



Hagerty Jet Group, специализирующаяся на продаже бизнес-джетов, сообщает, что из-за ограниченного предложения цены на подержанные Gulfstream стабилизировались и сделки заключаются быстро. Несмотря на военные действия в Иране и рост цен, серьёзных скидок на рынке пока не ожидается. Компания также сообщила, что на рынке отсутствуют подержанные Gulfstream G700 и G800; за время существования модели была совершена лишь одна сделка по G700, оценённая Hagerty в более чем \$90 млн. Из почти 600 построенных G650 в продаже остались только два самолёта. Недавно был выставлен на продажу G650ER 2017 года выпуска по цене, превышающей прошлогодние на \$4-5 млн, и он был продан за несколько дней, что свидетельствует о росте рынка на 10%.

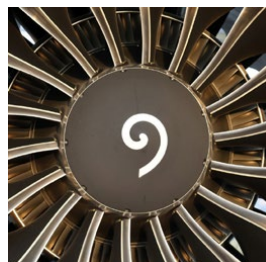
Восстановление поставок авиационного топлива может занять несколько месяцев, даже при условии возобновления судоходства в Ормузском проливе после прекращения огня между Ираном и его оппонентами. Об этом заявил Вилли Уолш, глава Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA). «Даже если пролив будет открыт, на восстановление поставок топлива уйдут месяцы, учитывая повреждения нефтеперерабатывающих заводов на Ближнем Востоке», - отметил он журналистам в Сингапуре.

Согласно последнему отчёту TRAQpak от Argus International, в марте 2026 года глобальная активность бизнес-авиации выросла на 6,5% по сравнению с предыдущим годом и на 12,1% по сравнению с февралём 2026 года. В Северной Америке зафиксирован значительный рост на 6,6% в годовом исчислении, а в Европе активность увеличилась на 4,9%. Аналитики прогнозируют, что в апреле 2026 года активность в Северной Америке вырастет на 3,9% в годовом исчислении, а в Европе – на 5,6%. Подробные данные можно найти в этом выпуске.



Война с Ираном и пасхальные праздники привели к снижению трафика

WINGX: с момента начала ирано-израильско-американского конфликта 28 февраля ситуация в деловой авиации на Ближнем Востоке продолжает ухудшаться, а заправка топливом в регионе упала до самого низкого уровня с начала конфликта. В глобальном масштабе снижение мирового трафика составило 0,6% **стр. 21**



EASA предупреждает о новых случаях мошенничества с запчастями для двигателей

Европейское агентство по авиационной безопасности (EASA) предупредило, что авиакомпаниям и провайдерам ТОиР следует быть внимательными к неисправным деталям двигателей после того, как 12 контейнеров были мошенническим путем перенаправлены из пункта назначения **стр. 24**



Рост благосостояния в Индии стимулирует спрос на бизнес-авиацию

Хотя правительство Индии, похоже, признаёт экономическую ценность деловой авиации, оно, по-видимому, не в полной мере отреагировало на ожидаемое расширение сектора в течение трёх лет до 300 самолётов с примерно 200 самолётов, базирующихся сегодня **стр. 25**



Страховые компании призывают к более чётким договорам чартерных перевозок

По мнению специалиста по страхованию профессиональной ответственности ITIC, неясность в договорах на чартерные рейсы приводит к недопониманию между операторами, брокерами и их клиентами **стр. 27**

Комиссия при Президенте РФ по развитию АОН упразднена

Упразднена Комиссия при Президенте РФ по развитию авиации общего назначения и навигационно-информационных технологий на основе ГЛОНАСС, сообщает Ассоциация «АЭРОНЕКСТ». Соответствующий Указ был подписан Президентом РФ 3 апреля 2026 года. Решение было принято в рамках оптимизации структуры президентских советов и комиссий, которую проводят в Кремле с 2024 года.

Орган работал с 2012 года под названием «Комиссия при Президенте по вопросам развития авиации общего назначения». В 2016 году он был реорганизован, получив свое текущее название. Руководил

Комиссией советник Президента РФ И. Е. Левитин. Орган занимался координированием развития авиации общего назначения и внедрением навигационных решений на базе ГЛОНАСС, а также анализом эффективности расходования средств федерального бюджета на развитие АОН и технологий ГЛОНАСС.

В последние годы функции Комиссии фактически перешли к другим ведомствам и госкомиссиям, в том числе к Министерству транспорта РФ и Госкорпорации по космической деятельности. Стоит отметить, что вопросы, находившиеся в ведении Комиссии, сохраняют свою актуальность.



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



iFlightPlanner: цены на авиационное топливо резко выросли

По данным приложения EFB и компании по планированию полетов iFlightPlanner, розничные цены на топливо Jet-A в США в прошлом месяце выросли на 19,2%. Это означает среднее увеличение на \$1,23 за галлон по сравнению с февралём. Цены на авиационный бензин 100LL в пунктах полного обслуживания выросли на 5,9%, до \$6,80 за галлон, а в пунктах самообслуживания – на \$4,7%, до \$5,69 за галлон.

Самые высокие средние цены в прошлом месяце были зафиксированы на Аляске: топливо Jet-A стоило \$8,96 за галлон, а 100LL – \$10,41 за галлон (обе цены указаны для заправки с полным обслуживанием). В континентальной части США самая высокая средняя цена на топливо Jet-A с полным обслуживанием наблюдалась в южном регионе – \$7,91

за галлон. Наибольший рост цен был отмечен на юго-западе США, где цена на Jet-A с полным обслуживанием выросла на 22,5% по сравнению с предыдущим месяцем.

Информация iFlightPlanner основана на розничных ценах от 3347 FBO и поставщиков услуг по заправке топливом в США. Для всех указанных цен средний срок актуальности составляет 6,9 дня, а информацию о ценах за последние семь дней предоставили 1799 FBO.

В большинстве регионов в некоторых аэропортах доступна заправка топливом Jet-A с самообслуживанием, и экономия по сравнению с заправкой с полным обслуживанием может составлять более \$2 за галлон.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Поставки Embraer в первом квартале выросли на 47%

В первом квартале Embraer поставила 44 самолёта, что на 47% больше, чем 30 самолётов, поставленных за тот же период прошлого года, поскольку усилия по выравниванию производства продолжают демонстрировать прогресс.

За первые три месяца текущего года подразделение бизнес-джетов бразильского производителя передало заказчикам 29 бизнес-джетов, что на 26% больше, чем 23 деловых самолёта годом ранее. Эти поставки включали один Phenom 100, 15 Phenom 300, девять Praetor 500 и четыре Praetor 600. Увеличение поставок лёгких и средних самолётов отражает устойчивый спрос в сегменте деловой авиации.

В этом году компания прогнозирует от 160 до 170 поставок бизнес-джетов, с ростом на 6%. Общий прогноз по поставкам в коммерческой и деловой авиации на 2026 год составляет от 240 до 255 самолётов.

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% пришлось на коммерческий сектор, оборонное подразделение и сервисное обслуживание.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

+

jetport-interiors.tech

Цены на Jet Card и минимальные суточные лимиты растут

Согласно анализу компании Private Jet Card Comparisons (PJCC), за первые три месяца этого года средняя стоимость карточных программ в США выросла и были введены новые ограничения.

Компания проанализировала более 80 поставщиков и 1000 программ и обнаружила, что почасовые ставки в программах Jet Card выросли на 1,6% по сравнению с четвёртым кварталом и на 2,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По состоянию на 31 марта средняя почасовая ставка составляла \$11426, варьируясь от \$6729 в час для турбовинтовых самолётов до более чем \$19000 в час для сверхдальних бизнес-джетов. Средняя ставка для лёгких джетов составляла \$8563 в час.

Рост цен, включающий топливные сборы и 7,5% федеральный акцизный налог, происходит на фоне удвоения цен на авиационное топливо по сравне-

нию с прошлым годом. Также выросли минимальные суточные лимиты: количество оплачиваемого лётного времени, даже если фактический полёт занимает меньше времени. По данным PJCC, средние минимальные суточные лимиты выросли на 11,6% по сравнению с предыдущим кварталом и на 19% по сравнению с прошлым годом, что свидетельствует о растущей обеспокоенности провайдеров Jet Card по поводу низкой рентабельности полётов.

«Средние почасовые ставки выросли лишь незначительно; однако сроки выполнения рейсов, включая минимальные суточные лимиты, пиковые дни и время бронирования, увеличились», - сказал президент и главный редактор PJCC Дуг Голлан. «Поскольку в большинстве карточных программ цены фиксируются как минимум на 12 месяцев, увеличение суточных минимумов фактически означает повышение цен на короткие перелёты».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

В 1Q26 смертность снизилась на 50%

Согласно предварительным данным, собранным AIN, число погибших в результате аварий с участием нерегулярных турбинных деловых самолётов во всём мире в первом квартале сократилось на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За первые три месяца этого года в пяти катастрофах погибло 23 человека, тогда как в первом квартале 2025 года в 12 авариях турбинных деловых самолётов погибло 46 человек.

Тем не менее, в первом квартале в одной аварии с участием зарегистрированного в США бизнес-джета погибли шесть человек, по сравнению с двумя смертельными случаями в двух крушениях за тот же период прошлого года. В первом квартале произошли ещё четыре катастрофы с участием бизнес-джетов, в том числе с участием самолёта, не зарегистрированного в США, и трёх турбовинтовых самолётов.

Хотя количество выкатываний за пределы взлётно-посадочной полосы и рулежных дорожек в последние несколько лет неуклонно снижалось, этот прогресс, похоже, застопорился; в первых кварталах этого и прошлого года произошло 18 подобных инцидентов. В этом году ни одно из этих событий не привело к человеческим жертвам, чего не наблюдалось в двух предыдущих первых кварталах. Пилот самолёта Cessna Citation CJ1+ погиб при выкатывании за пределы ВПП в Бразилии 1 января 2025 года, а два из пяти смертельных случаев с участием бизнес-джетов в первом квартале 2024 года произошли из-за подобных инцидентов.

Аеро Меч получила STC для установки Starlink на Hawker

Компания Aero Mech получила дополнительный сертификат типа (STC) от Федерального управления гражданской авиации США (FAA) на установку низкоорбитальной спутниковой системы связи Starlink на двухдвигательные самолёты Hawker серий 700/800/900. Монтаж системы будет доступен с 17 апреля. Компания также разрабатывает сертификат STC для установки Starlink на Pilatus PC-12.

В рамках STC для Hawker предусмотрена установка блока питания терминала Starlink на передней стенке хвостового багажного отсека, а маршрутизатора с защитным кожухом – на направляющей заднего сиденья. Учитывая множество конфигураций самолётов Hawker, находящихся в эксплуата-

ции, компания Aero Mech может оптимизировать установку антенн, чтобы использовать другие антенны в рамках модификации.

По данным Aero Mech, целевая дата одобрения сертификата для PC-12 – конец сентября, а в четвёртом квартале последует сертификат типа Starlink для PC-24. В настоящее время разрабатываются и другие сертификаты для Cessna CitationJet/CJ, Citation Ultra и Encore, а также SkyCourier.

Компания имеет STC для самолётов Beechcraft King Air 200/300; Citation Excel/XLS, Sovereign, Latitude и Longitude; серии Cessna Caravan; и de Havilland Canada Dash 8-100/300.



Латинская Америка принимает Bell 505 | КрасАвиа получила восьмой новый вертолёт Ми-8

Компания Bell Textron Inc. на выставке FIDAE 2026, проходящей с 7 по 12 апреля в Сантьяго, Чили, объявила о том, что в 2025 году вертолёт Bell 505 установил новый рекорд по количеству заказов в Латинской Америке. Это достижение подчёркивает растущий спрос в регионе на Bell 505 и его многоцелевые возможности.

В Южном Конусе (по мнению Bell, это Парагвай и четыре самых южных штата Бразилии [Парана, Рио-Гранде-ду-Сул, Санта-Катарина и Сан-Паулу]. Бразилия является крупнейшим рынком Bell 505 за пределами США) эксплуатируется больше вертолётов Bell 505, чем в любом другом регионе Латинской Америки, поэтому сеть поддержки Bell имеет решающее значение для успеха этой модели. Благодаря системе обслуживания клиентов и авторизованным сервисным центрам Bell обеспечивает надёжную круглосуточную поддержку, которая укрепляет доверие.

Лёгкий однодвигательный вертолёт Bell 505 был представлен в 2014 году и сертифицирован FAA в 2017 году. В настоящее время эксплуатируется более 600 Bell 505 в более чем 66 странах на шести континентах, а налёт флота превышает 30000 часов. Обладая максимальной крейсерской скоростью 125 узлов (232 км/ч) и полезной нагрузкой 1500 фунтов (680 кг), Bell 505 спроектирован таким образом, чтобы быть простым в управлении, обеспечивая при этом значительную выгоду для оператора и лучшую в своём классе обзорность из кабины.

Новый вертолёт Ми-8 МТВ-1 пополнил парк авиакомпании «КрасАвиа». Он уже прибыл к месту основного базирования – в посёлок ТураЭвенкийского муниципального округа Красноярского края, где будет задействован в полётной программе, осуществляя перевозки пассажиров и грузов (в том числе медикаментов, почты, продуктов) в отдалённые посёлки Эвенкии.

Этот вертолёт стал восьмым из 10 запланированных к поставке по краевой программе реновации вертолётного парка, действующей с 2021 года. Ещё две таких винтокрылых машины поступят в авиакомпанию до конца 2027 года.

После выхода с завода вертолёт был окрашен в фирменную ливрею авиакомпании. В ближайшее время силами технического состава КрасАвиа на машину установят дополнительные топливные

баки – конструктивная особенность Ми-8 МТВ-1 предусматривает их расположение снаружи, что значительно увеличивает дальность полётов, не уменьшая пространства салона. Для северных территорий, где большая удалённость населённых пунктов, такое усовершенствование крайне важно.

Напомним, что модель Ми-8 МТВ-1 создана на базе Ми-8Т, но является более мощным вертолётom среднего класса с улучшенными лётно-техническими характеристиками. Воздушное судно способно перевозить до 22 пассажиров или 4000 кг груза в кабине либо на внешней подвеске. Также машина может оснащаться как внешними, так и внутренними дополнительными топливными баками. Новые вертолёты Ми-8 МТВ-1 производятся на Казанском вертолётном заводе, входящем в холдинг «Вертолёты России», поставка осуществляются с помощью лизинговой компании «ГТЛК».



Flexjet избегает Ближнего Востока

Стремления Flexjet к расширению деятельности на Ближнем Востоке, после того как в декабре компания стала вторым оператором, получившим лицензию на выполнение внутренних рейсов в Саудовской Аравии, были серьезно ограничены войной с Ираном. До дальнейшего уведомления компания, предоставляющая услуги долевого владения самолётами, не будет выполнять рейсы в Иран, Ирак, Израиль, Иорданию, Кувейт, Ливан, Оман, Катар, Саудовскую Аравию, Сирию и ОАЭ, сообщил представитель компании.

«Когда мы сочтём воздушное пространство безопасным для возобновления полётов в Саудовскую Аравию, из неё и внутри неё, мы это сделаем», - сказал представитель компании. «Сертификация, полученная в декабре, позволяет нам выполнять прямые рейсы внутри королевства, что повышает операционную гибкость не только для владельцев наших самолётов, базирующихся на Ближнем Востоке, но и для Европы и Северной Америки».

Однако, несмотря на чрезвычайные меры, вызванные войной, Flexjet продолжает выполнять полёты в ограниченном режиме в/из Кипра, Турции, Армении и Азербайджана. «До тех пор, пока Flexjet не определит, что воздушное пространство или условия на земле соответствуют порогу безопасности, отвечающему нашим строгим стандартам, мы будем продолжать вводить собственные операционные ограничения», - сказал представитель.

NetJets заявляет об отсутствии топливного сбора для программ Jet Card

Несмотря на резкий рост цен на топливо, NetJets заявляет, что не будет вводить топливный сбор для своих нынешних клиентов, использующих Jet Card. По данным IATA Jet Fuel Price Monitor, цены на авиационное топливо в Северной Америке выросли на 88% в месячном исчислении и на 102% в годовом исчислении.

Карточные программы от NetJets предлагают включённую почасовую ставку, которая покрывает топливо, налоги, противообледенительную обработку, Wi-Fi и питание. Тем временем многие карточные продукты ряда операторов предусматривают и топливные сборы. Некоторые обновляются еженедельно, другие ежемесячно, а третьи – по усмотрению компании.

Во время резкого роста спроса в период пандемии COVID-19 и после начала СВО на Украине некоторые программы внесли изменения, включая до-

полнительные сборы, пиковые дни и другие ограничения. Мелкий шрифт в некоторых контрактах позволяет провайдеру изменять гарантированные тарифы всего за пару недель. Во время резкого роста спроса в период пандемии COVID-19 некоторые программы, не желая перевозить клиентов в убыток, вернули им деньги.

Хотя NetJets прекратила продажу и продление карт на частные рейсы ещё в 2021 году, компания неизменно соблюдает существующие контракты. Представитель компании заявляет: «Топливо включено в стоимость наших карт, и хотя NetJets управляет волатильностью за счет масштаба и эффективности закупок, мы не застрахованы от экстремальных рыночных условий. Мы постоянно отслеживаем рыночные условия, и любые будущие топливные сборы будут вызваны только исключительными обстоятельствами и не повлияют на действующие соглашения по картам».



Pilatus приобрела Air Alliance

Pilatus Aircraft приобрела немецкую компанию Air Alliance, авторизованный центр продаж и обслуживания Pilatus. Air Alliance, основанная в 1993 году, с 2014 года занимается продажами и технической поддержкой самолётов Pilatus PC-12 и PC-24 в Германии и Австрии. Она также управляет школой подготовки пилотов и предлагает коммерческие рейсы на самолётах Pilatus в рамках профессиональной программы управления воздушными судами с сертификатом эксплуатанта воздушного судна (АОС).

Условия сделки не разглашаются. Сделка подлежит одобрению регулирующих органов, в том числе Федерального управления гражданской авиации Германии. Компания Unicair, дочернее предприятие Air Alliance Group, предоставляющее услуги санитарной авиации, не входит в число объектов приобретения и останется независимой компанией, заявили в Pilatus.

По словам Pilatus, штат Air Alliance, насчитывающий около 120 сотрудников, будет сохранен. Рене Петерсон, управляющий директор компании, останется в компании в качестве генерального директора.

Приобретение позволит Pilatus расширить своё присутствие на европейском рынке, приблизиться к клиентам и использовать связи между производством, продажами и операциями. «Это приобретение даёт нам возможность использовать синергию и ещё больше сблизиться с нашими клиентами под брендом Pilatus и с помощью наших собственных услуг», - сказал Хансуэли Лоосли, председатель совета директоров Pilatus.

Fly Alliance запускает «собачий» FBO

Fly Alliance объявляет о запуске Jet Paw Lounge, первого в мире специализированного FBO для перевозки собак, который откроется в середине апреля в аэропорту Тетерборо (КТЕВ). Jet Paw Lounge разработан для поддержки и развития растущей экосистемы частной авиации, ориентированной на домашних животных.

Fly Alliance сотрудничает со специалистами по перевозке животных, которые организуют чартерные рейсы и предлагают индивидуальные места своим клиентам и их собакам на внутренних и международных рейсах. Внедрение Jet Paw Lounge расширяет эту модель, предоставляя специально созданный терминал, ориентированный на домашних животных, что ещё больше улучшает путешествие от вылета до прибытия. Внутри Jet Paw Lounge традиционная предполетная обстановка переосмыс-

лена как спокойная, контролируемая и возвышенная среда. Отдельный зал ожидания для собак позволяет клиентам и их питомцам расслабиться перед вылетом, а индивидуальные звукоизолированные отсеки для животных, каждый площадью около 100 кв. футов, обеспечивают тихие, спокойные пространства, призванные снизить уровень тревожности.

Раздельные зоны, рассчитанные на основе размера и темперамента, гарантируют безопасное и индивидуальное обслуживание для каждой собаки. Когда приходит время вылета, переход происходит плавно. Самолёты располагаются непосредственно перед залом ожидания, позволяя собакам и их владельцам пройти прямо из зала к самолёту – исключая шум, скопление людей и непредсказуемость традиционных терминалов.



Vertical осуществила пилотируемый переходный полёт eVTOL

Компания Vertical Aerospace достигла важного этапа в лётных испытаниях полномасштабного прототипа своего шестиместного eVTOL Valo. В понедельник британская компания объявила о завершении пилотируемого переходного полёта, в ходе которого самолёт взлетел вертикально, как вертолёт, а затем разогнался горизонтально, перейдя в крейсерский полёт на крыле.

Как сообщила компания, пилотируемые испытания по переходу в режим крейсерского полёта состоялись 2 апреля в аэропорту Котсуолд на юго-западе Англии. За штурвалом находился главный лётчик-испытатель Vertical Пол Стоун. «С момента наклона передних винтов и начала разгона самолёта реакция точно соответствовала прогнозам симуляции – плавная, стабильная и полностью контролируемая на протяжении всего полёта», – сказал Стоун.

В ходе пилотируемого переходного полёта «самолёт взлетел вертикально, после чего передние винты наклонились вперёд, обеспечив плавное ускорение до горизонтального полёта, когда задние винты были отключены, после чего последовала обычная посадка на взлётно-посадочную полосу», – сообщили в компании.

Теперь, когда компания Vertical продемонстрировала управляемый переход из режима висения в крейсерский режим, следующим шагом станет демонстрация возможности замедления с крейсерского режима и повторного перехода в режим висения для вертикальной посадки. Компания Vertical описывает это как «двусторонний» переход: верти-

кальный взлёт, крейсерский полёт на крыле, а затем возвращение для вертикальной посадки без использования взлётно-посадочной полосы.

По данным компании Vertical, пилотируемый переход представляет собой «самую значительную техническую веху в 10-летней истории Vertical» и «демонстрирует способность самолёта выполнять одну из самых сложных задач в авиации».

Успешный пилотируемый переходный полёт со-

стоялся после недавнего объявления компанией Vertical о соглашении о финансировании на сумму до \$850 млн, которые компания намерена использовать для поддержки сертификации и коммерциализации. Vertical планирует сертификацию и ввод в эксплуатацию Valo в 2028 году, при условии получения одобрения регулирующих органов. Компания утверждает, что получила около 1500 предварительных заказов на свой eVTOL Valo от таких клиентов, как American Airlines, Avolon, Bristow, GOL и Japan Airlines.



В РФ запатентовали сверхзвуковой пассажирский самолёт с пониженным уровнем шума

НИЦ «Институт имени Жуковского» запатентовал конструкцию перспективного сверхзвукового пассажирского самолёта, следует из описания изобретения к патенту. Разработка направлена на создание лайнера, способного летать на сверхзвуке при сниженной громкости звукового удара и уровне шума вблизи аэропортов.

«Задачей и техническим результатом изобретения является разработка аэродинамической компоновки сверхзвукового пассажирского самолёта, обеспечивающей полёт на крейсерском сверхзвуковом режиме с числом Маха, равном 1,7 с уровнем громкости звукового удара примерно 95 PдБ, а также снижение уровня шума в районе аэропор-

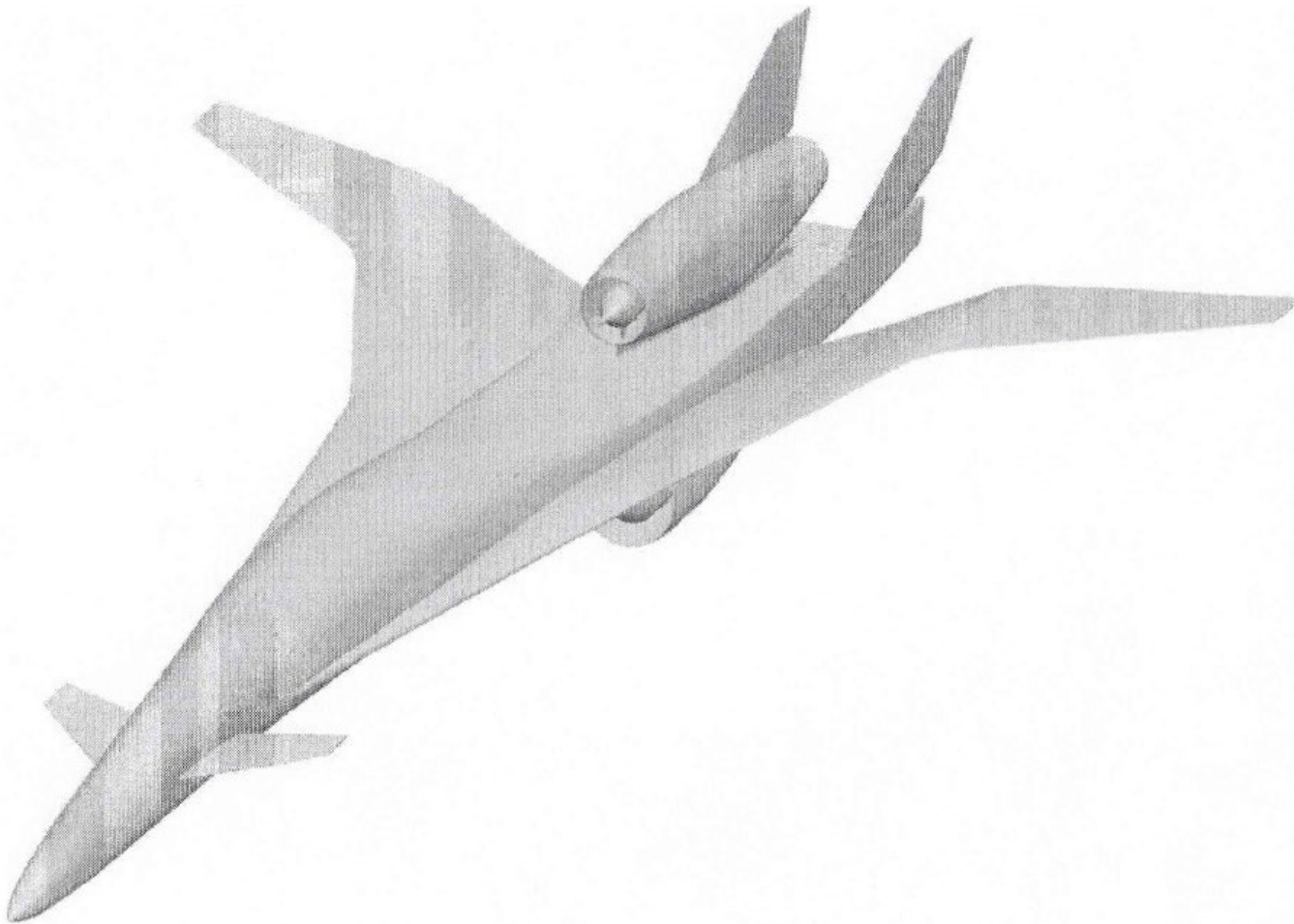
та на взлётно-посадочных режимах по сравнению с уровнем шума классических осесимметричных сопел двигателей низкой степени двухконтурности», - отмечается в документе.

В материалах подчёркивается, что создание нового сверхзвукового пассажирского самолёта остается актуальной задачей из-за необходимости повышения скорости транспортного сообщения, при этом он должен одновременно обеспечивать низкий уровень звукового удара, сниженный шум на местности при взлёте и посадке, а также высокие аэродинамические характеристики для удовлетворения требований по экономичности и дальности полёта.

При этом самолёты первого поколения, такие как Ту-144 и Concorde, не соответствуют современным требованиям по шуму. Другие проекты, как отмечается в описании, также имеют недостатки.

В документе описывается несколько технических решений для достижения необходимых характеристик. Сверхзвуковой самолёт содержит стреловидное крыло, мотогондолу с расположенной в ней силовой установкой, состоящей из двух с надкрыльевыми воздухозаборниками и соплами, также в документе дано описание фюзеляжа, силовой установки, размещения сопел и т. д.

Ранее в НИЦ «Институт имени Жуковского» сообщали об интересе авиакомпаний к российским сверхзвуковым лайнерам. Их парк в будущем может насчитывать десятки самолётов. Основной спрос ожидается со стороны пассажиров, которые сейчас летают бизнес- и первым классом.



Citation Ascend начинает демотур по Европе

Textron Aviation начала в лондонском аэропорту Фарнборо европейский демонстрационный тур своего самолёта Citation Ascend. Бизнес-джет с регистрационным номером N502XL сошел с конвейера в Уичито три недели назад и стал первым представителем этой модели, пересёкшим Атлантику, с дозаправками в Гандере, Канада, и Шенноне, Ирландия.

В этом месяце Ascend будет представлен потенци-

альным клиентам в Великобритании и Германии, а также в ряде мест Центральной и Восточной Европы, Средиземноморья и Скандинавии. Его международный публичный дебют состоится на выставке Aero Friedrichshafen, которая пройдет с 22 по 25 апреля в Германии.

По словам вице-президента по продажам Textron Дункана Ван Де Вельде, американский производитель надеется, что EASA подтвердит типовой сер-

тификат FAA для самолёта во втором квартале. С момента презентации новейшей модели семейства Citation Excel/XLS на выставке EBACE 2023 в Женеве, она привлекла множество заказов в Европе.

Ван Де Вельде сообщил, что многие функции, представленные в Ascend, были предложены членами консультативного совета клиентов Textron по XLS. В числе нововведений – увеличенные на 15% окна в салоне с плоским полом, беспроводная аудиосистема Bongiovi Aviation, беспроводное зарядное устройство для телефонов, встроенное в выступ на боковых панелях, а также 19 портов USB и система связи Gogo Galileo HDX. Акустика салона улучшена за счет новых уплотнителей дверей и шторок.

В кабине пилотов установлен комплекс авионики Garmin G5000 с тремя дисплеями. Это новинка для семейства XLS, ранее использовавшего систему Collins Pro Line 21. Это также знаменует собой завершение перехода на полностью авионику Garmin на серийных моделях Citation.

Турбовентиляторные двигатели Pratt & Whitney Canada PW545D на Ascend обеспечивают на 100 фунтов большую тягу на двигатель по сравнению с PW545C на более ранних моделях XLS/XLS+. Бизнес-джет с четырьмя пассажирами на борту может совершать полёты на расстояние 1940 морских миль, что, по словам Ван Де Вельде, позволяет совершать беспосадочные перелёты по всей Европе. Этот двухдвигательный самолёт также оснащён вспомогательной силовой установкой Honeywell, которую можно оставлять работающей, пока экипаж помогает пассажирам на земле и выполняет другие задачи в центрах обслуживания.



«Пи Эм Ай Аэро» ведет переговоры о первой крупноузловой сборке самолёта ТВС-2МС в ЮАР

ООО «Пи Эм Ай Аэро» ведет переговоры с южноафриканскими партнёрами о первой крупноузловой сборке самолёта ТВС-2МС в ЮАР. На данном этапе планируется поставить один ТВС-2МС (без двигателя, так как двигатель предоставит южноафриканская сторона) для демонстрационных полётов в регионе.

Крупноузловая сборка самолёта и первые испытательные полёты будут производиться силами ООО «РУСАВИАПРОМ» и его лётно-испытательного комплекса. В перспективе самолёт планируется собирать в Африке для африканского рынка.

«Пока это предварительные договорённости, но вектор на сборку за пределами РФ просматривается. Будем рассказывать вам о развитии проекта», - прокомментировал генеральный директор ООО «Пи Эм Ай Аэро» Кирилл Александров.

ТВС-2МС обладает рядом характеристик, которые подходят для условий ЮАР и в целом для Африки. Прежде всего это способность выполнять короткие взлёт и посадку с грунтовых, плохо подготовленных полос – это критически важно для доступа к удалённым ранчо, национальным паркам, шахтам и сельским общинам, куда не может сесть обычный региональный самолёт.

При этом самолёт имеет высокую грузоподъёмность (до 1,5 тонн), что идеально для чартерных перевозок, снабжения и медицинских миссий. При перевозке лежачего больного на медмодуле медицинский персонал может полностью стоять, а широкая грузовая дверь позволяет легко заносить пациента.

Еще одно важное преимущество – быстрая перекомпоновка из пассажирской в грузовую, санитарную или патрульную версию. Это позволяет использовать одну машину для туризма, санавиации, антибраконьерских операций и ликвидации последствий ЧС.

ТВС-2МС неприхотлив в обслуживании, а турбовинтовой двигатель надёжнее и экономичнее

поршневого, при этом ремонтпригодность остаётся высокой – в условиях ограниченной сервисной инфраструктуры Африки это огромный плюс.

Особенно ценным ТВС-2МС делает способность уверенно работать в жарком климате и на высокогорных аэродромах, где многие другие машины теряют грузоподъёмность.



Comlux America получила дополнительный сертификат типа FAA для салона ACJ TwoTwenty

Компания Comlux America получила дополнительный сертификат типа (STC) от Федерального управления гражданской авиации (FAA) для салона самолёта Airbus ACJ TwoTwenty. Процесс одобрения происходил в сотрудничестве с DOA21, дочерней компанией Comlux Group и обладателем разрешения на проектирование (DOA).

Это позволяет DOA21 сертифицировать модификации конструкции салонов самолётов Airbus ACJ TwoTwenty в соответствии с правилами FAA, гарантируя, что все модификации соответствуют строгим стандартам безопасности и лётной годности.

Получив двойную сертификацию от EASA и FAA, компания Comlux America готова предложить салон ACJ TwoTwenty заказчикам из Северной Америки. Теперь клиенты могут приобрести ACJ TwoTwenty с салоном у Comlux America и зарегистрировать самолёт в реестре FAA с регистрационным номером N в соответствии с авиационными требованиями США.

Адам Уайт, генеральный директор Comlux America: «Вся философия программы Airbus ACJ TwoTwenty заключалась в том, чтобы предвидеть потребности заказчика и предложить продукт, готовый оправдать его ожидания. Хотя сейчас ни один ACJ TwoTwenty не зарегистрирован в реестре N, сегодняшний день знаменует собой самый большой шаг вперёд в обеспечении того, чтобы, когда это произойдет, процесс был своевременным и простым».

Получение ещё одного сертификата типа от FAA представляет собой важное расширение возмож-

ностей Comlux America в области сертификации, позволяя компании предлагать одобренные решения по модификации более широкому кругу клиентов. Благодаря одобрению FAA, Comlux America теперь может поддерживать будущие самолёты

ACJ TwoTwenty, зарегистрированные в США, оптимизировать выполнение проектов для североамериканских клиентов и ещё больше укрепить глобальную применимость своего портфеля сертифицированных салонов.



Hagerty Jet Group: Gulfstream на вторичном рынке стал дефицитом

По данным Hagerty Jet Group, брокера по продажам бизнес-джетов, из-за низкого или практически полного отсутствия предложения, цены на подержанные самолёты Gulfstream укрепились, и сделки с ними совершаются быстро. Несмотря на войну в Иране и стремительный рост цен, «пока не стоит ожидать серьёзных скидок на рынке бизнес-джетов», - говорится в сообщении.

По данным Hagerty, лидеры отрасли дают противоречивые оценки уровня активности на рынке

деловых самолётов, но большинство брокеров заявляют, что покупателей больше, чем продавцов, особенно в отношении моделей текущего производства. «После рекордных сделок в четвёртом квартале осталось мало запасов любой из моделей, которые мы предлагаем», - сообщает брокерская компания.

Компания отметила, что подержанных самолётов Gulfstream G700 или G800 в продаже нет; фактически, за относительно короткую историю моде-

ли была совершена только одна сделка по G700. Hagerty оценила цену в диапазоне более \$90 млн. Из почти 600 построенных G650 в продаже находятся только два, добавила компания. «Недавно мы стали свидетелями, как на продажу был выставлен самолёт G650ER 2017 года выпуска по цене, которая, возможно, на \$4-5 млн превышала цены, по которым аналогичные бизнес-джеты продавались в прошлом году, и он был продан в течение нескольких дней после появления на рынке, что демонстрирует рост рынка на 10%».

Количество доступных G550 также сократилось: с примерно 45 самолётов полгода назад до 21-го сейчас и 11 в процессе оформления сделки. «Рынок G550 никогда не был таким дефицитным, только менее 2% парка находятся в продаже», - отметили в Hagerty.

Что касается G600, то за последний год количество доступных самолетов не превышало трёх единиц, в то время как потенциальным покупателям приходится ждать новый самолёт два года. Всплеск доступных G500 был кратковременным, и их количество сократилось с 5% от парка до 3%. Наибольшее количество доступных самолётов — G450 и G280, запасы которых составляют около 4-5% от парка. «Но как только начинаешь исключать самолёты с завышенной ценой, выбор тоже становится невелик», - добавили в компании.

Поскольку вторичный рынок бизнес-джетов обычно следует за общей экономической ситуацией с интервалом в шесть-девять месяцев, компания ожидает, что в ближайшем будущем в большинстве моделей отрасль останется на рынке продавцов.



Ghana Airports закрыла единственное FBO в Аккре из-за спора о платежах

Государственная компания Ghana Airports Company Limited (GACL) закрыла FBO компании McDan Aviation (Ghana) в терминале 1 аэропорта Аккры, Гана, сославшись на неоднократную неплату лицензионных сборов, арендной платы и роялти, сообщает MyJoyOnline. В заявлении от 12 марта GACL сообщила, что компания McDan начала допускать просрочки платежей вскоре после вступления в силу 10-летнего соглашения 1 августа 2022 года, что привело к временному закрытию FBO в конце 2024 года.

Хотя часть задолженности впоследствии была погашена, и объект был вновь открыт, оставались непогашенные суммы, включая плату за лицензию

на эксплуатацию FBO, которая, по словам администрации аэропорта, не была оплачена с 2022 года. GACL сообщила, что 10 января 2025 года направила уведомление о расторжении договора на 90 дней с требованием погашения задолженности, после чего в течение года было направлено три напоминания. В течение этого периода McDan предложила план платежей и представила три чека с отложенной датой. Администрация аэропорта сообщила, что позже компания попросила не исполнять эти чеки, сославшись на финансовые трудности.

После истечения срока уведомления и вынесения окончательного предупреждения в ноябре 2025 года, GACL заявила, что дала указание McDan ос-

вободить терминал 1, обеспечила безопасность объекта 8 февраля и потребовала вывезти всё оборудование в течение семи дней. Власти добавили, что было отправлено ещё несколько уведомлений, но ответа получено не было.

Хотя 27 февраля была произведена частичная выплата в размере \$265000, GACL заявила, что эта сумма составляет примерно половину непогашенного остатка и будет рассматриваться исключительно как частичное урегулирование, без восстановления соглашения с FBO.

В ответ McDan через McDan Aviation Handling Services Limited подала иск в Коммерческий отдел Высокого суда в Аккре, утверждая, что закрытие было незаконным. Согласно исковому заявлению, компания утверждает, что GACL не соблюдала процедуру расторжения договора, которая, по её словам, требует 90-дневного срока для устранения нарушений, и вместо этого направила уведомления за три, пять и 15 дней. Компания McDan также утверждает, что судебный запрет, вынесенный 10 марта, не был соблюден. В иске говорится, что все непогашенные платежи с тех пор были урегулированы, и содержится требование признать закрытие незаконным, а также потребовать возмещения убытков, связанных с приостановкой работы. McDan заявляет, что в создание объекта было инвестировано более \$3 млн.

Помимо деятельности в качестве оператора FBO, компания McDan предоставляет услуги по управлению воздушными судами и организации чартерных рейсов в рамках McDan Aviation Ghana и McDan Aviation (San Marino).



ACC Aviation анализирует растущий спрос в Европе в преддверии лета

В преддверии оживленного летнего туристического сезона в Европе Чарли Уилкоккс, директор по чартерным перевозкам в брокерской компании ACC Aviation, подчёркивает высокий спрос на частную авиацию, особенно с апреля по пиковый месяц июль, когда объём перевозок бизнес-джетами обычно увеличивается на 70%.

«Мы наблюдаем эту тенденцию из года в год», - говорит Уилкоккс. «Объёмы перевозок на частных са-

молётах начинают расти весной и резко увеличиваются летом. Даже во время пандемии COVID-19 период с июня по сентябрь оставался самым активным для деловой авиации, что показывает, насколько устойчивыми и необходимыми стали частные поездки».

Эта сезонная тенденция подтверждается более широкими рыночными данными. Во всей Европе количество рейсов, включая бизнес-джеты и тур-

бовинтовые самолёты, в феврале выросло на 0,8% в годовом исчислении, а с начала года по февраль 2026 года по сравнению с 2025 годом зафиксирован умеренный, но устойчивый рост на 0,6%. В целом рост продолжается, однако на некоторых рынках наблюдается значительный импульс, особенно в Италии, где активность частной авиации выросла на 20% благодаря горнолыжному сезону и зимним Олимпийским играм.

В глобальном масштабе Европа продолжает играть в частной авиации важную, хотя и меньшую, роль. В 2026 году на Европу приходилось 11,2% всех вылетов бизнес-джетов в мире, по сравнению с доминирующими 68,5% в Северной Америке. Это отражает продолжение тенденций 2025 года, когда на Европу приходилось 10,5% глобальных вылетов, против 66,8% в Северной Америке. В Европе по трафику лидирует Великобритания, за ней следуют Франция, Германия и Италия.

«Мы также наблюдаем изменение в поведении клиентов, отчасти обусловленное ситуацией на Ближнем Востоке, что может привести к дальнейшему росту спроса на частные авиаперевозки внутри Европы», - поясняет Уилкоккс. «В то время как такие направления, как Катар и ОАЭ, обычно обслуживаются широкофюзеляжными самолётами, обеспечивающими исключительный комфорт, многие европейские туристические маршруты, например, на Кипр или в Грецию, выполняются узкофюзеляжными самолётами. В результате клиенты, выбирающие отдых в Европе, все чаще отдают предпочтение частным самолётам, где регулярные рейсы могут не предлагать такой же уровень комфорта».



«Цены на топливо – ещё один ключевой фактор, влияющий на решения клиентов», - добавляет Уилкокс. «Например, мы уже видим, что клиенты, которые раньше летали на частных самолётах на дальние расстояния, например, из Майами в Венецию, теперь предпочитают путешествовать регулярными рейсами в крупные хабы, такие как Париж, а затем продолжить полёт на частном самолёте. Этот сдвиг в значительной степени обусловлен увеличением стоимости частных перелётов на большие расстояния и, в свою очередь, может способствовать росту активности частных самолётов в Европе».

К числу наиболее востребованных частных самолётов относятся лёгкие джеты, такие как Cessna Citation CJ2, идеально подходящие для перевозки до шести пассажиров на рейсах продолжительностью около трёх часов. Для клиентов, совершающих перелёты по Европе, средний Cessna Citation XLS предлагает дополнительное пространство и гибкость, в то время как более крупные самолёты, такие как Embraer Praetor 600, представляют собой премиальное решение для дальних перелётов, сочетающее комфорт и производительность для поездок продолжительностью до пяти-шести часов.

«Когда дело доходит до выбора самолёта, стоимость остается ключевым фактором для частных лиц и семей, особенно при выборе небольших самолётов», - отмечает Уилкокс. «В отличие от них, корпоративные клиенты, как правило, отдают приоритет комфорту и эффективности – особенно при многоэтапных маршрутах или длительных поездках, – где производительность и общее впечатление от путешествия важнее, чем стоимость».

Доступность может стать более ограниченной в определённых сегментах воздушных судов, особенно вертолётов. «Летом вертолёты всегда пользуются высоким спросом, особенно во время крупных мероприятий, таких как Королевские скачки в Аскоте и Гран-При в Сильверстоуне», - говорит Уилкокс. «Они обеспечивают непревзойдённое удобство, особенно для клиентов, которые хотят приземлиться как можно ближе к месту проведения мероприятия. Но поскольку размер вертолётного парка ограничен, доступность может сократиться при резком увеличении спроса».

Заблаговременное планирование – не редкость. Компания ACC Aviation наблюдает, как клиен-

ты бронируют летние поездки за несколько месяцев, причем некоторые запросы поступают ещё в декабре.

«Поскольку ожидается, что спрос будет продолжать расти, как это наблюдалось в последние годы, мы прогнозируем ещё один оживлённый летний сезон во всей Европе», - заключает Уилкокс. «Однако мы также должны помнить о сохраняющейся волатильности рынка, особенно о росте цен на топливо, который, если сохранится, может оказать более широкое влияние на отрасль. Тем не менее, пока спрос клиентов на частную авиацию остаётся высоким, мы ожидаем, что общая активность продолжит рост».



Индийская отрасль лизинга бизнес-джетов становится более удобной

После многих лет трудностей с импортом деловых воздушных судов в Индию из-за сложных процессов одобрения и высоких импортных пошлин, операторы теперь переходят к вариантам лизинга для обновления и расширения флота. Однако, как стало ясно в ходе обсуждений на недавней конференции Cogrogate Jet Investor в Дели, эти варианты не лишены сложностей и требуют помощи экспертов.

Международный финансовый технологический город Гуджарата (GIFT City), новый финансовый центр Индии, упрощает лизинг воздушных судов, в частности, позволяя иностранным лизингодателям создавать специальные компании со значительными налоговыми преимуществами. Центр в основном ориентирован на индийских операторов, стремящихся получить преимущества, аналогичные офшорным, без сложностей, которые могут возникнуть при таких условиях.

На данный момент индийские лизингодатели в основном лидируют как в сделках с деловыми самолётами, так и с коммерческими авиалайнерами. Иностранные поставщики в основном избегают этого сектора, поскольку он остается небольшим и довольно фрагментированным, а более слабые кредитные профили местных операторов затрудняют для глобальных игроков обоснование риска, связанного с поддержкой сделок.

Местным лизингодателям проще понимать кредитные профили индийских компаний. Они также лучше подготовлены к прохождению процедур, требуемых Главным управлением гражданской авиации страны. Однако на конференции CJL так-

же стало известно, что одобрение лизинговых сделок может затягиваться до трёх месяцев из-за проблем в банковских процессах Индии.

По данным VMAN Aero, она стала первой индийской лизинговой компанией, импортировавшей бизнес-джеты через структуры GIFT City. Её основатель, Вишок Мансингх, заявил, что это стало прорывом для индийского операционного лизинга. «Мы оцениваем управленческие возможности лизингодателя, а не баланс», - прокомментировал Мансингх. «Реальный риск заключается в том, сможет ли оператор управлять, использовать и монетизировать воздушные суда достаточно стабильно, чтобы обеспечить бесперебойные платежи. Операционный лизинг – это решение, идеаль-

но подходящее для Индии, а в GIFT City нет налога у источника, плюс 20-летняя налоговая льгота, что является существенным преимуществом для корпоративных самолётов».

Американская компания Global Jet Capital – одна из иностранных компаний, пытающихся выйти на индийский рынок, который, по словам директора по продажам Саймона Дэвиса, сейчас рассматривается как более удобное место для ведения бизнеса, чем год назад. Тем не менее, он добавил, что Индии по-прежнему необходимо ускорить процедуру изъятия воздушных судов и привести свои законы о банкротстве и судебные процедуры в соответствие с защитой арендодателей, предусмотренной Кейптаунской конвенцией.



Argus: активность растёт во всём мире, за исключением Ближнего Востока

В соответствии с последним отчётом TRAQPak от Argus International, глобальная активность бизнес-авиации в марте 2026 года показала рост на 6,5% в годовом исчислении и на 12,1% по сравнению с февралём 2026 года. В Северной Америке наблюдался значительный рост, который составил 6,6% в годовом исчислении, а Европа завершила март с увеличением на 4,9%. Заглядывая вперед аналитики прогнозируют в апреле 2026 года рост активности в Северной Америке на 3,9% в годовом исчислении, а в Европе – на 5,6%.

Северная Америка

В Северной Америке в марте 2026г. наблюдался рост на 6,6% по сравнению с прошлым годом, в среднем в этом месяце выполнялось более 10100 рейсов в день, что больше, чем 9500 рейсов в марте 2025г. Результаты по категориям операторов были положительными, с уже традиционным значительным ростом в сегменте долевого владения, который показал увеличение на 13,8% по сравнению с прошлым годом. Активность Part 135 и Part 91 также выросла на 6,5% и 3,5% соответственно.

В целом по категориям воздушных судов наблюдался положительный тренд, при этом наибольший годовой прирост показали лёгкие джеты – на 11,5% по сравнению с предыдущим годом. За ними следуют средние бизнес-джеты с увеличением на 6,4%, а турбовинтовые самолёты завершили год с ростом на 5,8%. Рост трафика крупногабаритных бизнес-джетов составил 0,4% из-за того, что активность джетов с большим салоном по Part 91 снизилась на 2,1%. В десяти из двенадцати отдельных сегментов наблюдалась положительная динамика. Снижение зафиксировано только в сегментах средних и крупногабаритных джетов по правилам Part 91 – на 4,1% и 2,1% соответственно. Наибольший рост был отмечен в сегменте лёгких джетов в долевым владении – на 22,7%.

Acraft Type	Part 91	Part 135	Fractional	Total
Turbo Prop	6.4%	5.0%	7.1%	5.8%
Small Cabin Jet	9.1%	8.2%	22.7%	11.5%
Mid Size Cabin Jet	-4.1%	9.2%	12.0%	6.4%
Large Cabin Jet	-2.1%	1.9%	5.5%	0.4%
Total	3.5%	6.5%	13.8%	6.6%

Mar 2026 vs Mar 2025

Активность деловой авиации в марте показала более сильный, чем ожидалось, рост по сравнению с февралем текущего года, увеличившись на 13,3%. В марте количество рейсов в день по сравнению с февралем увеличилось всего на 2,3%, но общий прирост был значительно больше из-за календарных различий. Результаты по операционным категориям были сильными и положительными: активность в сегменте долевого владения выросла на 17,9%, Part 135 – на 14,9%, а Part 91 – на 9,9%.

Европа

Активность в Европе продолжает оставаться устойчивой. Западная Европа, на которую приходится 80% трафика на континенте, выросла на 4,5%, в то время как Франция остаётся лидером по активности.

Acraft Type	Mar 26 vs Mar 25	Mar 26 vs Feb 26
Turbo Prop	1.1%	19.1%
Small Cabin Jet	-0.8%	13.8%
Mid Size Cabin Jet	11.2%	17.8%
Large Cabin Jet	9.0%	12.7%
Total	4.9%	15.6%

Африка, Азия, Австралия, Южная Америка

Остальные регионы смогли показать годовой прирост на 6,5%, несмотря на то что активность на Ближнем Востоке в марте снизилась более чем на 50%. По сравнению с февралём текущего года трафик показала значительный рост, достигнув 8,2%.

Acraft Type	Mar 26 vs Mar 25	Mar 26 vs Feb 26
Turbo Prop	3.2%	5.8%
Small Cabin Jet	20.2%	13.6%
Mid Size Cabin Jet	9.6%	15.4%
Large Cabin Jet	1.9%	3.4%
Total	6.5%	8.2%

Война с Ираном и пасхальные праздники привели к снижению трафика

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, с момента начала ирано-израильско-американского конфликта 28 февраля ситуация в деловой авиации на Ближнем Востоке продолжает ухудшаться, а заправка топливом в регионе упала до самого низкого уровня с начала конфликта.

В глобальном масштабе ситуация более сложная: снижение мирового трафика на 0,6% в годовом исчислении на 14-й неделе не соответствует высокой динамике, наблюдавшейся в последние недели, а дополнительное ослабление в Европе, наряду с Ближним Востоком, в совокупности привело к тому, что глобальный показатель оказался ниже среднего недельного уровня в 2026 году.

На фоне нестабильности выделяется один светлый момент: на этой неделе в Augusta National стартует турнир Masters, и данные WINGX прогнозируют рекордное количество прибытий в аэропорт Огаста (KAGS) – 1615 бизнес-джетов, что напоминает о том, что крупные мероприятия продолжают вызывать исключительные всплески спроса, даже несмотря на то, что рынок в целом сталкивается со всё более сложной обстановкой.

Глобальная активность на рынке бизнес-джетов: сбои в пасхальные праздники и ухудшение ситуации?

	YOY		
	W14 '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	1.6%	4.7%	2.7%
Europe	(10.2%)	2.3%	(0.0%)
South America	3.3%	8.7%	4.4%
Asia	(3.1%)	3.9%	3.3%
Middle East	(33.5%)	(15.3%)	2.3%
Africa	9.2%	2.1%	(2.4%)
Global	(0.6%)	4.2%	2.4%

Тенденции глобального трафика бизнес-джетов с начала года (с 1 января по 5 апреля)

В течение 14-й недели (30 марта – 5 апреля) глобальный трафик бизнес-джетов составил 70900 рейсов, что на 0,6% меньше, чем годом ранее. Это четвертая неделя с отрицательной динамикой в 2026 году, наряду с 1, 4 и 5 неделями. Общее количество рейсов за неделю оказалось меньше среднего показателя в 73100 вылетов за первые 13 недель 2026 года, что может свидетельствовать о замедлении темпов роста из-за пасхальных праздников.

С начала года по 5 апреля глобальная активность бизнес-джетов остаётся на 4,2% выше в годовом исчислении, что представляет собой небольшое замедление по сравнению с ростом на 4,5%, зафиксированным на прошлой неделе до 29 марта, и умеренное ускорение по сравнению с ростом на 2,4%, достигнутым за тот же период в 2025 году по сравнению с 2024 годом.

На 14-й неделе региональная картина свидетельствует о двух различных факторах, негативно влияющих на глобальный показатель. На Ближнем Востоке, на долю которого приходится примерно 1% всех вылетов бизнес-джетов в мире, на 14-й неделе наблюдалось снижение на 33,5% в годовом исчислении, что примерно на 0,3% снизило общемировой недельный рост. Что ещё более важно, в Европе, на долю которой приходится 12% мировой активности, зафиксировано снижение на 10,2%, что снизило общий показатель примерно на 1,2%. В совокупности эти два региона внесли примерно 1,5% негативного влияния на общий недельный показатель. Иными словами, если бы не спад на этих двух рынках, рост мирового рынка бизнес-авиации на 14-й неделе составил бы около 0,9%.

Однако спад в Европе требует определенного контекста. Пасхальная неделя обычно сопровождается заметным снижением активности бизнес-джетов, что мы снова наблюдали в этом году. Кроме того, Пасха в 2026 году пришлась на 14-ю неделю, а в 2025 году – на 16-ю, что означает, что данные за эту неделю сравниваются с обычной неделей прошлого года, а не с аналогичным периодом, на который приходится праздники. При прямом сравнении аналогичных пасхальных недель трафик в Европе на 14-й неделе 2026 года составил 8628 рейсов, что фактически немного больше по сравнению с 8579 вылетами на 16-й неделе 2025 года, что свидетельствует о сохранении базового спроса в Европе. Более ясная картина прояснится в ближайшие недели, когда полностью исчезнет несоответствие пасхального календаря при сравнении показателей за год.

Еженедельный мониторинг ситуации на Ближнем Востоке

По оценкам WINGX, данные о заправке топливом дают наиболее полное представление о совокупных и недельных последствиях конфликта на Ближнем Востоке для деловой авиации. За четыре недели до начала конфликта (5-8 недели) объём заправки бизнес-джетов на Ближнем Востоке в среднем составлял 1,7 млн галлонов в неделю, что устанавливает базовый уровень до начала конфликта, относительно которого рассматриваются последующие недели.

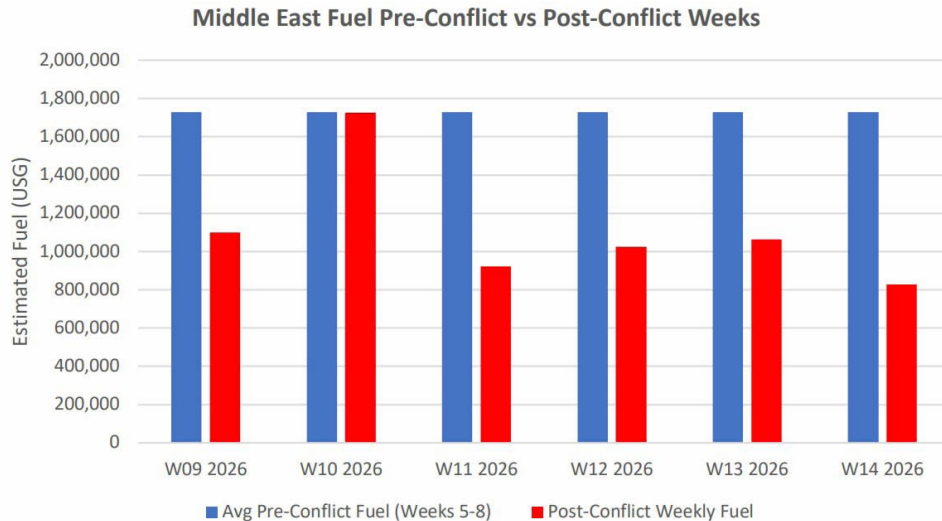
Динамика спроса по неделям с начала конфликта была нестабильной, но направление движения очевидно. Первоначальный шок на 9-й неделе привёл к снижению на 36% по сравнению со средним показателем до начала конфликта, составив 1,1 млн галлонов, после чего на 10-й неделе, похоже, началось восстановление, и спрос вырос до 1,7 млн галлонов, оставаясь на доконфликтном уровне, но, скорее всего, отражая увеличение числа эвакуационных и перегоночных рейсов, а не реальную стабилизацию спроса.

На 11-й неделе объём заправки топливом упал до 922 тыс. галлонов, что на 47% меньше, чем в среднем до начала конфликта, а на 12-й неделе было зафик-

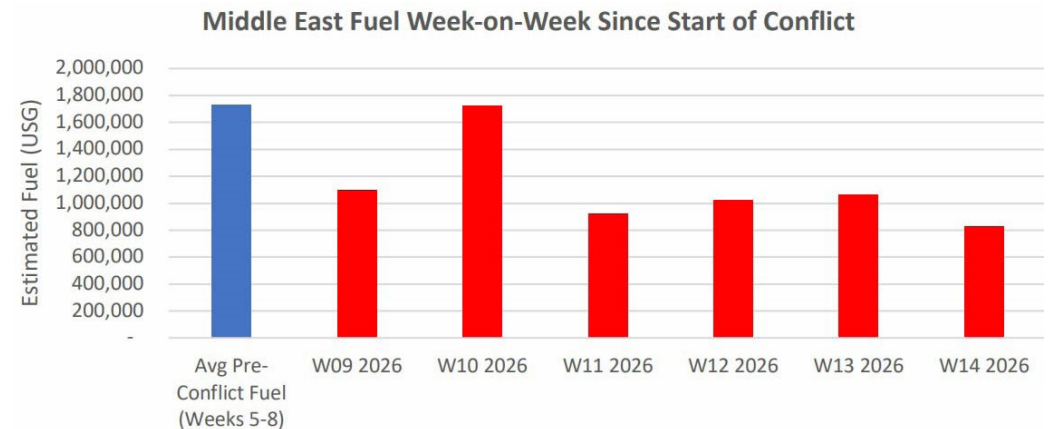
сировано 1,0 млн галлонов, что на 41% меньше базового уровня. На 13-й неделе объём заправки немного увеличился до 1,1 млн галлонов (-38%), но на 14-й неделе был установлен новый минимум: объём упал до 827 тыс. галлонов, что на 52% меньше, чем в среднем до начала конфликта, и стало самым слабым показателем заправки топливом с начала конфликта.

В еженедельном разрезе ситуация не менее тревожная. Начиная с доконфликтного среднего недельного показателя в 1,7 млн галлонов, на 9-й неделе произошло падение на 36%, после чего на 10-й неделе наблюдался резкий рост на +57% по сравнению с предыдущей неделей, вернувшись к доконфликтному уровню. Сейчас считается, что это восстановление отражает эвакуацию и передислокацию, а не реальный спрос. Затем на 11-й неделе произошло обрушение на 47% по сравнению с предыдущей неделей, достигнув на тот момент самой низкой отметки, после чего на 12-й неделе наблюдалось умеренное восстановление на 11%, а на 13-й неделе – рост на 4%.

На 14-й неделе оба этих достижения были нивелированы одним движением, падением на 22% по сравнению с предыдущей неделей до всего лишь 827 тыс. галлонов. Общая траектория за шесть недель, затронутых конфликтом, свидетельствует о постоянном подавлении, прерываемом кратковременным и вводящим в заблуждение всплеском на 10-й неделе, после чего тенденция явно указывает на снижение.



Еженедельные данные по заправке топливом бизнес-джетов на Ближнем Востоке до и после конфликта

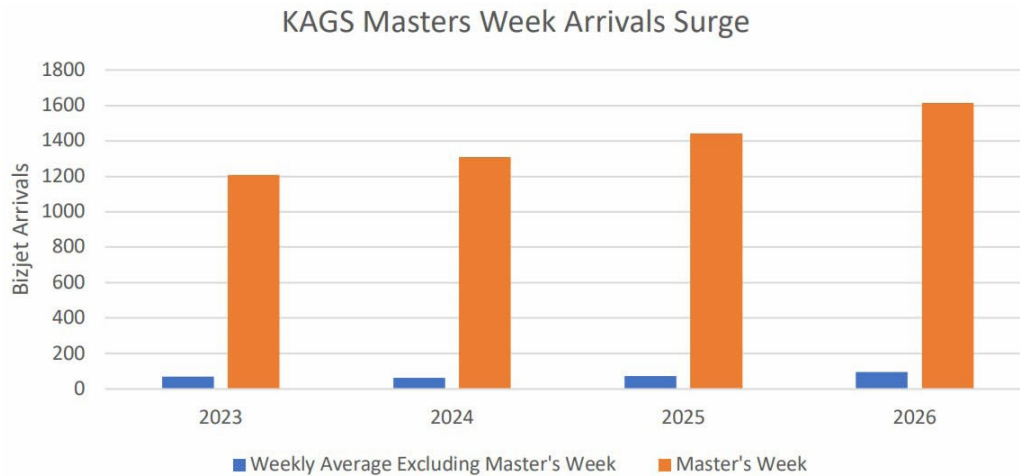


Еженедельные данные по заправке топливом бизнес-джетов на Ближнем Востоке по сравнению с предыдущей неделей с начала конфликта

Перспективы Masters 2026: Огаста ожидает рекордный трафик бизнес-джетов

На этой неделе в Augusta National стартует турнир Masters, и данные WINGX показывают, что региональный аэропорт Огаста (KAGS) ожидает очередной исключительный всплеск прибытий бизнес-джетов. За последние три года турниры Masters неизменно демонстрировали одни из самых резких еженедельных всплесков трафика бизнес-джетов среди всех регулярно проводимых спортивных мероприятий в календаре, при этом коэффициенты всплеска (количество прибытий в неделю Masters по сравнению с обычной неделей в KAGS) варьировались от 17 в 2023 году до 20 в 2024 году и 19 в 2025 году, в то время как средние еженедельные показатели для периодов, не относящихся к Masters, составляли от 64 до 75 прибытий.

Учитывая, что с 1 по 14 неделю 2026 года в среднем в KAGS прибывало 95 рейсов в неделю, и используя самый консервативный коэффициент увеличения из трёхлетнего диапазона – в 17 раз, WINGX прогнозирует, что в течение недели Masters в Огасту прибудет около 1615 деловых самолётов, что станет самым высоким абсолютным показателем за последние годы.



Количество прибытий бизнес-джетов в региональном аэропорту Огаста (KAGS) во время недели Masters по сравнению со средним недельным показателем (2023-2026 гг.)

Перекрёстная проверка данных от NetJets позволяет убедиться в обоснованности этого прогноза. NetJets публично прогнозирует в этом году 775 рейсов в Огасте во время Masters, что подразумевает примерно 387 прибытий. Прогнозируемая доля NetJets, составляющая 24% от общего прогнозируемого числа рейсов, соответствует её доле в 25%, зафиксированной в 2023 году, 23% – в 2024 году и 25% – в 2025 году, что позволяет предположить, что общий рыночный прогноз в 1615 рейсов является обоснованным. WINGX опубликует фактические данные о количестве прибытий в течение недели Masters в бюллетене на следующей неделе.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «14-я неделя показала более слабые результаты в глобальном масштабе, но основные показатели требуют более детального анализа. 10-процентное снижение в Европе на первый взгляд выглядит тревожным, но если напрямую сравнить аналогичные показатели в пасхальную неделю (8628 вылетов в этом году (14-я неделя 2026 года)) с 8579 рейсами в прошлом году (16-я неделя 2025 года), то спрос в Европе держится вполне хорошо. На Ближнем Востоке ситуация остаётся тревожной, независимо от объявления о новом прекращении огня, а заправка топливом упала до самого низкого уровня с начала конфликта. С другой стороны, всё внимание на этой неделе приковано к Огасте, где, согласно нашим данным, прогнозируется рекордное количество прибытий бизнес-джетов – 1615, что является своевременным напоминанием о том, что знаковые события продолжают преодолевать даже самые нестабильные рыночные условия».



EASA предупреждает о новых случаях мошенничества с запчастями для двигателей после кражи

Европейское агентство по авиационной безопасности (EASA) предупредило, что авиакомпаниям и провайдерам ТОиР следует быть внимательными к неисправным деталям двигателей после того, как 12 контейнеров были мошенническим путем перенаправлены из пункта назначения.

Национальное управление гражданской авиации Испании сообщило EASA о том, что партия официально признанных непригодными для эксплуатации деталей турбовентиляторных двигателей в конце января 2026 года была перенаправлена из пункта назначения. Груз состоял из 12 контейнеров с деталями двигателей, три из которых содержали критически важные или имеющие ограниченный срок службы запчасти. Подрядчик, с которым был

заключен договор на утилизацию, не оформил эти детали как не соответствующие требованиям лётной годности. В результате кражи было похищено более 600 деталей, относящихся к четырём семействам двигателей: CFM International CFM56, IAE V2500, Pratt & Whitney PW1100G и Rolls-Royce RB211.

EASA предупредило, что масштабы и способ кражи указывают на то, что детали могут быть выставлены на продажу на открытом рынке. Агентство призвало владельцев, операторов и организации, занимающиеся техническим обслуживанием, проверить свои самолёты и складские запасы на наличие указанных номеров деталей и соответствующих серийных номеров. Если такие детали будут

обнаружены, их следует изъять и поместить на хранение.

Это объявление появилось примерно через месяц после того, как Хосе Замора Ирала, директор британской компании AOG Technics, был приговорён британским судом к четырём годам тюремного заключения за продажу 60000 запчастей с поддельными документами. Авиакомпаниям были вынуждены приостановить эксплуатацию самолётов с установленными деталями от AOG. Хотя никаких инцидентов в эксплуатации, связанных с подозрительными деталями, не было, по оценкам британского управления по борьбе с крупными финансовыми махинациями, сбой обошёлся операторам в \$53 млн.

Недавняя кража имеет ряд сходств с предыдущим случаем: целью были как малоценные детали, такие как подшипники и уплотнения, так и обширный набор номерных деталей самых популярных в мире двигателей: CFM56-5B и -7B. Учитывая дефицит предложения и завышенные цены на легальные запчасти, существуют стимулы для преступной деятельности на вторичном рынке, хотя отрасль надеется избежать повторения сбоев и негативной огласки, подобного тому, что произошел с компанией AOG Technics.

Этот случай привел к созданию Коалиции по обеспечению целостности цепочки поставок в авиации (Aviation Supply Chain Integrity Coalition), отраслевой организации, которая рекомендовала увеличить инвестиции в цифровые записи и более широкое внедрение электронных сертификатов авторизации (eARC).



Рост благосостояния в Индии стимулирует спрос на бизнес-авиацию

Быстрорастущий верхний средний класс Индии, увеличивающаяся клиентская база состоятельных людей и амбициозный корпоративный сектор являются движущей силой роста деловой авиации в четвертой по величине экономике мира. Практически все основные производители самолётов в этом секторе, включая Dassault, Bombardier, Gulfstream, Embraer и Textron, сейчас отдают приоритет росту продаж на рынке, который они считают слишком перспективным, чтобы его игнорировать.

Таков был оптимистичный консенсус многих лидеров отрасли на недавней конференции Corporate

Jet Investor в Дели. Однако, хотя правительство Индии, похоже, признаёт экономическую ценность деловой авиации – некоторые могут сказать, что с опозданием – оно, по-видимому, не в полной мере отреагировало на ожидаемое расширение сектора в течение трёх лет до 300 самолётов с примерно 200 самолётов, базирующихся сегодня.

Разница в подходах властей к деловой авиации и авиакомпаниям особенно ярко проявляется на примере последствий войны в Иране. В то время как регулярные авиaperевозчики защищены 25-процентным ограничением роста цен на топливо, все

частные самолёты (включая те, которые используются для коммерческих чартерных рейсов) вынуждены мириться с резким повышением цен на 115%. «Это демонстрирует, как избирательно используются политические резервы», - сказал Рохит Капур, управляющий партнёр группы по продажам самолётов The Jet Company. Р.К. Бали, управляющий директор Индийской ассоциации операторов деловых самолётов (BAOA), выразил аналогичное разочарование, сказав, что это дискриминация.

По мнению лидеров отрасли, недавний уход Фаиза Ахмеда Кидвайя с поста главы Главного управления гражданской авиации Индии замедлил прогресс в сфере регулирования в тот момент, когда он наиболее необходим. Тем не менее, Индия сейчас приближается к лидерам в растущем парке бизнес-джетов Азиатско-Тихоокеанского региона. Ограничения в инфраструктуре, сложности с импортом самолётов и проблемы с регулированием, похоже, не подрывают этот оптимизм.

На конференции CJI прозвучала информация о том, что в Индии акцент сместился в сторону расширения владения самолётами, упрощение процедур приобретения и использование растущего спроса на чартерные рейсы. «Индия быстро становится глобальным рынком деловой авиации, за которым стоит следить», - сказал Франсиско Зозая Миничини, главный коммерческий директор компании JSSI, специализирующейся на технической поддержке по контрактам.

В стране также наблюдается волна покупателей, впервые приобретающих частные самолёты, среди которых – как новые, так и подержанные лёгкие и



средние джеты. Многие из этих покупателей представляют растущий контингент индийских компаний второго уровня, и зачастую они расплачиваются наличными.

Однако, по словам Капура, инфраструктурные проблемы, такие как ограниченное количество парковочных мест в Мумбаи, недостаточное количество провайдеров наземного обслуживания и ТОиР, а также отсутствие специализированных аэродромов для деловой авиации, по-прежнему остаются проблемой.

ВАОА обеспокоена тем, что индийские банки по-прежнему неохотно финансируют покупку поддержанных самолётов из-за неопределённости в отношении их стоимости. А опасения по поводу прав на изъятие ещё больше подрывают доверие, отчасти из-за несоблюдения Индией Кейптаунской конвенции.

Несмотря на самый высокий спрос за последнее десятилетие, деловая авиация по-прежнему носит клеймо «инструмента богачей», что может привести к карательным налогам и ограничительной политике, предупредила Аоифе О'Салливан из Keystone Law. «Индия должна заблаговременно перехватить инициативу, скоординированно отстаивая свои интересы и выступая единым фронтом в отрасли», - посоветовала она.

Очевидным пробелом является долгожданная правовая база для регулирования управления воздушными судами и долевого владения, которую правительство обязалось опубликовать в течение шести месяцев. Эти руководящие принципы, охватывающие регистрацию, контроль безопасности, оперативное управление и налогообложение, впервые официально урегулируют эти модели.

Миничини охарактеризовал нынешнюю распро-

страненную схему владения самолётами как «квази-управление», заявив: «Отрасли необходимы по-настоящему соответствующие мировым стандартам модели для поддержки новых участников».

По словам Бали, доленое владение станет катализатором модернизации флота и более профессиональной экосистемы деловой авиации. Консолидация отрасли неизбежна, добавила генеральный директор JetSetGo Каника Текривал, утверждая, что главным препятствием в Индии является не спрос, а наличие достаточных ресурсов. По её мнению, в стране слишком мало хороших операторов, и эти операции не могут быть рентабельными, если самолёты летают менее 350 часов в год.

Лидеры отрасли обеспокоены тем, что налоговые правила несправедливы по отношению к деловой авиации. Общий налог с продаж (GST) для частных самолётов составляет 40%, по сравнению с всего 5% для пассажирских самолётов. «GST должен применяться к конечному использованию самолёта, а не к его владельцу», - сказал Капур, назвав 40-процентный налог аномалией, не имеющей аналогов в мире. «Его следует снизить до 12-18%, чтобы восстановить равенство и жизнеспособность».

«Владельцы часто сталкиваются с непрозрачными издержками, несогласованными стимулами, нечёткими обязанностями и завышенными обещаниями по фрахту, поэтому обучение принципам работы системы управления имеет важное значение», - заключил Санджив Чоудхари, вице-президент по продажам в Азии компании JetHQ.

Источник: AIN



Страховые компании призывают к более чётким договорам чартерных перевозок

По мнению специалиста по страхованию профессиональной ответственности ИТЭС, неясность в договорах на чартерные рейсы приводит к недопониманию между операторами, брокерами и их клиентами. Лондонская группа призывает отрасль принять более согласованные договоры, которые обеспечат большую прозрачность в отношении условий вознаграждения и более чёткие роли поставщиков услуг.

«Авиация очень жестко регулируется и уделяет большое внимание безопасности, но слишком много договоров чартерных перевозок создают неясность и приносят деньги юристам», - заявила директор по авиации ИТЭС Мелани Даглиш.

Один из источников путаницы может заключать-



ся в условиях вознаграждения брокеров. В сфере чартерных авиаперевозок брокеры, как правило, получают маржу за рейс, и, по словам Даглиш, это может создавать некоторую «напряжённость» и путаницу в договорных условиях оплаты.

В судоходной отрасли, которую также обслуживает ИТЭС, брокеры получают фиксированную комиссию. Это чётко прописано в едином контракте, в котором указано, кто что делает и как стороны получают оплату.

По словам Даглиш, в сфере чартерных авиаперевозок, где обычно существует отдельный контракт между брокером и его клиентом, и ещё один между брокером и оператором, эти контракты должны быть согласованными и «взаимосвязанными» в том, как они применяются. По её мнению, тот факт, что между двумя контрактами часто существуют различия – в некоторых случаях, когда маржа брокера не является прозрачной – может создавать проблемы между сторонами.

«Главная проблема заключается в том, что при организации рейса брокер будет получать деньги от заказчика чартерного рейса и передавать их оператору за вычетом своей маржи», - пояснила Даглиш. «Если самолёт выходит из строя из-за технических неполадок [и рейс не состоится], фрахтователь захочет вернуть свои деньги, но в этот момент деньги уже находятся у оператора, и условия могут не содержать чёткого указания о том, как именно происходит возврат средств, что может привести к убыткам брокера».

Эти несоответствия усугубляются тем, что в неко-

торых контрактах недостаточно чётко указано, что происходит, если бронирование чартерного рейса не может быть выполнено. «Если самолёт выходит из строя в последний момент, фрахтователю приходится искать второй самолёт, а затем каким-то образом требовать возмещения разницы в уплаченной сумме», - сказала Даглиш. «Условия отмены не всегда совпадают в двух контрактах».

По опыту ИТЭС, порядок рассмотрения юридических обязанностей в рамках английского «агентского права» может быть очень сложным. Это может привести к контрактам, в которых нечётко указаны условия оплаты и которые включают то, что Даглиш назвала «скрытой прибылью». Она отметила, что маржа брокера может сильно варьироваться в зависимости от рыночных условий.

Команда ИТЭС предоставляет консультации по управлению рисками для чартерного сектора, чтобы помочь всем сторонам защитить свои интересы. В последнее время основное внимание уделяется сложностям страхования, возникшим в результате продолжающейся войны с Ираном, поскольку стоимость страхового покрытия значительно возросла, что негативно сказалось на операционной прибыли.

«Важно получить профессиональную консультацию по вопросам безопасности, поскольку последствия [военных угроз для авиации] очень серьёзны для ответственности за повреждения самолёта», - сказала Даглиш. «Операторам необходимо ежедневно вести очень подробные обсуждения со своими страховыми брокерами [по поводу конкретных рейсов]».

Вертолёт недели

Оператор/владелец: *Convers-avia*

Тип: *Mil Mi-8MTV-1*

Год выпуска: *2019 г.*

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



Фото: Дмитрий Петроченко