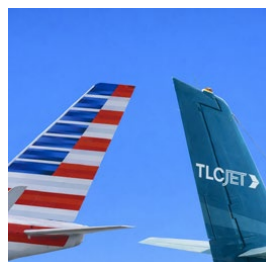
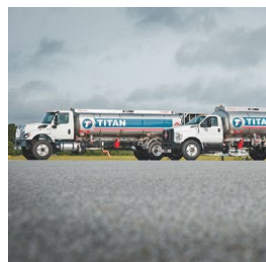




Выставка Aero Friedrichshafen укрепила свои позиции как ключевое событие в сфере бизнес-авиации Европы, фактически вытеснив с арены EBACE. На протяжении недели основное внимание было приковано к Aero Friedrichshafen, которая собрала представителей частной авиации со всех уголков мира. На открытой площадке аэропорта Фридрихсхафен в Бодензее были продемонстрированы самолёты от ведущих производителей деловой авиации. Среди них были Textron Aviation, Cirrus Aircraft, Bombardier Aerospace, Daher Aircraft, Dassault Falcon, Honda Aircraft, Piaggio Aero, Pilatus Aircraft и Piper Aircraft. Порядка 50 из 90 воздушных судов, заявленных для статической экспозиции, предназначены для бизнес-авиации. Одним из главных событий стал международный дебют Citation Ascend от Textron Aviation, при этом многие экспонаты предоставлены местными европейскими операторами. Организатор выставки, компания Fairnamic, ожидает более 32000 посетителей из почти 80 стран, около половины из которых имели пилотскую лицензию. Участники охватывали все аспекты авиации общего назначения, и в последние годы наблюдается рост интереса к экологически чистым технологиям, дронам и eVTOL, а также к электрическим силовым установкам и автономным полётам.

Компания Volocopter представила новый летательный аппарат VoloXPro, который представляет собой сверхлёгкий мультикоптер с электрической силовой установкой. В Европе основными пользователями будут лётные школы, аэроклубы, любители авиационных видов спорта и компании, предлагающие обзорные полёты. На международном уровне VoloXPro планируется использовать в качестве аэротакси для профессиональных пассажирских перевозок. Сертификация в категории сверхлёгких летательных аппаратов в Германии запланирована на конец 2026 года, а параллельно будут проходить процессы одобрения в других европейских странах.



## После Пасхи наблюдается всплеск активности, а на Ближнем Востоке – некоторое восстановление

WINGX: Глобальные показатели на этой неделе выглядят многообещающими, хотя сравнение с пасхальным календарём несколько превышает их, но базовый спрос остаётся стабильным. На Ближнем Востоке заправка топливом сейчас находятся на самом близком к доконфликтному уровню

**стр. 21**

## TITAN Aviation Fuels отмечает дефицит авиатоплива для бизнес-операторов

Компания TITAN Aviation Fuels из Женевы на выставке AERO Friedrichshafen 2026 обратила пристальное внимание на растущие проблемы с поставками авиационного топлива в Европе, одновременно изложив меры поддержки операторов в период значительного рыночного напряжения

**стр. 24**

## Страсти по милям: American Airlines и TLC Jet запустили совместную программу лояльности

На прошлой неделе авиакомпания American Airlines объявила о новом соглашении с TLC Jet, флоридским оператором и брокером чартерных рейсов, в рамках которого клиенты получают мили AAdvantage и баллы уровня при полётах на бизнес-джете

**стр. 25**

## Как ИИ борется с незаконными и небезопасными чартерными рейсами

По мере того, как деятельность по организации незаконных чартерных рейсов становится всё более изощренной благодаря использованию технологических инструментов, искусственный интеллект может оказаться новой мощной линией защиты, которая поможет обеспечить законность чартерных операций

**стр. 27**

## В Москве пройдёт форум «АвиаГрин» по возобновляемому авиатопливу

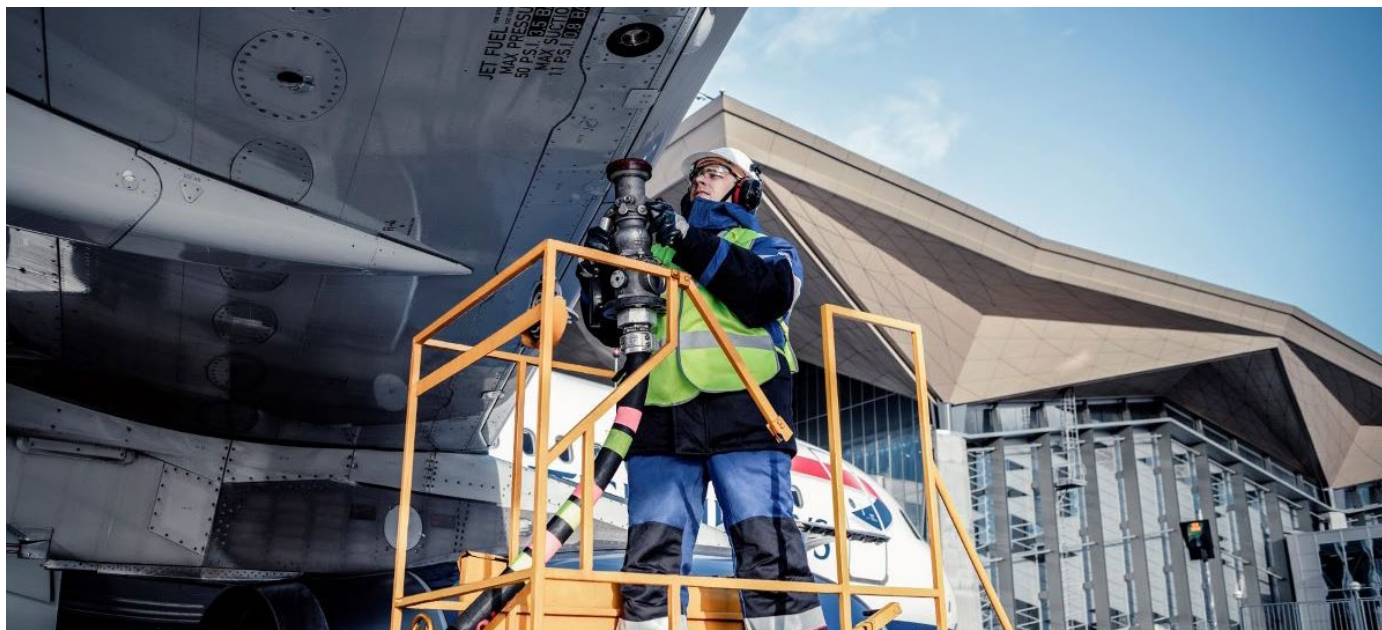
14 мая 2026 года в Москве на площадке отеля «Лесная Сафмар» состоится международный форум и выставка «АвиаГрин», посвященные развитию возобновляемого авиационного топлива (SAF). Мероприятие объединит представителей органов власти, бизнеса и экспертного сообщества для обсуждения ключевых вопросов отрасли.

В центре внимания участников – технологии производства устойчивого авиатоплива, формирование российского рынка биотоплива, глобальные тренды развития SAF, а также задачи перехода к биоэкономике. Программа форума также охватывает вопросы адаптации отрасли к международным экологическим требованиям.

Как отметил президент Российской биотопливной

ассоциации Алексей Аблаев, международные организации, включая ICAO и IATA, уже активно продвигают использование устойчивого авиационного топлива. В частности, в рамках ICAO утверждена система компенсации и сокращения выбросов углерода в международной авиации (CORSIA), предусматривающая обязательное применение биотоплива с 2027 года. По его словам, отсутствие собственного производства такого топлива в России может привести к дополнительным затратам для авиакомпаний при выполнении международных требований.

Форум «АвиаГрин» станет площадкой для обмена опытом и выработки решений, направленных на развитие отрасли и снижение экологической нагрузки авиационного транспорта.



### 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



## Pure Technics выступил спонсором конференции Private Jets Conference by DZUN

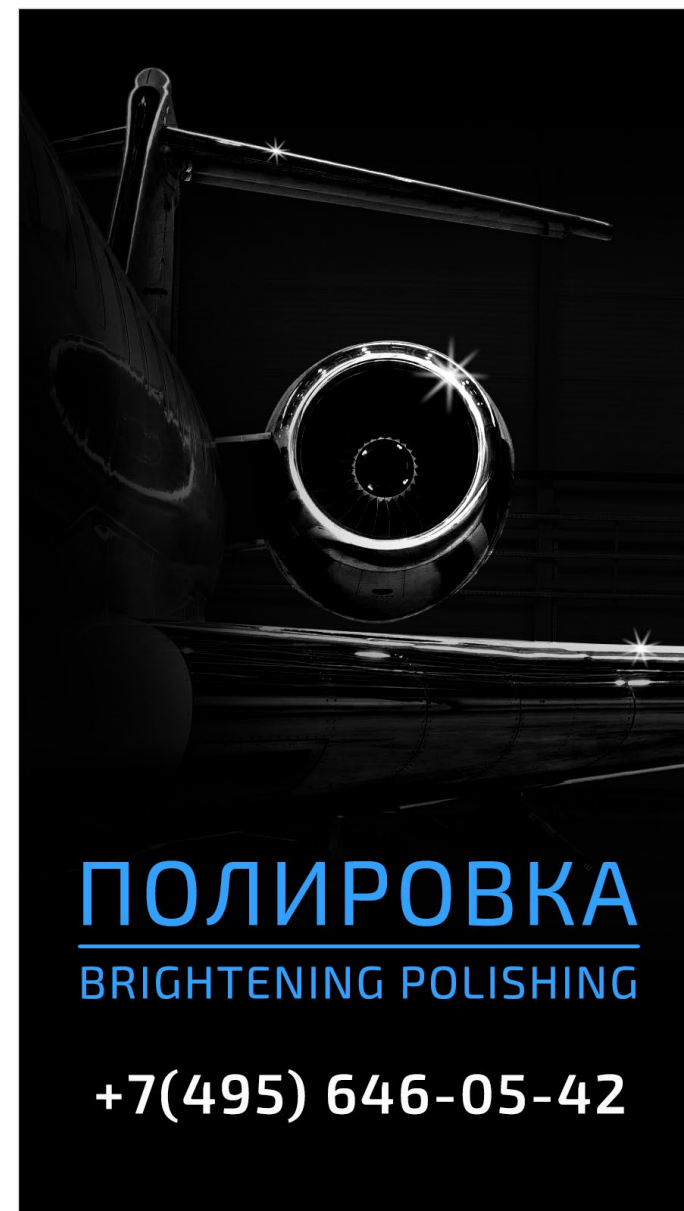
Pure Technics выступил спонсором международной конференции Private Jets Conference by DZUN, прошедшей 9 апреля 2026 года в отеле Novotel City Center в Алматы, Казахстан.

Мероприятие объединило ведущих представителей бизнес-авиации – около 50 топ-менеджеров и отраслевых экспертов из Центральной Азии, Европы, Турции и ОАЭ. Конференция стала значимой платформой для установки новых связей, сотрудничества и партнёрства в регионе. В рамках конференции участники обсудили ключевые тенденции отрасли, новости бизнес-авиации и поделились личным опытом.

Поддерживая отраслевые инициативы такого уровня, Pure Technics не только укрепляет деловые связи, но и вносит вклад в развитие бизнес-авиации в Центральной Азии.

Pure Technics – авиационный технический центр, предоставляет комплексные решения по оперативному и периодическому техническому обслуживанию ВС, поддержанию лётной годности самолетов и вертолётов. Компания занимается технической поддержкой ВС, независимо от сложности и уникальности поставленной задачи, осуществляя планирование, составление бюджета и оптимизацию технического обслуживания воздушных судов.

Сервисный Центр обеспечивает полный цикл послепродажной поддержки и выполняет услуги по поддержанию лётной годности самолётов Pilatus PC-12, PC-24, Beechcraft King Air 300 series, Embraer 135/145(Legacy 600/650) и вертолётов Leonardo AW139, Airbus Helicopters EC-145 C-2, H145 D-2. Pure Technics имеет Сертификат ТОиРАТ ААК Республики Казахстан № QZ.145.0022 и Сертификат о признании утвержденной Организации ТО АТ ГАГА Кыргызской Республики №386 на оперативное и периодическое ТО ВС, а также ТО компонентов.



**ПОЛИРОВКА**  
BRIGHTENING POLISHING

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

## Starlink стал доступен на флагманских моделях Cessna Citation

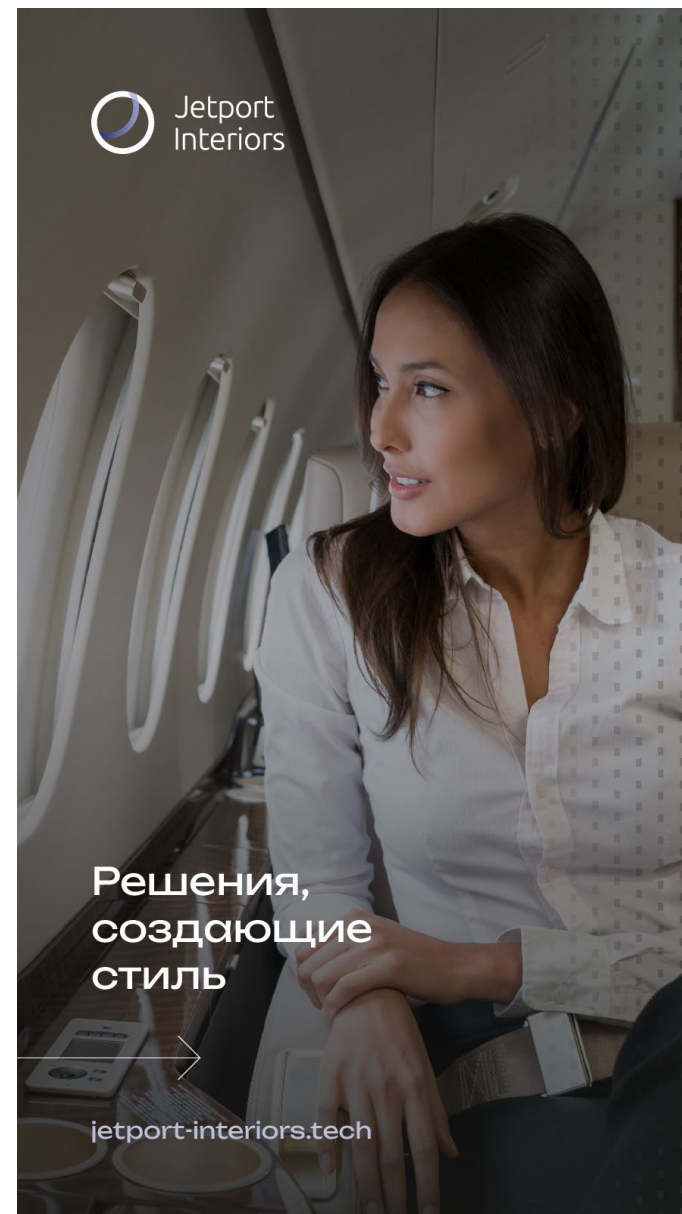
Textron Aviation объявила на выставке AERO Friedrichshafen о доступности высокоскоростной интернет-связи Starlink в качестве дополнительной опции для Cessna Citation Ascend, новейшего бизнес-джета в самой продаваемой серии Cessna Citation 560XL, после выдачи FAA дополнительного сертификата типа (STC) компании AeroMech.

Кроме того, парк самолётов Cessna Citation 560 XL, включая XLS Gen 2, XLS+, XLS и Excel, получил сертификат Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) на установку Starlink в европейских сервисных центрах Textron Aviation.

Сертификат типа STC от AeroMech использует высокоскоростную интернет-технология Starlink,

подключаясь к спутниковой группировке Starlink на низкой околоземной орбите (НОО), обеспечивая более надёжную связь на суше, воде и в отдалённых районах, где традиционный бортовой Wi-Fi может быть недоступен.

Клиенты могут запланировать установку обновления на самолёты Citation Ascend и 560XL в североамериканских сервисных центрах Textron Aviation и в некоторых международных сервисных центрах. Сертификат типа AeroMech (STC) использует авиационный комплект Starlink, состоящий из авиационного терминала (антенны), блока питания и одной беспроводной точки доступа (WAP), и требует только подачи питания от самолёта.



Jetport  
Interiors

Решения,  
создающие  
стиль

jetport-interiors.tech

## Farnborough Airport признан лучшим FBO в Европе

Farnborough Airport объявил о том, что он был признан лучшим FBO в Европе по результатам опроса профессиональных пилотов PRASE 2026 года, завоевав этот титул в 19-й раз. Farnborough получил оценку 9,56 в ежегодном рейтинге Professional Pilot PRASE Survey 2026, основанном на отзывах клиентов о наземных авиационных услугах.

Рейтинг определяется ведущими специалистами в области авиации, включая руководителей авиационных подразделений, менеджеров по авиации, главных пилотов и генеральных директоров, которые ежегодно предоставляют свои оценки журналу Professional Pilot.

Саймон Гир, генеральный директор аэропорта Фарнборо, отметил, что достижение первого места в опросе профессиональных пилотов PRASE на

протяжении 19 лет – это знаменательная веха для аэропорта. «Это признание, основанное на прямой обратной связи от наших клиентов, является свидетельством стабильности, профессионализма и исключительного сервиса, предоставляемого нашей командой каждый день. Мы невероятно гордимся тем, что продолжаем устанавливать стандарты деловой авиации в Европе. Постоянное признание со стороны отрасли, которую мы обслуживаем, имеет огромное значение. Мы по-прежнему сосредоточены на инвестициях в нашу инфраструктуру, инициативы в области устойчивого развития и качество обслуживания клиентов, чтобы продолжать развиваться в соответствии с потребностями клиентов. Эта награда отражает преданность всей нашей команды, и мы благодарим всех, кто нашёл время проголосовать».



**FBO**  
EXPERIENCE

---

**FBOEXPERIENCE.COM**  
PROMOTING FBO EXCELLENCE

## Bell продала в Европе три Bell 429

Bell Textron объявила об успешном заключении соглашений о покупке трёх вертолётов Bell 429 для VIP-операторов в Великобритании и Эстонии, что укрепляет позиции этой платформы в Европе.

«Мы продолжаем наблюдать растущий спрос на наши корпоративные вертолёты в регионе, особенно на Bell 429», - сказал Робин Вендлинг, управляющий директор Bell в Европе. «Bell 429 сочетает в себе скорость, комфорт и роскошь, что особенно идеально подходит для наших корпоративных и VIP-клиентов. Мы с нетерпением ждём сотрудничества с нашими тремя новыми операторами, которые расширяют свои флоты с помощью этой исключительной платформы».

В настоящее время в мире эксплуатируется более 500 вертолётов Bell 429, налетавших более 735000 часов. Разработанный для пассажирских перевозок, Bell 429 может похвастаться одним из самых больших салонов в категории лёгких двухдвигательных вертолётов, с ровным полом и сиденьями для семи человек, а также интегрированным комплексом авионики и возможностью полётов по приборам (IFR).

В прошлом месяце на выставке VAI Verticon 2026 компания Bell представила новые варианты эксклюзивной отделки салона для Bell 429 – последнее обновление в рамках серии Designer Series, разработанное с учётом отзывов клиентов для улучшения их впечатлений от полёта.

## Турбинный вертолёт Enstrom 480V одобрен и готов к эксплуатации

Компания Enstrom Helicopter выполнила все требования FAA и EASA для возобновления продаж новых турбинных вертолётов 480V, произведённых на заводе в Меномини, штат Мичиган. Ударопрочная топливная система (CRFS) модели была одобрена в конце прошлого года, и теперь производство 480V возобновилось для выполнения новых заказов. Вертолёт с/н 5261 – первый новый 480V, прошедший полную проверку на лётную годность и доступный для продажи, сообщает компания.

Хотя эта и последующая модели 480V оснащены устаревшей шестисекционной комбинацией приборов и навигационной системой Garmin GTN 650, будущие версии будут иметь дисплей Garmin

G500H, GTN 650, ADS-B Out/In и систему индикации работы двигателя Howell. Более крупная система GTN 750 будет предлагаться в качестве опции.

Между тем, ожидается, что система CRFS для поршневого вертолёта 280FX будет сертифицирована в ближайшие пару месяцев. «Наша инженерная команда тесно сотрудничает с FAA, чтобы довести этот проект до конца. Мы ожидаем провести лётные испытания FAA в мае, что будет означать, что мы сможем быть готовы к поставке новых 280FX уже в июле», - сказал старший вице-президент Enstrom по продуктам, продажам и работе с клиентами Чарльз Уэйд. Enstrom также планирует предлагать G500H для 280FX, но сроки пока не установлены.



## SkyDrive сертифицирована как ADO

SkyDrive официально получила сертификат «Одобренной проектной организации» (ADO) от Бюро гражданской авиации Японии при Министерстве земли, инфраструктуры, транспорта и туризма. SkyDrive – первый в Японии разработчик eVTOL, удостоенный этой престижной сертификации.

Статус ADO служит официальным публичным подтверждением того, что SkyDrive обладает строгими системами контроля качества и управления безопасностью в отношении своих возможностей в области проектирования летательных аппаратов и постпроектной проверки. Это достижение знаменует собой важный шаг вперёд в коммерциализации eVTOL и создании экосистемы мобильности нового поколения в Японии.

Данная сертификация эквивалентна разрешению на проектирование (Design Organisation Approval, DOA), выдаваемому Европейским агентством по безопасности полётов, и организации, обозначающей авторизацию, (Organization Designation Authorization, ODA), выдаваемому Федеральным управлением гражданской авиации США.

По состоянию на апрель 2026 года SkyDrive вошла в элитную группу из всего шести компаний в Японии, включая крупных и давно существующих производителей аэрокосмической продукции, обладающих этой сертификацией, что подчеркивает исключительные инженерные стандарты компании.

В настоящее время SkyDrive работает над получением сертификата типа.

## Vertical осуществила полный переходный пилотируемый полёт eVTOL

На прошлой неделе компания Vertical Aerospace выполнила первый полноценный переходный полёт прототипа eVTOL, сочетающего элементы вертикального взлёта и посадки с горизонтальным полётом в рамках одной миссии. Это событие предшествует следующему этапу сертификационных испытаний и предстоящему критическому анализу конструкции.

Во время так называемого «двунаправленного» переходного полёта, совершенного 14 апреля, прототип взлетел вертикально, а затем перешёл в крейсерский полёт с помощью подъёмных винтов. После он совершил вертикальную посадку. По мнению разработчиков, это делает компанию «второй

в мире, которая совершила двунаправленный пилотируемый переходный полёт на полномасштабном конвертоплане eVTOL».

В апреле 2025 года калифорнийская компания Joby стала первым разработчиком eVTOL, осуществившим полный переходный пилотируемый полёт. Однако генеральный директор Vertical Стюарт Симпсон считает, что испытательный полёт британского разработчика, проведённый под наблюдением Управления гражданской авиации Великобритании, был осуществлен «при более строгом нормативном контроле, чем у кого-либо ещё в этой категории». Кроме того, ни один другой европейский разработчик ещё не осуществил полный переходный пилотируемый полёт.



## Cessna Citation получают Gogo 5G

Компания Textron Aviation объявила о доступности Gogo 5G, нового решения для улучшения связи, которое обеспечивает операторам Citation более высокую скорость, меньшую задержку и улучшенную производительность Wi-Fi в салоне.

Это решение для вторичного рынка теперь предлагается для моделей Cessna Citation Longitude, Latitude, X, X+, Sovereign, Sovereign+, XLS, XLS+, XLS Gen2 и Excel после получения дополнительного сертификата типа FAA. Клиенты могут установить новую систему AVANCE Gogo 5G или обновить свою существующую систему AVANCE, добавив возможности 5G, в сервисном центре Textron Aviation на территории США.

В ответ на отзывы клиентов, Textron Aviation вскоре расширит доступность Gogo 5G для самолётов Cessna Citation CJ4, CJ3+ и CJ3 после получения STC FAA. Система Gogo 5G, разработанная специально для деловой авиации, обеспечивает бесперебойную потоковую передачу данных, видеоконференции, облачные приложения и поддержку множества подключенных устройств в салоне. Её усовершенствованный двухдиапазонный маршрутизатор улучшает производительность Wi-Fi в салоне, а инструменты динамического управления данными оптимизируют полосу пропускания для обеспечения стабильного и высококачественного пользовательского опыта.

Брайан Ролофф, старший вице-президент по поддержке клиентов, прокомментировал: «Расширение возможностей 5G на весь наш флот подтверждает наше стремление инвестировать в технологии, которые улучшают опыт владения самолётом».

## LUMINAIR разместила заказ на девять Citation Latitude

Немецкий бизнес-оператор LUMINAIR объявил о заключении с Textron Aviation контракта на поставку девяти бизнес-джетов Cessna Citation Latitude. Этот средний джет станет четвёртым типом в парке компании. Первый самолёт планируется поставить в конце 2026 года, а остальные восемь — до 2027 года.

Благодаря этому заказу LUMINAIR продолжает рост и укрепляет свои позиции как самый быстрорастущий оператор бизнес-джетов в Европе. Новый тип самолёта будет способствовать расширению операций в соответствии с растущим спросом со стороны глобальной сети брокеров компании. Citation Latitude укрепят сегмент средних джетов LUMINAIR, дополнив существующий парк

и повысив гибкость в широком спектре задач, комментируют в компании.

Самолёты Citation Latitude были выбраны в качестве стратегического дополнения к парку LUMINAIR, который в настоящее время состоит из средних Cessna Citation XLS и дальних Dassault Falcon 900LX/7X.

Напомним, что в ноябре 2024 года бывшая команда Air Hamburg запустила новый проект LUMINAIR – оператора, ориентированного на чартерных брокеров. Во главе компании встал Эджернон Троттер. Тогда за основу оператор взял модель плавающего парка наподобие Air Hamburg. В 2022 году Vista Global купила Air Hamburg, «изъяв» с рынка самолёты, которые теперь обслуживают клиентов Vista.



## Daher поставила 1300-й самолёт TBM

Компания Daher Aircraft объявила о поставке 1300-го самолёта семейства TBM, что стало очередным достижением для этой высокопроизводительной и эффективной линейки турбовинтовых самолётов. Объявление было сделано на выставке AERO Friedrichshafen – одном из ведущих европейских мероприятий в области деловой авиации и АОН, где Daher Aircraft демонстрировала свою новейшую версию TBM 980 с авионикой Garmin G3000 PRIME.

Поставка отражает устойчивый глобальный спрос на семейство TBM среди частных владельцев, операторов деловой авиации и авиационных работ. Самолёт выделяется своей способностью эффективно обеспечивать высокие крейсерские характеристики при эксплуатации на более коротких взлётно-посадочных полосах, чем у многих реактивных самолётов, предлагая универсальное транспортное решение для широкого спектра применений.

Серия TBM поступила в эксплуатацию в 1990 году в версии TBM 700. За поэтапными улучшениями TBM 700 в середине 2000-х годов последовала более высокопроизводительная версия TBM 850. Компания Daher приобрела эту линейку продукции в 2014 году и подчеркнула свою приверженность постоянному совершенствованию, выпустив шесть последовательных версий в серии TBM 900, причем TBM 980 представляет собой последнюю эволюцию.

Почти половина всех поставленных самолётов TBM относится к серии Daher Aircraft TBM 900, что подчёркивает позицию этой линейки как бестселлера в истории TBM.

## EASA одобрила семилопастный винт для Piper M700 Fury

Piper Aircraft будет предлагать семилопастный винт от компании MT в качестве заводской опции для M700 Fury после одобрения дополнительного сертификата типа EASA, объявил производитель из Веро-Бич, штат Флорида, во время выставки Sun 'n Fun. По словам Piper, сертификация FAA ожидается в ближайшее время. Европейские клиенты могут обратиться к дилерам Piper, чтобы оснастить свой M700 Fury этим винтом.

Семилопастный винт обеспечивает меньшую взлётную дистанцию, более высокую скороподъёмность и более тихую кабину – примерно на три децибела. «Интеграция семилопастного пропеллера MT в платформу Fury подчёркивает приверженность Piper к постоянным инновациям и

улучшениям, ориентированным на потребности клиентов», – сказал вице-президент Piper по проектированию и производству Марк Уэллс. «Эта опция обеспечивает операторам улучшенные характеристики взлёта и набора высоты, одновременно снижая уровень шума как для пассажиров, так и для местных жителей».

Самолёт M700 Fury получил сертификацию типа EASA 29 октября 2024 года. Оснащённый двигателем Pratt & Whitney Canada PT6A-52 мощностью 700 л.с., самолёт имеет максимальную крейсерскую скорость 301 узел и максимальную дальность полёта 1852 морские мили. С момента получения одобрения FAA в феврале 2024 года компания Piper передала заказчикам около 100 M700 Fury.



## Voluxis добавляет в парк Legacy 500

Британская Voluxis пополнила свой флот самолётом Embraer Legacy 500, продолжая планы расширения. Уоррен Гравэлл, генеральный директор Voluxis, отметил, что в компании рады приветствовать этот потрясающий самолёт во флоте.

Legacy 500 предлагает баланс хорошей дальности полёта, скорости и экономичности, а комфортабельный салон вмещает до девяти пассажиров. Бортпроводник может подавать горячие блюда и закуски, так как на кухне есть духовка и микроволновая печь.

Уоррен Гравэлл добавил: «Самолёт будет базироваться на севере Англии и имеет длительность полёта шесть часов, что составляет чуть более 3500 миль, а это значит, что он идеально подходит для таких маршрутов, как из Лондона в Афины, на Канарские острова или в Джидду».

Ранее Voluxis получила сертификат Part 129 от FAA, позволяющий компании выполнять коммерческие рейсы в США, включая полёты внутри страны. В Voluxis неоднократно подчёркивали важность американского рынка, прежде всего внутреннего. Оператор наблюдает в последнее время рост количества рейсов через Атлантику. Также компания сообщила о получении одобрения для полётов в London City Airport.

## Социальные сети помогли Amalfi Jets достичь выручки более \$100 млн

Amalfi Jets заявляет, что социальные сети помогли ей вырасти из стартапа с капиталом в \$3 млн до компании с выручкой более \$100 млн. Эта информация появилась в публикации основателя Amalfi Jets Колина Джонса в социальных сетях, где он ищет старшего вице-президента по продажам для своего брокерского агентства по чартерным перевозкам.



Генеральный директор Amalfi Jets написал: «Благодаря нашим забавным видеороликам в социальных сетях мы увеличили выручку с \$3 млн до более чем \$100 млн, и мы ищем кандидата, который сможет вывести нас на уровень \$200-500 млн в течение следующих нескольких лет». Он добавил: «Рост менее чем на 100% в год мы будем считать провалом».

В TikTok у Amalfi Jets 2,9 миллиона подписчиков. В Instagram у компании 787 тысяч подписчиков.

Джонс добавил: «Если вы хотите работать сверхурочно, бросать вызов себе и команде из 10+ сотрудников, сделать Amalfi самой быстрорастущей авиационной компанией в мире, создать что-то значимое и бросить вызов старым/устаревшим методам ведения бизнеса, то вы нам нужны».

Amalfi Jets ищет кандидата с опытом превращения компании с оборотом в \$50 млн в компанию с семизначным оборотом. Базовая зарплата составляет до \$225000, а бонус за производительность – до \$300000. Джонс также отмечает, что кандидату необходимо будет присутствовать в штаб-квартире в районе Лос-Анджелеса. «Мы не верим в удаленную работу», - написал Джонс.

Джонс основал брокерскую компанию по чартерным рейсам в 2020 году после окончания Авиационного университета Эмбри-Риддл.

## Pilatus расширяется в США

Компания Pilatus официально объявила о начале строительства нового современного объекта в аэропорту Роки-Маунтин Метрополитен в Брумфилде, штат Колорадо. В новом здании разместится премиальный центр поставки для клиентов, где заказчики со всей страны смогут конфигурировать и персонализировать свои самолёты PC-12 или PC-24. Кроме того, Pilatus значительно расширит свои существующие возможности по проектированию для растущего парка самолётов.

Маркус Бухер, генеральный директор Pilatus Group, подчёркивает важность инвестиций: «Этот новый объект, в который инвестировано \$50 млн, позволит Pilatus расширить местные инженерные возможности, создав более 50 новых высокооплачиваемых рабочих мест. Вместе эти функции поддерживают неизменную приверженность Pilatus качеству, инновациям и швейцарскому мастерству, обеспечивая при этом исключительное качество обслуживания клиентов».

Устойчивое развитие является ключевым элементом проекта и основной ценностью для Pilatus. Новое здание спроектировано таким образом, чтобы получить золотой сертификат LEED, и будет включать в себя фотоэлектрические панели для использования солнечной энергии, что отражает приверженность компании ответственному росту и экологически сознательной деятельности. Интегрируя в производство экологически чистые энергетические решения и стандарты высокоэффективного проектирования, компания Pilatus продолжает уделять приоритетное внимание долгосрочной охране окружающей среды, расширяя своё глобальное присутствие.

## Universal открывает FBO в Гвадалахаре в преддверии ЧМ по футболу

В преддверии чемпионата мира по футболу FIFA, который стартует в июне в 16 городах Северной Америки, компания Universal Aviation открыла свой новый FBO и терминал для авиации общего назначения в международном аэропорту Гвадалахары (MMGL) в Мексике, одном из городов страны, принимающих турнир. Компания Universal присутствует в стране почти полвека, и объект в Гвадалахаре является первым, предназначенным для деловой авиации.

Комплекс включает в себя терминал площадью 2050 кв.м. с таможенным, иммиграционным и карантинным пунктами, а также залы ожидания для

пассажиров и экипажей, конференц-залы, крытую зону высадки пассажиров и охраняемую парковку с зарядкой для электромобилей. На территории комплекса также расположена кухня Air Culinare, обеспечивающая высококачественное кейтеринговое обслуживание региона.

Комплекс площадью 3,2га также включает ангар площадью 4800 кв.м., способный вместить бизнес-лайнеры, и имеет ограждение по периметру, контролируемый доступ через ворота, видеонаблюдение, управление посетителями, охраняемую парковку и координацию с местной полицией и службой безопасности аэропорта.



## Volocopter представляет сверхлёгкий VoloXPro

Компания Volocopter представляет новый летательный аппарат VoloXPro — сверхлёгкий мультикоптер с электрической силовой установкой. В Европе целевыми группами являются лётные школы, аэроклубы, любители воздушных видов спорта и операторы обзорных полётов. На международном уровне VoloXPro предназначен для использования в качестве аэротакси в профессиональных пассажирских перевозках. Сертификация в качестве сверхлёгкого летательного аппарата в Германии запланирована на конец 2026 года, параллельно с процессами одобрения в других европейских странах.

VoloXPro — это совершенно новая разработка компании Volocopter. Это мультикоптер с нулевым уровнем выбросов и низким уровнем шума, пред-

назначенный для широкого круга пользователей и сфер применения. Инновационная концепция платформы позволяет Volocopter предлагать VoloXPro в различных технических конфигурациях в зависимости от предполагаемого использования и требований заказчика.

VoloXPro имеет модульную конструкцию. В нём используются компоненты, уже разработанные для VoloCity, предназначенного для работы в качестве аэротакси, а также для медицинских и полицейских операций. Это обеспечивает исключительно высокую безопасность конструкции, сравнимую с надёжностью коммерческого авиалайнера. Этот чрезвычайно высокий стандарт безопасности является новым для категории сверхлёгких летательных аппаратов в Германии. Помимо высоко-

го уровня безопасности, модульная конструкция также позволяет Volocopter предлагать привлекательные цены для операторов и частных лиц. Совместное использование технических компонентов между VoloCity и VoloXPro в сочетании с сертификацией как сверхлёгкого летательного аппарата значительно снижает затраты.

Дэвид Баусек, технический директор Volocopter, отметил, что благодаря сверхлёгкому VoloXPro, частные клиенты и коммерческие операторы смогут летать на электрических мультикоптерах с уровнем безопасности пассажирского самолёта — по цене роскошного автомобиля. Система управления fly-by-wire делает полёт проще, чем когда-либо, при этом он отличается низким уровнем шума и отсутствием выбросов.

Компании Volocopter и Diamond Aircraft интенсивно работали над новой разработкой в течение всего 2025 года. Они разделили свой продуктовый портфель, перестроили цепочку поставок и оптимизировали отдельные компоненты. Результатом стал VoloXPro: строго ориентированная на рынок новая разработка, включающая в себя все ноу-хау предыдущих поколений.

Характеристики VoloXPro:

- Полностью электрический
- 2 места
- 18 роторов
- Крейсерская скорость 70 км/ч
- Максимальная дальность полёта 40 км
- Выход на рынок в конце 2026 года
- Максимальная взлётная масса 600 кг, полезная нагрузка 154 кг



## Импортозамещенный вертолёт Ми-171А3 проверили экстремальным холодом в Якутии

Холдинг «Вертолёты России» Госкорпорации Ростех завершил дополнительные испытания импортозамещённого вертолёта Ми-171А3 в условиях экстремально низких температур. Машина выполнила полёты в Якутии при морозах до -50 градусов Цельсия. Результаты проведённых испытаний были направлены в Росавиацию для внесения соответствующих изменений в сертификационную документацию.

Полёты прошли на базе аэропорта Якутск и площадки «Хомустах». Специалисты Национального центра вертолётостроения им. М.Л. Миля и Н.И. Камова и Авиарегистра России подтвердили стабильную работу всех систем вертолёта и возможность его взлёта и посадки на буровые платформы при экстремально низких температурах.

Ми-171А3 — многоцелевой вертолёт для перевозки грузов и пассажиров, офшорных операций и поисково-спасательных работ. Это первый полностью российский вертолёт, специально разработанный в том числе для полётов на морские буровые платформы с учётом жёстких требований Международной ассоциации производителей нефти и газа и требований компаний топливно-энергетического комплекса.

«Российские вертолёты по праву заслужили репутацию универсальной техники, способной работать в том числе в арктической зоне. Эксплуатанты будут ставить перед отечественным Ми-171А3 серьёзные задачи, поэтому его надёжность должна быть безусловной при любых климатических условиях. Специалисты холдинга „Вертолёты России“ про-

вели 66 полётов и 22 наземные гонки в условиях экстремальных морозов Якутии. Такие испытания подтверждают характеристики машины и позволяют расширить температурный диапазон её применения», — отметили в Госкорпорации Ростех.

Для повышенной безопасности полётов над морем, взлётов и посадок на нефтегазовые буровые платформы Ми-171А3 оснащён системой аварийного

приводнения с автоматической активацией и спасательными плотами. Вертолёт имеет аварийстойкий фюзеляж и топливную систему, исключаящую утечку топлива и возгорание при аварийной посадке. В случае необходимости Ми-171А3 может быть быстро переоборудован эксплуатантом в поисково-спасательный вертолёт путём установки лебёдки, медицинских модулей, поискового прожектора и другого оборудования.



## Cirrus ожидает высокого спроса на Vision Jet в Европе

На фоне дебюта на выставке Aero Friedrichshafen двух продуктов Cirrus Aircraft – поршневого SR Series G7+ и реактивного SF50 G3 Vision Jet – компания ожидает сохранения высокого спроса на европейском рынке. Последний, как ожидается, получит сертификацию EASA в конце этого года.

Признавая сохраняющиеся проблемы, связанные с неопределённостью тарифов и волатильностью цен на топливо, «даже если мы предположим, что некоторые из них будут как благоприятными, так и неблагоприятными, мы считаем, что наши инвестиции окупятся», – заявил вице-президент Cirrus по международным продажам Бони Кальдейра. В настоящее время на Европу приходится около 10% всего флота Cirrus, и этот показатель в последние годы остаётся стабильным, даже если продолжающийся рост во всём мире означает, что США могут отыграть несколько процентных пунктов.

Независимо от географического положения, «первый продукт, который наши клиенты должны приобрести, – это возможность летать самостоятельно», – пояснил Кальдейра. Он подчеркнул, что в Европе больший акцент на небольших частных лётных школах, а не на крупных коммерческих учебных заведениях, дает Cirrus иную возможность подходить к удовлетворению потребностей в обучении. «Мы не сможем отвоевать долю рынка у других производителей: нам нужно развивать собственный рынок», – сказал он.

В настоящее время у Cirrus 20 центров подготовки пилотов в Европе и Великобритании, три или четыре из которых были одобрены за последние

три месяца. Их поддерживают 45 авторизованных сервисных центров, при этом Кальдейра признаёт важность предоставления информации на местном языке. «Эти вещи важны, и в Америке об этом не приходится много думать», – прокомментировал он.

G3 Vision Jet, представленный в феврале 2026 года, должен получить сертификат EASA в конце этого года. Его функциональный профиль «примерно эквивалентен тому, что Cirrus видит на поршне-

вых самолётах серии SR», при этом около 75% всех Vision Jet пилотируются владельцами. Примечательно, что G3 Vision Jet имеет увеличенную максимальную скорость 0,54 Маха, что также расширяет его возможности по набору высоты. «До G3 мы были более или менее ограничены эшелонам полета FL280», – пояснил Кальдейран, добавив, что новая максимальная высота FL310 «для Европы является улучшением характеристик». Эта увеличенная высота также может увеличить дальность полёта до 185 км за одну миссию.



## Bombardier и Vista подписали соглашение, ориентированное на программы Smart Parts

Компании Bombardier и Vista объявили о заключении долгосрочного соглашения, ориентированного на программы Smart Parts компании Bombardier для недавно заказанных самолётов Challenger 3500 и значительной части существующего авиапарка оператора.

Это специально разработанное соглашение предоставит Vista необходимую систему учёта затрат за лётный час для максимального удобства и защиты от дополнительных расходов на запчасти. Отмечая в 2026 году 40-летие своей деятельности в сфере расчёта затрат на лётный час, программы Smart Parts от Bombardier обеспечивают клиентам защиту от дополнительных расходов на замену компонентов основных систем, авионики, шин, тормозов, защиту от коррозии и многое другое. Эти программы обеспечивают клиентам необходимое спокойствие.

Новое соглашение Bombardier, разработанное специально для Vista, оценивается в \$300 млн на следующие пять лет. Данное соглашение последовало за объявлением от 15 апреля 2026 года о получении компанией Vista своего первого самолёта Global 8000 и объявлением 11 февраля 2026 года о твёрдых заказах от Vista и контролируемых ею компаний на 40 бизнес-джетов Challenger 3500 с опционом на приобретение ещё 120 самолётов. Рыночная стоимость заказов, исходя из прейскурантных цен 2026 года, оценивается в \$1,18 млрд. Если все опционы на покупку будут реализованы, общая стоимость заказа на все 160 самолётов достигнет \$4,72 млрд.

Пол Сислиан, исполнительный вице-президент Bombardier по продажам и послепродажному обслуживанию самолётов, прокомментировал: «Инновационные программы Bombardier Smart Parts, основанные на расчёте стоимости за лётный час, разработаны для обеспечения максимальной гибкости, удобства и предсказуемости бюджета, что

делает их идеальным выбором для нашего давнего клиента Vista. Это соглашение об услугах и поддержке с Vista использует наши программы Smart Parts и ещё больше укрепляет существующие отношения между двумя компаниями, обеспечивая защиту затрат для отдельных моделей самолётов Challenger и Global компании Vista».



## JSSI расширяет портфолио в сфере деловой авиации

Компания JSSI, наиболее известная своими программами почасового технического обслуживания, на выставке Aero Friedrichshafen представила свой комплексный портфель услуг, который теперь включает в себя специализированное программное обеспечение, финансирование, а также подразделение по запчастям и двигателям. По данным американской компании, в настоящее время она обслуживает более 6500 самолётов по всему миру, что составляет около 30% мирового парка бизнес-джетов.

По словам Фабриса Роджера, исполнительного вице-президента JSSI по развитию бизнеса, никогда ещё не было столь острой необходимости в доступе к поддержке, предоставляемой независимо от производителей самолётов. «Мы предоставляем эти услуги в очень сложных условиях, когда операторы сталкиваются с экономическим давлением из-за роста цен на топливо, техническое обслуживание и рабочую силу», - сказал он. «Обычно опе-

раторов первыми обвиняют, когда что-то идёт не так; наша цель – обеспечить им возможность продолжать полёты».

Контракты на техническую поддержку JSSI предоставляют операторам альтернативу ограничениям, накладываемым сетями технического обслуживания, принадлежащими производителям. Компания также предоставляет клиентам возможность переводить положительные резервы денежных средств, депонированных на техническое обслуживание, между различными типами самолётов вместо того, чтобы терять неизрасходованные средства, как это обычно происходит с пакетами поддержки, управляемыми производителями. JSSI также недавно реструктурировала свои программы поддержки двигателей с целью более чёткого определения того, какие работы покрываются.

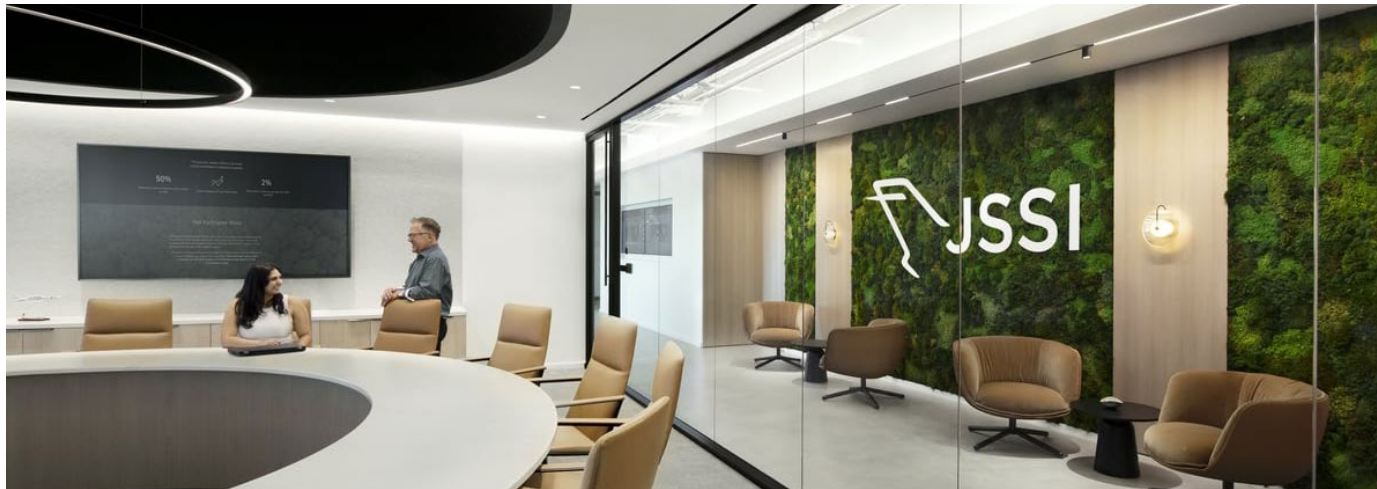
Постоянные задержки в производстве, вызванные узкими местами в цепочке поставок у производи-

телей, привели к задержкам в поставках запчастей, что нарушило полёты. Благодаря своей платформе PartsHub компания JSSI имеет собственные каналы поставок с доступом к примерно 100000 наименований запчастей и более чем 84 лизинговым двигателям.

В то же время инфляционное давление на затраты на техобслуживание, вызванное такими факторами, как нехватка рабочей силы и, как утверждает JSSI, «ценовая власть производителей», негативно сказывается на финансовых показателях операторов. Компания утверждает, что никогда ещё не было столь острой необходимости для компаний фиксировать затраты на техобслуживание.

В условиях роста процентных ставок подразделение JSSI Aviation Capital стремится обеспечить более плавный путь к завершению сделок с самолётами, предоставляя финансирование под залог активов на более выгодных, по её словам, условиях, чем те, которые предлагают традиционные банки.

В сфере программного обеспечения JSSI заявила, что её подразделение Traхhall наращивает долю рынка благодаря своей собственной системе отслеживания техобслуживания. «Ключевым моментом является наш многоплатформенный подход», - пояснил Роджер. «У нас есть доступ к данным по любому типу частных самолётов». В эту часть группы также входит платформа данных по воздушным судам Conklin & DeDecker. JSSI заявила, что планирует внедрить новые функции и возможности в конце этого года.



## AXIS Aviation трансформирует владение самолётами с помощью цифровой платформы

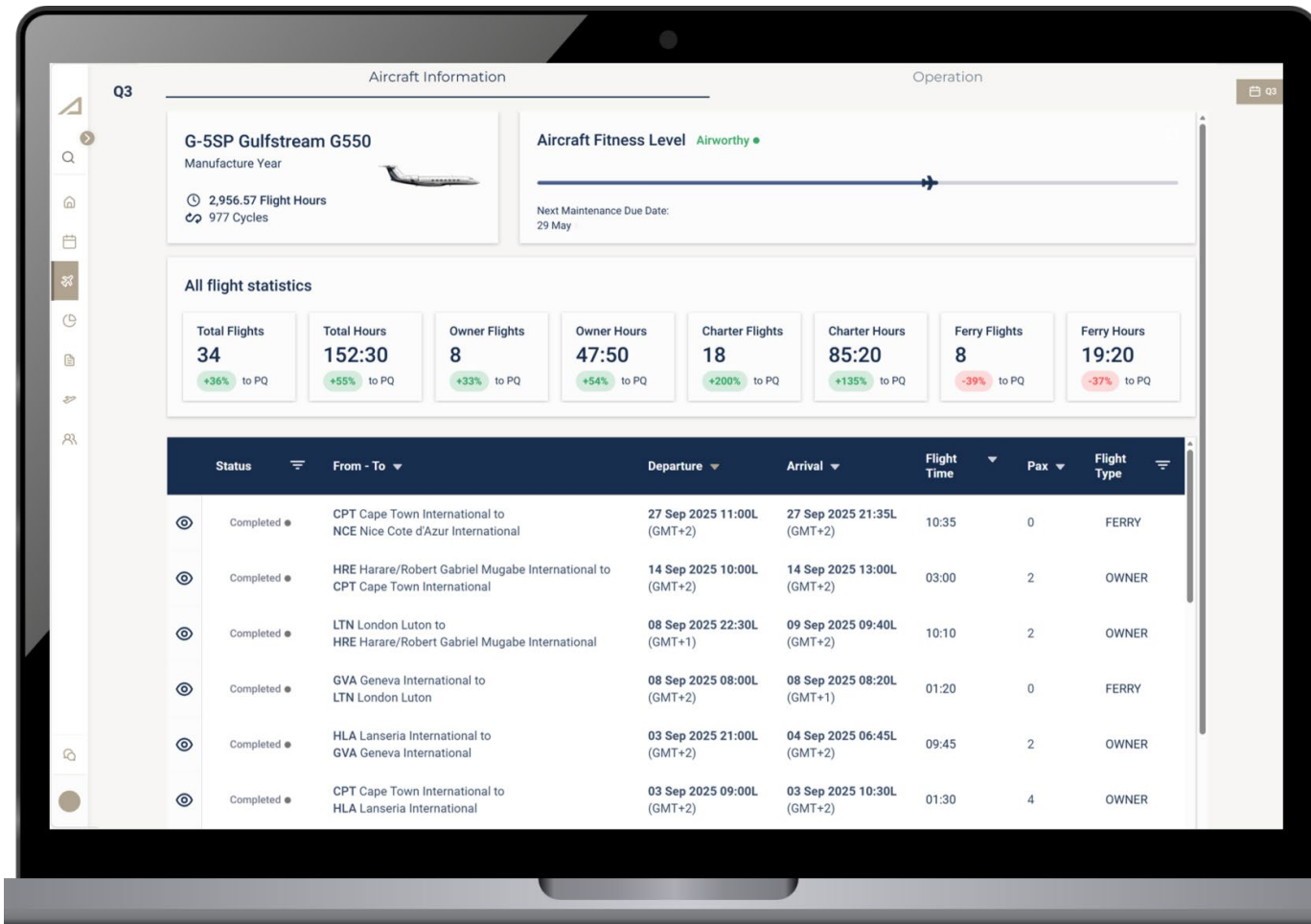
AXIS Aviation, одна из ведущих европейских компаний по управлению самолётами и чартерным перевозкам, отмечает успешное внедрение своей платформы для владельцев, разработанной для оптимизации управления активами и предоставления владельцам большей прозрачности и контроля над своими самолётами.

Клиенты AXIS Aviation получают доступ к интуитивно понятной панели управления, отображающей прошлые и предстоящие полёты, подробную информацию о экипаже и финансовую отчётность, а также данные о техническом обслуживании и лётной годности.

Керстин Мументалер, генеральный директор AXIS Aviation, отметила, что цель компании всегда заключалась в том, чтобы сделать владение самолётами максимально простым и прозрачным и вернуть радость от полётов. «Успешное внедрение нашей платформы для владельцев подтверждает это обещание. Теперь у наших клиентов есть всё необходимое, чтобы чувствовать себя уверенно, надёжно и в режиме реального времени».

В настоящее время платформа доступна на настольных компьютерах и мобильных устройствах, а специальное приложение для iOS находится в разработке и, как ожидается, будет доступно позже в этом году.

«Система, призванная трансформировать способ взаимодействия людей со своими самолётами, действует как центральное хранилище данных и разработана в соответствии с высочайшими стандартами защиты данных, подключаясь к существующим источникам данных и адаптируясь к предпочтениям каждого пользователя. Это приводит к более скоординированным и обоснованным операциям, обеспечивая большее спокойствие при меньших организационных затратах», - говорит Мументалер. «Передавая право принятия решений владельцу, мы предлагаем подход, основанный на фактах. Независимо от того, планируют ли они чартер или управляют долгосрочными операциями, наши клиенты могут быть уверены, что их поддерживает платформа, созданная для прозрачности, безопасности и полного оперативного управления».



## Tuvoli набирает популярность

Tuvoli, расширяющаяся цифровая платформа для деловой авиации, в марте этого года обеспечила бронирование чартерных рейсов на сумму \$100 млн. Это означает, что каждые 11 минут совершался один вылёт – рекордный показатель для компании с момента ее запуска в 2019 году, приближающий её к цели в \$2 млрд выручки в этом году.

Оптимизированная для мобильных устройств цифровая инфраструктура Tuvoli позволяет чартерным брокерам и операторам, работающим по правилам Part 135, управлять всем процессом продажи чартерных рейсов, от расчёта стоимости до оплаты, в одном месте. Сочетание доступности в режиме реального времени и интегрированных мгновенных платежей предоставляет брокерам и операторам существенные временные преимущества. «Это важный поворотный момент для платформы. Преодоление отметки в \$100 млн за один месяц демонстрирует, что операторы и брокеры не просто пробуют Tuvoli – они полагаются на неё для обработки реальных объёмов», – комментируют в компании.

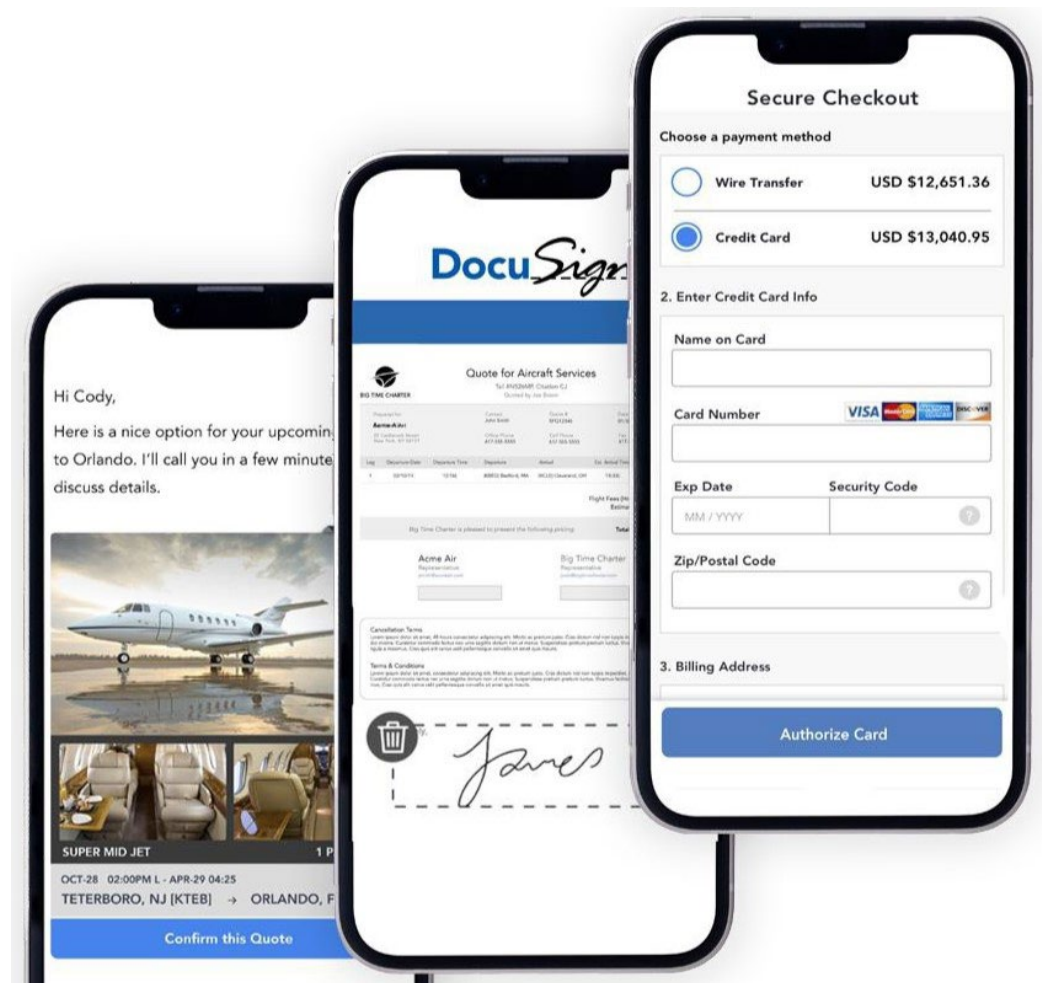
Спрос на технологии Tuvoli позволил компании занять 186-е место в авторитетном списке Inc. 5000 2025 самых быстрорастущих частных компаний Америки, достигнув более чем 2000% роста за отчетный период.

Опираясь на этот успех, Tuvoli готовится официально представить первую глобальную систему дистрибуции (GDS) для деловой авиации. Официальный запуск запланирован на конец мая. В отличие от предыдущих попыток создания маркетплейсов, GDS от Tuvoli будет запущена со значительным существующим объёмом транзакций и активным участием обеих сторон рынка.

«Отличие заключается в том, что сеть уже активна. Мы не запускаем идею – мы формализуем поведение, которое уже происходит в масштабе», – резюмируют в компании.

Tuvoli (в переводе с итальянского «Вы летаете») позволяет операторам получать доступ к агрегированному спросу брокеров без абонентской платы или предварительных обязательств. Чартерные брокеры имеют единый рабочий процесс для поиска поставщиков, составления коммерческих предложений,

заключения договоров и обеспечения безопасной и надёжной оплаты. Коммерческие предложения отправляются с использованием договоров DocuSign, что снижает рабочую нагрузку. Устраняя сложности, связанные с ручными операциями, и сокращая время ответа, платформа повышает коэффициенты конверсии и ускоряет цикл от коммерческого предложения до получения оплаты для обеих сторон.



## Выставка ВAAFЕх ориентирована на рост деловой авиации в Азиатско-Тихоокеанском регионе

Вторая выставка Business Aviation Asia Forum & Expo (ВAAFЕх) пройдёт в Сингапуре в следующем году с 22 по 24 марта. Компания Experia Events, организатор мероприятия, официально анонсировала выставку в среду на Aero Friedrichshafen в Германии, заявив, что планирует увеличить число участников и посетителей на 50% по сравнению с первым шоу, состоявшемся в марте 2025 года.

Мероприятие 2025 года в выставочном центре Чанги в Сингапуре посетило более 2000 человек из 56 стран, в том числе представители двух производителей деловых самолётов – Dassault и Boeing. Управляющий директор Experia Events Лек Чет Лам сообщил изданию AIN, что есть возможности для увеличения участия из Юго-Восточной Азии, а также из ключевых региональных рынков, включая Китай, Японию и Индию.

Одна из целей Experia – расширить представленную на ВAAFЕх экосистему деловой авиации, включив в неё больше производителей, а также операторов наземного обслуживания (FBO), про-

вайдеров ТОиР, и других поставщиков услуг. В список участников выставки 2025 года вошли такие операторы, как VistaJet, TAG Aviation, Amber Jet, Deer Jet и Sino Jet (причём последние три базируются в Китае).

Лекк заявил, что ведутся переговоры с несколькими ведущими производителями бизнес-джетов, которые могут принять участие в выставке. Он отметил, что площадка в Чанги включает в себя большую статическую зону непосредственно рядом с выставочным залом площадью 40000 квадратных футов, что облегчает проведение экскурсий по самолётам для потенциальных клиентов. Experia также хочет привлечь производителей вертолётов и разработчиков новых воздушных судов eVTOL.

Программа конференции ВAAFЕх также будет расширена и включит в себя более конкретные темы, актуальные для отрасли. Например, будут отдельные сессии, посвящённые устойчивому развитию и новым технологиям.

Поскольку компании деловой авиации всё чаще стремятся к прямому контакту с конечными клиентами, Experia наращивает усилия по привлечению состоятельных частных лиц (HNWI). Согласно отчету Wealth Report, подготовленному группой компаний по недвижимости Knight Frank в 2025 году, к 2028 году Азиатско-Тихоокеанский регион станет вторым по величине в мире центром концентрации состоятельных частных лиц, демонстрируя более высокие темпы роста (38,3%), чем Северная Америка (28,1%) и Европа (22,3%).

Тем не менее, страны Азиатско-Тихоокеанского региона, наряду с другими регионами, уже ощущают негативное влияние войны в Иране, и Лек признал, что это может нанести ущерб их экономикам. «Мы не можем игнорировать этот фактор, но смотрим на ситуацию в долгосрочной перспективе», – прокомментировал он. Как и в случае с восстановлением после пандемии COVID-19, Experia считает, что экспоненты выставки не упускают из виду прогнозируемый рост после окончания войны и тот факт, что налаживание отношений и формирование портфеля заказов в этом секторе занимает годы.

В 2025 году на долю посетителей из стран Юго-Восточной Азии пришлось почти 40% от общего числа участников ВAAFЕх. Также наблюдалось заметное присутствие состоятельных китайских клиентов. Experia видит потенциал для роста и в этом сегменте, одновременно используя быстро растущий спрос на частную авиацию в Индии, где в прошлом году к местному флоту было добавлено почти 20 воздушных судов.



## Сообщество бизнес-авиации Центральной Азии собралось на конференции Private Jet Conference by DZUN в Алматы

В середине апреля в Алматы впервые на отраслевой конференции Private Jet Conference by DZUN Central Asia собрались представители операторов, брокеров, производителей воздушных судов, аэропортов, а также компаний, предоставляющих услуги по техническому и наземному обслуживанию из Казахстана и других стран Центральной Азии. В мероприятии также приняли участие компании из Европы, Ближнего Востока и СНГ. Организатором конференции выступила компания DZUN при поддержке ACJ Corporate Jets.

Конференция прошла в фирменном формате DZUN, сочетая официальную деловую программу с выступлениями экспертов и панельными дискуссиями и непринужденную, неформальную атмосферу без галстуков для налаживания деловых контактов и общения.

«У нас много друзей и партнёров в Центральной Азии, и мы внимательно следим за развитием и ростом этого рынка», - сказал Юрий Дзун, основатель DZUN и модератор конференции. «Это позволило нам выбрать подходящее время, место и формат для этого мероприятия. Проанализировав отзывы участников, мы можем с уверенностью сказать, что это был настоящий успех. Такой уверенный старт вдохновляет нас на проведение конференции на регулярной основе, и мы уже планируем следующую встречу на 2027 год».

Участники предприняли одну из первых систематических попыток изучить рынок деловой авиации Центральной Азии – его особенности, проблемы и возможности. Обсуждались такие темы, как чартерные перевозки в регионе, эксплуатация воздушных судов, развитие сетей технического обслуживания и услуг, обеспечение полётов и новейшие

технологии бортовой связи. Участники также воспользовались возможностями для расширения деловых контактов и неформального общения во время перерывов и на вечеринке после мероприятия.

Компания DZUN была основана Юрием Дзуном, профессионалом и энтузиастом в области авиации с обширным опытом работы и связями в отрасли, для предоставления услуг и решений в сфере деловой авиации. В 2024 и 2025 годах DZUN организовала выставку Swiss Private Jets Show – однодневное мероприятие со статической экспозицией воздушных судов в аэропорту Пайерн для профессионалов отрасли и непосредственных клиентов.

Следующим мероприятием DZUN станет Swiss Private Jets Show в Швейцарии, которое пройдет в октябре 2026 года.



## После Пасхи наблюдается всплеск активности, а на Ближнем Востоке – некоторое восстановление

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, спустя восемь недель после начала конфликта между США, Израилем и Ираном появились предварительные признаки стабилизации деловой авиации на Ближнем Востоке: заправка топливом в регионе продемонстрировала самое сильное недельное восстановление с начала конфликта, сократив разрыв с доконфликтным уровнем до менее чем 20%.

В глобальном масштабе на 16-й неделе активность бизнес-джетов показала значительный рост на 10,6% в годовом исчислении, хотя эта неделя совпала с Пасхой в прошлом году, а это значит, что показатель роста несколько завышен, поскольку сейчас сравнивается непасхальная неделя с неделей Пасхи.

Если отвлечься от конфликтной обстановки, то музыкальный и художественный фестиваль Coachella Valley продемонстрировал впечатляющий всплеск спроса в региональном аэропорту имени Жаклин Кохран: за две недели фестиваля было зафиксировано 565 рейсов бизнес-джетов, что почти на 30% выше обычного уровня и на 20% больше, чем во время прошлогоднего мероприятия.

### Глобальная активность бизнес-джетов

В течение 16-й недели (13-19 апреля) глобальная активность бизнес-джетов продемонстрировала уверенный рост на 10,6% в годовом исчислении, а с начала года (1 января - 19 апреля) трафик вырос на 4,7%, что немного выше прошлогоднего показате-

	YOY		
	W16 '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	12.2%	5.5%	2.5%
Europe	15.3%	2.3%	(0.4%)
South America	26.1%	9.4%	4.7%
Asia	(5.2%)	3.7%	3.6%
Middle East	(29.5%)	(18.5%)	5.9%
Africa	(3.0%)	1.1%	0.8%
<b>Global</b>	<b>10.6%</b>	<b>4.7%</b>	<b>2.4%</b>

Тенденции глобальных вылетов бизнес-джетов с начала года (1 января – 19 апреля)

ля в +4,6%, зафиксированного к 12 апреля, и заметно лучше, чем +2,4%, достигнутые за тот же период в 2025 году по сравнению с 2024 годом. В Северной Америке недельный рост составил 12,2%, в Европе – впечатляющие 15,3%, а в Южной Америке продолжился рекордный рост – на 26,1%.

Однако следует отметить, что на 16-й неделе прошлого года отмечалась Пасха, которая обычно приводит к значительному снижению активности бизнес-авиации, а значит, высокие темпы роста в 2026 году отчасти обусловлены благоприятным календарным сравнением, а не исключительным ускорением базового спроса.

Ближний Восток продолжает оказывать давление на глобальную ситуацию. С начала года на трафик бизнес-джетов из стран Ближнего Востока приходится примерно 1,5% от общего объёма перевозок в мире, а значит, тенденция к снижению на 18,5% с начала года в этом регионе замедляет общемировой рост примерно на 0,3%. Спад на 29,5% на 16-й неделе стал девятой неделей подряд снижения в регионе по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Главным развивающимся рынком 2026 года по-прежнему остаётся Южная Америка. В этом регионе Бразилия стала основным драйвером, показав впечатляющий рост на 24% в годовом исчислении и на её долю приходится 27,5% всех вылетов в Южной Америке с начала года. Одних только превосходных показателей Бразилии было бы достаточно для обеспечения роста в регионе на 6,6%, что демонстрирует, насколько доминирующей была её роль в формировании южноамериканской тенденции.

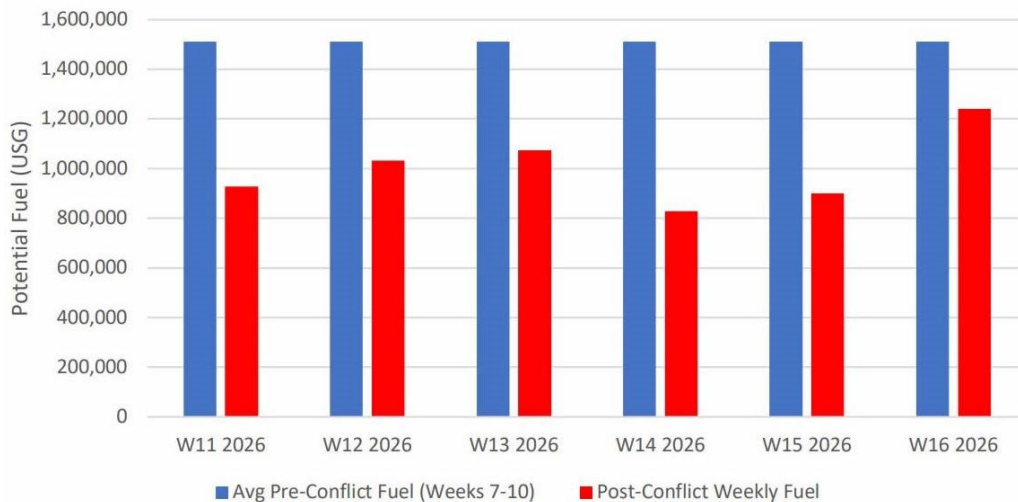
### Еженедельный трекер изменений на Ближнем Востоке

Данные WINGX по заправке топливом позволяют наиболее точно оценить совокупные и еженедельные последствия конфликта для деловой авиации на Ближнем Востоке. На этой неделе используются данные

за 7-10 недели (9 февраля – 8 марта) до начала конфликта. Хотя война началась 28 февраля на 9-й неделе, существенное влияние на цены на авиатопливо начало ощущаться только 9 марта (11-я неделя), а это значит, что 7-10 недели отражают условия работы до того, как топливный шок начал распространяться по рынку. За эти четыре недели средняя еженедельная заправка топливом бизнес-джетов на Ближнем Востоке составила 1,5 млн. галлонов, что задает базовый уровень, относительно которого измеряются последующие недели.

Динамика показателей по неделям, начиная с 11-й недели, свидетельствует об устойчивом и усиливающемся подавлении спроса. Первоначальный шок на 11-й неделе привёл к снижению заправки топливом на 39% по сравнению со средним показателем до конфликта, составив 922 тыс. галлонов, после чего на 12-й неделе наблюдалось частичное восстановление до 1,0 млн галлонов (-32% по сравнению с базовым уровнем), а на 13-й неделе произошло небольшое увеличение до 1,1 млн галлонов (-29%). Затем на 14-й неделе зафиксировано

Avg Middle East Fuel Pre-Conflict vs Post-Conflict Weeks



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

резкое снижение до 827 тыс. галлонов (-45% по сравнению с базовым уровнем), что стало самым слабым показателем за весь период наблюдений. На 15-й неделе было заправлено 899 тыс. галлонов, что на 41% меньше среднего показателя до конфликта. Совсем недавно, на 16-й неделе, наблюдалось небольшое восстановление, показатель вырос до 1,2 млн галлонов, сократив разрыв со средним показателем до конфликта до -18%, что является наименьшим дефицитом, зафиксированным с начала конфликта.

В 11-й неделе объём заправки топливом упал на 39% по сравнению с базовым уровнем, затем на 12-й неделе наблюдалось восстановление на 11% по сравнению с предыдущей неделей, а на 13-й – дальнейшее увеличение на 4%. На 14-й неделе эти достижения были нивелированы резким падением на 23%, после чего на 15-й неделе произошло частичное восстановление на 9%. Наиболее значительное улучшение показателей с начала конфликта было зафиксировано на 16-й неделе, когда объём заправки топливом вырос на 38% относительно 15-й недели. Главный вопрос, который стоит перед 17-й неделей, – является ли это подлинным поворотным моментом или ложным восстановлением.

Middle East Fuel Week-on-Week Since Start of Conflict



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

### **Коачелла 2026: в аэропорту зафиксирован 30-процентный рост трафика бизнес-джетов**

В этом году музыкальный и художественный фестиваль Coachella Valley привлёк в долину Коачелла заметный рост числа пассажиров бизнес-джетов. Региональный аэропорт имени Жаклин Кохран (KTRM), являющийся основным аэропортом для частных и чартерных рейсов, обслуживающих фестиваль, и расположенный всего в 15 минутах езды от места проведения, зафиксировал за две недели проведения мероприятия (6-19 апреля) 565 рейсов бизнес-джетов.

При среднем базовом показателе в 442 вылета за две недели, зафиксированном в аэропорту KTRM за первые 14 недель 2026 года, фестиваль продемонстрировал рост почти на 30% по сравнению с обычным уровнем, подтвердив статус Коачелла-фест как одного из наиболее значимых факторов роста спроса на бизнес-джеты в весеннем календаре. Для сравнения: во время Коачелла

2025 в аэропорту KTRM было зафиксировано всего 470 вылетов, что означает, что в этом году мероприятие прошло на 20% активнее, чем в прошлом, – заметное ускорение, свидетельствующее о растущем спросе на частную авиацию в период проведения фестиваля.

**Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует:** «Глобальные показатели на этой неделе выглядят многообещающими, хотя сравнение с пасхальным календарём несколько завышает их, но базовый спрос остаётся стабильным. Главным событием стал фестиваль Коачелла, где региональный аэропорт имени Жаклин Кохран был на 20% более загруженным по сравнению с прошлым годом, и почти на 30% превысил свой обычный двухнедельный базовый уровень. На Ближнем Востоке заправка топливом сейчас находится на самом близком к доконфликтному уровню с момента начала войны, но в регионе уже девять недель наблюдается снижение по сравнению с прошлым годом».



## TITAN Aviation Fuels отмечает дефицит авиатоплива для бизнес-операторов

Компания TITAN Aviation Fuels из Женевы на выставке AERO Friedrichshafen 2026 обратила пристальное внимание на растущие проблемы с поставками авиационного топлива в Европе, одновременно изложив меры поддержки операторов в период значительного рыночного напряжения. Большая часть поставок авиационного топлива в Европу импортируется из Ближнего Востока. Сохраняющиеся геополитические риски и риски для морской безопасности угрожают стабильности этих маршрутов поставок.

Дэниел Кётцер, генеральный директор Titan Aviation Fuels, отметил, что сейчас самая большая проблема для всей отрасли проста – доступность. Поставщики находятся под реальным давлением, чтобы выполнить контракты, которые в текущих рыночных условиях в некоторых случаях уже невыполнимы. Это уже создает дефицит, и с наступлением пика летнего сезона в Европе ситуация может значительно усложниться. «Если в ближайшие месяцы не удастся гарантировать безопасность судоходных маршрутов, мы ожидаем дальнейших сбоев», - добавил Кётцер. «Это имеет серьезные последствия для деловой и гражданской авиации, особенно с учетом того, что поставщики отдают приоритет заправке коммерческих регулярных рейсов. Мы используем ИИ для создания более плавной и предсказуемой среды поставок», - объясняет Кётцер. «Но мы никогда не исключаем человеческий фактор. Наши отношения с клиентами и поставщиками остаются важнейшим компонентом нашего бизнеса».

Несмотря на масштабные сбои, Titan Aviation Fuels поддерживает стабильные поставки своим клиен-

там, подтверждая свою основную приверженность надёжности. Компания использует передовые технологии, включая системы на основе искусственного интеллекта (ИИ), для оптимизации своей международной сети поставок и прогнозирования сбоев до того, как они повлияют на клиентов. В то же время компания подчёркивает, что технологии дополняют, а не заменяют человеческие отношения, лежащие в основе её деятельности.

Наряду с проблемами поставок, отрасль продолжает адаптироваться к регламенту ReFuelEU Aviation и постепенному внедрению устойчивого авиационного топлива. «После сложного начала мы сейчас видим лучшее согласование действий в отрасли», - говорит Кётцер. «Меры по использованию 2% SAF получили более широкое признание – даже в аэропортах, где SAF физически отсутствует в топливной цепочке».

Сложность административных процессов остаётся ключевой проблемой, особенно в отношении отчётности о соответствии требованиям, но Кёт-

цер ожидает существенных улучшений в 2026 году по мере стандартизации процессов. Titan активно способствует развитию экосистемы SAF. Будучи членом Международной организации по сертификации устойчивого развития и выбросов углерода (ISCC), компания тесно сотрудничает с партнёрами для обеспечения как роста рынка SAF, так и целостности сертификации устойчивого развития. Для поддержки клиентов Titan также разработала внутреннее приложение для эффективной обработки и управления сертификатами SAF, упрощая соблюдение требований и повышая прозрачность.

«Наша цель – сделать внедрение SAF максимально простым для наших клиентов», - поясняет Кётцер. «Это означает не только обеспечение поставок, но и гарантирование эффективного процесса сертификации и отчётности. Это решающий момент для поставок авиационного топлива в Европе. Впереди нас ждут серьезные вызовы, но также и возможность построить более устойчивую и жизнеспособную систему. Компания Titan стремится внести свой вклад в решение этой проблемы».



## Страсти по милям: American Airlines и TLC Jet запустили совместную программу лояльности

Программы лояльности авиакомпаний находятся на вершине иерархии потребностей в деловых поездках. Они превосходят программы лояльности отелей, предпочтительнее проката автомобилей и парковочных мест в аэропорту. Дело не только в авиамиях. Как сказал бы психолог Маслоу, разные уровни статуса удовлетворяют потребности пассажиров в самоуважении и самореализации. В более практическом плане, доступ к лучшим залам ожидания в аэропорту, большому количеству бесплатного багажа и автомобилю у выхода на посадку вы получаете только за многочасовые перелёты. Это не просто оплата еженедельных покупок в супермаркете кредитной картой.

American Airlines изобрела первую программу лояльности авиакомпаний в 1981 году. Она сработала. На прошлой неделе авиакомпания объявила о новом соглашении с TLC Jet, флоридским оператором и брокером чартерных рейсов, в рамках которого вы получаете мили AAdvantage и баллы уровня при полётах на бизнес-джете. Другие чартерные компании и авиакомпании должны последовать этому примеру.

«Современные путешественники стремятся к более премиальным впечатлениям», - говорит Стив Джонсон, вице-председатель и директор по стратегии American Airlines. «Мы стремимся изучать но-

вые способы повышения качества обслуживания наших клиентов как в предоставляемых нами услугах, так и в услугах наших партнёров».

Существует тенденция чрезмерно упрощать представление о пользователях бизнес-джетов и делить их на категории, вместо того чтобы рассматривать их как серию пересекающихся диаграмм Венна. Владельцы бизнес-джетов, как правило, также владеют долями в джетах, покупают абонементы на частные рейсы и часто заказывают чартерные рейсы. Именно поэтому крупные компании по управлению воздушными судами являются одними из крупнейших в мире брокеров чартерных рейсов. Хотя владельцы редко летают коммерческими рейсами, большинство клиентов чартерных рейсов также являются важными клиентами авиакомпаний.

«Около 90% наших участников говорят, что летают коммерческими рейсами», - говорит Дуг Голлан, основатель Private Jet Card Comparisons. «Их главная причина полётов частными самолётами – экономия времени. Если есть прямой рейс авиакомпании, они часто им пользуются».

Вот почему программы лояльности так важны. Сейчас большинство авиакомпаний начисляют баллы в зависимости от потраченных долларов, но раньше небольшая группа путешественников, одержимых статусом, совершала «рейсы за баллами». Они проводили выходные, совершая пересадки на рейсы в Тимбукту, не покидая аэропорты, чтобы сохранить свой статус. Одна из главных проблем для авиакомпаний, предлагающих только бизнес-класс (таких как Eos и Maxjet, которые



были запущены и потерпели неудачу), заключалась в том, что пассажиры бизнес-класса были лояльны к своим программам лояльности. Продукт был хорош, но клиенты не хотели терять свой существующий статус в авиакомпании.

Программы лояльности также имеют решающее значение для авиакомпаний. Консалтинговая компания On Point Loyalty оценивает программу SkyMiles компании Delta Air Lines в \$31 млрд. Общая рыночная капитализация авиакомпании составляет около \$46 млрд. Во время пандемии COVID-19 American, Delta и United вместе привлекли \$26 млрд за счет секьюритизации своих программ. Программы лояльности для часто летающих пассажиров также являются самым безопасным видом долговых обязательств, когда авиакомпания объявляет о банкротстве, поскольку авиакомпании не хотят терять этих пассажиров.

Компания TLC Jet надеется, что мили AAdvantage (извините за все ужасные названия, которые авиакомпании используют для программ лояльности и баллов) дадут ей преимущество перед другими брокерами. Она надеется, что клиенты American Airlines будут использовать их для накопления миль и статуса.

В прошлом предпринимались попытки перекрёстного маркетинга деловой авиации и авиакомпаний. Такие авиакомпании, как Air France и Lufthansa, экспериментировали, но тихо закрыли свои программы. Многие авиакомпании также вели переговоры с производителями и брокерами о запуске подобных программ.

Одной из причин, по которой Delta Air Lines инвестировала в Wheels Up, было желание сохранить своих самых важных клиентов (участников программы SkyMiles Medallion) в рамках одной авиационной группы. Интеграция двух компаний была отложена из-за COVID-19 и реструктуризации Wheels Up (в которую Delta снова инвестировала). Сейчас есть признаки того, что это работает.

«Мы пока только начинаем осваивать этот рынок. Несмотря на то, что мы ежегодно увеличиваем объёмы продаж на 30-35%», - сказал Джордж Мэттсон, генеральный директор Wheels Up, в интервью CJI, говоря о перекрёстных продажах. «Каков потенциальный рынок? Каков целевой рынок среди этих клиентов? Он очень велик, и это даже не включает партнёров по совместным предприятиям по всему миру, у которых также есть корпоративные клиенты и другие возможности. Мы действительно находимся на старте. Впереди ещё много лет, чтобы развивать эти широкие коммерческие отношения с Delta».

Участники Wheels Up могут получить статус Delta Diamond Medallion, потратив \$100000 на рейсы, выполняемые Wheels Up. Вы можете получить тот же статус, потратив меньше на рейсы Delta.

Архитектором объединения TLC и American является Джастин Файрстоун, основатель и президент TLC Jet. Он также был одним из основателей Wheels Up. Файрстоун запустил TLC Jet в мае 2025 года при поддержке семейного офиса 313 Equity Partners. Семейный офис уже владел компанией Toledo Jet, занимающейся техническим

обслуживанием самолётов. В 2025 году он приобрел Privaira, компанию, работающую по правилам Part 135 и Part 91.

Файрстоун хочет, чтобы TLC вошла в десятку крупнейших операторов бизнес-джетов к 2030 году. «Это партнёрство объединяет два мира – гибкость и эффективность частных полётов с TLC Jet и глобальный охват American Airlines», - говорит Файрстоун. «Теперь наши общие клиенты могут оптимизировать каждый потраченный доллар, будь то частные или коммерческие рейсы, наслаждаясь при этом улучшенным качеством обслуживания».

Клиенты TLC Jet получают одну милю AAdvantage за каждый потраченный доллар. И, что особенно важно, то же самое относится к бонусным баллам. Перелёт туда и обратно из Скоттсдейла в Аспен практически гарантирует вам статус AAdvantage Gold.

Эта сделка инновационна, но American Airlines – лишь вторая авиакомпания в альянсе OneWorld, предлагающая баллы и мили за полёты на бизнес-джетах. Qatar Airways запустила Qatar Executive в 2009 году. На прошлой неделе компания получила свой десятый G700. Будучи дочерней компанией, на 100% принадлежащей Qatar Airways, Qatar Executive с самого начала была полностью интегрирована с авиакомпанией. Это включает в себя и её программу вознаграждений. За каждый потраченный доллар вы получаете четыре балла Avios, а также статус участника программы Qatar Privilege Club Platinum. Если вы щедры, Qatar Airways позволяет поделиться своими баллами Avios с другими пассажирами на вашем рейсе.

## Как ИИ борется с незаконными и небезопасными чартерными рейсами

По мере того, как деятельность по организации незаконных чартерных рейсов становится всё более изощренной благодаря использованию технологических инструментов, искусственный интеллект (ИИ) может оказаться новой мощной линией защиты, которая поможет обеспечить законность чартерных операций и их соответствие всем правилам безопасности.

Недавние сообщения в СМИ указывают на то, что некоторые операторы в частных группах в мес-

сенджерах предлагают места на чартерных рейсах. Незаконным чартером считается любой платный рейс, не имеющий надлежащих сертификатов безопасности.

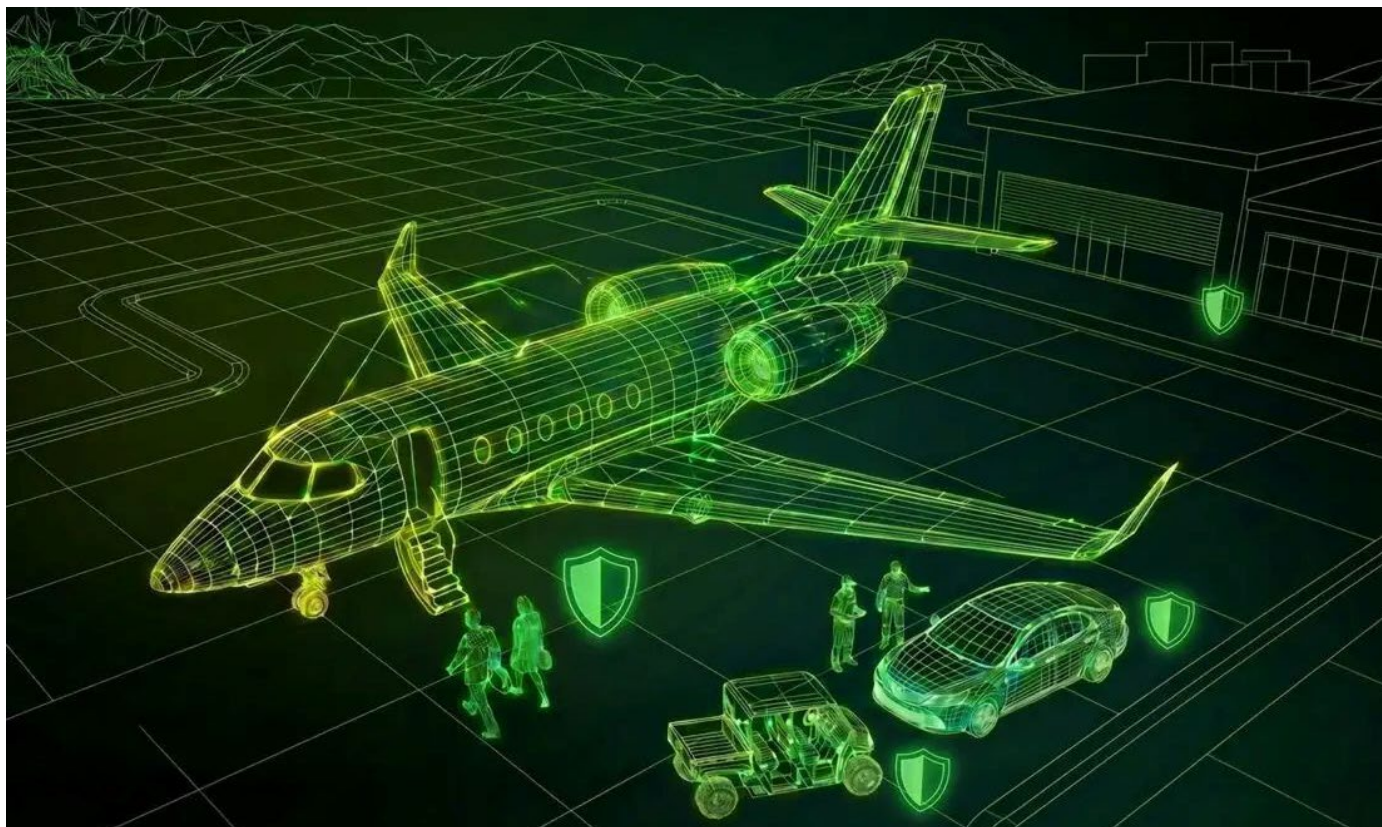
«Незаконные чартерные рейсы представляют серьезную угрозу безопасности для пассажиров», - заявил представитель FAA в интервью NBAА. «Важно, чтобы люди проверяли легитимность своего чартерного оператора перед бронированием рейса, и у FAA есть инструменты, которые помога-

ют пассажирам это сделать. Законные чартерные рейсы требуют более высокого уровня подготовки и квалификации пилотов FAA, соблюдения правил технического обслуживания воздушных судов и правил эксплуатационной безопасности».

Бен ван Никерк, заместитель председателя Комитета по внутренним операциям NBAА, сказал, что цифровые коммуникации значительно повлияли на то, как ведётся бизнес. «Если раньше всё зависело от знакомств, то нынешние многочисленные мессенджеры обладают масштабом и скоростью и за последнее десятилетие выросли в геометрической прогрессии», - сказал он. «Они могут, например, мгновенно и конфиденциально связать пользователя в Миннеаполисе с провайдером услуг во Флориде, и распространились как лесной пожар».

Джейкоб Баумлер, основатель и генеральный директор CoachAir Aviation Intelligence, так сформулировал проблему: «Незаконные операторы создают три основных риска: небезопасные полёты, потенциальную ответственность и ущерб репутации отрасли. Эти операторы часто экономят на техническом обслуживании, лимитах рабочего времени пилотов и страховании. Я лично видел, как скрытые риски в чартерных перевозках создают проблемы для пассажиров, операторов и регулирующих органов».

Баумлер отметил, что ИИ может обеспечить прозрачность в режиме реального времени, более жёсткий контроль и более быстрое реагирование. Его компания разрабатывает платформу для проверки каждого полёта в режиме реального времени путём перекрестной проверки данных FAA и DOT,



баз данных страховщиков, журналов технического обслуживания и записей операторов. «Каждое решение подтверждается данными из источника достоверной информации и создаёт готовые к проверке регулирующими органами аудиторские следы», - сказал он. «Что касается финансовой стороны, то платежи с использованием эскроу-счётов обеспечат движение средств только после подтверждения соответствия требованиям. Цель состоит в предотвращении мошенничества, повышении прозрачности и сокращении времени выполнения критически важных задач с часов до минут».

Платформа CoachAir предназначена для перекрёстной проверки операторов, воздушных судов, квалификации экипажа и страхования перед бронированием рейса. Если информация отсутствует или не соответствует действительности, система пометит транзакцию и остановит её.

«Хотя ни одно решение не может устранить всех несоответствующих операторов, ИИ уменьшает возможности, которые они используют, и значительно затрудняет мошенничество, делая соблюдение требований практически автоматическим», - сказал Баумлер. «Незаконные чартерные рейсы – это проблема эпических масштабов. Она обходится отрасли в миллиарды долларов и ставит под угрозу жизни людей. Объединяя ИИ-проверку с платежами, обеспеченными эскроу-счётами, мы создаём основу для более безопасной и прозрачной отрасли».

Баумлер уверен, что пользователи платформы по-

лучат конкурентное преимущество, а регулирующие органы – столь необходимый инструмент контроля. «В конечном итоге мы получим более безопасную, заслуживающую большего доверия и более соответствующую требованиям авиацию», - сказал он.

Работать легально непросто, и операторы могут нарушать правила, даже не замечая этого. «Во-первых, некоторые операторы, работающие по Part 91, могут непреднамеренно заходить на территорию Part 135 и нарушать правила», - сказал ван Никерк. «Произошла массовая утечка мозгов, и операторам, возможно, придется полагаться на новичков в авиации, которым не хватает многолетнего опыта для управления отделами. Эти новые менеджеры могут не обладать необходимым юридическим и комплаенс-опытом для интерпретации правил, что увеличивает вероятность непреднамеренного нарушения».

Для тех, кому нужна помощь, ван Никерк сказал, что Комитет NБAA по внутренним операциям готов предоставить эффективные инструменты и необходимые рекомендации. «Ежегодный опрос NБAA по лётным отделам Part 135 неоднократно показывал, что именно в вопросах регулирования наши члены нуждаются в наибольшей помощи», - сказал он.

В целом, FAA заявляет, что применяет проактивный подход к использованию ИИ. «Мы используем машинное обучение и языковое моделирование для анализа отчётов об инцидентах и обработки

множества источников данных с целью выявления тем и областей риска», - заявил представитель FAA.

Другие области применения включают в себя расширенную аналитику для оценки рисков в национальной системе воздушного пространства. «Мы также изучаем, где ИИ может быть более эффективным, например, в использовании больших языковых моделей для обработки больших текстовых наборов данных», - сказал представитель. «Эксперты FAA в данной области играют важную роль в нашей миссии по надзору и обеспечению безопасности, и это никогда не изменится».

Тем не менее, брокеры «не подлежат надзору или юридически обязательным стандартам, и поэтому у них может быть слабая позиция на рынке, непрозрачные денежные потоки и, следовательно, значительно сниженная обнаруживаемость», - сказал ван Никерк, добавив, что хотел бы, чтобы ИИ получал доступ к общедоступным записям ADS-B и сравнивал полёты со списком сертифицированных FAA операторов воздушных судов.

«Тогда можно будет выявлять подозрительную активность, и FAA сможет сосредоточиться на этих недобросовестных операторах и принимать решительные меры, когда будет обнаружено, что они не соблюдают правила», - пояснил ван Никерк. «У FAA уже есть дорожная карта по обеспечению безопасности с помощью ИИ, и, возможно, такую систему можно было бы интегрировать в этот подход. Однако я хотел бы, чтобы частный сектор подключился и предоставил такую услугу отрасли».

## Самолёт недели

Оператор/владелец: **Dala Air**

Тип: **Pilatus PC-12 NGX**

Год выпуска: **2023 г.**

Место съёмки: **апрель 2026 года, Almaty - UAAA, Kazakhstan**



Фото: Дмитрий Петроченко