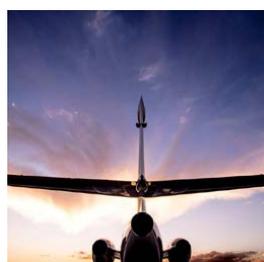
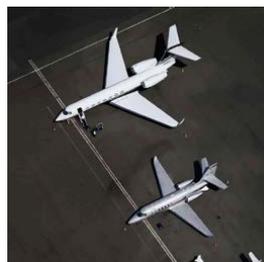




На прошлой неделе авиационное сообщество наконец увидело новейший бизнес-джет Dassault Aviation из линейки Falcon – 10X. Презентация состоялась во вторник в Бордо. Французский производитель представил второй из нескольких прототипов этого сверхбольшого, сверхдальнего и высокоскоростного самолёта. Falcon 10X способен преодолевать расстояние в 7500 морских миль с восемью пассажирами на борту. Благодаря этим характеристикам он расширяет возможности межконтинентальных перелётов и предлагает самый просторный и высокий салон в своём классе. Максимальная скорость самолёта составляет 0,925 Маха, что немного ниже, чем у его конкурентов – Bombardier Global 8000 и Gulfstream G800. Однако эти модели обладая большей дальностью полёта имеют меньший по размеру салон.

По новому анализу рынка, опубликованному компанией IBA, ожидается рост поставок бизнес-джетов на 6,5% в текущем году. Британская авиационная консалтинговая фирма прогнозирует, что в 2026 году будет поставлено 884 бизнес-джета. Рост обусловлен постепенным восстановлением цепочек поставок, хотя и при сохранении дефицита, вызванного производственными мощностями и доработкой самолётов. Согласно отчёту, поставки будут распределены следующим образом: лёгкие и суперлёгкие самолёты (245), крупногабаритные/сверхдальние модели (192), суперсредние (156), средние (91), самолёты с большим салоном (92) и сверхлёгкие джеты (108).

Airbus Corporate Helicopters объявила на выставке Verticon 2026 о разработке представительской конфигурации будущего вертолёта H140. АСН140, ввод в эксплуатацию которого запланирован на 2030 год, также получит новый дизайн интерьера, который будет распространён на всё семейство вертолётов АСН.



## Ближний Восток всё ещё не оправился от потрясений

WINGX: спустя две недели после начала ирано-израильско-американского конфликта деловая авиация на Ближнем Востоке демонстрирует предварительные признаки стабилизации. Острый шок 9-й недели не усугубился: трафик частично восстановился, а самолёты постепенно покидают аэропорты региона **стр. 20**

## Dassault стремится к вершине рынка бизнес-джетов с помощью Falcon 10X

Новый бизнес-джет Dassault Aviation верхнего сегмента Falcon 10X был представлен во вторник. Французский производитель провёл мероприятие в Бордо, где представил этот сверхбольшой, сверхдальний и скоростной самолёт, который является вторым из нескольких прототипов **стр. 24**

## Залог успеха любого регистра – устранение бюрократических препятствий при регистрации

Хотя регистрация воздушного судна и проста, ответственность, выходящая за рамки регистрации, заключается в обеспечении безопасности, говорит Дэвид Колиндрес, президент Регистра воздушных судов Сан-Марино **стр. 27**

## Тарифы влияют на ценообразование, затрудняя заключение сделок с самолётами из Европы

В своём обзоре рынка за первый квартал 2026 года компания Vref отметила, что импортные пошлины, применяемые к воздушным судам и комплектующим, произведённым за пределами США, затрудняют ценообразование и заключение сделок с самолётами европейского производства **стр. 30**

## Оман ограничивает полёты частных самолётов

Оман уведомил операторов частных самолётов, использующих аэропорт Маската, о том, что больше не будет им выдавать слоты на полёты, поскольку стремится отдать приоритет правительственным и коммерческим рейсам в связи с ростом спроса после продолжающейся войны в регионе.

«В связи с действующими мерами по управлению кризисом в международном аэропорту Маската, движение самолётов ограничено только утвержденными сезонными регулярными рейсами», - говорится в электронном письме властей аэропорта операторам частных самолётов. «Эта мера необходима для управления перегрузкой и обеспечения того, чтобы пропускная способность аэропорта оставалась в пределах допустимых значений».

Оманская база стала отправной точкой для репатриационных рейсов, которые в настоящее время

выполняются европейскими правительствами. Аэропорт также используется частными авиакомпаниями для перевозки своих состоятельных клиентов из зоны напряженности в регионе.

«Всем авиакомпаниям и операторам настоятельно рекомендуется отменить любые слоты, выходящие за рамки утвержденного сезонного расписания, и воздержаться от подачи заявок на рейсы, не соответствующие утвержденному расписанию, до дальнейшего уведомления», - говорится в электронном письме. «Единственными дополнительными рейсами, которые могут быть рассмотрены в этот период, являются репатриационные рейсы, спонсируемые посольствами, при условии предварительного согласования по соответствующим дипломатическим каналам и при условии, что в связи с такими операциями не будет осуществляться коммерческая продажа мест».



### ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

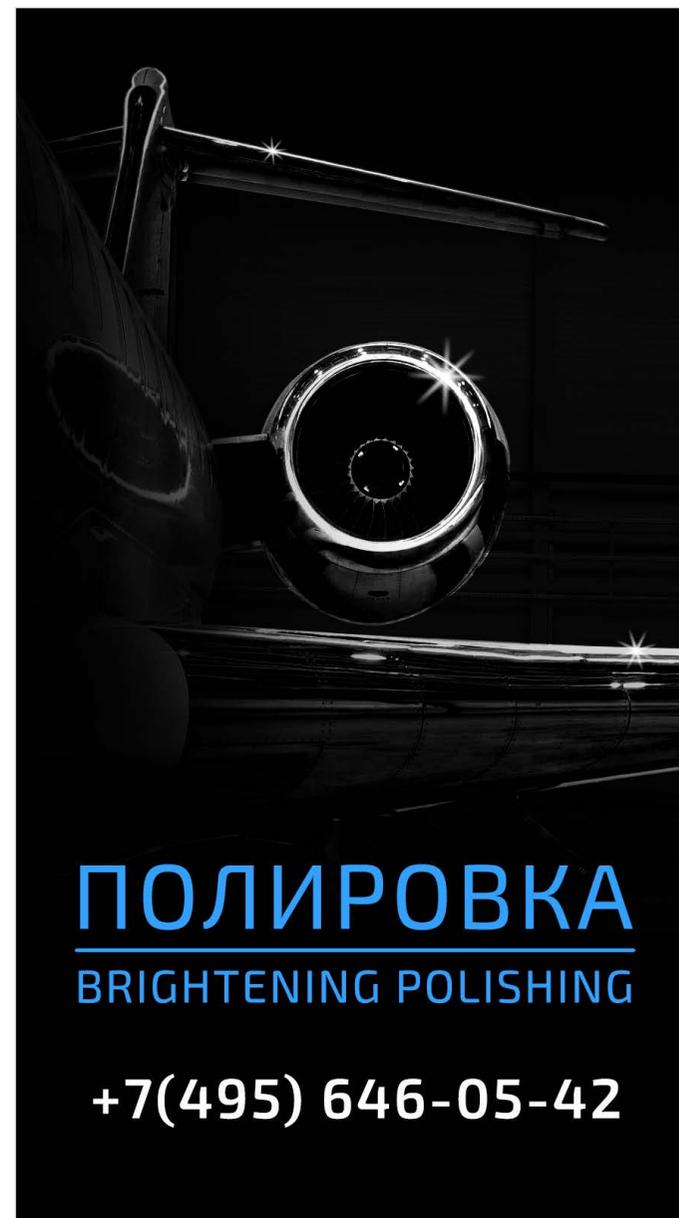
## На продажу выставили 11 вертолётов «Ансат»

В рамках реализации непрофильных активов на продажу выставили 11 вертолётов «Ансат». Информация опубликована на электронной площадке РТС-тендер, входящей в российскую торговую платформу для бизнеса и государства B2B-РТС.

11 вертолётов «Ансат» выставлены на торги отдельными лотами. В документации указано, что техника выпущена в 2017-2019 годах, наработка составляет от 1,5 тыс. до 2,5 тыс. часов. Вертолёты снабжены двумя газотурбинными двигателями PW-207К,

имеют двойное хвостовое оперение, конструкция позволяет оперативно трансформировать борт в грузовой и пассажирский вариант. Транспорт находится по адресу: г. Санкт-Петербург, ул. Пилотов, д. 56, лит. А.

Начальная цена вертолётов - от 96,8 до 148,9 млн рублей. Общая начальная цена всех вертолётов - более 1,3 млрд рублей. Заявки принимают до 3 апреля 2026 года. Торги должны пройти 8 апреля 2026 года.



**ПОЛИРОВКА**  
BRIGHTENING POLISHING

**+7(495) 646-05-42**

## Bell представила новый интерьер Designer Series для Bell 429

Bell Textron представила новый интерьер серии Designer Series для вертолётa Bell 429. Вертолёт с новым интерьером дебютировал на выставке Verticon.

В интерьере серии Designer Series улучшены все материалы отделки салона, включая:

- Высококачественную кожу
- Улучшенное напольное покрытие – варианты из массива дерева и коврового покрытия
- Улучшенную обивку сидений, которые теперь можно снимать и заменять на месте
- Металлическую отделку на светильниках, воз-

душных клапанах, ручках салона и дверных замках

- Иллюстрированные таблички для улучшения эстетики при сохранении того же уровня безопасности пассажиров
- Более прочные ручки для входа/выхода и накладки на разъемы для наушников для улучшения внешнего вида и работы наушников пассажиров

Новый интерьер предлагается в трёх согласованных цветовых схемах, разработанных дизайнерским персоналом Bell, и сочетает в себе качество материалов, компоновку салона и звукоизоляцию, обеспечивая улучшенные впечатления.



Решения,  
создающие  
СТИЛЬ



[jetport-interiors.tech](http://jetport-interiors.tech)

## Бразилия сертифицировала Daher TBM 980

Самолёт Daher TBM 980 получил сертификацию бразильского управления гражданской авиации ANAC (Agência Nacional de Aviação Civil), что открывает путь для поставок новейшей версии семейства самолётов TBM владельцам и операторам в этой южноамериканской стране.

Оснащённый интегрированным комплексом авионики Garmin третьего поколения G3000 PRIME и дополнительными улучшениями комфорта в салоне, турбовинтовой TBM 980 был представлен 15 января в Тарбе, Франция, после сертификации европейским EASA и американским FAA. Пять самолётов TBM 980 уже поставлены американским заказчиком.

Преимущества авионики G3000 PRIME для владельцев/операторов TBM 980 включают в себя интуитивно понятный и усовершенствованный интерфейс, значительно улучшающий эргономику кабины. Три 14-дюймовых сенсорных дисплея обеспечивают бесперебойное управление функциями полёта со значительным улучшением качества изображения и экрана. Нагрузка на пилота снижается благодаря настраиваемым предустановкам и оптимизированному пользовательскому интерфейсу.

Сегодня около 60 самолётов TBM различных модификаций используются владельцами/операторами в Бразилии и регионе. Первый TBM 980 для бразильского заказчика запланирован на июль.



**FBOEXPERIENCE.COM**

PROMOTING FBO EXCELLENCE

## NetJets показала рост в 2025 году

Назвав NetJets «ценным активом в очень сложной отрасли», материнская компания Berkshire Hathaway отметила, что в 2025 году провайдер услуг долевого владения помог увеличить выручку её сервисной группы на 11% в годовом исчислении до \$23 млрд. В состав сервисной группы Berkshire Hathaway также входят FlightSafety International и другие несвязанные с ней предприятия, но NetJets является крупнейшим бизнесом в этом портфеле.

В своём недавно опубликованном годовом отчёте Berkshire Hathaway отметила, что выручка от авиационных услуг выросла на 9,9%, что отражает увеличение количества самолётов в программах долевого владения на 6,9%, а также увеличение лётных часов на 11,3% в программах NetJets. Кроме того, росту способствовали более высокие средние ставки.

Компания также отметила, что в 2025 году авиационные услуги способствовали увеличению прибыли до налогообложения сервисной группы на 17,2%. Berkshire Hathaway отметила, что увеличение выручки было частично нивелировано более высокими затратами на лётный персонал и инструкторов, а также более высокими расходами на техническое обслуживание, топливо и амортизацию. Кроме того, компания сослалась на «увеличение убытков по государственным контрактам».

Характеризуя NetJets, Berkshire Hathaway отметила, что этот провайдер долевого владения «неустанно уделяет внимание безопасности и исключительному сервису. Сегодня компания эксплуатирует почти 1100 самолетов в более чем 150 странах мира».

## Wheels Up планирует удвоить флот Phenom и Challenger

Компания Wheels Up планирует в этом году удвоить свой парк самолётов Embraer Phenom 300 и Bombardier Challenger 300/350, поскольку спрос на программу Signature Membership оказался выше, чем ожидалось.

Компания на протяжении нескольких лет прилагает усилия для оптимизации своего авиапарка, постепенно выводя из эксплуатации старые Cessna Citation, Hawker и Beechcraft King Air. Одновременно с этим она делает ставку на бизнес-джеты Phenom 300, которые впервые появилась в её парке после приобретения GrandView Aviation в ноябре 2024 года, и на Challenger 300, впервые представленный в программе компании в апреле 2025 года.

Wheels Up не разглашает информацию о количестве бизнес-джетов Challenger или Phenom в своём авиапарке, а также о планах по их приобретению, однако в последнем финансовом отчёте за 2025 год указывалось, что на конец года компания владела и арендовала девять Challenger 300/350, а также 21 Phenom 300.

Американский оператор объяснил рост более высокой эксплуатационной надёжностью, удовлетворенностью клиентов и экономичностью моделей, участвующих в программе Signature. По словам Wheels Up, это превзошло первоначальные ожидания, когда она запустила программу Signature в сентябре.



## SMFL занялась вертолётными

SMFL Helicopters (SMFLH) официально стала новейшим глобальным лизинговым оператором в вертолётном сегменте после слияния существующих лизинговых компаний LCI и Masquarie Rotorcraft. Интегрированный парк, насчитывающий около 290 вертолётных, в настоящее время обслуживает 52 оператора, и SMFLH намерена расширять свою деятельность с целью стать лидером рынка.

Слияние было организовано компанией Sumitomo Mitsui Finance and Leasing Company (SMFL) после получения в ноябре одобрения регулирующих органов Великобритании (UK Competition and Markets Authority). Интеграция обеих компаний в настоящее время продолжается, штаб-квартира SMFLH находится в Дублине. Другие региональные офисы расположены в Лондоне и Сингапуре.

SMFLH развивает совместное предприятие по лизингу вертолётных, созданное между SMFL и LCI в 2020 году. За этим последовало приобретение SMFL компаний LCI и Masquarie Rotorcraft в прошлом году. «SMFL гордится своим присутствием в этом динамично развивающемся секторе в таком масштабе», - сказал Синъитиро Ватанабе, старший управляющий директор SMFL.

В 2024 году компания SMFLH разместила заказ на 21 вертолёт у Airbus, пополнив свой парк, в который также входят модели от Bell Textron, Leonardo и Sikorsky. А также был подписан твёрдый заказ на 14 вертолётных Airbus в 2024 году с поставкой до 2028 года. В их число вошли H145, H160 и H175.

## Rotortrade зафиксировала рекордный год по продажам вертолётных

В прошлом году Rotortrade побила рекорд, достигнув самых высоких показателей продаж и дохода за всю историю, при этом выручка выросла на 50%, а количество сделок – на 35% по сравнению с предыдущим годом.

«Рекордный рост как по объёму, так и по стоимости отражает зрелость нашей глобальной платформы и доверие операторов к нашей экспертизе», - сказал основатель и генеральный директор Rotortrade Филипп Лубрано. «Ускорение роста в сегментах экстренных медицинских перевозок и специализированных перевозок демонстрирует, насколько важны надёжные, хорошо сконфигурированные вертолётные для важных операций по всему миру. Фундаментальные показатели рынка остаются сильными, и мы вступаем в 2026 год с уверенным настроем».

В сегменте EMS объёмы поставок Rotortrade выросли в шесть раз, а на совокупный рынок EMS, авиационных работ и VIP-перевозок пришлось 87% вертолётных, поставленных компанией в 2025 году. Сегмент EMS оставался самым сильным для Rotortrade, и более 90% завершённых сделок в 2025 году пришлось на модели Airbus и Leonardo.

Лёгкие однодвигательные и двухдвигательные вертолётные демонстрировали устойчивый спрос, при этом на Airbus H125, H145D3 и Leonardo AW109SP приходилось более 50% проданного в 2025 году парка. Около 70% сделок были заключены в Европе и Северной и Южной Америках, при этом стабильная активность наблюдалась в Азиатско-Тихоокеанском регионе, на Ближнем Востоке и в Африке.



## ХО расширяет глобальный доступ

Компания ХО, входящая в группу Vista Global, объявила о расширении глобального доступа к самолётам и о расширении портфолио тщательно отобранных мероприятий и впечатлений для своих членов.

Согласно отчету Knight Frank Wealth Report 2025, состоятельные люди всё чаще отдают приоритет определенному образу жизни и эксклюзивным связям в рамках своей стратегии управления капиталом, что подчёркивает сдвиг в сторону эксклюзивного доступа и создания ценности на основе сообществ. Членство в ХО отражает этот сдвиг, позиционируя частную авиацию как решение для обеспечения мобильности и как ворота в более широкую экосистему доступа и взаимодействия.

Программа лояльности ХО призвана вознаграждать за активные полеты: чем больше участник программы летает, тем больше преимуществ он получает. Это открывает доступ к дополнительным бонусам, включая бонусные баллы, приоритетный доступ к флоту в пиковые периоды путешествий и повышенную гибкость при бронировании.

Программа выходит далеко за рамки полётов. Будучи участником программы ХО Insider, члены получают эксклюзивный доступ к спортивным, культурным и деловым мероприятиям, которые обогащают каждое путешествие. Они также пользуются гостеприимством Vista House, общаясь с клиентами ХО и VistaJet в рамках более широкого сообщества Vista.

## FAA одобрило план сертификации для «руления без использования двигателей»

Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) одобрило план сертификации компании Green Taxi Aerospace для её системы «руления без двигателей» для пассажирских самолётов. В заявлении от 3 марта стартап из Плано, штат Техас, сообщил, что FAA рассмотрело и приняло сводку контрольного списка соответствия и план соответствия, разработанные и представленные StandardAero, партнёром Green Taxi по сертификации.



Система Green Taxi использует электродвигатели, установленные в шасси самолёта, для маневрирования во время наземных операций без включения основных двигателей. Электродвигатели получают энергию от вспомогательной силовой установки, что позволяет самолёту выполнять передвижение по земле, используя исключительно электрическую энергию.

По данным Green Taxi, согласие FAA позволит StandardAero продолжить работу по сертификации в рамках разрешения на назначение организации (ODA), что даст возможность этой компании, специализирующейся на услугах ТОиР, проводить делегированные сертификационные мероприятия от имени FAA по мере продвижения программы Zero Engine Taxi к получению первого дополнительного сертификата типа (STC).

Компания утверждает, что система может снизить расход топлива, выбросы и износ двигателей, а также устранить необходимость в буксировочных тягачах. По оценкам Green Taxi, авиакомпания смогут экономить до \$300000 в год на каждом самолёте за счёт снижения расхода топлива и затрат на техническое обслуживание.

В качестве первых проектов по модернизации компания Green Taxi планирует использовать региональные самолёты, такие как Embraer E175, для которых, как ожидается, в следующем году будет получен сертификат типа (STC). В конце 2025 года Green Taxi заключила партнёрское соглашение с Delta Air Lines для начала изучения возможности оперативного внедрения этой технологии.

## Министерство транспорта США выбрало восемь проектов для испытаний ААМ

Министерство транспорта США (DOT) 9 марта представило свою программу интеграции технологий передовой воздушной мобильности (ААМ), объявив о выборе восьми проектов, которые будут включать испытания по всей стране с участием нескольких крупных разработчиков ААМ.

Представленная в июне в рамках указа президента «О доминировании американских дронов», пилотная программа интеграции eVTOL (eIPP) призвана заложить основу для безопасной эксплуатации электрических летательных аппаратов вертикального взлёта и посадки, а также других воздушных судов ААМ в национальной системе воздушного пространства. Это происходит на фоне приближения нескольких разработчиков электрических и гибридных воздушных судов к сертификации FAA и их подготовки к началу эксплуатации.

По данным DOT, программа «создаст одну из крупнейших в мире реальных испытательных площадок для воздушных судов следующего поколения». Данные испытаний будут использованы для разработки нормативных актов, позволяющих масштабировать эти операции. Ожидается, что реализация проектов начнётся в ближайшие месяцы.

В общей сложности восемь проектов охватят 26 штатов и будут включать в себя широкий спектр операций, в том числе городское аэротакси, региональные пассажирские перевозки, грузоперевозки и логистику, оказание экстренной медицинской помощи, технологии автономного полёта, а также морские и энергетические перевозки. Свои разработки в реальных условиях опробуют Archer, Beta, Electra, Joby, Wisk, Ampaire, Elroy Air и другие.

Эти восемь проектов были отобраны из более чем 30 предложений. Министерство транспорта заявило, что они были выбраны на основе их способности ускорить интеграцию автоматизированных

транспортных систем, широкого спектра предложенных концепций и их потенциала для получения информации, касающейся регулирования и политики.



## Еве показала свой eVTOL широкой публике

Компания Eve Air Mobility впервые продемонстрировала на выставке Verticon 2026 в Атланте полномасштабный макет своего eVTOL Eve-100 в рамках усилий по созданию бизнес-модели передовой воздушной мобильности среди вертолётных операторов, и особенно на рынке США.

Компания Eve подписала соглашения о продаже более чем 2700 четырёхместных летательных аппаратов, включая соглашения с американскими авиакомпаниями United и Republic. В число потенциальных клиентов компании также входят Revo, дочерняя компания Omni Helicopters International, и японский брокер по организации чартерных рейсов AirX, который стремится предложить альтернативу существующим вертолётам.

По словам коммерческого директора Eve Мегхи Бхатиа, дочерняя компания Embraer всё активнее взаимодействует с вертолётным сегментом. Она рассказала, что снижение выбросов углекислого газа и уровня шума является частью конкурентного преимущества eVTOL по сравнению с вертолётными. Бхатиа добавила, что компания стремится «преодолеть ограничения, существующие сегодня для полётов на малых высотах».

В середине декабря компания Eve начала испытательные полёты с полномасштабным инженерным прототипом и подтвердила, что построит шесть соответствующих прототипов для процесса сертификации, который планируется завершить в бразильском агентстве ANAC в 2027 году. На сегодняшний день компания совершила 28 полётов с беспилотным демонстрационным образцом, суммарное время полёта составило 106 минут.

По словам Бхатиа, в этом году Eve планирует увеличить количество испытательных полётов до почти ежедневных и расширить диапазон режимов полёта до операций с использованием крыла. Демонстрационный самолёт оснащен несущими винтами Beta Technologies, в то время как серийный самолёт будет использовать несущие винты Nides и толкающий винт, предоставленный Beta.

Усилия Eve по развитию экосистемы передовой воздушной мобильности также включают в себя программное обеспечение Vector, предоставляю-

щее системы управления воздушным движением для городских операций eVTOL. Группа работает с партнёрами по наземной инфраструктуре, включая сети FBO Signature Aviation и Atlantic Aviation. Она будет оказывать поддержку операторам в рамках своей программы Eve TechCare.

«Сейчас мы работаем над обоснованием целесообразности Eve-100, планируем первоначальные маршруты и определяем коэффициенты загрузки, необходимые для массовых городских перевозок с множеством пересадок», - пояснила Бхатиа.



## Skytuse представляет автоматическую посадку для вертолётов и самолётов

Компания Skytuse представила планы по внедрению функции аварийной автоматической посадки как для вертолётов, так и для самолётов. Функция будет интегрирована в SkyOS, собственную программную платформу управления полётом.

В пресс-релизе компании говорится, что любой летательный аппарат сможет выполнить безопасную аварийную посадку одним движением пальца. Эта функция реализуется с помощью тройного резервирования по принципу «fly-by-wire», включающего человеко-машинный интерфейс, усовершенствованный набор инструментов для объединения данных с датчиков и программно-определяемые законы управления полётом.



«Создав целостное программно-аппаратное решение, такое как SkyOS, мы можем разрабатывать и интегрировать жизненно важные функции, такие как аварийная автоматическая посадка, с беспрецедентной скоростью», - сказал основатель и генеральный директор Марк Гроден. «Когда мы создавали компанию, мы в первую очередь сосредоточились на автоматизации полётов вертолётов, потому что это самая сложная инженерная задача. Все остальные летательные аппараты – это лишь часть этих требований».

Skytuse ожидает, что функция автоматической посадки будет поддерживать такие сценарии использования, как потеря управления пилотом, пространственная дезориентация и попадание в сложные погодные условия.

Разработка и сертификация для интеграции в вертолёт последуют за сертификацией Skytuse One, вертолёт на базе Robinson R66, находящегося в разработке.

Автономно управляя всей последовательностью посадки в аварийных ситуациях, система автоматической аварийной посадки SkyOS поддерживает стабильный профиль летательного аппарата, направляет его к подходящему месту посадки, управляет тягой силовой установки и безопасно выполняет заход на посадку и касание земли. В отличие от устаревших систем автоматической посадки, которые в настоящее время ограничены самолётами и, как правило, определёнными моделями, подход Skytuse рассматривает автоматическую аварийную посадку как основную функцию SkyOS. Это обеспечивает «детерминированную производи-

тельность» и «масштабируемое развертывание» в различных категориях летательных аппаратов, говорится в пресс-релизе.

При активации, будь то пилотом или пассажиром, система аварийной автоматической посадки SkyOS отслеживает высоту, скорость, траекторию и пределы допустимых параметров полёта. Затем, управляя мощностью двигателя, SkyOS автономно выполняет контролируемый заход на посадку и посадку, соответствующие условиям окружающей среды.

Компания Skytuse заявила, что возможности её системы аварийной автоматической посадки будут основаны на существующих функциях SkyOS, включая присущую ей стабильность и упрощённое управление полётом, а также динамическую защиту от превышения допустимых параметров, включая учёт рельефа местности и обнаружение препятствий, а также контроль уровня топлива и оценку погодных условий.

Для вертолётов автоматическая посадка представляет собой значительное повышение безопасности. Вертолётные операции обычно включают полёты на малых высотах, ограниченные посадочные площадки, высокую нагрузку на пилота и сложное управление энергией, особенно в чрезвычайных ситуациях. Исторически эти факторы делали автоматизированные решения для посадки вертолётов крайне сложными в применении. Система аварийной автоматической посадки Skytuse продолжает традицию компании в разработке автоматизированных авиационных технологий, включая успешную автоматизацию посадки при отказе двигателя.

## Leonardo изучает возможность дальнейшего «усовершенствования» AW139

Компания Leonardo Helicopters изучает возможность усовершенствования своего бестселлера AW139, но пока не готова к запуску официальной программы, заявил управляющий директор компании. Ходят слухи, что производитель работает над вариантом AW139 «Mark 2», при этом наблюдатели отмечают два вертолёт, которые, по всей видимости, являются модернизированными версиями этого типа, эксплуатируемых на заводе Leonardo в Кашина-Коста.

«Очевидно, мы думаем о том, какие именно усовершенствования мы можем внести в AW139», - сказал Джан Пьеро Кутилло журналистам во время брифинга перед выставкой Verticon. «Я думаю, что каждая крупная компания обязана рассматривать вопрос эволюции продукта». Назвав программу «секретом, который все знают», он отметил, что компания не испытывает давления по поводу сроков запуска программы модернизации благодаря постоянному успеху этого типа вертолёт.

«Мы разрабатываем кое-что», - подтвердил Кутилло. «Мы пока не готовы раскрывать это, потому что хотим посмотреть, как это будет работать. Но мы продолжаем работу, и я думаю, что это правильно – посмотреть, что мы можем сделать».

На вопрос о том, может ли модернизация увеличить мощность вертолёт, Кутилло ответил, что мощность «никогда не была проблемой» для этого типа, добавив, что разработка будет определяться требованиями рынка – возможно, для повышения эффективности эксплуатации или модернизации авионики.

«Мы постоянно общаемся с заказчиками о том, чего они хотят, но не только в отношении модели 139 – я думаю, что и в отношении AW109, и AW09 тоже», - сказал Кутилло. «Потому что всё начинается с этого, с попытки действительно понять, чего они хотят, что они говорят нам с точки зрения улучшений, с точки зрения отношения и образа мышления».

Вертолёт AW139, первоначально разработанный в рамках партнёрства между Agusta (одной из двух компаний, которые позже образовали AgustaWestland/Leonardo) и Bell Helicopter, совершил свой первый полёт – уже под обозначением AW139 – чуть более 25 лет назад. С тех пор более 1000 AW139 поступили в эксплуатацию у заказчиков по всему миру.



## Airbus Corporate Helicopters представила АСН140

Компания Airbus Corporate Helicopters (ACH) объявила на выставке Verticon 2026 о представительской конфигурации будущего H140. АСН140, ввод в эксплуатацию которого запланирован на 2030 год, также получит новый дизайн интерьера, который будет распространен на всё семейство вертолётов АСН.

С момента презентации модели H140 компанией Airbus Helicopters на выставке Verticon в прошлом году было оформлено около 100 заказов.

В конфигурации с высокой плотностью размещения пассажиров, основной салон АСН140 рассчитан на шесть человек, что, по мнению Airbus,

обеспечивает «непревзойденное пространство» в сегменте лёгких двухдвигательных вертолётов. В качестве опции два кресла можно снять и заменить двумя шкафчиками. Пассажиры также оценят «самые большие окна на рынке» и плавность полёта, улучшенную благодаря пятилопастной системе несущего винта H140, заявила компания.



Примечательно, что АСН140 предоставил возможность «пересмотреть и обновить» визуальные элементы линейки АСН, комментируют в компании, добавив, что обновленный дизайн интерьера предлагает «динамичные вытянутые линии» и сочетание «изысканных материалов». Цель проекта – создать единый и гармоничный визуальный стиль. Клиенты также сохраняют возможность индивидуальной настройки, выходящей за рамки каталога, при этом Airbus остаётся открытым для идеи потенциального сотрудничества, подобного тому, что реализовано в партнёрстве АСН130 с Aston Martin.

Поскольку ввод в эксплуатацию H140 в 2028 году в качестве вертолёта санитарной авиации запланирован на 2028 год, компания считает, что модульность вертолёта имеет решающее значение для его предполагаемого корпоративного применения. «Линейка АСН – это наше предложение, позволяющее добиться максимальной операционной эффективности и сохранить как можно большую часть стоимости вертолёта, поскольку он очень модульный и легко перепрофилировать», - комментируют в АСН. Кроме того, с увеличением числа клиентов АСН, участвующих в ликвидации последствий стихийных бедствий, возможность переконфигурации является ключевым фактором.

## Aero Asset: снижение предложения и стабильные цены на вторичном рынке двухдвигательных вертолётов в 2025 году

Согласно ежегодному отчёту Aero Asset «Тенденции рынка двухдвигательных вертолётов», опубликованному во время выставки Verticon, предложение вертолётов в этой категории в 2025 году сократилось на 26%, достигнув пятилетнего минимума, в то время как медианная цена выросла на 10%.

«Несмотря на снижение объёма сделок в 2025 году, сокращение предложения способствовало росту цен и укреплению общего рыночного равновесия», - заявила Валери Перейра, вице-президент по рыночным исследованиям. «Медианные цены сделок продолжили расти, а сокращение времени продажи в 2025 году отражало устойчивый спрос на перспективные двухдвигательные вертолёты».

Цены продолжали укрепляться в течение года.

В целом, медианная цена сделки выросла на 10% в годовом исчислении. Медианная цена тяжёлых двухдвигательных вертолётов достигла пятилетнего максимума, а медианные цены средних двухдвигательных вертолётов выросли на 17%, говорится в отчёте. Цены лёгких двухдвигательных вертолётов остаются стабильными.

Продажи снизились по всем классам активов. Продажи лёгких двухдвигательных вертолётов упали на 7% в годовом исчислении, а предложение сократилось до пятилетнего минимума. Продажи средних двухдвигательных вертолётов снизились на 11% в годовом исчислении, при этом предложение оставалось стабильным. Продажи тяжёлых двухдвигательных вертолётов упали до самого низкого уровня за пять лет, предложение снизилось на 22% в годовом исчислении.

На североамериканский рынок в 2025 году приходилось 38% от количества сделок во всём мире, за ним следует Европа с 22%. Азиатско-Тихоокеанский регион продемонстрировал самый сильный рост продаж в годовом исчислении – на 29%, в то время как рынок Латинской Америки вырос на 20%. Уровень предложения снизился в большинстве регионов, при этом Северная Америка стала единственным регионом, где зафиксировано увеличение количества доступных для продажи запасов на 6%.

Наиболее ликвидным на вторичном рынке был Airbus EC/H145, за которым следовали Bell 429 и Airbus EC/H135. В то время как Airbus EC225 и Sikorsky S76D были наименее популярными среди двухдвигательных моделей.



## Программа лётных испытаний серийного вертолётa Leonardo AW09 продолжает развиваться

Продолжается работа над однодвигательным вертолётom Leonardo AW09. Первоначально он назывался Marengo Swisshelicopter SKYe SH09, затем Kopter SH09, прежде чем компания Leonardo приобрела программу в 2020 году и переименовала его в AW09. Хотя производитель надеялся получить сертификацию EASA в прошлом году, этому помешала пятимесячная пауза в лётных испытаниях с конца 2024 года из-за проблем с редуктором.

В августе Leonardo сообщила о значительном прогрессе в программе: первый серийный экземпляр, S6, поднялся в воздух на заводе окончательной сборки в Варезе, Италия. С тех пор Leonardo сообщила, что кампания «демонстрирует значительный прогресс в направлении сертификации», и продолжаются лётные испытания предсерийных прототипов PS4 и PS5.

PS4 проходит испытания двигателя и характеристик после того, как были открыты диапазоны режимов полёта и завершены все лётные испытания для сертификации управляемости. Компания заявила, что PS5 «далее расширил диапазон лётных характеристик по высоте и температуре, и в настоящее время завершает работы по исследованию лётной нагрузки и вибрации, которые составляют значительную часть программы сертификационных испытаний». «В ближайшие недели PS5 также завершит испытания авионики и, что наиболее важно, начнёт кампанию испытаний «на предотвращение столкновений», последнее испытание, которое необходимо провести перед сертификацией типа», — добавила она.

В качестве первого серийного вертолётa S6 прохо-

дит функциональные испытания и испытания на надёжность, «выполняя различные профили задач, характерные для эксплуатации конечным заказчиком, а также для проверки человеко-машинного интерфейса».

Общий налёт всех прототипов AW09 и S6 превышает 1000 часов, при этом более 500 часов накоплено на PS4, PS5 и S6. Большая часть ключевых лабораторных испытаний для программы AW09 также завершена. Базовая конфигурация вертолётa утверждена, все аппаратное и программное обеспечение установлено и интегрировано. В дальнейшем Leonardo разработает некоторые специфические конфигурации для выполнения конкретных задач, требующие дополнительного оборудования и систем.

«Все команды Leonardo и Kopter полностью вовлечены в процесс сертификации AW09», — заявил Марко Виола, генеральный директор группы компаний Kopter компании Leonardo. «Мы проводим масштабные испытания, и сейчас S6 играет центральную роль в подтверждении зрелости конструкции».

AW09, оснащённый композитным фюзеляжем и хвостовым винтом в защитном кожухе, имеет плоский пол, высокую кабину для максимальной гибкости погрузки и восемь отдельных авариестойких сидений. Носилки можно загружать через заднюю дверь. Авионика включает в себя комплекс Garmin G3000H. Вертолёт имеет дальность полёта 800 км, крейсерскую скорость до 260 км/ч и грузоподъёмность на внешней подвеске 1500 кг.



## ИВА прогнозирует в 2026 году дальнейший рост поставок бизнес-джетов

Согласно новому анализу рынка, опубликованному в понедельник компанией ИВА, в текущем году поставки бизнес-джетов могут вырасти на 6,5%. Британская авиационная консалтинговая компания прогнозирует в 2026 году поставку 884 бизнес-джетов, отмечая, что рост ожидается благодаря постепенному ослаблению сбоев в цепочках поставок, хотя и при «сохраняющемся дефиците, обусловленном производственными мощностями и возможностями по доработке самолётов».

В этом году ИВА прогнозирует распределение спроса по нескольким сегментам рынка деловых самолётов, что, по её словам, отражает «устойчивое использование на чартерных и корпоративных рынках, а также сохраняющийся интерес к бизнес-джетам с большей дальностью полёта и салоном премиум-класса». В отчёте прогнозируется распределение поставок по следующим сегментам: лёгкие и суперлёгкие (245); крупногабаритные/сверхдальние (192); суперсредние (156); средние (91); самолёты с большим салоном (92); и сверхлёгкие джеты (108).

По прогнозам ИВА, распределение поставок между основными производителями самолётов будет довольно равномерным: на Textron Aviation и Embraer, как ожидается, придётся по 20% поставок. Bombardier, по прогнозам, займет 19%, за ним последуют Gulfstream Aerospace (18%), Pilatus Aircraft (16%), Dassault Aviation (5%), а также Airbus Corporate Jets и Honda Aircraft с долей по 1%.

В 2025 году было поставлено 830 бизнес-джетов, что на 10 больше, чем прогнозировала ИВА в прошлом году.

«Хотя использование бизнес-джетов остаётся высоким, а спрос со стороны состоятельных покупателей продолжает поддерживать сегмент самолётов с большим салоном, ИВА ожидает, что перспективы на 2026 год будут зависеть от того, какая часть существующего портфеля заказов превратится в поставленные самолёты», - прокомментировали аналитики группы. «Производители начали год с солидным портфелем заказов, но производственные мощности, производительность поставщиков

и работы по комплектации определяют, как быстро эти заказы превратятся в поставки. Этот темп в конечном итоге повлияет на доступность самолётов, сроки поставки и цены как на новые, так и на поддержанные бизнес-джеты».

ИВА пришла к выводу, что её позитивный прогноз на этот год подкрепляется высокими показателями основных производителей. Она особо отметила вклад в увеличение портфеля заказов крупных операторов, включая NetJets, Flexjet и VistaJet.



## Embraer планирует поставить в 2026 году от 160 до 170 бизнес-джетов

В четвертом квартале 2025 года компания Embraer зафиксировала рекордные продажи в размере \$750 млн, поставив 53 бизнес-джета – это самый высокий показатель за один квартал за всю историю компании. Годовой объём продаж достиг \$2,3 млрд, на 25% больше, чем в 2024 году. Это составило 30% от общей выручки компании, а оставшиеся 70% пришлись на коммерческий сектор, оборонное подразделение и сервисное обслуживание.



В 2025 году Embraer заплатила около \$68 млн в виде американских пошлин на импорт комплектующих для бизнес-джетов. «В общей сложности мы уже заплатили \$80 млн пошлин. 85% из них приходится на бизнес-авиацию, а остальное – на сервисное обслуживание и поддержку», - заявил Антонио Гарсия, финансовый директор Embraer, во время телефонной конференции по итогам 2025 года. «Таким образом, \$80 млн – это все, что мы заплатили с апреля 2025 года».

Компания сообщила о поставке 53 бизнес-джетов в четвёртом квартале (28 лёгких и 25 средних), в результате чего общее количество поставленных самолётов за год достигло 155 (86 лёгких и 69 средних) – на 25 больше, чем в 2024 году. Поставки достигли верхней границы прогнозируемого Embraer показателя в 145-155 бизнес-джетов за год.

В 2026 году Embraer планирует поставить от 160 до 170 бизнес-джетов. «Общий объём продаж достиг примерно \$2,3 млрд, чему способствует высокий спрос на всю линейку, включая продолжающийся успех Phenom 300», - заявил генеральный директор Франсиско Нето. «Объём портфеля заказов в подразделении теперь равен \$7,6 млрд, чему способствует стабильное соотношение заказов к поставкам 1,1:1».

Показатели прибыли сегмента также улучшились, несмотря на давление со стороны тарифов. Валовая маржа сегмента бизнес-авиации выросла до 17,3% от выручки с 16,8% годом ранее, а скорректированная маржа EBIT немного увеличилась с 10,3% до 10,5% год к году.

Рост показателей Embraer был обусловлен увеличением объёмов продаж, ценообразованием и операционным рычагом, что более чем компенсировало негативное влияние американских тарифов (\$24 млн или 320 базисных пунктов) в течение года.

Гарсия также изложил стратегию распределения капитала компании на предстоящий год, которая, по его словам, будет «ориентирована на сегменты с более высокой доходностью, такие как сервис и поддержка бизнес-авиации, в основном в США». Компания планирует капитальные вложения в ключевые сегменты, включая выделение \$90 млн на увеличение производственных мощностей как для коммерческих самолётов в Бразилии, так и для бизнес-джетов в Мельбурне, штат Флорида.

В компании добавили, что инвестиции поддержат производственные мощности компании. В ходе телефонного разговора Embraer намекнула на планы по расширению производственных мощностей до 200 бизнес-джетов в год. «Мы занимаемся этим уже пару лет, одновременно работая над повышением эффективности наших производственных линий. Таким образом, сейчас мы производим один Praetor или один Phenom за половину времени, которое требовалось в 2021 году. Поэтому мы движемся – я бы сказал, что мы быстро движемся к достижению этих целей в ближайшие годы», - заявил Нето.

В последнюю неделю февраля компания объявила о модернизации своих популярных самолётов Praetor 500 и Praetor 600. Поставки начнутся в 2029 году. Цена Praetor 500E составляет \$21,6 млн, а Praetor 600E – \$25,8 млн.

## Flying Coral Reef: страсть к морю, любовь к полётам

Для многих пилотов самолёт – это просто средство передвижения из одного места в другое. Для Фреда Хадсона, предпринимателя из Флориды, его Pilatus PC-12 – это гораздо больше, чем просто средство передвижения, это летающее отражение его увлечений. Глядя на этот PC-12, можно подумать, что он принадлежит Джеку Воробью или компании

Disney – его ливрея просто потрясающая, привлекающая внимание и даже немного дерзкая.

Но если заглянуть за кулисы, вы увидите, что на самом деле он принадлежит серьёзному и очень гордому владельцу, который также является большим поклонником Pilatus.



Благодаря своей поразительной окраске, вдохновленной коралловым рифом, этот самолёт привлекает внимание и вызывает любопытство уже более двух десятилетий, притягивая взгляды везде, где бы он ни появился. «Куда бы я ни прилетел, люди думают, что это самолёт для морских исследований», - говорит Фред с широкой улыбкой. «Но на самом деле, цветовая схема основана на моём хобби – подводной охоте – и моей страсти к Багамам». На первый взгляд, PC-12 напоминает летающий аквариум, украшенный изображениями рифовой жизни, рыб, черепах, кораллов и даже сундука с сокровищами. Вдохновение он черпает непосредственно из своего частного островного убежища на Абакосах, где проводит время примерно каждые три недели. Он использует самолёт для полётов на свою собственную взлётно-посадочную полосу – идеальное место для посадки PC-12. «Помимо полётов, мое сердце принадлежит морю. Я хотел самолёт, который был бы таким же личным и ярким, как моя связь с ним».

Невероятный самолёт. Это не просто какой-то самолёт – это 70-й самолёт Фреда. За эти годы он летал на реактивных и турбовинтовых самолётах, часто меняя тип воздушного судна. Но когда он приобрел свой PC-12 в Йоханнесбурге в 2002 году, он понял, что нашёл нечто особенное. «Я бы никогда не захотел другой самолёт. PC-12 – это, безусловно, самый утилитарный самолёт из когда-либо созданных для полётов на расстояние менее тысячи миль. Точка».

Фред налетал на своём PC-12 более 3000 часов, около 150 часов в год. Этот самолёт доставил его по всему Западному полушарию – от Аляски до Пана-

мы, и часто вглубь Карибского бассейна. Он также служил более важной цели во время кризисов. После землетрясения на Гаити он перевозил врачей и медикаменты, а после разрушительных ураганов на Багамах совершил несколько рейсов с гуманитарной помощью. «Мы загрузили его до потолка припасами – вот тогда понимаешь, насколько невероятно полезен этот самолёт на самом деле».

Помимо своего впечатляющего внешнего вида и гуманитарных миссий, PC-12 также играет центральную роль как в его бизнесе, так и в личной жизни. Как владелец процветающего мебельного предприятия с 14 магазинами и более чем 500 сотрудниками, он полагается на самолёт, чтобы максимально эффективно использовать своё время. «Полёты всегда были огромной частью моего бизнеса. Они позволяют мне посещать рынки, встре-

чи и при этом наслаждаться временем, проведённым дома в горах и на Багамах. Я использую его буквально для всего – как для бизнеса, так и для личных целей».

Для него PC-12 стал больше, чем просто самолётом, это надёжный партнёр. «Этот самолёт – моя правая рука», – говорит он. «Он прожил очень классную жизнь – и я тоже благодаря ему».



## Ближний Восток всё ещё не оправился от потрясений

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, спустя две недели после начала ирано-израильско-американского конфликта деловая авиация на Ближнем Востоке демонстрирует предварительные признаки стабилизации. Острый шок 9-й недели не усугубился: количество вылетов частично восстановилось, а самолёты, простаивающие на земле, постепенно покидают аэропорты региона. Ситуация в коммерческой авиации выглядит более мрачной: количество регулярных рейсов остаётся значительно ниже уровня прошлого года, и в течение недели не наблюдалось тенденции к восстановлению.

Турция стала доминирующим центром для перебазирования. Однако цены на нефть остаются сильно завышенными по всем основным показателям, и существенного восстановления не предвидится, что создает ценовой барьер, который распространяется далеко за пределы зоны конфликта. В глобальном масштабе рынок бизнес-джетов устойчиво справляется с последствиями, хотя негативное влияние Ближнего Востока и Африки ощутимо.

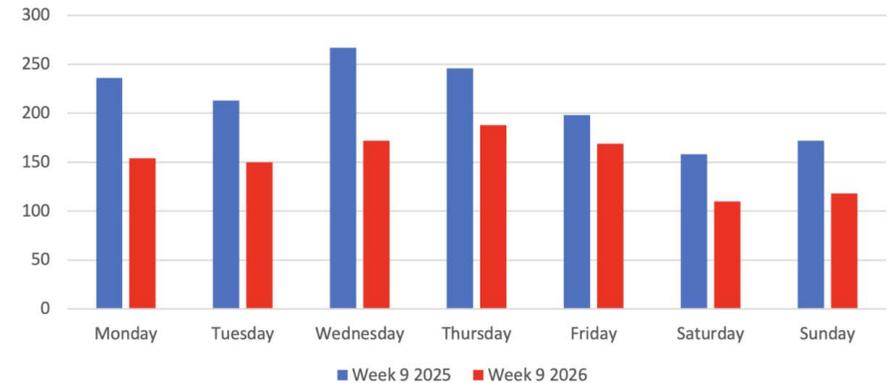
### **Трафик бизнес-джетов на Ближнем Востоке: 9-я и 10-я недели 2026 года по сравнению с прошлым годом**

На представленных диаграммах сравнивается количество вылетов бизнес-джетов с Ближнего Востока по дням на 9-й и 10-й неделях 2026 года с аналогичными неделями 2025 года, что даёт наиболее наглядное представление о непосредственном влиянии конфликта на региональный трафик бизнес-джетов.

Как было показано в отчёте на прошлой неделе, картина на 9-й неделе была мрачной: количество вылетов на протяжении всей недели оставалось значительно ниже уровня 2025 года, а затем ещё больше упало с субботы, 28 февраля, дня начала конфликта, что привело к общему снижению на 9-й неделе 2026 года на 29% по сравнению с 9-й неделей 2025 года.

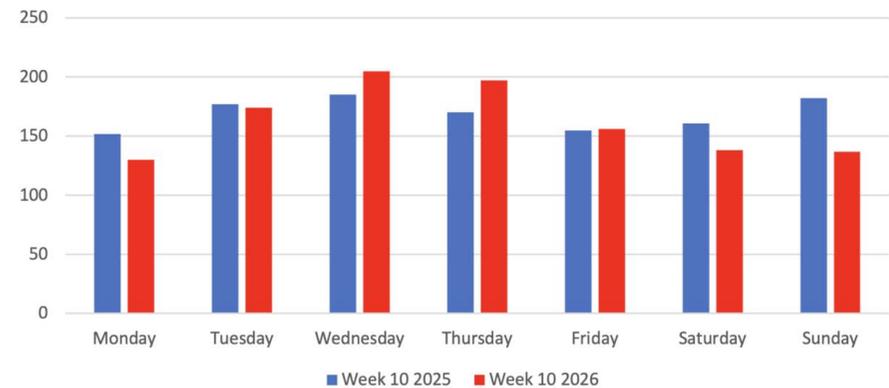
10-я неделя 2026 года (2-8 марта) показывает историю с нюансами. Падение на 29%, зафиксированное на девятой неделе, не углубилось, вместо этого количество вылетов частично стабилизировалось: на 10-й неделе снижение составило -4% по сравнению с десятой неделей 2025 года. В сравнении друг с другом, показатели десятой недели гораздо точнее совпадают, чем в течение девятой, и ни один день не демонстрирует резкого отклонения. Это говорит о том, что первоначальный шок, вызвавший приостановку полётов, прошел свою начальную фазу, и операторы осторожно возобновляют деятельность, хотя

Middle East BizAv Departures - Week 9 2026 vs Week 9 2025



Количество ежедневных вылетов бизнес-джетов с Ближнего Востока, 9-я неделя 2026 г. по сравнению с 9-й неделей 2025 г.

Middle East BizAv Departures - Week 10 2026 vs Week 10 2025



Количество ежедневных вылетов бизнес-джетов с Ближнего Востока, 10-я неделя 2026 г. по сравнению с 10-й неделей 2025 г.

и на уровнях, всё ещё немного ниже норм предыдущего года. Вопрос заключается в том, сохранится ли на 11-й неделе эта стабилизация или же затяжная конфликтная обстановка приведёт к второму этапу падения.

### **Куда отправились самолёты? Главные направления с 27 февраля по 8 марта**

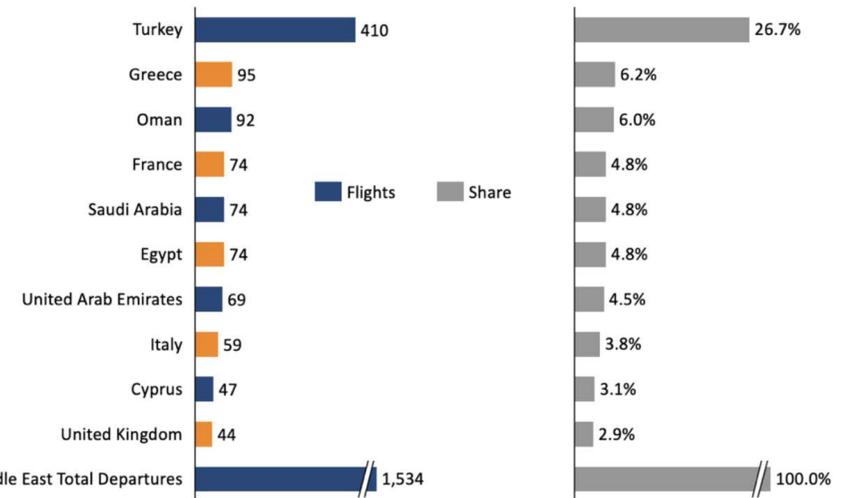
За весь период с 27 февраля по 8 марта из аэропортов Ближнего Востока вылетело более 1500 бизнес-джетов. Турция лидировала по прибывающим рейсам, на её долю пришлось 410 рейсов и 26,7% всего трафика, что укрепило роль Стамбула как основного центра перебазирования в регионе. За ней следовали Греция с 95 рейсами (6,2%), а Оман (92 рейса, 6,0%), Франция (74 рейса, 4,8%), Саудовская Аравия (74 рейса, 4,8%) и Египет (74 рейса, 4,8%) замыкают список главных направлений.

На региональном уровне 49% всех рейсов с Ближнего Востока за этот период пришлось на сам регион, что отражает сочетание внутрирегионального перераспределения и коротких перелётов операторов в неконфликтные государства Персидского залива. Европа была доминирующим внешним направлением, привлекавшим 35% исходящего трафика.

### **Количество припаркованных бизнес-джетов на Ближнем Востоке сократилось вдвое с начала конфликта**

Из числа бизнес-джетов, покинувших Ближний Восток после начала конфликта, значительная часть перебазировалась в аэропорты за пределами региона, и данные WINGX показывают снижение числа припаркованных бизнес-джетов в регионе. С 28 февраля количество этих самолётов неуклонно снижалось, упав с пика в 164 самолёта, зафиксированного 3 марта в 19:15 UTC, что соответствует ориентировочной стоимости флота в \$4,92 млрд, до 82 самолётов к 11 марта 12:50 UTC, ориентировочная стоимость которых составляет \$2,46 млрд.

На уровне крупных городов Дубай продемонстрировал одно из самых резких падений в регионе. Количество припаркованных бизнес-джетов в аэропортах Дубая сократилось с 51 3 марта до всего 4-х к 11 марта, что соответствует снижению на 90%.



Количество вылетов бизнес-джетов с Ближнего Востока в разбивке по странам прибытия (27 февраля - 8 марта)

Snapshot	Parked Bizjets	Indicative Value
3 March 1915 UTC	164	\$4.92bn
4 March 1225 UTC	140	\$4.2bn
5 March 1845 UTC	124	\$3.72bn
6 March 1615 UTC	112	\$3.36bn
9 March 1255 UTC	100	\$3.00bn
10 March 1830 UTC	95	\$2.85bn
11 March 1250 UTC	82	\$2.46bn

Количество припаркованных бизнес-джетов на Ближнем Востоке (ориентировочное значение на основе оценок WINGX)

Snapshot	Parked Bizjets	Indicative Value
3 March 1915 UTC	51	\$1.53bn
4 March 1225 UTC	36	\$1.08bn
6 March 1615 UTC	20	\$0.60bn
9 March 1255 UTC	9	\$0.27bn
10 March 1830 UTC	5	\$0.15bn
11 March 1250 UTC	4	\$0.12bn

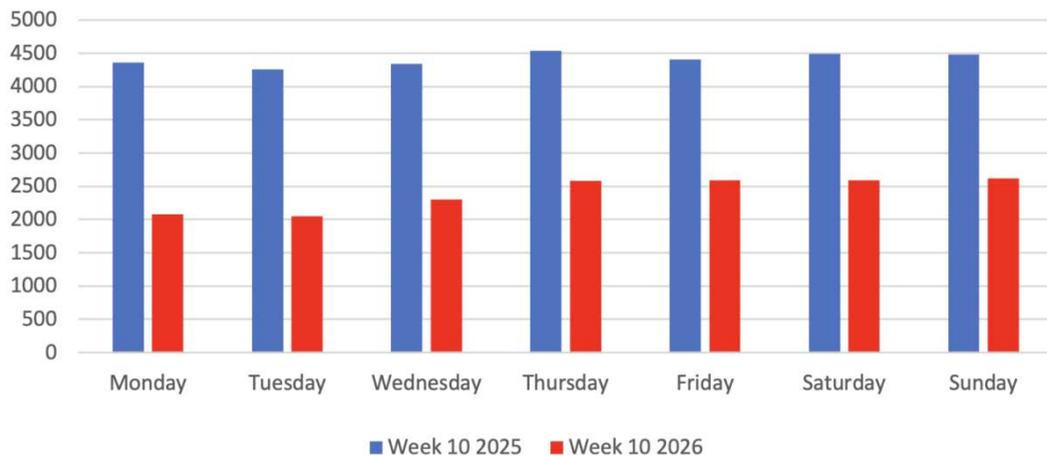
Припаркованные бизнес-джеты в Дубае (ориентировочное значение на основе оценок WINGX)

### **В связи с конфликтом на всех рынках резко выросли цены на нефть**

Конфликт между Ираном, Израилем и США вызвал немедленный и серьезный шок для мировых цен на нефть. Данные Platts показывают резкий рост цен на всех основных рынках в течение 72 часов после начала конфликта 28 февраля. Лидером скачка стала нефть марки FOB Arab Gulf Cargo, наиболее непосредственно связанная с географией конфликта, к 4 марта достигнув пика более чем на 150% выше доконфликтного уровня, после чего произошло частичное снижение. Европейские бенчмарки, включая CIF NWE Cargo и FOB Rotterdam Barge, а также американские бенчмарки New York Harbor Barge и USGC Waterborne, к 5-6 марта достигли пика на уровне от 50 до 85% выше доконфликтного уровня и оставались вблизи этих максимумов до 9 марта без признаков существенного восстановления.

Для авиации последствия очевидны. Стоимость авиационного топлива тесно связана с колебаниями цен на нефть, и в зависимости от года выпуска, марки

**Middle East Scheduled Departures - Week 10 2026 vs Week 10 2025**



*Ежедневные регулярные рейсы на Ближнем Востоке на 10-й неделе 2026 года по сравнению с 10-й неделей 2025 года*

и модели самолёта топливо может составлять более 50% прямых почасовых эксплуатационных расходов бизнес-джетов. Операторы, осуществляющие заправку самолётов на Ближнем Востоке, в Европе и Северной Америке, сталкиваются со значительно возросшими затратами, которые, похоже, не уменьшатся, пока продолжается конфликт.

### **На 10-й неделе количество регулярных рейсов остается на низком уровне**

В 10-й неделе 2026 года общая активность регулярных авиакомпаний на Ближнем Востоке составила более 16800 рейсов против более чем 30800 рейсов в течение аналогичной недели прошлого года, что представляет собой снижение на 46% в годовом исчислении и подтверждает, что регулярные авиаперевозки продолжают испытывать серьёзные проблемы в течение второй недели конфликта. Ежедневная картина поразительна: количество ежедневных вылетов в 2025 году оставалось в целом стабильным на протяжении всей недели, составляя в среднем около 4400 рейсов в день, в то время как в 2026 году этот показатель был значительно ниже – около 2400 рейсов в день. Примечательно, что на этой неделе не наблюдается тенденции к восстановлению: количество вылетов в воскресенье было практически идентично количеству вылетов в понедельник, что говорит о том, что к концу 10-й недели существенного возобновления нормального расписания не произошло.

### **Активность бизнес-джетов в мире: насколько сильно Ближний Восток тормозит глобальный трафик?**

Учитывая, что на Ближний Восток и Африку приходится примерно 2% и 1% глобальной активности соответственно, можно количественно оценить совокупное негативное влияние на глобальный показатель. Снижение на 3,8% на 10-й неделе на Ближнем Востоке подавило глобальный рост примерно на 0,1%, а снижение на 10,3% в Африке добавило ещё 0,1%, что в сумме составляет 0,2% негативного влияния на глобальный недельный показатель. Иными словами, если бы не влияние конфликта на оба региона глобальный рост трафика на 10-й неделе составил бы около 4,1%, а не 3,9%.

В целом, ситуация остается устойчивой. Глобальная активность бизнес-джетов на 10-й неделе выросла на 3,9% в годовом исчислении, и этот показатель также вырос с начала года, что является заметным ускорением по сравнению с темпами роста в +1,7%, достигнутыми за тот же период в 2025 году по сравнению с 2024 годом. Северная Америка продолжает лидировать в глобальном росте, показав +4,0% на 10-й неделе и +3,8% с начала года, в то время как Южная Америка остаётся ведущим развивающимся рынком с ростом на 29,1% на 10-й неделе и на 9,6% с начала года. На данный момент рост в других регионах с комфортом компенсирует совокупный спад на Ближнем Востоке и в Африке, но затяжной конфликт будет всё больше испытывать эту устойчивость.

**Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует:** «По прошествии двух недель глобальные данные говорят скорее о смягчении последствий, чем об их увеличении. Снижение с 29%-ного обвала на 9-й неделе до 4%-ного падения на 10-й неделе является значительным, оно говорит нам о том, что острая фаза сбоев прошла, хотя до полного восстановления ещё далеко. Однако ситуация с регулярными авиаперевозками остается крайне нестабильной, а цены на нефть не показывают признаков снижения. Влияние конфликта на глобальный трафик бизнес-джетов ощутимо, но пока ограничено. Следующее испытание наступит на 11-й неделе: увидим ли мы начало какого-либо восстановления или рынок успокоится в условиях затяжной новой нормы подавленной региональной активности и повышенных цен на топливо».

	YOY		
	W10 '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	4.0%	3.8%	2.3%
Europe	1.9%	2.7%	(1.8%)
South America	29.1%	9.6%	4.4%
Asia	4.8%	4.9%	1.3%
Middle East	(3.8%)	(6.4%)	(2.6%)
Africa	(10.3%)	0.4%	(5.6%)
<b>Global</b>	<b>3.9%</b>	<b>3.9%</b>	<b>1.7%</b>

*Тенденции глобального трафика бизнес-джетов с начала года (с 1 января по 8 марта)*



## Dassault стремится к вершине рынка бизнес-джетов с помощью Falcon 10X

Новый бизнес-джет Dassault Aviation верхнего сегмента Falcon 10X был представлен во вторник. Французский производитель провёл мероприятие в Бордо, где представил этот сверхбольшой, сверхдальний и скоростной самолёт, который является вторым из нескольких прототипов.

Благодаря дальности полёта в 7500 морских миль с восемью пассажирами, 10X расширяет возможно-

сти межконтинентальных рейсов семейства Falcon, а также предлагает самый широкий и высокий салон на сегодняшний день. Предполагаемая максимальная скорость составит 0,925 Маха, что несколько ниже, чем у конкурирующих Bombardier Global 8000 и Gulfstream G800 – при этом оба этих бизнес-джета предлагают большую дальность полёта, но меньшие по размеру салоны.

Для Dassault и её партнеров 10X стал полностью новой разработкой. Двухдвигательный самолёт оснащен двумя турбовентиляторными двигателями Rolls-Royce Pearl 10X, развивающими тягу более 18000 фунтов, а в кабине пилотов размещен комплекс авионики NeXus, разработанный совместно с Honeywell. Компания Michelin предоставляет свои новые лёгкие шины AirX, которые, по её словам, способствуют снижению расхода топлива.

На данный момент компания построила два из четырёх Falcon 10X, которые будут использоваться в рамках программы сертификации типа, завершение которой ожидается в конце 2027 года. Первый экземпляр будет использоваться для лётных испытаний, а испытания на руление, как ожидается, начнутся в Бордо в ближайшее время. Второй самолёт, полностью окрашенный, показан на презентации, а два других 10X будут иметь полностью сконфигурированные салоны и использоваться для эксплуатационных лётных испытаний по всему миру.

Dassault и её партнёры уже провели около 3000 часов наземных испытаний различных систем и 15000 часов на испытательных стендах. Первый запуск двигателя Pearl 10X состоялся в декабре прошлого года, и сейчас Rolls-Royce обсуждает собранные данные с EASA в рамках работы по сертификации силовой установки.

Перед презентацией, технический менеджер по продажам Филипп Рейннер заявил на пресс-конференции в Париже, что композитное крыло 10X является ключевым отличием в плане лётных характеристик. Это крыло, являющееся одной из



нескольких технологических особенностей, разработанных компанией Dassault на основе истребителей Rafale, легче и обладает большей «аэроупругостью», что позволяет гасить турбулентность и повышать комфорт в салоне.

Новый горизонтальный стабилизатор перемещён в верхнюю часть хвостового оперения для оптими-

зации полёта на крейсерской скорости. По данным Dassault, модель 10X оптимизирована для крейсерской скорости от 0,85 до 0,90 Маха без существенного уменьшения дальности полёта.

Рейгнер объяснил, что большой угол стреловидности и малая относительная толщина были выбраны для оптимизации сопротивления на высоких

числах Маха. Сочетание прогрессивного отношения хорды, предкрылков и изогнутой задней кромки позволило избежать компромисса между характеристиками на низких и высоких скоростях и обеспечить возможность эксплуатации на коротких ВПП. Максимальная взлётная дистанция Falcon 10X составит менее 6000 футов (1800м), а посадочная дистанция – менее 2500 футов (760м). Dassault намерена получить разрешение на выполнение посадки с крутой глиссадой в таких аэропортах, как аэропорт Лондон-Сити.

Интерьер салона нового бизнес-джета Falcon, включающий четыре пассажирские зоны, камбуз и ванную комнату, имеет ширину 9 футов 1 дюйм (277 см) и высоту 6 футов 8 дюймов (203 см). Для сравнения, у G800 эти размеры составляют 8 футов 2 дюйма (245 см) и 6 футов 3 дюйма (190 см), а у Global 8000 – 8 футов (244 см) и 6 футов 2 дюйма (188 см).

В рамках доступного объёма салона 10X в 28,7 кубометров Dassault предлагает четыре стандартные конфигурации интерьера. В дополнение к стандартной версии Ultimate Edition, клиенты могут выбрать Executive Signature с ультраширокой конференц-зоной; Grand Residence с тремя гостиными, включающей мастер-люкс с большой ванной комнатой и ультрабольшой обеденной зоной; или Serenity Suite со спальней, частным домашним кинотеатром и большой ванной комнатой.

Имея барометрическую высоту в салоне 3000 футов (910м) на эшелоне FL410 в бизнес-джете также будут использоваться фильтры нового поколения для обеспечения более чистого воздуха за счёт



контроля уровня озона и летучих органических соединений. Освещённость будет максимально увеличена благодаря 38 иллюминаторам, обеспечивающим примерно на 30% больше естественного света, чем в предыдущих моделях Falcon.

Компания использовала технологию шумоподавления кабины, заимствованную у модели 8X, чтобы снизить уровень шума даже на более высоких скоростях модели 10X. Производитель уменьшил аэродинамический шум за счёт новой плоской формы обтекателя над кабиной пилотов. Новые кожухи обтекателей фюзеляжа минимизируют вихревое сопротивление.

По словам летчика-испытателя Антуана Дуссо, кабина пилота NeXus повысит способность экипажа предвидеть изменения условий полёта при меньшей рабочей нагрузке. Он отметил, что эта технология, основанная на авионике EASy, использовавшаяся в более ранних моделях Falcon, также улучшит ситуационную осведомлённость пилотов.

Авионика NeXus также обладает тем, что Dassault называет возможностями «открытого мира», что означает, что в неё можно установить такие приложения, как данные о погоде и техническом обслуживании. Это также может использоваться для предоставления пилотам информации,

необходимой для выполнения специальных миссий.

Среди других особенностей, заимствованных у существующих моделей Falcon, – двойной проекционный дисплей FalconEye, а также единый рычаг управления для обоих двигателей. NeXus включает в себя несколько режимов защиты, в том числе впервые применяемые в пассажирских самолётах автопилот и систему автомата тяги, которые автоматически включаются при обнаружении аварийной ситуации. «Если пилоты не отреагируют, самолёт возьмет управление на себя и защитит всех, кто находится на борту», - говорят в Dassault.



## Залог успеха любого регистра – устранение бюрократических препятствий при регистрации воздушных судов

Хотя регистрация воздушного судна и проста, ответственность, выходящая за рамки регистрации, заключается в обеспечении безопасности, говорит Дэвид Колиндрес, президент Регистра воздушных судов Сан-Марино. Когда Хорхе Колиндрес основал Регистр Арубы в 1995 году, он сделал это с определённой целью: устранить бюрократические препятствия, которые он считал самым большим препятствием для владельцев воздушных судов.

Начав с малого как первый в мире частный регистр воздушных судов категории 1 по оценке FAA, компания выросла в группу регистров, включая Бермудские острова, Сан-Марино и, вскоре, Гибралтар. Несмотря на все трудности, философия осталась неизменной, и модель передачи административных операций независимой компании стала предпочтительной структурой для многих молодых регистрационных бюро по всему миру.

Дэвид Колиндрес, сын Хорхе, работает в группе 25 лет, сначала возглавляя регистрационное бюро Арубы в Майами, США, а затем, в конце 2012 года, заняв руководящую должность в Сан-Марино. За это время, по его словам, он наблюдал ухудшение ситуации с бюрократией среди устоявшихся регистрационных бюро воздушных судов.

«Клиенты, которых мы обслуживаем, особенно в офшорных юрисдикциях – и я думаю, что в целом ситуация аналогична во многих других странах, таких как Италия, Франция, Испания – кто бы ни купил Global Express, Gulfstream, BBJ, ACJ, он является мировым лидером», – сказал Колиндрес изданию CJ. «Проблема в том, что большинство традиционных институтов гражданской авиации во всём мире, будучи государственными учреждениями, имеют бюрократическую структуру. Нравится это или нет, но такова система. Я не вижу, чтобы она менялась; я вижу, как она ухудшается, потому что у них ограничены человеческие и бюджетные ресурсы».

Кроме того, Колиндрес отметил, что высокоразвитые страны, особенно в Европе, становятся всё более враждебными по отношению к деловой авиации. «Это создает барьеры», – заметил он. «В государственных учреждениях мало волнует, кому принадлежит самолёт. Это может быть самый богатый человек во Франции с самолётом, зарегистрированным во Франции, но им всё равно, получит он услугу или нет».

Но регистрация самолёта – это «самое простое», по словам Колиндреса, «это всего лишь бумажная волокита». Именно поэтому он считает, что бизнес-



модель, созданная его отцом для «устранения бюрократии» и предоставления владельцам активов услуг того качества, которого заслуживают их инвестиции, продолжает укрепляться.

«Эти люди – наши послы. Если главы государств, члены королевских семей, топ-менеджеры транснациональных компаний выбирают нас, это имеет значение», - сказал он. «Почему выбирают Сан-Марино? Дело в сервисе. Сегодня главная причина – это сервис: баланс между скоростью, оперативностью и качеством предоставляемых услуг. Я могу быстро ответить на электронное письмо или телефонный звонок, но важно то, как я предоставляю эти услуги. Вот что важно».

### **Поддержка экосистемы**

Хотя регистрация воздушного судна проста, ответственность, выходящая за рамки регистрации, – это безопасность. Регистрационные органы сотрудничают с управлением гражданской авиации, которое обеспечивает надлежащий контроль за всеми зарегистрированными воздушными судами с точки зрения регулирования, включая ежегодные проверки, проверку квалификации пилотов и сертификацию инженеров. «Поддержание всей экосистемы вокруг регистрации – это настоящая ответственность», - сказал Колиндрес.

Для этого требуются ресурсы. От административного персонала до инспекторов по безопасности и групп по организации полетов – «опыт и знания имеют ключевое значение», отметил Колиндрес.

«Вот почему наша группа отличается от других. Я не могу сказать ничего плохого о других, но разница в том, что даже если они работают на острове Мэн, Гернси, Бермудах или Каймановых островах – все они интегрированы в государственные учреждения», - объяснил он. «Хотя они и продают услуги, у них есть ограничения. Наша бизнес-модель исключает бюрократию, потому что реестр полностью частный».

Колиндрес сказал, что соглашение между реестром и управлением гражданской авиации каждой юрисдикции настолько прочно, что «правительство знает, что мы не сможем работать, если они не будут работать вместе с нами».

В этом смысле реестр и управление гражданской авиации работают параллельно. «Я могу продавать и реагировать на изменения, но если у меня нет поддержки управления гражданской авиации, а у управления гражданской авиации нет поддержки правительства и министра транспорта, я не смогу этого сделать. Потому что в конечном итоге поставщиком регулирующих услуг является управление гражданской авиации», - объяснил он.

Колиндрес сказал, что люди часто спрашивают его: зачем вы открываете новый реестр? «Спрос есть», - отвечает он. «Мы хотим убедиться, что Аруба и Сан-Марино остаются эксклюзивными. Если все хотят работать в Сан-Марино, это замечательно, но я не могу иметь тысячи самолётов в реестре, иначе я пойду на компромисс с качеством обслуживания», - сказал он.

### **Мнение юриста**

Существует несколько причин, по которым Сан-Марино является надёжной юрисдикцией для авиационного сообщества, - считает Франческо Грассетти, основатель Wheels Legal Advice и независимый консультант Регистра воздушных судов Сан-Марино.

Во-первых, правовая и нормативная база предельно ясна и последовательно применяется Управлением гражданской авиации Сан-Марино. После ратификации Кейптаунской конвенции в 2015 году общая защита лизинговых компаний и финансовых учреждений была усилена в полной мере, разрешенной Кейптаунским соглашением. «Это означает, что финансист самолёта из Сан-Марино может использовать все средства правовой защиты, предусмотренные Кейптаунским соглашением, в случае неисполнения обязательств», - сказал Грассетти. «Нет необходимости начинать длительные и сложные судебные разбирательства в национальных судах для изъятия самолёта, снятия его с регистрации и вывоза из страны, продажи и распределения вырученных средств на погашение задолженности заёмщика».

Ещё одним важным элементом является то, что Сан-Марино признает действительность договоров, регулируемых иностранным законодательством. Это ценится международными клиентами регистра, которые, как правило, предпочитают в сделках с самолётами договоры, регулируемые законодательством Великобритании или США.

«Кроме того, сам реестр очень эффективен и ориентирован на бизнес», - сказал Грассетти. «По запросу, за дополнительную плату, они работают круглосуточно, семь дней в неделю. Любой процесс регистрации, или заявки на сертификацию лётной годности или лицензирование пилотов и членов экипажа, могут быть обработаны очень быстро. У них также есть сеть инспекторов по лётной годности, расположенных на всех пяти континентах».

### **Сохранение стоимости**

Ознакомляясь с обсуждениями на недавней конференции с участием крупных дилеров и брокеров,



Коллиндрес сказал, что он рад услышать, что Сан-Марино вошло в десятку лучших реестров по сохранению стоимости самолётов. «Единственный офшорный реестр в первой десятке», - отметил он. «Любой подержанный самолёт, поступающий на рынок, если это T7, нравится брокерам и дилерам, потому что они знают, что самолёт хорошо обслуживался».

Дилеры и брокеры не хотят затягивать сделку на два-три месяца из-за того, что предпродажная проверка выявляет сотни проблем, поскольку орган, проводивший её, не выполнял свою работу должным образом. «В Сан-Марино вы можете закрыть сделку в течение 30 дней, потому что самолёты находятся в отличном состоянии», - сказал Коллиндрес. «Операторам это тоже нравится. Большинство операторов управляют самолётами, а также помогают владельцу купить следующий и продать текущий – всё это входит в пакет услуг. Это поддерживает работу экосистемы без бюрократических задержек. Это беспроигрышная ситуация: владелец доволен, оператор доволен, все зарабатывают деньги».

### **Выбор юрисдикции**

На первом месте при выборе места для создания реестра стоит структура правительства и политическая стабильность. На втором месте – наличие корпоративных услуг, что хорошо обеспечивается в большинстве заморских территорий Великобритании или зависимых от короны территорий.

В случае Сан-Марино, хотя у него и не было нала-

женных корпоративных служб, у него было то, чего не было у других: «это должен был быть первый реестр воздушных судов, не принадлежащий королевству», - сказал Коллиндрес. «Это дало нам, с точки зрения регулирования и права, возможность быстро адаптироваться».

Сан-Марино также является прямым договаривающимся государством Международной организации гражданской авиации (ИКАО), поэтому реестр может быстро вносить любые поправки или изменения по своему усмотрению. «Принадлежность к королевству всегда подразумевает бюрократические связи между территорией и метрополией – будь то Великобритания или Нидерланды – и многие решения не могут быть приняты на уровне заморской территории», - пояснил Коллиндрес.

Запуск реестра Сан-Марино не обошелся без трудностей. «Например, уровень владения английским языком был ограничен», - сказал он. «Это означало, что поиск специалистов, владеющих языком, был сложной задачей, юридические услуги также представляли собой проблему. Но постепенно мы преодолели все препятствия».

Сегодня среди всех так называемых офшорных реестров Сан-Марино является крупнейшим. Однако размер не так важен, как «наибольшая репутация», - сказал Коллиндрес. «Я думаю, что Сан-Марино имеет наибольшую репутацию благодаря своему уровню обслуживания и показателям безопасности. Наш рейтинг ИКАО составляет около 98%. Я не думаю, что какая-либо другая небольшая территория, конкурирующая с нами, когда-либо достигала этого».

## Тарифы влияют на ценообразование, затрудняя заключение сделок с самолётами из Европы

В своём обзоре рынка за первый квартал 2026 года компания Vref Aircraft Value Reference & Appraisal Services отметила, что импортные пошлины, применяемые к воздушным судам и комплектующим, произведённым за пределами США, затрудняют ценообразование и заключение сделок с самолётами европейского производства.

В своём аналитическом обзоре Vref отметила, что тарифы привели к появлению ежедневных переменных затрат на транспортировку в трансграничных сделках, особенно в сегменте самолётов с большим салоном европейского производства.

Компания отметила, что нормализация процентных ставок коренным образом изменила модели оценки сделок по приобретению. Покупатели увеличивают долю наличных денежных средств, сокращают сроки амортизации и более консервативно оценивают остаточный риск. «Финансирование больше не является второстепенным вопросом», - сказал Джейсон Зильбербранд, ASA, президент

Vref. «Оно напрямую определяет эффективную цену входа и влияет на стратегию оценки».

Что касается рыночных показателей, то Vref отметила высокую стоимость современных самолётов. VREF определяет современные самолёты как воздушные суда, поставленные за последние семь лет. По её мнению, это остается наиболее обособленным сегментом мирового авиапарка.

Сроки выполнения заказов у производителей – Gulfstream, Bombardier, Dassault и Embraer – в ряде категорий составляют три-пять лет, что поддерживает спрос на подержанные самолёты последних моделей в качестве быстрого решения.

«Сочетание дисциплинированного подхода к поставкам и ускорение развития технологий поддерживает устойчивость стоимости современных моделей», - заявил Джейсон Зильбербранд, президент Vref. Он добавил, что покупатели по-прежнему предъявляют высокие требования к интеграции авионики, возможностям связи, автоматизации и прозрачности жизненного цикла подержанных самолётов.

Что касается самолётов среднего возраста, Зильбербранд говорит, что оценка стоимости в этом сегменте «больше не зависит от возраста. Она зависит от технического обслуживания». VREF отметила переходное плато в стоимости для сегмента 8-15 лет, при этом колебания обусловлены периодичностью технического обслуживания и статусом модернизации.

Самолёты, требующие капитальных вложений,

таких как капитальный ремонт двигателей, проверка шасси и модернизация авионики, испытывают ценовое давление. С другой стороны, самолёты, недавно прошедшие капитальный ремонт или модернизацию, продаются с относительно стабильно.

Однако Vref отметила наибольшие изменения в сегменте самолётов старше 20 лет, где наблюдается возобновление ускорения амортизации. Стоимость самолётов, возраст которых превышает 20 лет, снижается быстрее, чем предполагалось ранее, поскольку покупатели более агрессивно оценивают риски, связанные с модернизацией авионики, сроками капитального ремонта двигателей, необходимостью обновления салона, а также стоимостью оригинальных запчастей и долгосрочной технической поддержкой.

Vref сообщила, что количество самолётов, выставленных на продажу, и самолётов, проданных в сегменте старше 20 лет, сократилось на 14,8% и 43,2% соответственно. «Сделки по-прежнему заключаются», - сказал Зильбербранд. «Но сроки проведения комплексной проверки увеличиваются, структуры финансирования ужесточаются, а моделирование жизненного цикла напрямую интегрируется в стратегию приобретений».

Доступность самолётов, особенно среди моделей с большой кабиной, выпущенных после 2016 года, остаётся ниже 3% для ряда моделей, что отражает структурную нехватку и удержание их владельцами.

VREF заявила, что «рынок переходит от энтузиазма к дисциплине, а не переходит в стадию спада».



## Вертолёт недели

Оператор/владелец: **Конверс-Авиа**

Тип: **Миль Ми-8АМТ**

Год выпуска: **2019 г.**

Место съёмки: **февраль 2026 года, Voguchany - UNKB, Russia**



Фото: Дмитрий Петрович