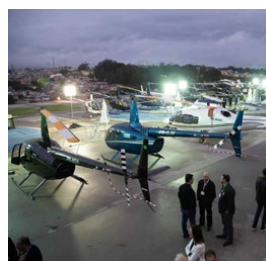
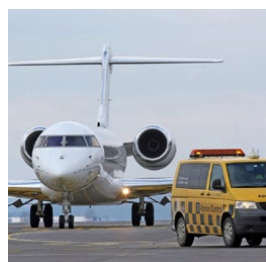
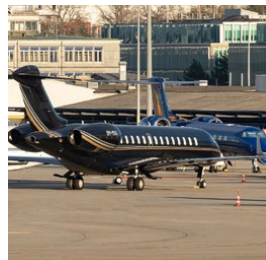




Согласно данным JetNet, опубликованным ЕВАА, на конец февраля 2026 года в Европе базировалось 3982 деловых самолёта. Наибольшее количество из них (1042 самолёта и 26,1% от общего числа) составляли тяжёлые бизнес-джеты, за ними следовали лёгкие джеты (1013/25,5%), однодвигательные турбовинтовые самолёты (787/19,8%), двухдвигательные турбопропы (585/14,8%), средние джеты (471/11,9%) и бизнес-лайнеры (84/2,1%). Все подробности читаем в этом выпуске.

Когда пришла война с Ираном, европейская бизнес-авиация уже была слаба. Если посмотреть на ситуацию с позитивной стороны, деловая авиация в Европе может утешиться тем фактом, что экологические активисты и другие лоббисты, выступающие за прямые действия в защиту окружающей среды, похоже, утратили интерес к вторжению в аэропорты с целью нанесения ущерба бизнес-джетам. Два-три года назад это было очень модно, и теперь циники могут прийти к выводу, что европейские правительства делают то же самое, что и Грета Тунберг и её соратники-экоактивисты, пытаясь задушить этот сектор с помощью якобы дискриминационных налогов и мер, таких как программа ReFuelEU по обязательному использованию экологически чистого авиационного топлива (SAF).

Согласно отчёту Международной ассоциации авиадилеров (IADA) за первый квартал, вторичный рынок деловых воздушных судов продолжает процветать: увеличивается количество заключённых сделок, сокращается время продажи и стабилизируются цены. IADA отметила, что в первые три месяца 2026 года рынок деловой авиации оставался «фундаментально сильным», что подтверждается как данными о сделках, так и мнением отрасли. Спрос продолжает опережать предложение, а ожидания на оставшуюся часть года остаются оптимистичными.



Несмотря на ухудшение экономических перспектив, активность остаётся высокой

WINGX: На этой неделе мы наблюдали снижение активности в глобальном масштабе, при этом Северная Америка сократила свою активность, а Ближний Восток по-прежнему значительно отстаёт от довоенного уровня

стр. 21

IADA: в первом квартале вторичный рынок процветает

Согласно отчёту Международной ассоциации авиадилеров (IADA) за первый квартал, вторичный рынок деловых воздушных судов продолжает процветать: увеличивается количество заключённых сделок, сокращается время продажи и стабилизируются цены

стр. 23

Европейская бизнес-авиация уже была слаба, когда пришла война

Если отбросить политические аспекты, то прогресс деловой авиации в Европе легко может разочаровать. Ричард Кое, управляющий директор WingX Advance, специализирующейся на анализе данных, недавно назвал среднегодовой темп роста в 2% «откровенно жалким»

стр. 24

Сезон авиасалонов в Сан-Паулу открывается выставкой HeliXP

Сезон авиасалонов в Сан-Паулу стартовал на этой неделе выставкой HeliXP. Следующее событие в календаре – Catarina Aviation Show – пройдёт с 21 по 23 мая. Последнее и самое давнее по своей истории мероприятие сезона – выставка LABACE – пройдет с 4 по 6 августа в аэропорту Кампу-ди-Марти

стр. 27

Минтранс создаёт суверенную систему поддержания лётной годности гражданских воздушных судов

Минтранс разработал проект новых федеральных авиационных правил, направленных на создание суверенной системы поддержания лётной годности гражданских воздушных судов, сообщило министерство.

Правила могут вступить в силу с 1 марта 2027 года, сейчас проект вынесен на общественное обсуждение. Нововведения направлены на создание прозрачной и эффективной системы контроля лётной годности воздушных судов, повышение уровня безопасности полётов и унификацию процедур технического обслуживания в гражданской авиации.

Как пояснило министерство, документ вводит дифференцированную систему требований, учитывающую максимальную взлётную массу воздушных судов и специфику их эксплуатации. Среди

основных нововведений – обязательная оперативная отчётность: владельцы и эксплуатанты обязаны информировать уполномоченные органы о любых состояниях авиационной техники, создающих угрозу безопасности полётов, при этом срок направления уведомления должен составлять не более 72 часов с момента выявления проблемы.

Также вводятся единые стандарты документации, регламентирован порядок ведения бортовой документации в бумажном и электронном виде с гарантией неизменности данных и возможности аудита.

Кроме того, усиливается контроль техобслуживания. Процедуры утверждаются с учетом конструктивных и эксплуатационных особенностей каждого типа воздушных судов. Как говорится в сообщении, проект также предусматривает повышенные квалификационные требования. «Руководители подразделений по поддержанию лётной годности должны иметь высшее техническое образование в сфере гражданской авиации, стаж работы не менее пяти лет, свободно владеть языком технической документации, знать конструкцию воздушных судов и уметь работать с эксплуатационными материалами», - поясняет министерство.

«После завершения масштабного процесса перевода воздушных судов в национальный реестр, Россия берёт курс на построение независимой, технологически зрелой системы поддержания лётной годности. Новые правила призваны выстроить единый национальный контур контроля и обеспечить долгосрочную безопасность гражданской авиации в условиях технологической и регуляторной самостоятельности», - отмечает Минтранс.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLJPHX



Джет Порт

Textron Aviation планирует расширение европейского центра запчастей

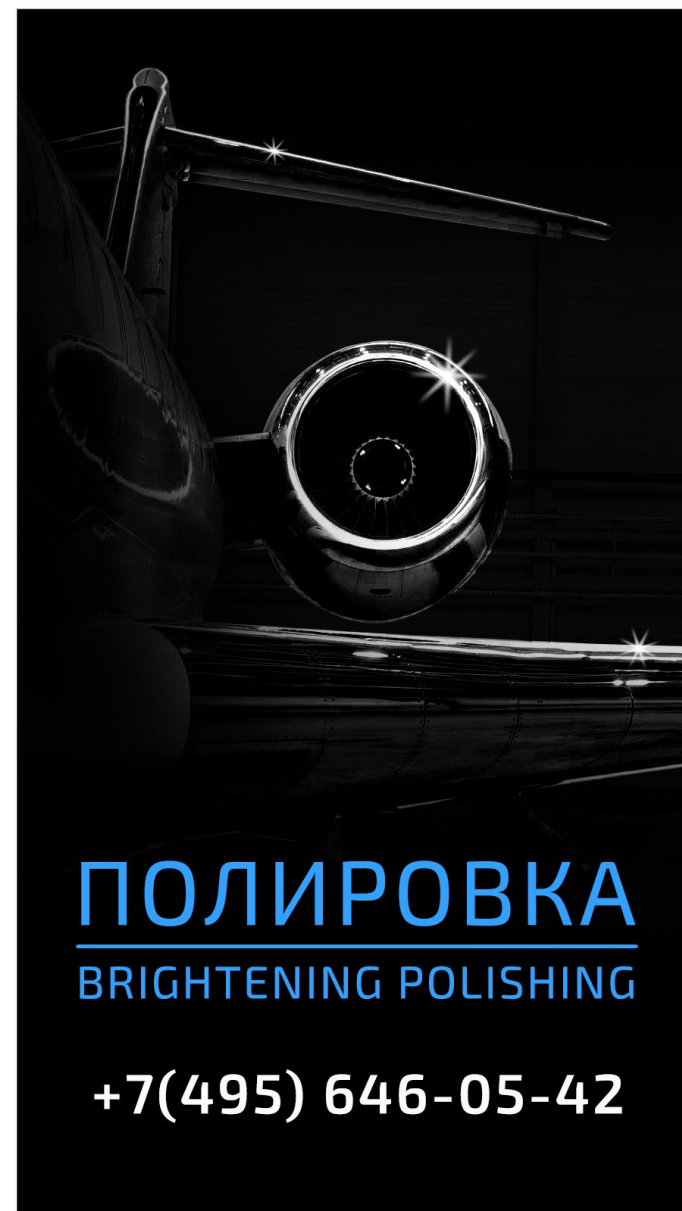
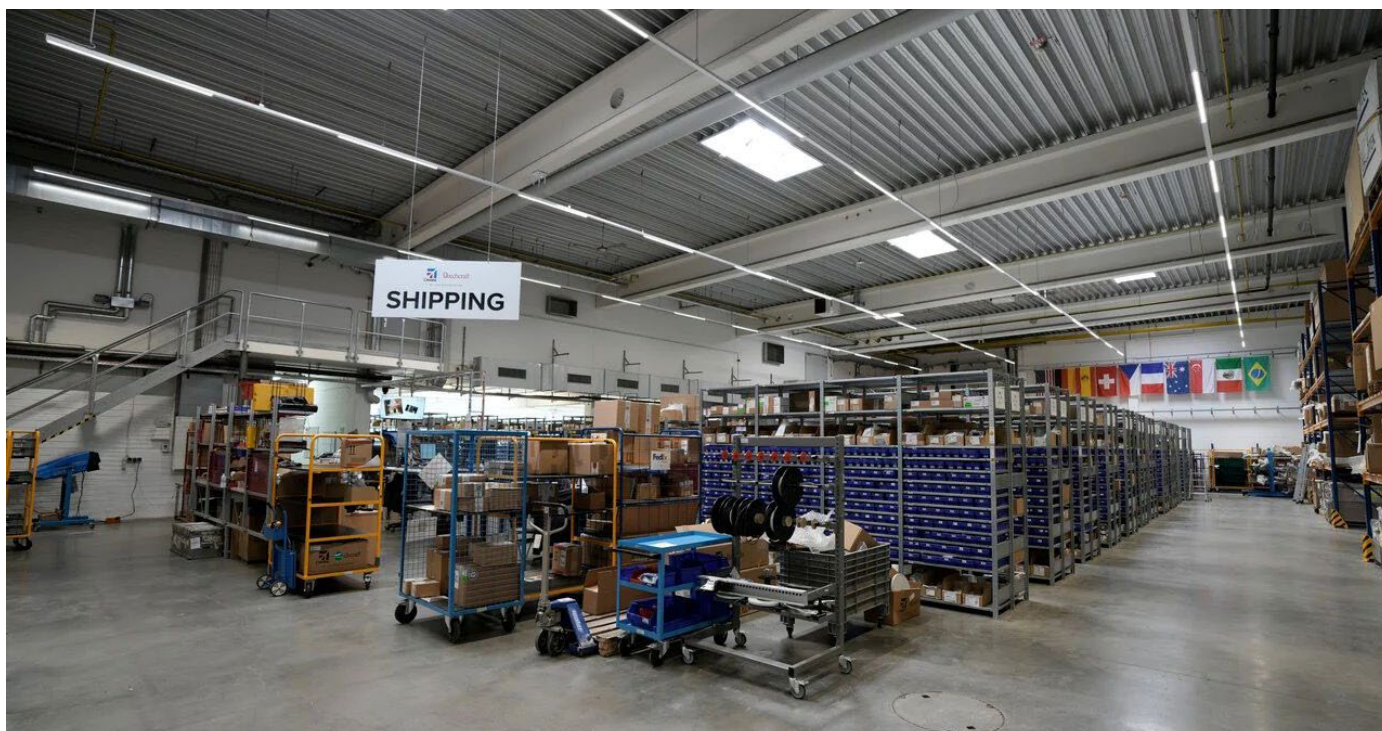
Компания Textron Aviation в этом году расширит на 50% свой европейский распределительный центр запчастей в Дюссельдорфе, Германия, добавив к площади объекта около 1000 кв.м. Производитель из Уичиты заявил, что это расширение позволит дополнительно хранить около 5000 запчастей и повысит эффективность выполнения заказов для клиентов по всей Европе.

Расширение позволит местной команде поддержки расти и расширять возможности по масштабированию операций для удовлетворения европейского спроса. По словам компании, расширение обеспечит более быстрый доступ к критически

важным запчастям для клиентов по всему региону.

Подразделение Textron Aviation Aftermarket Parts and Distribution управляет глобальной сетью из семи центров распределения запчастей и 17 складов. Организация хранит более 150000 уникальных артикулов запчастей и насчитывает более 600 специалистов по всему миру.

Европейский центр более десяти лет оказывает поддержку региональным клиентам. Компания заявила, что расширение подтверждает её приверженность поддержке клиентов и дальнейшему росту послепродажного обслуживания в Европе.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Поставки Gulfstream достигли рекордных показателей в первом квартале

Компания Gulfstream Aerospace зафиксировала рекордный показатель поставок в первом квартале: заказчикам было передано 38 бизнес-джетов (31 крупногабаритный и семь суперсредних G280), сообщил во время телефонной конференции с инвесторами Дэни Дип, президент материнской компании General Dynamics. Для сравнения, за тот же период прошлого года было поставлено 36 самолётов (30 с большой кабиной и шесть G280).

По словам Дипа, аэрокосмическое подразделение (Gulfstream и Jet Aviation) показало «очень хорошие» результаты в этом квартале. Выручка подразделения выросла на 8,4% в годовом исчислении, до \$3,279 млрд, а прибыль взлетела на 14,1%, до \$493 млн. Объём портфеля заказов в квартале составил \$3,843 млрд, что соответствует соотношению заказов к поставкам 1,2:1. Общий портфель заказов вырос до \$22,267 млрд по состоянию на

31 марта – примерно на \$500 млн больше, чем в предыдущем квартале, и примерно на \$3,3 млрд больше, чем годом ранее.

Несмотря на высокие объёмы продаж, Дип отметил, что война в Иране замедлила поступление некоторых заказов на самолёты Gulfstream к концу первого квартала, хотя, по его словам, отрасль бизнес-джетов остаётся «устойчивой». Он также выразил обеспокоенность по поводу поставок G280, который производится в Тель-Авиве на заводе Israel Aerospace Industries, из-за проблемы с рабочей силой, вызванной призывами на военную службу в связи с войной.

Тем не менее, Дип ожидает, что поставки во втором квартале будут аналогичны поставкам в первом квартале, а в третьем и четвёртом кварталах поставки будут расти. Он также сообщил, что 25-й G800 будет передан заказчику во втором квартале.



Jetport Interiors

Решения,
создающие
стиль

→

jetport-interiors.tech

Резкий рост стоимости Jet-A поднимает вопросы цен на SAF

Пока цены на сырую нефть колеблются на уровне более \$100 за баррель, некоторые представители отрасли размышляют о том, как это отразится на экологически чистом авиатопливе (SAF) и о том, сможет ли цена на нефть так сильно вырасти, чтобы нивелировать разницу в ценах между ними.

С начала войны с Ираном средняя цена за галлон авиатоплива в США выросла более чем вдвое, в то



время как в Европе она достигла рекордных значений, при этом стоимость очищенного Jet-A превысила \$250 за баррель.

«Возникает соблазн провести прямую связь между высокими ценами на нефть и моментом, когда SAF внезапно «выигрывает» по себестоимости», - сказала Эмили Тоблер, менеджер программы устойчивого развития 4Air. «В экстремальном сценарии, когда цена на нефть утроится, мы можем увидеть различные цены на авиационное топливо, приближающиеся к \$15-19 за галлон на некоторых рынках, но эти цены будут отражать крайние перебои, дефицит и нормирование, а не здоровый рынок, где ценовой паритет между SAF и обычным авиатопливом внезапно меняется».

Она отметила, что в Европе, где в соответствии с требованиями должно использоваться SAF, цена на чистое, несмешанное SAF росла медленнее, чем на топливо Jet-A. До начала боевых действий цена на чистое SAF составляла менее \$7 за галлон, но к концу марта выросла до \$8,50 за галлон. «Зеленая премия», разница в цене между Jet-A и смешанным SAF, за этот период сократилась на 30%.

Однако, как объяснила Тоблер, хотя конечной целью является переход на 100% SAF, маловероятно, что в ближайшее время оно станет дешевле обычного топлива. «Более уместно сформулировать это не как вопрос „когда SAF станет дешевле“, а какова роль SAF в обеспечении топливной устойчивости?» - сказала она изданию AIN. «По мере роста цен на авиатопливо появляется новая возможность для возобновляемого топлива».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

Bombardier внедряет ИИ

CoLab AI Inc. объявила о многолетнем многомиллионном соглашении с Bombardier о внедрении решений в области искусственного интеллекта, которые будут поддерживать процессы проектирования и производства бизнес-джетов. Благодаря сотрудничеству с CoLab, Bombardier будет использовать ИИ для стимулирования инноваций на протяжении всего цикла разработки продуктов, что позволит сократить сроки и добавить передовые возможности на основе ИИ к существующим процедурам.

Уникальный подход CoLab к разработке ИИ фокусируется на выявлении внутренних знаний компании, чтобы помочь инженерам принимать решения. Один из примеров – извлечённые уроки: в передовом производстве инженеры часто проводят ретроспективы по завершении программы, чтобы проанализировать, чему они научились и как они могут улучшить результаты будущих программ. С помощью CoLab компания Bombardier будет автоматически фиксировать извлечённые уроки, а затем использовать искусственный интеллект и машинное обучение для их повторного применения именно тогда, когда это будет важно в будущих программах.

Адам Китинг, генеральный директор и соучредитель CoLab, говорит: «В конечном итоге все будут использовать ИИ. Поэтому вопрос, который стоит перед нами: как нам внедрить ИИ таким образом, чтобы наши конкуренты не смогли его повторить? Для инженерных команд ответ часто кроется в их знаниях: ваши самые опытные инженеры обладают глубоким пониманием потребностей клиентов и технических компромиссов».

Piaggio получила первый заказ на Avanti NX

Компания Piaggio Aerospace получила первого заказчика на P.180 Avanti NX. Неназванный клиент заказал две машины. Самолёты будут поставлены в бизнес-конфигурации представительского класса с модулями для носилок для переоборудования в санитарный вариант.

Представленный в конце февраля, Avanti NX получит обновления систем, включая авионику, а также новые элементы интерьера и улучшенную техническую поддержку. Презентация состоялась менее чем через год после смены владельца и выхода компании из банкротства после многолетнего

процесса. Компания Piaggio заявила, что самолёт станет «рабочей площадкой» для изучения новых концепций и целенаправленной модернизации.

«Мы гордимся тем, что так скоро после презентации самолёта подписали контракт на продажу Avanti NX», - сказал генеральный директор Piaggio Aerospace Джованни Томассини. «Возвращение на Aero Friedrichshafen после долгого перерыва и подписание контракта на два самолёта демонстрирует, что при поддержке Ваукаг мы уверенно возвращаемся на авиационный рынок».



AirTaxi Express покупает P2006T NG

Для удовлетворения растущего спроса на доступные, быстрые и недорогие региональные перевозки, AirTaxi Express выбрала двухдвигательный Tecnam P2006T NG для своих коммерческих полётов по всей Европе. Первоначально AirTaxi Express успешно начала свою деятельность в сфере аэротакси в Германии, используя сверхлёгкий самолёт для полётов по правилам визуальных полётов (VFR) Tecnam P92 Echo MKII.

Учитывая рыночный спрос, компания теперь расширяет свои возможности с помощью P2006T NG, который будет эксплуатироваться в соответствии с немецким сертификатом эксплуатанта (АОС). Это знаменательное обновление позволяет AirTaxi Express предлагать своим клиентам надёжные всепогодные полёты по приборам (IFR) по всему европейскому континенту.

Tecnam P2006T NG выделяется как самый экономичный двухдвигательный самолёт на рынке для коммерческих полётов по приборам. Для AirTaxi Express эти исключительно низкие эксплуатационные расходы напрямую приводят к доступным ценам для пассажиров.

В операционном плане P2006T является хорошо зарекомендовавшей себя платформой в авиационном сообществе, что означает, что большое количество пилотов уже прошли обучение на этом самолёте, что упрощает набор персонала и интеграцию экипажа для оператора.

Французская SD Aviation приобрела самолёты Citation для программы Frax

Французская чартерная компания SD Aviation разместила на выставке Aero Friedrichshafen 2026 заказ на два самолёта Cessna Citation M2 Gen3 и один CJ3 Gen2, сообщила Textron Aviation. Оператор воздушных судов также подписал опцион на три дополнительных неуказанных лёгких бизнес-джета.

Джеты Citation будут использоваться для поддержки новой программы совместного владения SD Share, предлагающей полёты на самолётах, базирующихся в Париже и на Лазурном берегу в Каннах. Программа запущена в рамках партнёрства между Groupe Dubreuil и SD Aviation, которая не раскрыла подробности условий.

Поставки Citation M2 Gen3 и CJ3 Gen2, как ожидается, начнутся в 2027 году. Компания SD Aviation, базирующаяся в Ла-Рош-сюр-Йон на западе Франции, уже предлагает льготные условия чартерных рейсов в рамках своей программы членства Club Entreprise.

По данным Textron Aviation, лёгкие бизнес-джеты подойдут для чартерных рейсов по Европе, соединяя Париж со столицами, такими как Лиссабон, Афины и Копенгаген. SD Aviation эксплуатирует два двухдвигательных самолёта Citation M2 с 2024 года.



AURA AERO представила новые конфигурации салона для своего гибридного регионального самолёта ERA

На выставке AERO Friedrichshafen 2026 компания AURA AERO представила новые конфигурации салона для своего гибридного регионального самолёта ERA. Салон ERA, спроектированный как настоящее пространство для мобильности, работы и отдыха, переосмысливает опыт региональных полётов, сочетая в себе комфорт, гибкость в эксплуатации и экологичность. От пассажирского рейса до корпоративного задания и грузового рейса – ERA адаптируется к фактическому темпу операций.

«Как только вы ступите на борт, вы почувствуете

разницу. Благодаря высоте салона 1,88м, полностью цилиндрической секции, простирающейся до задней части, и широкому 20-дюймовому центральному проходу, ERA предлагает ощущение простора, редко встречающееся в самолётах этого класса. Вы можете стоять, свободно передвигаться и дышать. Отсутствие верхних багажных полок расширяет пространство, а багаж хранится в передней части в специально отведённых местах, имеющих объём до 2 куб.м. Окна пропускают много света, создавая в салоне светлую, просторную и мгновенно успокаивающую атмосферу», - коммен-

тируют к компании. «Это ощущение комфорта – не просто вопрос дизайна: это результат более широкого видения будущего региональной авиации, которое предлагает более привлекательные условия, одновременно делая ответственный выбор для их реализации. На борту высокоскоростное подключение Starlink и порты USB-C у каждого сиденья расширяют это видение современного использования: ERA, в свою очередь, становится летающим офисом, пространством для общения или местом отдыха».

В конфигурации Lounge на 8 пассажиров ERA превращается в частный салон в небе. Салон, состоящий из четырёх двухместных секций клубного типа, оснащён сиденьями шириной 58 см, гибким жилым пространством и задней секцией клубного типа, которую можно трансформировать в диван. Кухня самообслуживания, мягкие материалы и теплая атмосфера создают обстановку, предназначенную для общения, работы или просто отдыха.

В 9-местной бизнес-версии ERA стремится к бескомпромиссной эффективности. Разработанная для самых требовательных деловых поездок, эта конфигурация предназначена для операторов, привыкших к деловой авиации. Благодаря сиденьям шириной 58 см и расстоянию между рядами в 96 см, эта конфигурация предлагает исключительно просторное личное пространство. Каждая деталь разработана для минимизации усталости, повышения концентрации и обеспечения прибытия команд в пункт назначения в полной работоспособности, с уровнем комфорта, превосходящим стандарты деловой авиации.



Eleveх Capital открывает подразделение по финансированию бизнес-авиации

Финансовая группа Eleveх Capital открыла профильное подразделение по финансированию бизнес-авиации, которое возглавил Кайл О’Доннелл. Новое подразделение будет предлагать индивидуальные финансовые продукты, включая договоры финансового лизинга (true leases), операционного лизинга и кредитования, для сделок на сумму от \$1 млн до \$25 млн и выше. На начальном этапе деятельность будет охватывать территорию США и Канады.

Eleveх выстраивает схемы финансирования, исходя из того, какую ценность воздушные суда создают для своих владельцев и операторов, и увязывает условия лизинга и кредитования с особенностями эксплуатации, доходами от чартерных рейсов и контрактными циклами, вместо того чтобы навязывать универсальные кредитные продукты, подходящие «всем и каждому». О’Доннелл видит наиболее перспективные возможности за пределами высшего эшелона рынка финансирования бизнес-авиации.

Eleveх ориентируется на недостаточно охваченный средний сегмент рынка – сверхлёгкие, средние и суперсредние бизнес-джеты, – сохраняя при этом возможность структурировать и более крупные сделки. Как отмечает компания, заключенное ранее в этом году соглашение о форвардном финансировании (forward flow agreement) с фирмой TPG на сумму \$1 млрд, в сочетании с подтвержденными кредитными линиями от банков Wells Fargo и Woodforest Bank, позволяет направлять капитал во все сегменты рынка и предлагать конкурентоспособные условия по сравнению с традиционными банками-кредиторами.

Специализируясь прежде всего на лизинге, компания Eleveх позиционирует себя одновременно и как кредитора, и как поставщика структурированных финансовых решений.

«В деловой авиации лизинг встречается не так часто. Типичный заемщик или лизингополучатель обращается к нам, рассчитывая получить кредит на приобретение воздушного судна – особенно это характерно для США, где важную роль играют такие факторы, как ускоренная амортизация и налоговые льготы», – пояснил О’Доннелл. «Поэтому мы стремимся предлагать оба этих инструмента».

Он рассматривает фрагментированность базы заемщиков в сфере деловой авиации скорее как пре-

имущество, нежели как проблему. «Это не коммерческая авиация, где все заемщики – исключительно авиаперевозчики. В деловой авиации среди наших клиентов встречаются представители медиаиндустрии, финансового сектора, нефтегазовой отрасли – самых разных сфер деятельности. Благодаря этому мы получаем дополнительную защиту и нам гораздо проще контролировать уровень концентрации рисков, не допуская его чрезмерного роста», – отметил он.

Целевая аудитория Eleveх охватывает корпоративных заемщиков, базирующихся в США, состоятельных лиц, семейные офисы, а также чартерных операторов – сегмент, который сейчас испытывает дефицит финансовых предложений.



ForeFlight запускает маркетплейс по страхованию воздушных судов

После выпуска в прошлом году инструмента для определения справедливой цены страхования воздушных судов, компания Jeppesen ForeFlight запустила собственное брокерское агентство по авиационному страхованию. Агентство ForeFlight Insurance при поддержке страховщика Old Republic Aerospace первоначально будет предлагать страхование воздушных судов, не находящихся в собственности, для пилотов-арендаторов и лётных инструкторов. В третьем квартале ForeFlight Insurance планирует добавить страхование владельцев воздушных судов от нескольких страховщиков, включая Old Republic.

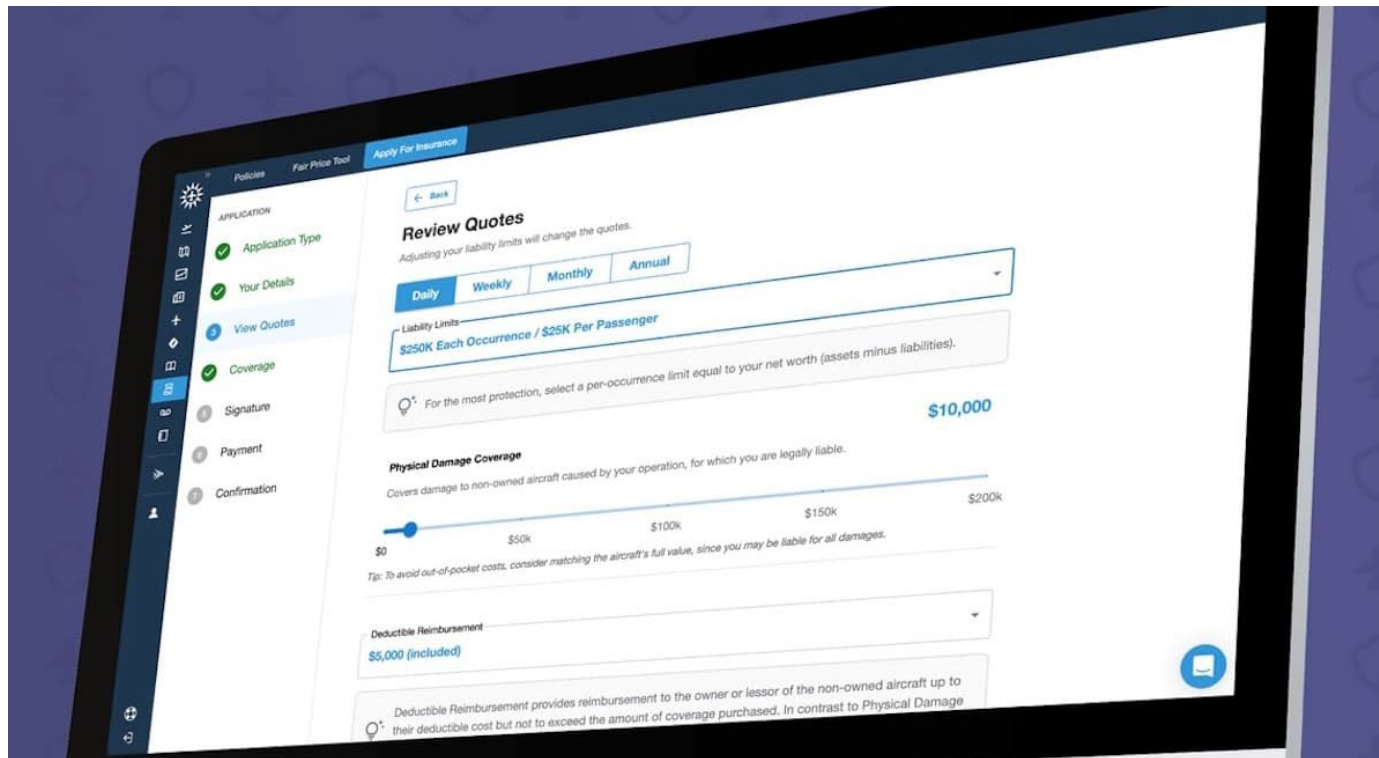
Инструмент определения справедливой цены по-прежнему доступен на сайте ForeFlight и позволяет владельцам отправлять свои страховые полисы для оценки их стоимости и покрытия. «Инструмент определения справедливой цены всё ещё работает», - сказал директор по страхованию ForeFlight Коннор Хейли. «Это самостоятельная часть нашей будущей страховой экосистемы, и именно она повлияла на то, как мы создали сейчас этот продукт».

Цель – сделать покупку страхования воздушного судна такой же простой, как и покупку автостраховки. Расчёт стоимости производится онлайн, с учё-

занием покрытия и цен. Пользователи ForeFlight могут связать свою страховую деятельность с бортовым журналом ForeFlight, что значительно упрощает заполнение необходимой информации. «Это экосистема, которую мы создаём, чтобы пилотам было максимально просто приобрести страховку, которая им подходит», - сказал он.

Дополнительным преимуществом для клиентов ForeFlight Insurance является то, что при наличии любой модели приёмника Sentry ADS-B In они получают 10% скидку на страхование. Всё, что требуется, – это загрузить серийный номер с устройства Sentry, что происходит автоматически, если пилот ранее зарегистрировал свой Sentry для функции ForeFlight по распознаванию турбулентности. Также предоставляется скидка для членов AOPA, но она меньше, чем скидка на Sentry, и эти две скидки не суммируются.

Расчет стоимости занимает всего несколько секунд. По словам Хейли, ForeFlight Insurance предлагает страховое покрытие в размере \$1 млн за каждый страховой случай, являясь единственным страховщиком, предлагающим такое покрытие, а также страхование ответственности за физический ущерб до \$200000. Лётные инструкторы могут выбирать категории, отражающие их деятельность, чтобы избежать оплаты за ненужное страховое покрытие. Например, инструктор может арендовать самолёты и вертолёты и нуждаться в страховании не принадлежащих ему воздушных судов, но страховка на самолёты нужна только для обучения полётам. «Мы не хотим брать больше денег, если они не обучают на определенных типах воздушных судов», - сказал он.



Регуляторы выпустили экстренные директивы лётной годности для Legacy 450/500 и Praetor

Управление гражданской авиации Бразилии (Autoridade Nacional de Aviação Civil - ANAC) и Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) выпустили экстренные директивы лётной годности (EAD), вступающие в силу с 20 апреля, касающиеся потенциальной проблемы безопасности, затрагивающей модели Embraer Executive Jets EMB-545 и EMB-550, а именно Legacy 450, Legacy 500, Praetor 500 и Praetor 600, связанной с приводом триммера тангажа.

Директива ANAC EAD #2026-04-02 выпущена в связи с сообщениями о неисправностях в одном из силовых контуров привода триммера тангажа горизонтального стабилизатора, обнаруженных во время планового технического обслуживания, включающего проверку работоспособности привода триммера тангажа.

«Эта неисправность увеличивает риск отказа обоих силовых контуров привода триммера тангажа и может привести к свободному перемещению горизонтального стабилизатора самолёта в соответствии с аэродинамическими нагрузками, что может привести к потере управления самолётом», - говорится в директиве.

Эксплуатанты должны незамедлительно осмотреть затронутые самолёты, чтобы подтвердить правильную работу системы триммера тангажа. При обнаружении любой неисправности или ненормального поведения самолёт должен быть отстранён от полётов до замены неисправного компонента и повторного тестирования системы. Даже если неисправностей не обнаружено, необходимы

дальнейшие проверки в установленные сроки, результаты которых должны быть сообщены соответствующим органам.

FAA выпустило EAD № 2026-08-52 на основе EAD ANAC с дополнительными требованиями, в то время как Европейское агентство по авиационной безопасности (EASA) и Министерство транспорта Канады выпустили EAD, соответствующие требованиям ANAC без изменений.

Компания Embraer заявила, что директива лётной годности «не связана с какими-либо инцидентами, связанными с безопасностью в процессе эксплуа-

тации, или сбоями в работе», и добавила, что тесно сотрудничает с властями. Производитель также сообщил, что перед выпуском директивы были выпущены сервисный бюллетень и руководство по эксплуатации для поддержки сбора данных и обеспечения соответствия требованиям.

Бразильский производитель также заявил, что резервная системная архитектура серии Praetor обеспечивает непрерывную безопасную эксплуатацию, что необходимые действия представляют собой простую операционную проверку, и что глобальный парк продолжает нормально функционировать.



Теспам поднимает искусство путешествий на новый уровень: знакомьтесь P2012 VIP

Переосмысливая частную авиацию, итальянский производитель представляет эксклюзивную представительскую конфигурацию, которая переносит истинную роскошь бизнес-джета, интеллектуальные технологии и бескомпромиссное итальянское мастерство на рынок поршневых самолётов.

Забудьте всё, что вы знаете о путешествиях на поршневых самолётах. Опираясь на мировой триумф серии P2012, компания Теспам с гордостью представляет долгожданный P2012 VIP. Это не просто модернизация самолёта, это высшее представительское убежище, предлагающее пассажирам первоклассный уровень сервиса, не уступающий лёгким бизнес-джетам.

Созданный с учётом всех потребностей пассажиров, P2012 VIP использует самый большой в своём классе объём салона для создания индивидуальной обстановки, которая мгновенно адаптируется к вашему настроению, деловой поездке и отдыху.

Максимальный комфорт: шедевр эргономики

Поднимитесь на борт в эксклюзивном шестиместном райском уголке, обитом натуральной кожей ручной работы. В центре салона расположена просторная четырёхместная клубная компоновка с большим пространством для ног, дополненная двумя дополнительными креслами представительского класса, обращёнными вперед.

Функциональная элегантность пронизывает каждую деталь. Каждое кресло премиум-класса обеспечивает восемь степеней свободы, позволяя откидываться, сдвигаться и поворачиваться по своему усмотрению, опираясь на выдвижные подлокотники. Для обеда или работы в полёте можно легко развернуть два больших электрически выдвижных столика.

Умные технологии и атмосфера первого класса

В P2012 VIP традиционные оконные шторы заменены электронно-регулируемыми панорамными окнами. Простое прикосновение мгновенно преобразует естественное освещение и атмосферу салона.

Индивидуальное освещение: Настройте окружающую обстановку с помощью регулируемой светодиодной подсветки – плавно переключаясь от яркого рабочего пространства к расслабляющему сумраку – с отдельными зонами для чтения.

Бесшумные полёты: Усовершенствованная трёхслойная звукоизоляция охватывает салон, значительно снижая уровень внешнего шума. В сочетании с разъёмами для наушников LEMO на каждом сиденье для активного шумоподавления полёт останется таким же спокойным и безмятежным, как в частной гостиной.

Бесперебойная связь: Оставайтесь на связи с миром на высоте благодаря портам USB-C с поддержкой Starlink. Стандартные инверторы 110 В/220 В и розетки «домашнего типа» гарантируют, что ваши устройства никогда не останутся без питания.



Отслеживание полёта в реальном времени: Специальная интеграция с портативными электронными устройствами передаёт телеметрию полёта в реальном времени прямо вам на кончики пальцев.

Непревзойденные итальянские удобства: камбуз и туалет

Развлечения в небе ещё никогда не были такими изысканными. Расположенный рядом с главным входом, изготовленный на заказ камбуз – это жемчужина итальянского мебельного мастерства. Оборудованный холодильной камерой и специальной кофейной станцией, он позволяет пассажирам всегда быть в нескольких шагах от бокала игристого просекко или свеже сваренного эспрессо.



Для абсолютной конфиденциальности за элегантной раздвижной дверью расположен отдельный туалет в кормовой части. Этот шедевр функциональности пространства роскошно отделан материалами премиум-класса, включая мягкую кожу и богатую алькантару.

«P2012 VIP – это высшее воплощение итальянского дизайна и авиационной инженерии», - сказал Паоло Паскаль Лангер, генеральный директор Теспат. «Мы хотели создать самолёт, где путешествие было бы таким же великолепным, как и пункт назначения. Сочетая надёжность платформы P2012 с роскошью, интеллектуальными технологиями и непревзойденным пространством в салоне, мы создали обстановку, которая действительно напоминает лучший частный клуб в небе».



Asian Sky Group: в Азии растёт парк бизнес-джетов

Согласно недавно опубликованному отчёту Asian Sky Group (ASG) о состоянии парка бизнес-джетов в 2025 году, несмотря на относительно медленный рост, флот бизнес-джетов в Азиатско-Тихоокеанском регионе в прошлом году увеличился на 1,5% и достиг 1168 самолётов, что стало самым высоким темпом роста в регионе с момента пандемии COVID-19. Этот рост стал результатом поставки в регион 40 новых самолётов и добавление 77 подержанных, что частично компенсируется сокращением на 100 самолётов. Ещё 28 бизнес-джетов сменили место базирования в пределах региона.

Несмотря на незначительное сокращение парка бизнес-джетов в материковом Китае к концу 2025 года (на шесть единиц по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 243 самолётов), страна остаётся крупнейшим рынком в этом сегменте в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Однако в целом парк бизнес-джетов в Большом Китае в прошлом году увеличился на один самолёт благодаря росту в Гонконге.

В регионе по-прежнему доминируют бизнес-джеты большой дальности, на их долю приходится 30 из 40 новых поставок в 2025 году. К концу 2025 года эта категория насчитывала 408 самолётов, что составляет 34,9% от общего флота. Это свидетельствует о потребности в межконтинентальных рейсах, соединяющих Азиатско-Тихоокеанский регион с Европой и Северной Америкой, заявили в ASG.

Количество сверхдальних самолётов растёт: к концу 2025 года флот Bombardier Global 7500 достиг 46-ти самолётов, а флот Gulfstream G700 – две-

надцати. Gulfstream G650/G650ER является одной из наиболее широко эксплуатируемых дальнемагистральных моделей в Азиатско-Тихоокеанском регионе, причем на долю G650ER приходится 98 самолётов.

Аналогичным образом в сегменте подержанных самолётов в Азиатско-Тихоокеанском регионе наблюдался рост активности в отношении бизнес-джетов большой дальности. В прошлом году было приобретено восемь Gulfstream G550, шесть Falcon 7X и четыре Legacy 600.

По данным ASG, спрос был стабильным, но динамика в сегментах средних, лёгких и сверхлёгких джетов была незначительна. Во всех этих категориях наблюдалось незначительное снижение по сравнению с прошлым годом, за исключением Pilatus PC-24. К концу года парк таких самолётов насчитывал 25 единиц.

«В целом, данные указывают на то, что рынок всё больше формируется за счёт долгосрочных проектов по модернизации и замене авиатехники, а не за счёт повсеместного роста во всех категориях», - заявила компания ASG.

По данным на конец года, крупнейшей флотом в регионе обладала компания Bombardier с 311 самолётами, за ней следовали Gulfstream с 292 и Textron Aviation с 287. Однако, по данным ASG, в 2025 году больше всего новых самолётов в регион поставила компания Gulfstream – 19 джетов на сумму \$1,17 млрд. За ней следовала Bombardier с 12 самолётами стоимостью \$830 млн.

После Китая вторым по величине рынком стала Австралия с 218 самолётами. В свою очередь, её флот в основном состоит из лёгких и сверхлёгких бизнес-джетов для внутренних и региональных рейсов. Индия стала самым сильным драйвером роста: её флот увеличился на 20 самолётов и достиг 188 джетов, что сделало её третьим по величине рынком в регионе.

Авиапарк Южной Азии увеличился на 19 бизнес-джетов, а в Юго-Восточной Азии сократился на восемь единиц, составив 279 самолётов к 2025 году.



Производители борются за долю рынка в Европе

Согласно данным JetNet, опубликованным ЕВАА, на конец февраля 2026 года в Европе базировалось 3982 деловых самолёта. Наибольшее количество из них (1042 самолёта и 26,1% от общего числа) составляли тяжёлые бизнес-джеты, за ними следовали лёгкие джеты (1013/25,5%), однодвигательные турбовинтовые самолёты (787/19,8%), двухдвигательные турбовинтовые самолёты (585/14,8%), средние джеты (471/11,9%) и бизнес-лайнеры (84/2,1%).

Эти данные, которые не совпадают с данными, предоставленными самими производителями, показывают, что компания Textron Aviation доминирует

в европейском флоте, располагая 903 самолётами Citation и 536 турбовинтовыми King Air и Caravan. Остальная часть европейского флота бизнес-джетов приходится на Bombardier (529), Dassault (357), Gulfstream (165) и Embraer (139). В сегменте турбовинтовых самолётов второе место занимает Pilatus PC-12 (276), за ним следуют Piper (239), Daher (160) и Piaggio Aero (80).

По данным Textron Aviation, в Европе компания располагает более чем 1700 самолётами, включая 850 Citation, 450 King Air и 175 Caravan, а остальные – поршневые модели. «Мы видим, что клиенты от-

дают приоритет универсальности и долгосрочной ценности», - сказал Дункан Ван Де Вельде, вице-президент по продажам Textron Aviation в Европе. «Многие владельцы летают как в деловых, так и в личных целях, поэтому им нужны самолёты, которые являются гибкими, комфортабельными и представляют собой надёжную инвестицию в долгосрочной перспективе».

По данным Dassault Aviation, из 2170 самолётов Falcon, эксплуатируемых во всём мире, 360 базируются в Европе. Более 40% новых самолётов Falcon, поставленных в 2025 году, были отправлены заказчикам в Европе.

Компания Gulfstream сообщила, что в Европе базируется 220 бизнес-джетов, и что за последнее десятилетие её флот в регионе вырос более чем на 34%. По словам Майкла Свифта, вице-президента по международным продажам американского производителя в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Азиатско-Тихоокеанском регионе, европейский спрос по-прежнему демонстрирует устойчивый рост из года в год.

«Мы видим, что европейские клиенты продолжают отдавать предпочтение Gulfstream благодаря нашим многолетним инвестициям в устойчивое развитие, а также передовым технологиям и техническим характеристикам в нашей линейке нового поколения», - сказал Свифт изданию AIN. Он отметил усилия производителя по содействию декарбонизации, в частности, самолёты Gulfstream налетали более 3 млн морских миль на экологически чистом авиатопливе, включая первый в исто-



рии трансатлантический перелёт на 100% несмешанном экологически чистом топливе.

По данным Embraer, европейский рынок деловой авиации в 2025 году несколько восстановил свою динамику после нескольких сложных лет. Компания сообщила, что в Европе эксплуатируется более 300 самолётов, в том числе 154 лёгких Phenom, 46 Praetor, 97 Legacy и восемь Lineage 1000. Бразильский производитель заявил, что Phenom и Praetor пользуются популярностью у европейских клиентов, ищущих оптимальный уровень производительности. NetJets Europe и Flexjet уже используют новейшие самолёты Praetor 500E и 600E для обслуживания клиентов на континенте.

Компании Gulfstream и Bombardier вложили значительные средства в собственные европейские сервисные центры в Фарнборо и Биггин-Хилле (в районе Лондона). Textron Aviation имеет шесть сервисных центров на всём континенте, а также центр распределения запчастей в Дюссельдорфе, Германия. Центр технического обслуживания и ремонта Dassault Falcon в парижском аэропорту Ле-Бурже является эпицентром поддержки продукции французской компании в Европе. Компания Embraer Executive Jets имеет несколько авторизованных сервисных центров в Европе.

Если рассматривать Европу с точки зрения физического местонахождения этих самолётов, то Гер-

мания занимает первое место с 758 воздушными судами, за ней следуют Великобритания (519), Франция (490), Швейцария (227), Италия (224), Австрия (188), Испания (163) и Мальта (160). В совокупности на эти восемь стран приходится чуть более двух третей всего европейского авиапарка.

Ситуация с регистрацией самолётов совершенно иная. Немецкий бортовой номер D красуется на 703 самолётах, но американский номер N занимает второе место с 393 самолётами. Следующими по популярности национальными регистрами являются Франция (321), Мальта (241), Великобритания (239), Австрия (227) и Португалия (155).



Knight Frank: удалённая работа делает частные самолёты незаменимыми

В то время как всё больше компаний вводят политику возвращения в офис, частные самолёты стали незаменимым инструментом для состоятельных людей, управляющих несколькими предприятиями, часто на разных континентах. На прошлой неделе был опубликован 20-й отчёт Knight Frank Wealth Report. В нём, в частности, говорится: «Современные сверхбогатые люди опираются на сложные семейные офисы, охватывающие несколько часовых поясов, постоянную связь и нормализацию удалённого управления, позволяющую предпринимателю руководить бизнесом с яхты в Средиземном море или с пляжа на Багамах».

В отчёте за 2026 год далее отмечается, что путешествия идут в ногу со временем: частные самолёты и суперяхты теперь предлагают коммуникационную инфраструктуру и оперативные возможно-

сти, способные конкурировать с шестизвёздочным отелем».

Сверхсостоятельные лица (UHNW) имеют состояние не менее \$30 млн. Число таких людей в мире выросло с 551 435 в 2021 году до 713 626 в настоящее время. Knight Frank отмечает, что это означает, что в среднем 89 человек ежедневно переходят из категории состоятельного в категорию UHNW. «Частная авиация стала ключевой поддержкой для сверхсостоятельных лиц. «Состоятельные люди владеют домами и ведут бизнес в разных городах, а также чаще перемещаются между ними», - отмечает Knight Frank.

Ссылаясь на VistaJet, Knight Frank отмечает «рост активности на ряде маршрутов, связывающих финансовые центры и места отдыха». Компания за-

явила, что хотя ведущие маршруты остаются привычными, самые быстрорастущие коридоры говорят об обратном. Эксперты констатируют, что перелёты между Нью-Йорком, Лондоном и Майами остаются высокими. Однако наблюдается сверхбыстрый рост на новых маршрутах. Например, рейсы из Абу-Даби в Лондон в 2025 году выросли на 238%, а из Милана в Париж – на 66%. Этот скачок «отражает привлекательность моды, роскоши и заключения сделок». Рейсы, связывающие альпийские курорты, рынки загородной недвижимости в Средиземноморье и второстепенные города США, показали значительный рост. Частные рейсы из Нью-Йорка на Нантакет увеличились на 192%.

Количество рейсов из Лондона на европейские горнолыжные курорты выросло на 50% по сравнению с прошлым годом. Компания Knight Frank заявила, что эти данные «подчёркивают сдвиг в сторону проживания в нескольких местах». Рост числа рейсов отражает тенденцию «финансистов и предпринимателей распределять своё время между основным и дополнительным жильём».

Наконец, пассажир частных самолётов становится моложе. Почти половина (47%) тех, кто впервые летит на частном самолёте, сейчас моложе 45 лет. Knight Frank заявила, что это новое поколение мобильных сверхсостоятельных людей «поддерживает спрос на элитную недвижимость на нескольких рынках».

По данным Wealth Report, в настоящее время более 10000 семейных офисов оказывают поддержку семьям сверхсостоятельных людей.



Jetfly проводит глобальный ребрендинг

Jetfly Group проводит глобальный ребрендинг, который вступит в силу 1 мая 2026 года и затронет все подразделения группы. Эта эволюция отражает продолжающееся расширение группы на европейских и международных рынках деловой авиации и создаёт более чёткую и целостную идентичность. Она поддерживает долгосрочную стратегию развития Jetfly, повышает узнаваемость предлагаемых услуг и укрепляет ценности экспертности, эффективности, простоты, человеческого подхода и устойчивого развития, которые характеризуют группу.

Компания Jetfly, основанная в 1999 году в Люксембурге, стала одним из ведущих европейских провайдеров долевого владения самолётами, имея более 500 владельцев и флот из более чем 70 самолётов, эксплуатирующихся во всей Европе. За эти годы группа расширилась за счёт объединения специализированных компаний во взаимодополняющих сегментах деловой авиации. В 2019 году Jetfly интегрировала CaptainJet, цифровую платформу бронирования чартерных рейсов, а также Hendell Aviation, финского оператора деловой авиации, в основном эксплуатирующего самолёты Pilatus PC-12. Группа укрепила свои возможности за счёт приобретения Fly 7 Aviation в Лозанне, Швейцария, специализирующейся на управлении и эксплуатации частных самолётов.

В августе 2021 года Jetfly получила первый в Европе учебный тренажер, эксплуатируемый Fly 7 Training в Лозанне, признанным центром подготовки пилотов, известным своим опытом и твёрдой приверженностью безопасности полётов. Группа также

сотрудничает с Jetfly Technik, Jetfly Technik Suisse и её авторизованными центрами технического обслуживания Pilatus в Борнмуте, Великобритания, а также с компанией myLittlePlane, специализирующейся на брокерских, консультационных услугах и приобретении воздушных судов. Эти организации давно тесно сотрудничают, объединяя свой опыт для предоставления комплексных и индивидуальных услуг клиентам. Новый бренд формализует это давнее сотрудничество, объединяя эти виды деятельности.

Новая архитектура бренда объединяет различные виды деятельности группы на прочной общей основе и с помощью единого логотипа. Каждое бизнес-подразделение представлено своим собственным цветом, что позволяет ему сохранять свою отличительную индивидуальность.

В этой новой структуре услуги по долевному владению продолжают работать под названием Jetfly, а Fly 7 становится Jetfly Management. Все запросы на чартерные рейсы для Jetfly и Fly 7 теперь объединены в рамках Jetfly On-Demand. Кроме того, Fly 7 Training становится Jetfly Training, а подразделения Jetfly Technik, Jetfly Technik Suisse и Bournemouth объединяются под одним названием: Jetfly Technics. myLittlePlane становится Jetfly Trading.

Наконец, CaptainJet сохраняет свою индивидуальность, поскольку его деятельность остаётся взаимодополняющей и независимой от эксплуатируемого флота группы.

Юридически Fly 7 Executive Aviation будет переименована в Jetfly Aviation Switzerland.



Vista Global размещает облигации на сумму \$525 млн после рекордного первого квартала

В интервью CNBC председатель совета директоров Vista Global Томас Флор отказался исключать возможность проведения IPO, слухи о котором активно циркулируют на рынке. Флор сообщил новостному телеканалу, что компания извлекает выгоду из высокого спроса на свои услуги.

«Наш большой парк сверхдальних частных самолётов Bombardier Global приносит ощутимые дивиденды», - комментирует Флор. По его словам, на фоне сбоя в работе регулярных авиалиний, летающих через ключевые ближневосточные хабы – Дубай, Доху и Абу-Даби, компания получает приток клиентов, использующих частную авиацию в качестве альтернативы. Флор отметил, что Vista демонстрирует «значительный рост по всему миру».



В интервью CNBC он заявил: «Сверхдальние перелёты компенсируют тот объём местного (ближневосточного) трафика, который сейчас отсутствует». Флор рассказал, что руководители компаний используют частную авиацию для переноса важных деловых встреч за пределы этого региона. В то же время, по его словам, наблюдается повышенный спрос на частные рейсы на Мальдивы и Сейшельские острова – направления, куда состоятельные туристы ранее добирались стыковочными рейсами авиакомпаний Emirates, Etihad или Qatar Airways (до начала конфликта между США и Ираном).

Более того, Флор отметил, что рост цен на топливо, расходы на которое перекладываются на клиентов, не оказывает негативного влияния на спрос. «В деловой авиации топливные сборы составляют лишь малую долю от общей стоимости лётного часа», - пояснил Флор.

Спрос на «прямые дальнемагистральные перелёты» стимулирует продажи в рамках программы VistaJet – подписного продукта, занимающего промежуточное положение между долевым владением самолётом и приобретением jet card.

На прошлой неделе компания Vista объявила о планах по модернизации всего своего парка самолётов Global 7500, которую предполагается завершить к концу текущего года. Модернизация до модели Global 8000 позволяет увеличить дальность полёта и повысить скорость.

«В первом квартале 2026 года мы зафиксировали самый значительный прирост числа клиентов за всю нашу 22-летнюю историю», - сообщил Флор.

Ведущий CNBC также расспросил Флора о недавних сообщениях касательно возможного первичного публичного размещения акций (IPO). «Является ли этот шаг стремлением к масштабированию бизнеса или же вынужденной мерой, направленной на снижение долговой нагрузки баланса компании, которую агентство S&P по-прежнему оценивает с «негативным» прогнозом?» Флор ответил: «Мы всегда рассматриваем все доступные нам финансовые возможности; в их число входит и IPO, а также другие потенциальные стратегические инвестиции. Мы разместили на рынке выпуск необеспеченных облигаций». По данным издания International Financial Review, объём данного выпуска составляет \$525 млн. Сообщается, что вырученные средства будут направлены на погашение старших облигаций на сумму \$500 млн, срок погашения которых наступает в 2027 году. Оставшаяся часть средств будет использована на общекорпоративные нужды. Агентство S&P Global Ratings присвоило данному выпуску облигаций рейтинг «В».

Срок погашения старших необеспеченных облигаций компаний VistaJet Malta Finance PLC и Vista Management Holding Inc. наступает в 2032 году. В S&P пояснили, что присвоенный рейтинг возвратности активов «5» «отражает наши ожидания относительно скромного уровня возмещения средств в случае наступления дефолта».

В интервью CNBC Флор заявил: «Перед нами открыты любые варианты привлечения акционерного капитала, однако одно можно сказать наверняка: я никуда не уйду. Я всегда буду сохранять контроль над компанией».

SpaceX пересматривает тарифы Starlink для авиации общего назначения

После повышения цен в начале этого года на свои услуги спутниковой связи Starlink (основанную на низкоорбитальной спутниковой группировке) для авиационного сектора, компания SpaceX на прошлой неделе пересмотрела эти тарифы. Теперь пользователи Starlink в сегменте авиации общего назначения могут получить доступ к большему объёму данных за ту же или немного более низкую стоимость, в зависимости от выбранного тарифа.

В результате пересмотра тарифов стоимость прежнего плана «Aviation 300» (с ограничением скорости полёта 300 миль в час) снизилась: вместо \$250 за 20ГБ в месяц он теперь предлагает 50ГБ за \$200. Этот план был переименован в «General Aviation Local». Прежний план «Aviation 450» ранее предоставлял 20ГБ за \$1000 в месяц; теперь за ту же цену он предоставляет 50ГБ, а сам план получил название «General Aviation Global».

Хотя цены на тарифные планы для деловой авиации остались без изменений, их названия были скорректированы. Прежний план «Business Jet 20GB» (\$2000 в месяц) теперь называется «Aviation Jet 20GB». Кроме того, план «Business Jet Unlimited» (\$10000 в месяц) был переименован в «Aviation Jet Unlimited». Этот шаг совпал с недавним решением Федеральной комиссии по связи (FCC) – постановлением, которое, по словам Гила Мотты (основателя компании Avionics Networks, производителя Wi-Fi-роутеров и систем крепления для антенн Starlink Mini), «позволяет пользовательским терминалам Starlink работать при угле возвышения всего 5 градусов (в отличие от прежних эксплуатационных ограничений, требовавших угла около 25 градусов)».

«В авиации именно геометрия установки определяет, насколько существенным окажется это изменение», - пояснил он. От этого нововведения выиграют системы с антеннами Starlink Mini, установленными на боковой поверхности фюзеляжа – вариант, который многие пилоты предпочитают в тех случаях, когда на верхней части фюзеляжа или крыше кабины недостаточно места для установки антенны, направленной прямо в зенит. «При боковом креплении антенна естественным образом

ориентирована скорее к горизонту, нежели к зениту, как это происходит в системах, установленных на крыше или верхней части фюзеляжа. Благодаря новому ограничению в 5 градусов для обеспечения связи становится доступен гораздо более протяженный участок орбитальной траектории спутника». Компания Avionics Networks предлагает «Пилотский комплект» (Pilot Kit), предназначенный для установки антенны Starlink Mini на боковое окно самолёта.



Несмотря на ухудшение экономических перспектив, активность бизнес-авиации остаётся высокой

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 17-й неделе (20-26 апреля) глобальная активность бизнес-джетов сократилась на 1,5% в годовом исчислении, при этом с начала года (1 января – 26 апреля) рост составил 4,6%, что на 0,1% меньше, чем 4,7%, зафиксированные по состоянию на 19 апреля, но всё же заметно лучше по сравнению с +2,5%, достигнутыми за тот же период в 2025 году по сравнению с 2024 годом.

Хотя на Северную Америку пришлось 72% всех рейсов бизнес-джетов, совершенных на прошлой неделе, здесь активность снизилась на 1,7% в годовом исчислении, в то время как Европа, второй по величине рынок в мире (14% рейсов на 17-й неделе), показала самый сильный региональный рост в годовом исчислении, увеличившись на 9,4%.

Хотя рост в Европе стал одним из главных достижений прошлой недели, Ближний Восток продолжает сдерживать активность. На долю региона приходится примерно 1% мирового трафика биз-

нес-джетов, и снижение на 30,7% снизило глобальный показатель на 0,4%.

В Африке также наблюдался заметный спад на 15,7%, при этом на регион приходится всего 1% от общего трафика, что примерно на 0,2% замедлило глобальную тенденцию.

Еженедельный трекер изменений на Ближнем Востоке

Данные WINGX по прогнозируемым объёмам заправки топливом продолжают предоставлять наиболее наглядную информацию для оценки совокупных и еженедельных последствий для деловой авиации из-за конфликта на Ближнем Востоке. Базовый период до начала конфликта, по данным WINGX, охватывает с 7-й по 10-ю недели (с 9 февраля по 8 марта). Хотя конфликт начался 28 февраля на 9-й неделе, существенное влияние на цены на авиационное топливо начало ощущаться только с 9 марта (11-я неделя), а это значит, что данные

за 7-10 недели отражают условия эксплуатации до того, как шок от цен на топливо начал оказывать влияние на рынок. За эти четыре недели объём заправки бизнес-джетов на Ближнем Востоке в среднем составлял 1,5 млн галлонов в неделю, что устанавливает базовый уровень, относительно которого измеряются последующие недели.

Чемпионат мира по футболу FIFA 2026: крупнейшее событие года для деловой авиации?

В связи с проведением чемпионата мира по футболу FIFA этим летом в США, Канаде и Мексике, деловая авиация столкнётся с одним из самых значительных всплесков спроса в своей истории. Анализ исторических факторов роста спроса, проведённый WINGX во время трёх предыдущих чемпионатов мира (2006, 2018 и 2022 годы), выявляет устойчивую закономерность скачков в спросе на топливо для бизнес-джетов, напрямую связанных с ходом турнира.

	YOY		
	W16 '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	(1.7%)	5.3%	2.7%
Europe	9.4%	3.2%	(1.2%)
South America	4.8%	8.2%	5.6%
Asia	3.7%	3.9%	3.4%
Middle East	(30.7%)	(19.2%)	5.9%
Africa	(15.7%)	(0.1%)	2.6%
Global	(1.5%)	4.6%	2.5%

Тенденции глобального трафика бизнес-джетов с начала года

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

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

На групповом этапе средний коэффициент увеличения в аэропортах городов-хозяев составлял 1,5x, достигая 1,9x для четвертьфинальных матчей и 5,2x для полуфиналов. Эти показатели резко возрастают по мере приближения турнира к кульминации, достигая пика в среднем в 12,9x для финала. Учитывая, что в турнире принимают участие 16 городов в трёх странах, и он проходит с июня по июль, чемпионат мира по футболу 2026 года представляет собой беспрецедентную концентрацию событий с высоким спросом на бизнес-джеты в этих трёх странах.

JETNET iQ: Отслеживание тенденций сделок на вторичном рынке

В сотрудничестве с JETNET управляющий директор WINGX Ричард Кое и аналитик WINGX Ник Косински разработали новый регулярный отчёт JETNET iQ Market Monitor. Цель отчета – предоста-

вить анализ рынка по всем направлениям деятельности JETNET Group о парке бизнес-джетов, рынке и лётной активности. Приведённая ниже диаграмма и анализ представляют собой краткий обзор типов информации, содержащейся в отчёте.

В начале 2021 года наблюдался исторический всплеск объёма сделок с поддержанными самолётами, при этом ежемесячные темпы роста в годовом исчислении превысили 100%, чему способствовали покупатели, приобретающие самолёты впервые. Затем в 2022-2024 годах был период коррекции рынка, при этом тренд за последние двенадцать месяцев (TTM) неуклонно снижался с середины 2022 года до начала 2024 года, поскольку эйфория, вызванная пандемией, нормализовалась. Затем тренд TTM резко восстановился в 2025 году, достигнув +16% в декабре, прежде чем снизиться до +1% к марту 2026 года, при этом ежемесячный рост в годовом исчислении резко снизился в фев-

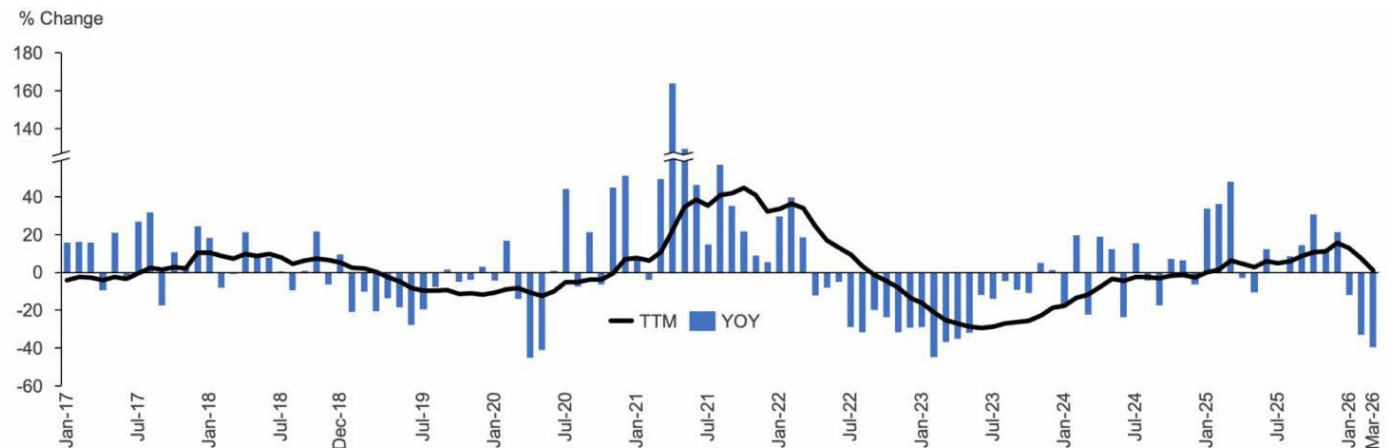
рале и марте. Это можно интерпретировать как новый существенный фактор, негативно влияющий на уверенность покупателей в начале 2026 года, вызванный конфликтом на Ближнем Востоке и общей макроэкономической неопределенностью.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «На этой неделе мы наблюдали снижение активности в глобальном масштабе, при этом Северная Америка сократила свою активность, а Ближний Восток по-прежнему значительно отстаёт от довоенного уровня. С начала года данные по сделкам с поддержанными самолётами начинают демонстрировать некоторую слабость: ежемесячные показатели в феврале и марте стали отрицательными после сильного 2025 года. В перспективе мы обращаем внимание на чемпионат мира по футболу и ожидаем значительного роста активности бизнес-джетов во всех шестнадцати городах-организаторах».

Bizjet Fuel Surge Factors by Tournament Stage		
	Average	Max
Group Stage	1.5x	1.9x
Round of 16	1.3x	1.7x
Quarterfinal	1.9x	2.3x
Semifinal	5.2x	9.2x
Third Place	1.3x	2.1x
Final	12.9x	23.0x

*Fuel Surge Factor is total fuel over 3-day event period (day before match, match day, and day after match) compared to the normal 3-day fuel levels, excluding other World Cup event periods, adjusted for seasonality

Исторические показатели резкого увеличения расхода топлива по этапам турниров (чемпионаты мира 2006, 2018, 2022 годов)*



Динамика ежемесячных объёмов сделок с поддержанными бизнес-джетами до марта 2026 года

IADA: в первом квартале вторичный рынок процветает

Согласно отчёту Международной ассоциации авиадилеров (IADA) за первый квартал, вторичный рынок деловых воздушных судов продолжает процветать: увеличивается количество заключённых сделок, сокращается время продажи и стабилизируются цены.

IADA отметила, что в первые три месяца 2026 года рынок деловой авиации оставался «фундаментально сильным», что подтверждается как данными о сделках, так и мнением отрасли. Спрос продолжает опережать предложение, а ожидания на оставшуюся часть года остаются оптимистичными.

По данным IADA, в первом квартале было заключено 333 сделки против 316 за тот же период прошлого года, что продолжает пятилетнюю тенденцию постепенного роста в первых кварталах. Количество соглашений о приобретении увеличилось со 134 в первом квартале 2025 года до 167 в этом году, а объёмы закупок дилерских запасов выросли более чем вдвое – с 29 до 65.

В то же время количество воздушных судов, находящихся на стадии заключения контрактов, сократилось с 250 в первом квартале 2025 года до 235 в этом году, а количество эксклюзивных соглашений о продаже – с 203 до 188. Эти показатели, по данным IADA, «свидетельствуют о некоторой нормализации после повышенного уровня активности в 2025 году».

Количество случаев снижения цены сократилось с 43 год назад до 26 в настоящее время, несмотря на то что число сорвавшихся сделок увеличилось с 37 до 49.

Как сообщила IADA, в связи с резким ростом числа сделок в четвёртом квартале 2025 года, запасы в первом квартале текущего года оставались ограниченными, особенно самолётов последних моделей с безупречной историей технического обслуживания.

Кроме того, укреплению рынка способствует сокращение сроков заключения сделок за последние шесть месяцев – в среднем с 212 до 150 дней, то есть на 29%. IADA отмечает, что более быстрое заключение сделок экономит время и деньги как покупателя, так и продавца, снижает неопределённость и способствует более гладкому проведению сделок.

В ходе последнего опроса рынка, проведённого IADA среди своих членов, респонденты оценили рынок как устойчивый и дисциплинированный, даже в условиях геополитической и макроэкономической неопределённости. «Преобладающий тон среди респондентов – это сдержанная уверен-

ность», - сказал Джон Одегард, председатель IADA, соучредитель и партнер 5x5 Trading.

Ожидается, что цены останутся стабильными или немного снизятся в целом, но, возможно, немного вырастут для моделей среднего и большого размера. Предложение, как ожидается, останется достаточно стабильным, а спрос – высоким во всех сегментах.

Респонденты считают, что в течение оставшейся части года рынок будет стабильным или, возможно, улучшится. В качестве факторов, стимулирующих спрос на подержанные самолёты, они назвали ускоренную 100%-ную амортизацию в США и снижение процентных ставок, а также длительное время ожидания новых самолётов у производителей. Однако сохраняющаяся геополитическая нестабильность (особенно на Ближнем Востоке), неопределённость в отношении тарифов и ограничения в сфере ТОиР создают рыночные риски.



Европейская бизнес-авиация уже была слаба, когда пришла война

Если посмотреть на ситуацию с позитивной стороны, европейская отрасль деловой авиации может утешиться тем фактом, что экологические активисты и другие лоббисты, выступающие за прямые действия в защиту окружающей среды, похоже, утратили интерес к вторжению в аэропорты с целью нанесения ущерба бизнес-джетам. Два-три года назад это было очень модно, и теперь циники могут прийти к выводу, что европейские правительства делают то же самое, что и Грета Тунберг и её соратники-экоактивисты, пытаясь задушить этот сектор с помощью якобы дискриминационных налогов и мер, таких как программа ReFuelEU

по обязательному использованию экологически чистого авиационного топлива (SAF).

Если отбросить политические аспекты, то прогресс деловой авиации в Европе легко может разочаровать. Ричард Кое, управляющий директор WingX Advance, специализирующейся на анализе данных, недавно назвал среднегодовой темп роста в 2% «откровенно жалким». За прошедшие годы наблюдались и периоды значительного роста, например, в конце 1970-х годов, до второго энергетического кризиса, когда отрасль выросла на 11%. Затем последовал бум доткомов перед началом нового ты-

сячелетия (+24%) и период перед финансовым кризисом в конце 2000-х годов (+17%). По сравнению с активностью в феврале 2025 года, рост оказался незначительным и составил всего 1%.

Данные трафике, отслеживаемые Европейской ассоциацией деловой авиации (ЕВАА) на основе информации от WingX и Eurocontrol, рисуют схожую картину. С пиковыми значениями почти в 790000 рейсов в 2007 году и 800000 в постковидный период эйфории 2022 года, в 2025 году активность в Европе едва превысила 750000 рейсов, что представляет собой увеличение на 1% по сравнению с 2024 годом.

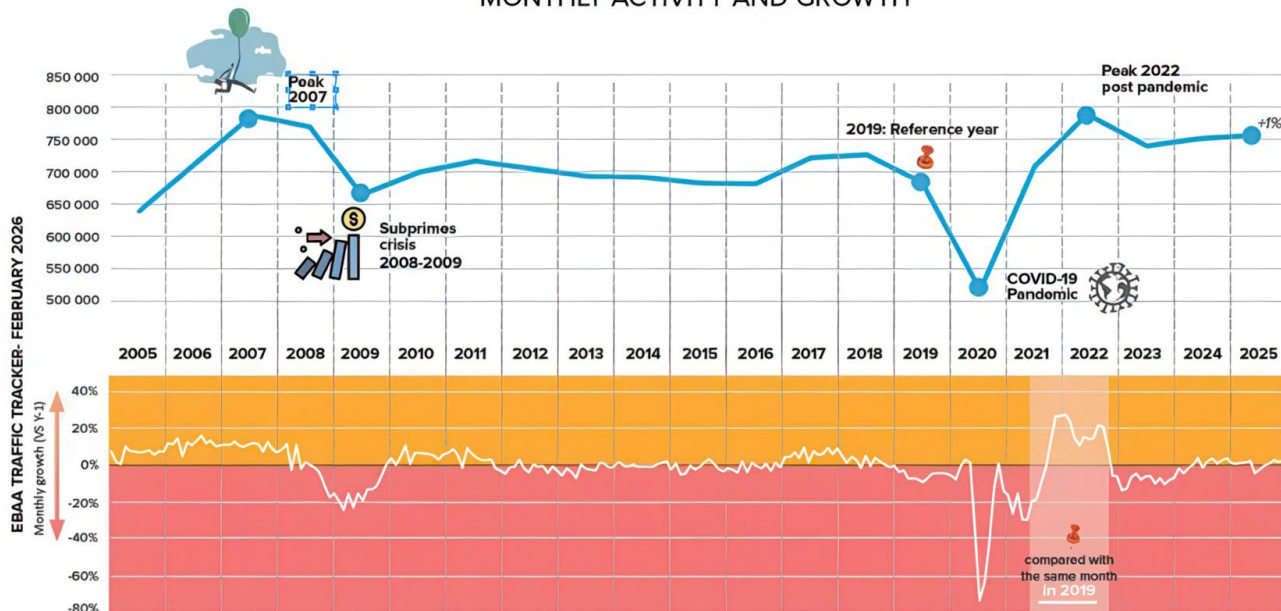
Последние подтвержденные данные ЕВАА о трафике были опубликованы в конце февраля, как раз в тот момент, когда началась война в Иране. С учетом взлётно-посадочных операций в аэропортах 44 государств-членов Европейской конференции гражданской авиации, эти данные показали общий рост на 1,5% за 12 месяцев с марта 2025 года.

Как и ожидалось, летние месяцы с июня по сентябрь снова демонстрирует повышенный уровень активности. Некоторые чартерные брокеры сообщили изданию AIN, что уже ожидают более высокого уровня бронирований этим летом, поскольку частные путешественники стремятся в страны Западной Европы, чтобы избежать сбоев и рисков в странах Персидского залива. Сообщается, что рынок аренды вилл на средиземноморских курортах очень активен.

Отслеживая европейские рейсы в январе и феврале, можно заметить существенные различия по

BUSINESS AVIATION IN EUROPE : 2005 - NOW

MONTHLY ACTIVITY AND GROWTH



EBAА, with data from Eurocontrol and WingX Advance

Деловая авиация в Европе: 2005 год – текущий график; ©ЕВАА, с использованием данных Eurocontrol и WingX Advance

странам. Во Франции, Великобритании и Нидерландах, где налоги на чартерные рейсы уже действуют или могут быть введены, активность с начала года снизилась на 5%. В то же время в Италии, Испании, Греции, Португалии и Финляндии зафиксирован рост от 7% до 24%.

Анализ трафика с начала года по производителям бизнес-джетов показывает рост у Gulfstream (12%), семейств Global и Challenger компании Bombardier

(10%), Embraer (5%) и Pilatus (16%). У Cessna Citation, Dassault Falcon, Hawker, HondaJet и Learjet компании Bombardier наблюдалось снижение активности в первые два месяца этого года. Общее количество рейсов снизилось у всех основных марок турбовинтовых самолётов, включая Piper, Piaggio Aero, Cessna, Pilatus, Beechcraft и Daher.

Неопределённость для брокеров и чартерных операторов

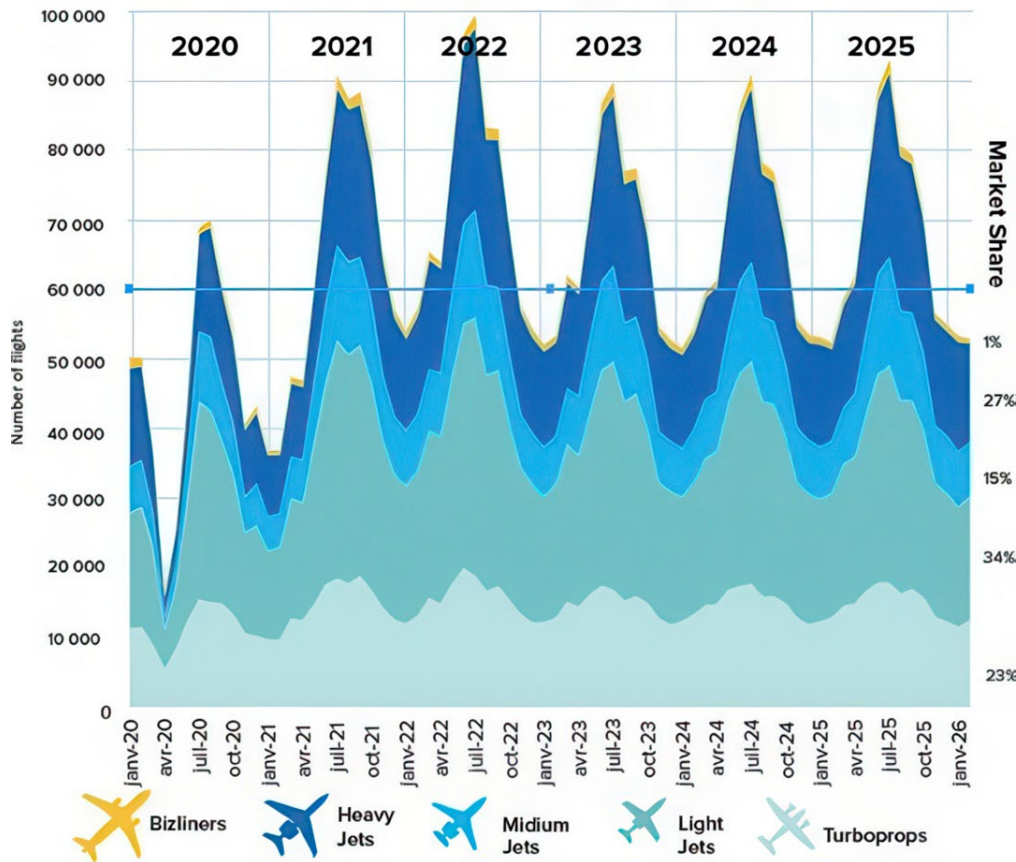
Среди опытных специалистов в сфере деловой авиации, опрошенных AIN в марте при подготовке этого отчёта, сложилось общее мнение, что трудно оценить, чего можно ожидать в Европе в 2026 году. «Сейчас ещё слишком рано говорить об этом», - прокомментировала Джули Блэк, руководитель отдела деловой авиации в брокерской компании Hunt & Palmer, спустя почти три недели после начала войны с Ираном. «Долевое владение активно развивается, но с чартерными перевозками дела обстоят хуже. Если ничего не изменится, может произойти потеря доверия к путешествиям, что приведёт к таким последствиям, как топливные сборы».

Генеральный директор и основатель мальтийской компании Skyfirst Оливье Пердриэль, занимающейся управлением воздушными судами и чартерными перевозками, выразил мнение, что война в Иране спровоцировала неопределённость на рынке. «Настроение в отрасли не оптимистичное и не пессимистичное; скорее, мы в шоке и не знаем, что происходит», - сказал он AIN.

По словам Пердриэля, европейские операторы надеются, что конфликт и его экономические последствия закончатся в ближайшее время, чтобы избежать ущерба обычно прибыльному летнему сезону. Он отметил, что спрос начал снижаться примерно с конца 2025 года, поскольку инвестиционные решения были отложены из-за экономической неопределённости, вызванной продолжающимся конфликтом на Украине и американскими тарифами.

«Но они [заказчики чартерных рейсов и владельцы самолётов] не собираются менять свой образ жизни», - прокомментировал Пердриэль. Он отметил, что поездки, связанные с отдыхом, могут пострадать меньше, чем те, что связа-

ACTIVITY PER AIRCRAFT SEGMENT



Данные ЕВАА о трафике в феврале 2026 года

ны исключительно с бизнесом, а также указал на высокую степень пересечения этих двух целей на рынке частных авиаперевозок.

Высокие цены в Европе

Согласно данным чартерного маркетплейса Avinode, скользящий 28-дневный индекс цен до конца 2025 года показал, что ставки за лётный час для чартерных рейсов в Европе стабильно выше, чем в США. Эта разница, вероятно, отражает более высокие эксплуатационные расходы в Европе, а также значительные сезонные колебания спроса.

По словам Гарри Кларка, директора по коммерческому развитию шведской группы, в условиях постковидной ситуации с ростом цен для провайдеров чартерных рейсов ещё важнее обладать информацией о рынке, чтобы понимать, когда они могут повышать цены. «Наши клиенты видят больше смысла в использовании инструмента сравнения цен, потому что это особенно актуально на рынках с пиковыми спросами», - сказал он AIN, имея в виду более укоренившиеся сезонные модели спроса в Европе.

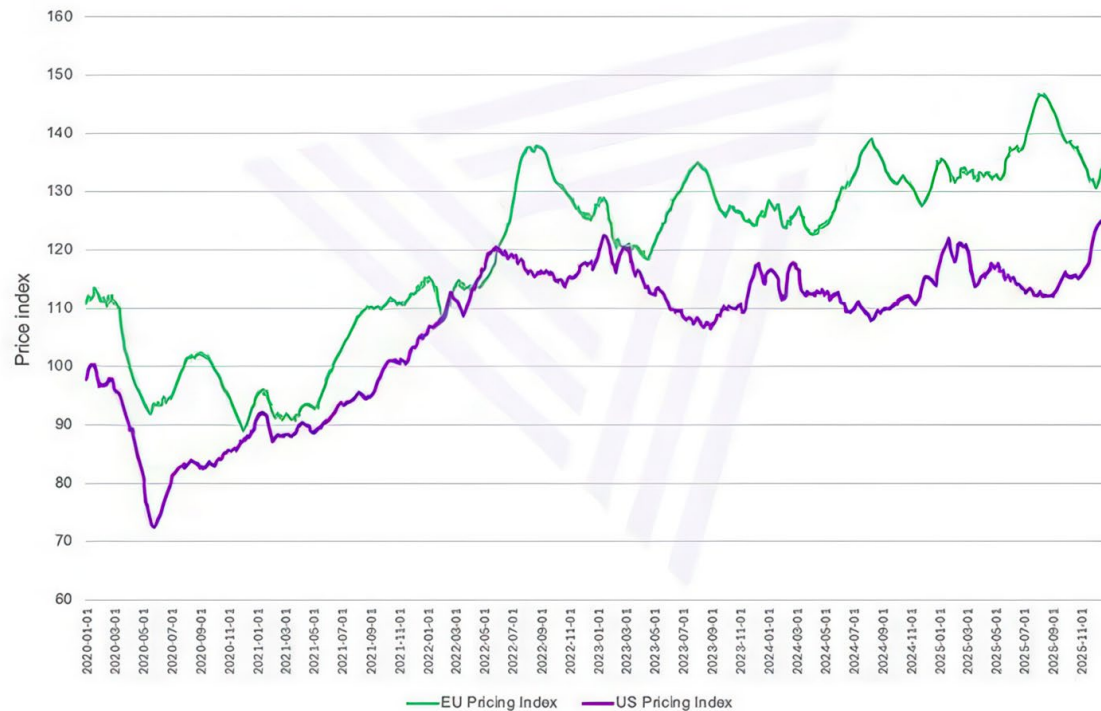
Платформа Avinode имеет функцию, которая позволяет операторам, получив запрос на рейс, выполнить сравнительный поиск, чтобы увидеть, что видели брокеры, когда начинали поиск среди нескольких потенциальных поставщиков услуг. Около 40% европейских операторов используют эту функцию, что почти в четыре раза выше, чем на североамериканском рынке, и в два раза выше, чем на Ближнем Востоке.

Дезорганизация, вызванная войной в Иране, также продемонстрировала важность оперативной информации о рынке. Чартерные операторы спешно реагировали на острую необходимость эвакуации людей из стран Персидского залива. Кларк отметил, что спрос на рейсы в западные районы Средиземного моря сместился, но в то же время количество запросов на поездки более чем за месяц до вылета, по-видимому, сокращается, возможно, в контексте экономической неопределённости.

Компания Avinode заметила, что всё больше операторов склоняются к модели «плавающего» флота, стремясь лучше справляться с бронированием пустых рейсов. «Задача состоит в том, чтобы найти возможности для чартерных перевозок и использовать их, одновременно справляясь с ростом цен на топливо», - заключил Кларк. «Сейчас как никогда важно уметь находить такие решения».

Источник: AIN

Rolling 28 day pricing index for European and US trips



Индекс цен на чартерные перевозки от платформы Avinode, рассчитываемый на основе скользящего 28-дневного графика

Сезон авиасалонов в Сан-Паулу открывается выставкой HeliXP

Сезон авиасалонов в Сан-Паулу стартовал на этой неделе выставкой HeliXP, проходящей на территории комплекса Helipark. Сроки проведения мероприятия были сдвинуты на более раннюю дату, поскольку следующее событие в календаре – Catarina Aviation Show – также перенесло свои даты на более ранний период: с 21 по 23 мая. Последнее и самое давнее по своей истории мероприятие сезона – выставка LABACE – пройдет с 4 по 6 августа в аэропорту Кампу-ди-Марти (SBMT).

В рамках седьмого по счёту салона HeliXP было представлено 58 стендов, демонстрирующих продукцию 87 брендов; среди участников – 12 новых экспонентов. Гледсон Кастро, исполнительный директор компании-организатора G2C Events, объяснил, в чём заключается эффективность данной выставки: предлагая стандартные выставочные стенды, различающиеся лишь площадью, организаторы получают возможность смонтировать экспозицию всего за два дня, а демонтировать – за шесть часов. Для проведения мероприятия ком-

плекс Helipark полностью освобождает один из своих ангаров. Для экспонентов предусмотрен формат работы «под ключ»: они могут прибыть на площадку непосредственно в день открытия и обнаружить, что их стенд уже полностью готов к работе.

Обратной стороной такого подхода является невозможность дальнейшего роста выставки, поскольку её масштабы жёстко ограничены размерами ангара. Одна из стратегий, которую рассматривает Гледсон, заключается в чередовании мест проведения выставки по годам: один год – Сан-Паулу, следующий – Рио-де-Жанейро. В Рио-де-Жанейро доступно больше выставочных площадей, что позволило бы включить в экспозицию дополнительные тематические разделы, такие как «общественная безопасность» и «оффшорная авиация».

Разнообразие тематик обеспечивается за счёт введения ограничений: в каждом конкретном секторе выставки может быть представлено не более трёх экспонентов. В этом году на HeliXP присутствовали три торговые компании (пользующиеся налоговыми льготами при импорте авиатехники) и три страховые компании; в прошлом же на некоторых других выставках наблюдался переизбыток фирм, предлагающих подобные вспомогательные услуги по оформлению документации. Всего на выставке представлено 18 тематических секторов.

Основной акцент на HeliXP был сделан на содержательной части программы, что открыло возможности для демонстрации весьма необычных решений. Так, компания Eхаста проводила испытания материалов для отделки салонов воздушных судов и осуществляла их сертификацию в соответствии



с требованиями авиационных властей (ANAC). А производитель инструментов Tramontina продемонстрировал специальный запирающийся инструментальный шкаф, способный фиксировать, кто именно и в какое время берёт тот или иной инструмент, а затем возвращает его на место. Несколько компаний предложили консорциумы – схему финансирования, столь же экзотическую, как тонтина, но подходящую для страны, пережившей высокую инфляцию и до сих пор испытывающей высокие затраты на заимствования. По статической экспозиции передвигались электрические буксиры бразильского производства. Участники выставки из Канады, Мексики и США, которые уже не раз принимали участие, считают её продуктивной.

Были представлены и более крупные провайдеры. Компания Lider, долгое время являвшаяся ведущим оператором деловой авиации в стране, обычно появляется на LABACE с шале, напоминающими замки. На стенде HeliXP генеральный менеджер по продажам MRO Маркос Коста работал на базовом стенде и обнаружил, что он так же удобен для встреч с клиентами. Airbus продемонстрировал свой учебный симулятор Helionix, сочетающий в себе специальное программное обеспечение и стандартное оборудование для экономичного обучения. На нескольких подержанных вертолётах, представленных на выставке, были наклеены ценники, а также показаны несколько вариантов яркой окраски.

Helipark – это действующий вертолётный порт, а это значит, что статическая экспозиция находится на одной площадке с эксплуатируемым вертолётным парком. Разговор с оператором Revo был за-

глушен взлетающим вертолётom – одним из трех в парке Revo – во время его работы на базе Helipark.

Как и все бразильские авиационные выставки, HeliXP начинается после обеда и продолжается до поздней ночи, с приближением солнца к горизонту количество посетителей и употребление алкоголя резко возрастает. Специалист по авиаперевозкам AGS был одним из немногих, кто предоставил шале, построенное из морских контейнеров, где провёл одну из своих вечеринок. Джаз-бэнд из пяти человек развлекал клиентов, а Helipark поставлял разливное пиво из фюзеляжа списанного вертолётa с восстановленной кабиной, готовой к селфи.

HeliXP – крупнейшее в Латинской Америке мероприятие, посвящённое вертолётам, что является скорее специализацией, чем ограничением, поскольку Сан-Паулу – один из крупнейших в мире рынков вертолётной техники. Гледсон Кастро когда-то отвечал за операционную часть LABACE – он был тем парнем в каске и с рацией, что, возможно, объясняет эффективность работы HeliXP и отказ от таких сложностей, как изготовление стендов на заказ.

Компания G2C Events также организует выставку Aviation XP в Белу-Оризонти и семь авиационных «саммитов» по всей стране в течение года. Компания имеет вертикально интегрированную структуру: её дочернее предприятие владеет выставочными стендами, занимается их монтажом и даже строит некоторые стенды специально для выставки LABACE.

Выставка HeliXP перешла на формат работы «только по приглашениям»: экспоненты самостоятельно распространяют приглашения среди своих клиентов и партнёров по отрасли.

Catarina Aviation Show – новейшее и самое актуальное из авиационных мероприятий, проходящих в Сан-Паулу. Оно проводится на территории нового аэропорта Catarina Executive Airport (SBJH), построенного гигантом индустрии роскоши, компанией JHSF, и ставшего первым в стране специализированным аэропортом деловой авиации. Catarina Aviation Show ориентирована исключительно на потребительский рынок, а именно – на состоятельных частных лиц, за внимание которых активно борются производители.

На выставке HeliXP присутствовали Рожерио Саутнер, коммерческий директор аэропорта Catarina, и Виннисиус Виейра из компании Hiria NürnbergMesse – организатора мероприятия. Саутнер отметил: «Все производители подтвердили свое участие: Bombardier, Gulfstream, Dassault, Embraer, Airbus, Leonardo, Pilatus и Textron». Хотя компания Lider будет выставляться в Catarina впервые, участие в выставке самолёта HondaJet пока остается под вопросом.

Отвечая на просьбу сравнить эти выставки, Саутнер отметил: «У каждой из них – своя специфика. Мы ориентируемся на владельцев, поэтому на мероприятии также представлены яхты и суперкары. LABACE – это выставка для профессионалов отрасли, а [Catarina] ориентирована непосредственно на клиентов». Основное внимание по-прежнему уделяется воздушным судам, а прочие предложе-

ния в категории «лайфстайл» он охарактеризовал как сопутствующие направления. В этом году в выставке Catarina Aviation Show примут участие 74 экспонента. Среди ожидаемых достопримечательностей – возвращение ретро-самолёта Junkers, ставшего хитом в прошлом году, а также презентация нового Embraer Praetor 600E. Компания Pagani представит проект «Pagani Art», переносящий элементы дизайна своих суперкаров в интерьеры воздушных судов, в том числе вертолётов Agusta. Ожидается, что мероприятие лично посетит сам Горацио Пагани.

Выставка Catarina Aviation Show открывается ещё до полудня и завершается раньше, чем другие подобные мероприятия. Были заметны усиленные меры безопасности – вопрос, вызывающий особую озабоченность у бразильских богачей. Закрытый формат мероприятия (посещение только по приглашениям) обусловлен как соображениями безопасности, так и стремлением обеспечить экспонентам аудиторию соответствующего уровня.

Руководитель отдела продаж выставки LABACE Тамара Савелкул присутствовала на мероприятии HeliXP вместе с организатором LABACE и финансовым менеджером ассоциации АВАГ Ромуло Силвой. Организация LABACE 2025 стала настоящим вызовом, поскольку выставку выселили с её первой и единственной площадки – из аэропорта Конгоньяс. Савелкул заявила: «Никто не верил в успех переезда в аэропорт Кампу-ди-Марти. Однако я не получила ни одной жалобы». Она отметила, что ей не удалось толком осмотреть выставку HeliXP: «Меня постоянно останавливают люди», желаю-

щие высказать лестные отзывы о LABACE. В этом году для выставки LABACE 2026 уже реализовано 150000 кв.м выставочных площадей, а свое участие подтвердили 160 брендов и 57 производителей воздушных судов.

«Она станет масштабнее и значительнее... мы ожидаем большего наплыва посетителей и проведения LABACE на ещё более высоком уровне», - заявила она.

Савелкул согласилась со сравнением площадок Catarina и LABACE, которое провела Заутнер, однако расценила это как положительный фактор именно для LABACE. «LABACE начиналась как ярмарка деловой авиации, но теперь она превратилась в ярмарку авиационного бизнеса». Если рань-

ше LABACE была ориентирована преимущественно на производителей, то «теперь у нас представлена вся цепочка поставок». Как отметила Савелкул, на площадке Catarina, судя по всему, отсутствуют экспоненты, предлагающие конечным потребителям что-либо, кроме полностью готового продукта.

На аэродроме Кампу-ди-Марти сохраняется одно препятствие – отсутствие процедур полётов по приборам (IFR). Технический директор АВАГ Рауль Маринью пояснил, что агентство по управлению воздушным пространством DECEA в настоящее время обещает опубликовать процедуры IFR 6 августа – что, к сожалению, произойдет чуть позже сроков проведения LABACE 2026. В связи с этим АВАГ обратилась с просьбой сдвинуть дату выставки на неделю раньше.



Самолёт недели

Оператор/владелец: **Toyota Motors**

Тип: **Gulfstream G650ER**

Год выпуска: **2017 г.**

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



Фото: Дмитрий Петрович