдвинулся на 2028 год, на четыре года позже запланированного.

Военно-воздушные силы заявляют о своей приверженности сохранению двух 30-летних самолётов VC-25A, которые сейчас выполняют эту роль, «в рабочем состоянии и готовыми к выполнению задач до тех пор, пока VC-25B не сможет полностью соответствовать требованиям миссии». В отчёте, по-видимому, не упоминается официальное использование 10-летнего BBJ 747, подаренного королевской семьей Катара. Катарский самолёт сейчас находит-

ся в Техасе, где устраняются очевидные пробелы в системе безопасности, которые выявились, когда он должен был доставить президента Дональда Трампа из Турции в Вашингтон в середине июля. Секретная служба настояла на том, чтобы Трамп использовал один из старых самолётов для полёта в Великобританию из-за повышенной угрозы безопасности в Турции. Характер дополнительных модернизаций не был обнародован.

Среди прочих проблем, осложняющих программу, – проблемы с цепочкой поставок окон для салона и

кабины пилотов самолётов. В отчёте указывается, что нынешний подрядчик испытывает трудности с изготовлением окон в соответствии со стандартами BBC. «Установлены сложные критерии дефектности, требующие использования компонентов без дефектов, чистых помещений и детальных процессов для уменьшения и устранения частиц при сборке окон», - говорится в отчёте. Также есть проблемы с лобовыми стеклами. Первоначальный подрядчик обанкротился, и компания PPG получила контракт на его замену, но её проект ещё не сертифицирован.



Министерство обороны Ирландии отказалось от системы EFVS в Falcon 6X из-за политики

Министерство обороны Ирландии утверждает, что новый государственный самолёт Dassault Falcon 6X, используемый Республикой Ирландия, «не имеет ограничений по своим оперативным возможностям», несмотря на сообщения о том, что правительство отказалось от системы усовершенствованного зрения FalconEye из-за её компонентов израильского производства. Компания Dassault указывает систему помощи при посадке FalconEye в качестве стандартной функции в своей документации, но Министерство обороны Ирландии утверждает, что эта система является опциональной.

Согласно сообщению ирландской газеты The Journal, в процессе закупок была намеренно исключена опция установки системы FalconEye, что, по всей видимости, было политически мотивированным решением. Система FalconEye была разработана в партнёрстве с израильской компанией Elbit Systems, а Ирландию часто воспринимают как страну, сочувствующую Палестине, которая в 2024 году официально признала её независимым государством. В то время глава правительства, премьер-министр Саймон Харрис, назвал это признание «актом, имеющим важное политическое и символическое значение».

Компания Dassault Aviation называет FalconEye «усовершенствованной системой технического зрения, управляемой пилотом, для операций в условиях низкой видимости», сочетающей улучшенное и синтетическое изображение, обеспечиваемое целым рядом камер и датчиков. По утверждению компании, это обеспечивает «беспрецедентный уровень ситуационной осведомлённости» в любых

условиях, включая туман, дымку и снег. Однако в своем заявлении Министерство обороны подчеркнуло, что новый самолёт «по-прежнему способен выполнять весь спектр запланированных задач».

Новые самолёты Falcon обычно поставляются с проекционным дисплеем FalconEye на месте капитана, а также с опциональной установкой проекционного дисплея на правом кресле. Хотя это и не является обязательным условием для безопасной эксплуатации, это расширяет параметры, в которых может быть совершена посадка. Без FalconEye самолёт Falcon 6X может приземлиться при минимальной высоте облачности 200 футов над уров-

нем земли и при видимости 550 метров, а с работающей системой высота облачности снижается до 100 футов над уровнем земли.

Компания Dassault не ответила на запросы издания AIN о подтверждении того, были ли элементы системы исключены, удалены или отключены.

В декабре 2024 года министр обороны Ирландии Мишель Мартин подтвердил приобретение нового многоцелевого самолёта стоимостью 53 млн евро (\$55 млн). Falcon 6X начал эксплуатироваться с начала 2026 года и заменил Bombardier Learjet 45, эксплуатируемый Ирландией с 2004 года.



ALTEA рекомендует системный подход при продаже бизнес-джетов в условиях растущей сложности сделок

Компания ALTEA, объединяющая команду разносторонних авиационных специалистов, выпустила подробное руководство по подготовке бизнес-джета к продаже. Оно призвано помочь владельцам урегулировать важные юридические, технические и финансовые вопросы, а также привести в порядок документацию и состояние воздушного судна ещё до вывода на рынок.

Задержки поставок от производителей и сохраняющиеся проблемы в цепочках поставок стимулируют спрос на подержанные бизнес-джеты, а недавние налоговые льготы поощряют инвестиции, поэтому сейчас кажется весьма удачным моментом для продажи самолёта. Однако ужесточение нормативного регулирования, изменение динамики мировой торговли и новые ожидания покупателей делают процесс продажи бизнес-джета в 2026 году отнюдь не простым делом.

Робин Данлоп из ALTEA отмечает: «Для успешного результата сейчас критически важны тщательная подготовка, выбор правильного момента и точность действий. Продавцы, которые подходят к этому процессу без профессионального сопровождения, рискуют столкнуться с задержками, снижением стоимости актива или даже полным срывом сделки».

Компания ALTEA отмечает, что отсутствие или неполнота журналов технического обслуживания — одна из самых распространённых причин срыва сделок. Хотя восстановить документацию возможно, этот процесс требует много времени и средств, а проблема зачастую обнаруживается слишком

поздно. Кроме того, стандарты оформления документации в последнее время стали более строгими и не допускают небрежности. Регуляторы, такие как FAA, EASA и CAA, уделяют повышенное внимание вопросам сертификации, прослеживаемости данных и полноте истории технического обслуживания. Дополнительную сложность создают внешние рыночные факторы. Поведение покупателей по-прежнему во многом определяется налоговыми льготами, из-за чего активность на рынке концентрируется вокруг ключевых финансовых сроков. Продавцы, упустившие этот период, могут столкнуться со снижением спроса и затягиванием сроков продажи.

Кроме того, недавняя геополитическая нестабильность и введение новых таможенных пошлин усложняют трансграничные сделки, увеличивая как расходы, так и риски. ALTEA предостерегает от выхода на рынок без чёткой предпродажной стратегии. Непоследовательный маркетинг, одновременное размещение предложений у нескольких брокеров или плохая координация процесса продаж могут внести путаницу и побудить покупателей вести переговоры более агрессивно.

Поскольку длительное пребывание на рынке влечёт за собой значительные финансовые потери, крайне важен системный подход к позиционированию, ценообразованию и организации процесса продажи.

«Многие продавцы недооценивают важность того, как именно их воздушное судно представлено на рынке», — поясняет Данлоп. «Тщательное плани-

рование сроков и места передачи самолёта покупателю сейчас важнее, чем когда-либо. При этом структура и организация самого процесса продажи могут существенно повлиять на итоговую стоимость».

Меняются и ожидания покупателей: на рынок выходит более молодая аудитория, которая при выборе самолёта отдаёт предпочтение эффективности и возможностям связи, а не традиционным атрибутам престижа.

Растущее внимание к вопросам устойчивого развития делает более привлекательными для покупателей самолёты, в конструкции которых используются лёгкие материалы, а также модели, прошедшие экологически ориентированную модернизацию. Воздушные суда, лишённые этих характеристик, могут восприниматься как устаревшие, даже при их отличном техническом состоянии, из-за чего продавцам становится сложнее конкурировать.

«Сегодня покупатели ожидают, что самолёт будет представлять собой эффективное пространство с современными средствами связи. В ALTEA мы помогаем владельцам привести интерьеры воздушных судов в соответствие с актуальными запросами рынка», — добавляет Данлоп.

Руководство ALTEA по предпродажной подготовке бизнес-джетов призвано помочь в решении этих задач, предлагая системный подход к подготовке воздушного судна к продаже в современных рыночных условиях.

После трёх недель спада глобальный трафик снова растёт

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 32-й неделе (3-9 августа) глобальная активность бизнес-джетов прервала трёхнедельное снижение, увеличившись на 2,3% по сравнению с той же неделей 2025 года. С начала года рост составил 3,8%, что на 0,6% больше, чем зафиксированный на прошлой неделе рост на 3,2% с начала года по 2 августа. Южная Америка и Африка продолжают демонстрировать стабильно высокие результаты, с ростом на 11% на прошлой неделе.

	YOY			
	W32 '26 vs '25	Aug MTD '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	4.0%	3.5%	5.2%	3.3%
Europe	1.0%	1.6%	1.0%	1.1%
South America	11.0%	0.6%	3.9%	3.7%
Asia	(16.1%)	(17.2%)	2.4%	2.0%
Middle East	(10.1%)	(8.6%)	(17.3%)	7.3%
Africa	11.0%	11.0%	2.9%	4.9%
Global	2.3%	2.1%	3.8%	3.0%

Динамика глобального трафика бизнес-джетов с начала года

Aircraft Certification	Departures	vs 1Y ago: Departures
Part 91 / Non Commercial	1,125,562	0.1%
Commercial/ CAT / Part 135	808,249	5.2%
Part 91K / Fractional Ownership	485,458	10.8%

Динамика глобального трафика бизнес-джетов с начала года по типам операций

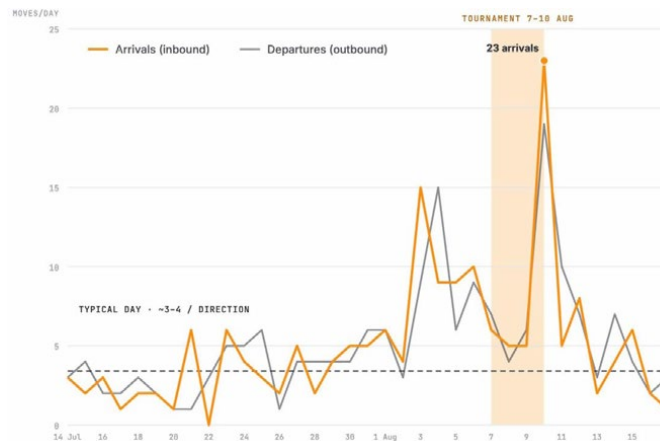
Анализ события: Начало плей-офф по гольфу вызвало резкий рост трафика в KOLV

В этом обзоре событий рассматривается предстоящий чемпионат FedEx 2026 в Сент-Джуде на основе прошлогоднего трафика бизнес-джетов.

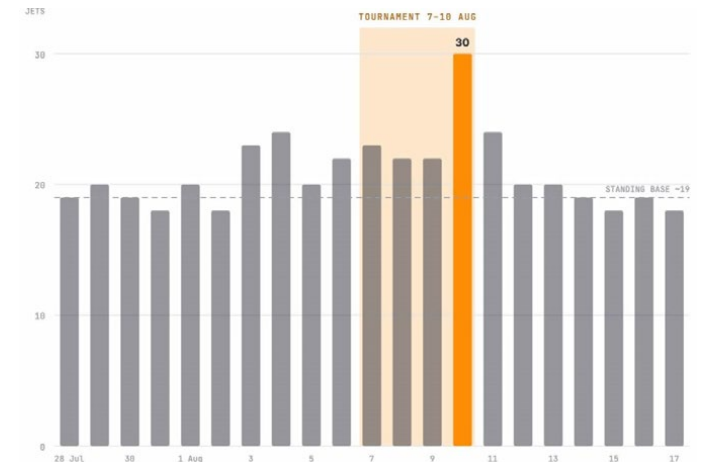
В этот четверг стартовал FedEx St. Jude Championship (13-16 августа), открывающий плей-офф Кубка FedEx PGA Tour по гольфу на поле TPC Southwind в Мемфисе. В прошлом году (7-10 августа 2025 года) наблюдался резкий рост числа бизнес-джетов в аэропорту Олив-Бранч (KOLV), расположенном рядом с полем и предназначенном для обслуживания частной авиации, в то время как в международном аэропорту Мемфиса (KMEM) рост по сравнению с базовым уровнем был незначительным.

Несколько важных замечаний, на которые следует обратить внимание:

- В воскресенье пиковый трафик бизнес-джетов (прилётов и вылетов) в заключительном раунде составил 42 рейса, что примерно в 6 раз превышает обычную активность (около 7 рейсов) в аэропорту KOLV в обычный день.
- В то воскресенье количество джетов на аэродроме превысило 30, тогда как обычно их количество составляло около 19.
- Долевой трафик был в значительный: только NetJets выполнила половину всех рейсов в KOLV, прибывших на турнир.



Рейсы бизнес-джетов (прилёт и вылет) в аэропорту Олив-Бранч (KOLV) по дням



Припаркованные бизнес-джеты на перроне аэропорта Олив-Бранч (KOLV) по дням

Анализ результатов по регионам

Северная Америка

Североамериканский рынок на прошлой неделе вырос на 4,0% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, при этом США немного опередили этот показатель, показав рост на 4,3%. В ведущих штатах наблюдался сильный рост по сравнению с 32-й неделей 2025 года: лидером стала Калифорния (+7,1%), за ней следуют Техас (+6,6%) и Флорида (+6,1%).

City Flow	Departures	vs 1Y ago: Departures
Las Vegas (US-NV) - Los Angeles (US-CA)	8,069	6.4%
Los Angeles (US-CA) - Las Vegas (US-NV)	8,068	6.3%
Los Angeles (US-CA) - San Francisco (US-CA)	7,197	17.4%
San Francisco (US-CA) - Los Angeles (US-CA)	7,150	14.9%
Boston - New York	4,408	5.8%
New York - Boston	4,333	5.5%
New York - Washington (US-DC)	3,996	8.0%
Washington (US-DC) - New York	3,912	9.4%
New York - Miami (US-FL)	3,717	16.2%
Miami (US-FL) - New York	3,709	14.9%

Количество вылетов бизнес-джетов в крупнейших городах США с начала года (1 января - 9 августа)

Европа

Активность бизнес-джетов в Европе на 32-й неделе выросла незначительно, на 1,0% по сравнению с прошлым

годом, при этом рост в ведущих странах был разнонаправленным. Лидером стала Италия с ростом всего на 3,5%, за ней следуют Великобритания и Франция с относительно стабильным ростом на 0,5% и 0,3% соответственно. В Швейцарии наблюдалось небольшое снижение на 1,2%, а в Германии – заметное сокращение на 7,7%.

City Flow	Departures	vs 1Y ago: Departures
Paris (FR) - London (GB)	1,668	-1.9%
London (GB) - Paris (FR)	1,636	1.0%
London (GB) - Nice	1,400	-0.4%
Nice - London (GB)	1,295	-3.4%
Paris (FR) - Nice	966	2.3%
Nice - Paris (FR)	921	7.5%
Geneva (CH) - London (GB)	895	3.8%
Geneva (CH) - Paris (FR)	875	-5.7%
Paris (FR) - Geneva (CH)	860	-6.1%
London (GB) - Geneva (CH)	828	-2.6%

Количество вылетов бизнес-джетов в городах Европы с начала года (1 января - 9 августа)

Остальной мир

Трафик бизнес-джетов в регионах за пределами Европы и Северной Америки на 32-й неделе сократился на 2,2%, при этом тенденции различались по регионам. В Южной Америке и Африке наблюдался рост на 11,0% по сравнению с 2025

City Flow	Departures	vs 1Y ago: Departures
São Paulo - Rio De Janeiro	1,147	1.1%
Rio De Janeiro - São Paulo	1,086	-4.5%
Ankara - Istanbul	1,020	5.4%
Belo Horizonte - São Paulo	957	14.3%
São Paulo - Belo Horizonte	949	12.0%
Istanbul - Ankara	877	5.5%
Buenos Aires - Punta del Este	864	-3.6%
Punta del Este - Buenos Aires	854	-4.6%
Brasília - São Paulo	746	-4.1%
Mexico City - Acapulco	724	-3.1%

Количество вылетов бизнес-джетов в остальном мире по городам с начала года (1 января - 9 августа)

годом, в то время как на Ближнем Востоке и в Азии снижение составило двузначные значения – на 10,1% и 16,1% соответственно.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «После снижения в течение трёх недель подряд приятно видеть, что на прошлой неделе рынок продемонстрировал некоторый рост, в результате чего тенденция с начала года вернулась к показателю около +4%. На следующей неделе мы будем внимательно следить за турниром FedEx St. Jude, чтобы увидеть, какой всплеск активности он принесет в агломерацию Мемфиса».

Дискуссия IADA: Финансирование перестало быть просто инструментом для покупки

По мнению экспертной группы из четырёх кредиторов, собранной Международной ассоциацией авиадилеров (IADA), финансирование авиатехники превратилось из простого механизма покупки в стратегический инструмент, влияющий на распределение капитала, гибкость владения, управление рисками и долгосрочную стоимость актива.

В новом аналитическом отчёте, обобщающем результаты дискуссии, отмечается, что сегодня покупателям доступен более широкий спектр вариантов финансирования, чем десять лет назад. При этом структура кредита может играть столь же важную роль в формировании стоимости владения, как и процентная ставка, поэтому покупателям следует обращаться за профессиональной помощью в процессе приобретения воздушного судна.

«Сегодня в деловой авиации эксплуатируется 150 различных типов воздушных судов. Нельзя оценивать их все через призму единого подхода по соотношению суммы кредита и стоимости залога или методам оценки», - заявил участник дискуссии Бен Хокенберг из компании JSSI. «Сосредоточенность исключительно на процентных ставках – это, вероятно, лишь половина картины. Вторая половина – это структура сделки».

Несмотря на геополитическую неопределённость и опасения по поводу инфляции, участники дискуссии отметили сохранение высокого спроса, особенно со стороны сверхбогатых частных лиц, корпораций и операторов. Поскольку сделки с авиатехникой всё чаще выходят за рамки одной страны, покупатели сталкиваются с юридически-

ми, налоговыми и регуляторными сложностями, для решения которых и создаются специализированные схемы финансирования.

Модератором дискуссии выступил вице-президент компании Mesinger Jet Sales Джош Месингер. Помимо Бена Хокенберга из JSSI, в обсуждении приняли участие Патрик Джентайл (PNC Financial Services Group), Сара Ярнс (First American Equipment Finance) и Майк Кристи (Global Jet Capital). Каждый из них рассказал о своём подходе к кредитованию. PNC предлагает кредиты без права регресса, обеспеченные либо кредитным рейтингом заемщика, либо самим активом. JSSI оценивает сделки преимущественно на основе стоимости воздушного судна, истории его технического обслуживания и перспектив перепродажи, а не финансовой устойчивости заемщика. First American при оценке рисков (андеррайтинге) делает упор на надёжность и финансовую состоятельность инициатора сделки. A Global Jet Capital действует как долгосрочный инвестор, используя механизмы лизинга.

Джентайл сообщил, что текущие ставки финансирования варьируются от уровня чуть ниже 5% годовых для сделок с заемщиками инвестиционного уровня надёжности до примерно 6,5% для более специализированных схем, обеспеченных непосредственно активом. Участники дискуссии отметили, что из-за сохраняющегося дефицита предложения и значительных портфелей заказов у производителей покупателям стоит обсудить вопросы финансирования ещё до того, как они выберут конкретный самолёт. «Когда появляется подходящий борт, иногда решение нужно принимать мгновенно», - отметил Месингер.



Мировые лидеры деловой авиации выбирают выставку МЕБАА 2026

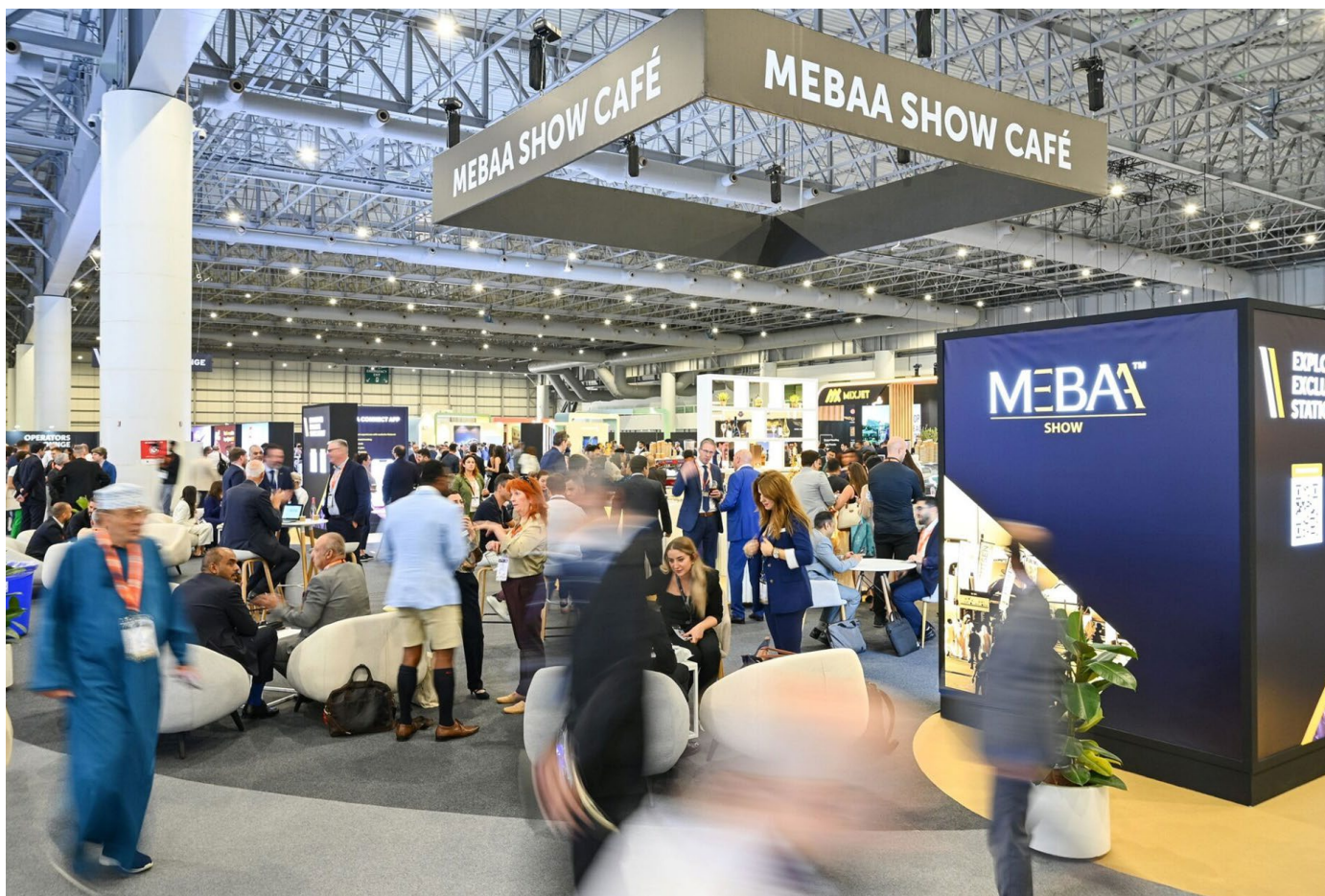
Одиннадцатая по счету выставка МЕБАА, которая пройдет с 8 по 10 декабря 2026 года на площадке DWC, соберёт производителей воздушных судов, операторов, чартерные компании, операторов наземного обслуживания (FBO), предприятия по техническому обслуживанию и ремонту (MRO), а также разработчиков инновационных технологий из более чем 100 стран.

Столь широкое представительство не только свидетельствует о высоком уровне самого мероприятия, но и демонстрирует уверенность отрасли в ОАЭ как в одном из самых динамичных и устойчивых рынков деловой авиации в мире. Эта уверенность подкрепляется сильными экономическими и авиационными показателями ОАЭ. Число активных компаний, зарегистрированных в Дубай-

ском международном финансовом центре (DIFC), недавно превысило 10000, при этом количество регистраций новых компаний выросло на 30% по сравнению с прошлым годом, что отражает продолжающийся приток международных инвестиций и доверие бизнеса.

Дополнительным подтверждением позитивной динамики сектора стало то, что в июле 2026 года число зарегистрированных в ОАЭ воздушных судов превысило 1000 (по данным Главного управления гражданской авиации – GCAA), что подчёркивает дальнейший рост страны как глобального авиационного узла.

Тим Хоуз, управляющий директор компании Informa Markets, отметил: «Впечатляющий состав участников в этом году ясно показывает, где именно представители деловой авиации видят возможности для развития. Компании не просто бронируют выставочные площади. Они делают стратегические инвестиции в один из ключевых мировых рынков авиации и выбирают МЕБАА в качестве площадки для налаживания связей с клиентами, партнёрами и лицами, принимающими важнейшие решения. Для посетителей выставка открывает уникальные возможности для взаимодействия с компаниями и лицами, принимающими решения, которые определяют облик мировой деловой авиации. Спрос со стороны международных участников уже высок: регистрация открылась шесть недель назад, и почти 70% заявок поступило от зарубежных специалистов, что подтверждает статус МЕБАА как ведущей региональной площадки для мировой деловой авиации».



Уровень организаций, участвующих в МЕВАА, отражает репутацию этого мероприятия как главной коммерческой площадки региона в сфере деловой авиации. Признанные мировые лидеры отрасли возвращаются на выставку каждые два года, чтобы укрепить связи с клиентами и партнёрами, в то время как новые участники выбирают это событие в качестве отправной точки для реализации стратегий роста в регионе. Выставка МЕВАА призвана способствовать установлению ценных деловых контактов благодаря платформе для нетворкинга Connect и специальной программе для операторов (Operators Programme). Участники и посетители могут заранее планировать встречи с ключевыми специалистами, принимающими решения, сканировать бейджи и пользоваться множеством других возможностей.

В ходе предыдущей выставки платформа обеспечила проведение 1500 деловых встреч и способствовала установлению 4193 новых деловых контактов, продемонстрировав роль выставки МЕВАА не только как площадки для демонстрации инноваций, но и как катализатора значимых коммерческих результатов.

Компания UAS International Trip Support, давний член ассоциации МЕВАА, продолжает рассматривать этот регион как центр инноваций, сотрудничества и роста, движущей силой которого являются технологии. Мохаммед Хусари, основатель и исполнительный президент UAS International Trip Support, отметил: «Деловая авиация трансформируется под влиянием технологий обработки дан-

ных, автоматизации и принятия решений в режиме реального времени, а МЕВАА – это место, где представители отрасли собираются вместе, чтобы продемонстрировать перспективы развития. Это возможность возобновить контакты с операторами и лётными службами, понять стоящие перед ними новые задачи и представить технологические решения, которые определяют будущее нашей отрасли».

Компания Gogo Business Aviation, один из мировых лидеров в сфере решений для обеспечения связи на борту, вновь принимает участие в выставке. Она рассматривает Ближний Восток как стратегически важный рынок и продолжает инвестировать в укрепление отношений с операторами по всему региону. Дейв Фалберг, старший вице-президент по продажам в регионах ЕМЕА и АРАС компании Gogo Business Aviation, заявил: «Для нас МЕВАА – это одна из важнейших ежегодных возможностей укрепить отношения с клиентами на Ближнем Востоке. Ничто не заменит личных встреч с клиентами, позволяющих лучше понять их меняющиеся потребности. Ближний Восток – стратегически важный и перспективный рынок для компании Gogo, и мы рады возможности пообщаться как с действующими, так и с новыми операторами и продемонстрировать, как наша комплексная экосистема связи позволяет подобрать оптимальное решение для любого воздушного судна и любых задач».

Для компании PrivatPort, международного поставщика услуг по наземному обслуживанию, а также обслуживанию VIP-пассажиров и экипа-

жей, выставка МЕВАА Show стала первым крупным отраслевым мероприятием, в котором компания участвует как самостоятельный бизнес. Это стратегическое решение отражает как инвестиции компании в развитие деятельности в Дубае, так и её уверенность в дальнейшем росте регионального рынка. Джошуа Хильдбранд, генеральный директор PrivatPort, заявил: «Выставка МЕВАА станет для PrivatPort важной вехой, ознаменовав первое официальное отраслевое мероприятие, на котором мы будем представлены как самостоятельная компания. Ближний Восток находится на пересечении важнейших мировых маршрутов частной авиации, а Дубай обладает необходимой транспортной связностью, кадровым потенциалом и круглосуточно функционирующей авиационной экосистемой для координации деятельности глобального масштаба. Именно поэтому мы выбрали Дубай местом размещения нового Центра управления операциями PrivatPort».

Выставка МЕВАА предоставляет посетителям возможность напрямую пообщаться с организациями и лидерами, определяющими облик мировой деловой авиации. Наряду с одной из крупнейших в мире статических экспозиций деловой авиации, в рамках программы BizAv Talks выступят ведущие представители отрасли, в том числе Курт Эдвардс (генеральный директор IBAC), Дженни Лау (заместитель председателя Sino Jet), Нуно Перейра (председатель совета директоров и генеральный директор группы Bestfly) и Джоанн Гудолл (генеральный директор TAG Aviation Europe), которые поделятся ценной информацией о тенденциях, возможностях и будущем этой сферы.

EASA: европейские рекомендации по безопасности касаются авиатехники и лётной эксплуатации

Улучшение авиационных систем и совершенствование стандартов проектирования, обеспечение безопасности полётов и процедур эксплуатации, а также повышение уровня безопасности в авиации общего назначения и при выполнении полётов в развлекательных целях – таковы ключевые направления, на которых сосредоточилось Агентство по безопасности полётов Европейского Союза (EASA) при работе с рекомендациями, полученными по итогам расследований авиационных происшествий и других проверок безопасности.

В недавно опубликованном ежегодном обзоре рекомендаций по безопасности EASA сообщило о получении в 2025 году 39 рекомендаций, сформированных по результатам расследования 20 событий: 13 авиационных происшествий, пяти серьёзных инцидентов и двух инцидентов. Большинство рекомендаций поступило от органов по расследованию авиационных происшествий стран ЕС. Ни одно из событий не было связано с беспилотными летательными аппаратами.

Более половины рекомендаций (56,4%) касались вопросов, связанных с воздушными судами, оборудованием и наземной инфраструктурой, тогда как 33,3% были посвящены процедурам и нормативным требованиям. Вопросы, связанные с персоналом, стали предметом 5,1% рекомендаций. «Такое распределение подчёркивает сохраняющуюся важность совершенствования эксплуатационной практики и нормативно-правовой базы как ключевых направлений повышения безопасности», – отметили в агентстве.

Всего в 2025 году EASA подготовило ответы по

78 рекомендациям (включая те, что были получены ранее). 31 ответ носил окончательный характер, а остальные представляли собой промежуточные отчёты.

Анализируя эти результаты, EASA выделило пять ключевых областей деятельности, в том числе укрепление авиационных систем, совершенствование стандартов проектирования и поддержание лётной годности. В этой сфере агентство продвигало инициативы по сертификации и другие меры, касающиеся надёжности двигателей, контроля характеристик при взлёте, рисков возгорания кислородных систем, целостности систем управления полётом и поддержки эксплуатации воздушных судов устаревших типов.

Ещё одно направление касалось безопасности полётов, процедур работы лётного экипажа и человеческого фактора. В рамках этой работы EASA обновило авиамедицинские стандарты, усовершенствовало методические рекомендации для пилотов, а также уделило особое внимание процессам принятия решений экипажем и вопросам человеческого фактора.

Третье направление охватывало деятельность по популяризации культуры безопасности и повышению осведомленности о рисках. EASA развивало инициативы в области безопасности для авиации общего назначения, воздухоплавания и аварийно-спасательных служб, а также работало над повышением готовности пилотов, используя информационные кампании, бюллетени по безопасности (SIB) и методические материалы, посвящённые возникающим эксплуатационным рискам.

Кроме того, рекомендации по безопасности указывали на необходимость разработки новой нормативной базы и усиления надзора. В связи с этим EASA ввело новые правила ЕС, касающиеся наземного обслуживания, и продолжило расширять применение инструментов надзора, основанных на оценке рисков.

Пятое направление деятельности касалось безопасности полётов в сфере авиации общего назначения и полётов в развлекательных целях. В его рамках EASA занималось вопросами безопасности при эксплуатации тепловых аэростатов, планеров, лёгких воздушных судов, а также систем с баллистическими парашютами.



Самолёт недели

Оператор/владелец: **private**

Тип: **Aviatech L-147M**

Год выпуска: **2024 г.**

Место съёмки: **май 2026 года, Penza (Sosnovka) - XWPO, Russia**



Фото: Дмитрий Петрович