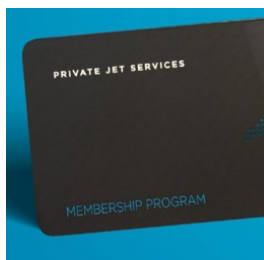




По данным еженедельного обзора WINGX Business Aviation Bulletin, в период с 4 по 10 мая глобальная активность бизнес-джетов увеличилась на 2% по сравнению с прошлым годом. С начала года, с 1 января по 10 мая, рост составил 3,9%, что несколько ниже показателей предыдущей недели, когда прирост достиг +4,6%. Тем не менее, это значительно лучше, чем +2,6%, зафиксированные за аналогичный период прошлого года. Основную долю рейсов бизнес-джетов, выполненных на прошлой неделе, составили полёты в Северной Америке – 72%. Рост в этом регионе составил 2,4% по сравнению с предыдущим годом. Южная Америка и Азия показали более высокие темпы роста – 21,7% и 12,0% соответственно.

Несмотря на трудности, с которыми сталкивается смежная аэрокосмическая и оборонная промышленность, деловая авиация остаётся привлекательной для инвестиций. Об этом свидетельствует недавняя оценка компании Jefferies, опубликованная 11 мая. В отчёте отмечается, что, хотя рост в аэрокосмической отрасли был неравномерным, деловой авиации удаётся сохранять устойчивые позиции. Jefferies указывает на стабильный спрос в этом сегменте, наличие моделей получения регулярного дохода, экономическую устойчивость, внутреннюю защищённость от геополитических рисков и ряд предстоящих публичных событий, которые обеспечат ликвидность.

Один из самых неверно трактуемых аспектов частной авиации – это не вопросы безопасности, доступности воздушных судов или даже ценообразования. Главное – это то, как на самом деле оплачивается лётное время и как эти схемы влияют на качество обслуживания клиентов с течением времени. Многие покупатели jet card при выборе программы ориентируются почти исключительно на почасовые тарифы, не учитывая, как эти часы рассчитываются. На практике эти различия могут быть гораздо важнее, чем сама стоимость.



Скромный рост трафика на фоне подготовки к чемпионату мира по футболу

WINGX: На прошлой неделе наблюдался умеренный рост, при этом ведущие провайдеры долевого владения продолжили демонстрировать в 2026 году уверенный рост. Сейчас мы смотрим в будущее, на чемпионат мира по футболу

стр. 17

СУБП в действии на HeliRussia 2026: отрасль обсуждает практику управления рисками в новых условиях

4 июня 2026 года в рамках деловой программы XIX Международной выставки вертолётной индустрии и беспилотных авиационных систем HeliRussia 2026 пройдёт Комплексный форум «Безопасность полётов»

стр. 19

Airbus нацелена на рост продаж ACJ TwoTwenty в Индии

Индия стала одним из главных азиатских рынков для бизнес-лайнера ACJ TwoTwenty компании Airbus Corporate Jets. Производитель ожидает, что интерес к этому самолёту на континенте возрастет

стр. 20

Проблема почасовых ставок: расчётное и фактическое время полёта

Одним из наиболее неправильно понимаемых аспектов частной авиации является не безопасность, доступность самолётов и даже не само ценообразование. Речь идет о том, как фактически оплачивается лётное время, и, что более важно, как эти схемы оплаты влияют на опыт клиента с течением времени

стр. 21

Цены на авиационное топливо в США растут повсеместно

Согласно данным iFlightPlanner, в апреле цены на авиатопливо в США выросли, при этом по всей стране наблюдается устойчивый рост, поскольку нестабильность на Ближнем Востоке продолжает влиять на энергетические рынки.

Средняя цена на топливо Jet-A в апреле составила \$8,05 за галлон, что на \$0,41 или 5,3% больше, чем в марте. За исключением Аляски и Гавайев, средняя цена на топливо Jet-A с полным обслуживанием составила \$7,97 за галлон, что на \$0,38 или 5% больше, чем в марте.

В среднем по стране средняя цена на топливо 100LL с полным обслуживанием составила \$7,20 за галлон, что на \$0,40 (+5,8%) больше, чем в марте, а средняя цена на топливо 100LL с самообслуживанием составила \$6,01, что на \$0,33 (+5,7%) больше, чем в марте. Варианты самообслуживания

показали экономию примерно в 16%, где это было возможно. Средняя цена на топливо UL94 с самообслуживанием составила \$7,12 за галлон, что на \$0,24 (+3,5%) больше, чем в марте, а средняя цена на обычный бензин составила \$5,05, что на \$0,33 (+6,9%). Оба вида топлива показали ограниченную и сильно региональную доступность.

Наибольший региональный рост зафиксирован на Гавайях, где средняя цена Jet-A с полным обслуживанием составила \$11,08 за галлон, что на \$2,66 (+31,5%) больше, чем в прошлом месяце. В восточном регионе цена на топливо 100LL выросла до \$7,69 за галлон, увеличившись на \$0,69 (+9,9%).

В отчёте обобщены данные 3349 операторов стационарных заправочных станций и поставщиков топлива по всей территории США, при этом 1948 (58,2%) предоставили отчёты за семь дней.



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



АСJ TwoTwenty дебютирует в Азиатско-Тихоокеанском регионе с первой поставкой

Компания Airbus Corporate Jets сообщила о первой поставке АСJ TwoTwenty в Азиатско-Тихоокеанский регион, что стало четвёртым случаем ввода в эксплуатацию самолёта этого типа в мире. Самолёт, поставленный неназванной крупной корпорации, также является первым АСJ TwoTwenty, построенным по контракту «под ключ», а внутренняя отделка была выполнена компанией Comlux.

Компания сообщила, что ещё два азиатских клиента, пятый и шестой в последовательности поставок, должны получить свои самолёты в 2026 и 2027 годах соответственно. Управлять самолётами и осуществлять техобслуживание в процессе эксплуатации будет компания Jet Aviation, используя для этого свой сингапурский центр, который при-

соединился к сети сервисных центров АСJ в марте 2025 года.

Первые три самолёта АСJ TwoTwenty были поставлены клиентам из Ближнего Востока в период с 2023 по 2025 год.

Все три азиатских клиента, привлеченные на данный момент, ранее владели традиционными крупногабаритными бизнес-джетами.

АСJ TwoTwenty создан на базе узкофюзеляжного А220 и имеет дальность полёта 5650 морских миль, что составляет более 12 часов, и способен соединять такие города, как Гонконг и Анкоридж, Сингапур и Окленд, а также Джакарту и Анкару.

A close-up, high-contrast photograph of a jet engine. The engine is dark, with a bright light reflecting off the fan blades, creating a starburst effect. The background is black.

ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

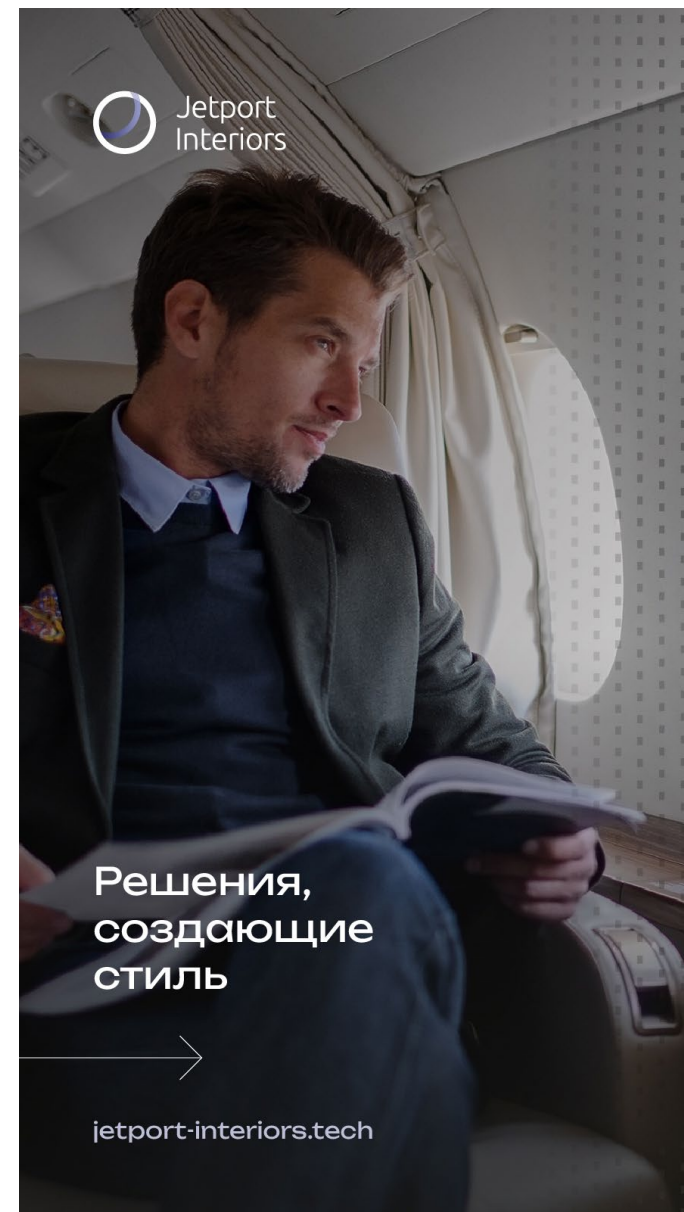
Luxaviation UK увеличивает чартерный парк

Luxaviation UK расширяет свой флот, добавив в него Challenger 604, доступный для чартерных рейсов, что делает его четвёртым самолётом, добавленным в авиапарк в 2026 году. Базирующийся в лондонском аэропорту Станстед, бизнес-джет имеет дальность до 4000 морских миль, обеспечивая дальние рейсы между крупными мировыми хабами, такими как Лондон-Дубай и Лондон-Нью-Йорк.

Джордж Галанопулос, генеральный директор Luxaviation UK, говорит: «Наши клиенты всегда ищут самолёты, которые ставят во главу угла исключительное обслуживание и конфиденциальность. Благодаря инновационной компоновке, максимальному использованию пространства и комфорта для пассажиров, Challenger 604 обеспечивает исключительные впечатления от путешествия, с комфортом размещая большие группы.

В этом году Luxaviation UK отмечает 30 лет превосходной работы, и мы рады продолжать предоставлять нашим клиентам роскошные путешествия, а владельцам – решения по управлению и варианты чартерных рейсов. Этот самолёт стал четвёртым пополнением нашего флота с начала года, и в будущем нас ждут новые объявления. Мы с нетерпением ждём продолжения нашего роста в 2026 году».

Challenger 604, вмещающий до 11 пассажиров, предлагает максимально просторный салон с высотой потолка более 1,8 метра и широкой компоновкой. Он разработан для обеспечения удобства и роскоши как для деловых, так и для туристических поездок, и имеет совершенно новый дизайн экстерьера и стильный интерьер, а также подключение к сети Starlink на борту.



Решения,
создающие
стиль

→
jetport-interiors.tech

Биггин-Хилл тестирует инструментальный заход на посадку

В лондонском аэропорту Биггин-Хилл стартовало комплексное тестирование инструментального захода на посадку на ВПП 03. Теперь все надлежащим образом оборудованные воздушные суда и операторы могут выполнять новый инструментальный заход на посадку, поскольку санкционированное Управлением гражданской авиации (CAA) испытание переходит в полномасштабную фазу.

Использование спутниковых технологий обеспечивает более предсказуемое и надёжное прибытие рейсов, а также повышает операционную устойчивость аэропорта. Данная процедура позволяет са-

молётам эксплуатироваться в более широком диапазоне погодных условий, обеспечивая надёжный доступ для клиентов деловой и частной авиации, совершающих рейсы в Лондон.

Испытание является частью текущей программы инвестиций в аэродром аэропорта, которая началась после завершения масштабных работ по обновлению покрытия взлётно-посадочной полосы, модернизации светодиодного и осевого освещения, усовершенствования технологии инструментальной видимости (IRVR) и внедрения круглосуточной службы автоматического метеорологического прогнозирования AUTO-METAR.



FBO
EXPERIENCE

FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

AirX представил первый Challenger 604 Французский ВМФ получили первый из трёх PC-24

AirX, второй по величине в Европе оператор частных самолётов, представил свой первый Bombardier Challenger 604 в рамках стратегии по расширению флота и укреплению позиций в различных сегментах бизнес-джетов. Вместо традиционного увеличения вместимости, Challenger 604 используется для внедрения возможностей дальних перелётов на рынке суперсредних самолётов, что позволяет AirX применять более эффективную экономику на единицу площади в смежных категориях.

Этот самолёт знаменует собой первый шаг в том, что основатель AirX Джон Мэтьюз описывает как «стремительный рост до 50 самолётов» компании, поддерживающий дальнейшее расширение флота и масштабирование операций.

Недавно отремонтированный и перекрашенный в апреле 2026 года, самолёт вводится в эксплуатацию в состоянии «как новый с завода», с просторным салоном, идеально подходящим для 8-10 пассажиров, модернизированной системой Airshow и двумя 18-дюймовыми мониторами.

«Challenger 604 позволяет нам расширить дальность полёта в категории самолётов с меньшим салоном, сохраняя при этом дисциплину в эксплуатации», - заявляет Мэтьюз. «Каждый самолёт имеет определённую роль, и эта роль экономическая. Речь идёт о применении ценового давления в нескольких сегментах, а не об эксплуатации только в одном».

Французский военно-морской флот получил первый из трёх самолётов Pilatus PC-24 от компании Jet Aviation. Jet Aviation France и Управление по техническому обслуживанию авиационной техники (DMAé) заключили в конце прошлого года контракт, охватывающий приобретение, лизинг и текущую поддержку самолётов, адаптированных к оперативным требованиям французского ВМФ. В рамках поддержки предоставляются специализированные группы на месте для проведения техобслуживания и постоянного контроля лётной годности.

Морской флот будет использовать самолёты PC-24 для подготовки пилотов, включая обучение полётам по приборам и периодические проверки ква-

лификации. Кроме того, самолёты будут использоваться для перевозки срочных грузов. Поставка остальных самолётов будет осуществлена в последующих этапах.

«Это кульминация многомесячного сотрудничества и партнёрства между нашей командой, DMAé и Pilatus, и для нас было честью работать вместе над вводом этих самолётов в эксплуатацию», - сказал президент Jet Aviation Жереми Кайе.

Военное применение PC-24 будет расширяться: недавно была объявлена сделка по продаже десятка самолётов Минобороны Индонезии. Сообщается также, что Испания заказала эту модель, которая уже находится на вооружении в Катаре.



Windsock запускает Autopilot

Платформа для оценки воздушных судов Windsock запустила Autopilot – инструмент, который генерирует полный отчёт об оценке примерно за 20 секунд на основе бортового журнала, журнала технического обслуживания, PDF-файла или фотографии.

Итоговый отчёт занимает более 20 страниц и включает в себя оценку Windsock, сигналы рисков, отражённые в бортовом журнале, историю работы двигателя и информацию о повреждениях винта и конструкции, влияние директив по лётной годности, а также прогноз рыночных тенденций.

Отчёты в платформе Windsock Pro не имеют ограничений и могут быть брендированы брокерскими компаниями, кредиторами и страховщиками.

Приложение работает на основе модели оценки Windsock, которая охватывает более 25000 комбинаций год выпуска, марки и модели, и содержит индекс цен, начиная с 1960 года, что делает её одним из самых глубоких исторических наборов данных в отрасли.

Модель постоянно обновляется на основе данных о текущем рынке, сочетая справедливую рыночную стоимость с рыночной эластичностью, что является преднамеренным отказом от ежеквартальных PDF-руководств, которые исторически служили основой для ценообразования в отрасли.

С момента запуска платформа обработала данные об оценке стоимости воздушных судов на сумму более \$5,3 млрд, в настоящее время ежедневно проводит сотни оценок и демонстрирует ежемесячный рост на 24% среди более чем 5500 пользователей.

Аруба отзывает сертификат эксплуатанта у крупного африканского оператора

Департамент гражданской авиации Арубы (DCAA) отозвал сертификат эксплуатанта воздушных судов (АОС) у компании Bestfly Aircraft Management Aruba. Этот шаг последовал за мерами по обеспечению соблюдения нормативных требований, принятыми «в интересах безопасности полётов и контроля за соблюдением требований», согласно пресс-релизу DCAA.

Сертификат эксплуатанта был первоначально приостановлен 5 мая в ожидании дальнейшего рассмотрения и контроля со стороны регулирующих органов. 11 мая, после рассмотрения, DCAA отозвал сертификат. В рамках предпринятых мер по обеспечению соблюдения нормативных требований некоторые воздушные суда, ранее эксплуатировавшиеся в рамках OPS-1, были переведены на эксплуатацию в рамках OPS-2.

«Этот инцидент отражает приверженность DCAA поддержанию высочайших стандартов авиационной безопасности, оперативного надзора и соблю-

дения нормативных требований в соответствии с рамками гражданской авиации Арубы и международными авиационными стандартами», - заявило DCAA. «Решительные и своевременные меры, принятые DCAA, демонстрируют эффективность и оперативность системы авиационного надзора Арубы и подтверждают приверженность ведомства защите целостности и репутации авиации Арубы».

Bestfly – ангольская авиакомпания, основанная в 2009 году, предлагающая услуги по управлению, чартерным перевозкам, техническому и наземному обслуживанию. Она была основана Нуно и Алсиндой Перейра, которые остаются в компании в качестве генерального директора и исполнительного директора соответственно.

Арубская дочерняя компания по управлению воздушными судами была основана в 2017 году и базируется в Ораньестеде, Аруба. Bestfly зарегистрировала самолёт Embraer 190 для полётов между Арубой, Бонайре и Кюрасао.



Сингапур усиливает контроль

Операторы воздушных судов, направляющиеся в Сингапур, подвергаются усиленному контролю в связи с недавно принятыми правилами. Ограничение, действующее с января, требует от неместных операторов наличия разрешения на эксплуатацию иностранного самолёта (FOP), выданного Управлением гражданской авиации Сингапура, в дополнение к ранее требуемому сертификату эксплуатанта воздушного судна (АОС), сертификату на выполнение авиационных работ или аналогичному разрешению из другой страны.

По данным NБAA, эта мера призвана противодействовать угрозе незаконных чартерных рейсов в регионе, и операторы сообщают об увеличении количества перронных проверок для обеспечения соблюдения новых правил.

Правила распространяются на любые воздушные суда, участвующие в коммерческих воздушных перевозках, включая пассажирские, санитарно-эвакуационные, грузовые, стыковочные, а также технические полёты, и работающие на основании иностранного сертификата эксплуатанта (АОС) или аналогичного разрешения. Операторы таких воздушных судов должны получить разрешение на эксплуатацию (FOP) до выполнения полётов в Сингапур или внутри него.

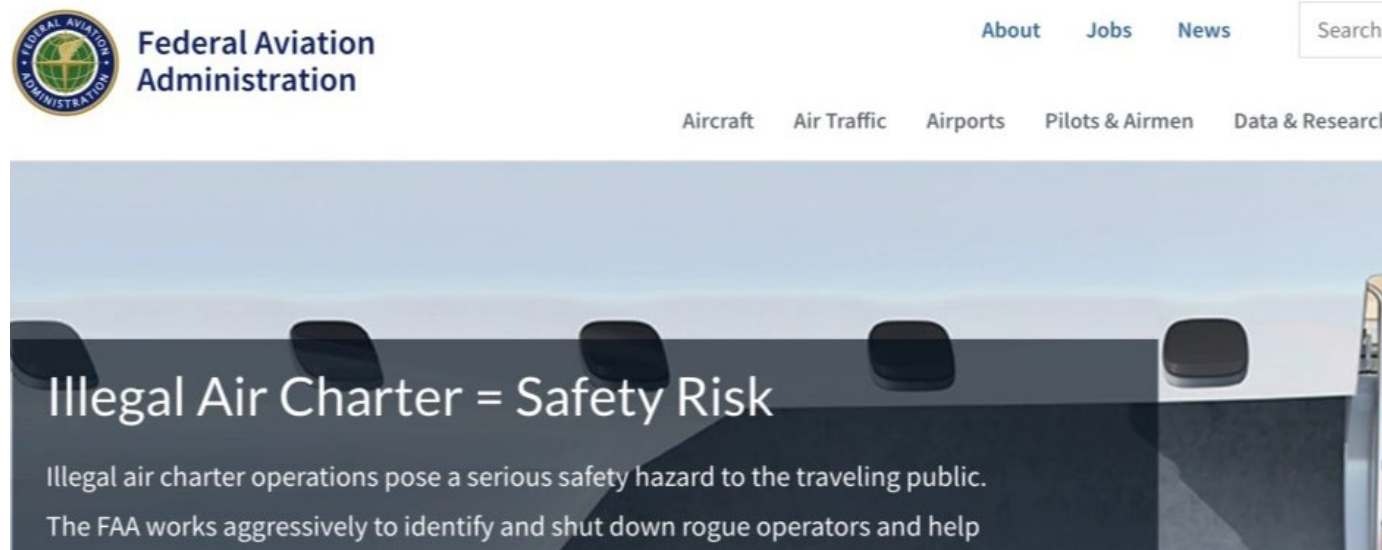
Это также включает некоммерческие/частные полёты, выполняемые иностранными владельцами АОС, если воздушное судно указано в технических условиях эксплуатации их АОС. Штрафы за несоблюдение составляют от \$8000 до \$15000.

На сайте Safe Air Charter появился список сертифицированных операторов

После недавних обновлений FAA опубликовало на своем веб-сайте Safe Air Charter список сертифицированных операторов воздушных судов. Операторы, брокеры, клиенты и заинтересованные стороны отрасли могут использовать базу данных для проверки наличия у оператора чартерных рейсов действующего сертификата FAA.

NATA сотрудничала с командой FAA Safe Air Charter и комитетом ассоциации воздушных чартеров для поддержки улучшений ресурсов, направленных на повышение осведомлённости о соблюдении требований в отношении чартерных рейсов. Ассоциация призывает операторов чартерных рейсов ознакомиться со списком, проверить точность информации и сообщить о любых проблемах. NATA и Фонд безопасности воздушных чартеров также совместно поддерживают горячую линию по незаконным чартерным рейсам для сообщения о нарушителях.

Этот шаг последовал за растущей обеспокоенностью отрасли по поводу незаконной чартерной деятельности. В ноябре на конференции Corporate Jet Investor Miami была проведена панельная дискуссия о неформальном совместном использовании самолётов через группы в WhatsApp и аналогичные платформы, предупреждая о рисках для безопасности, страхования и законодательства. Дэвид Эрнандес из Vedder Price, модератор дискуссии в CJI Miami, отметил, что потребители, использующие нелегальные услуги совместного использования частных самолётов, «на самом деле не имеют никаких прав», если что-то пойдет не так. Участники дискуссии заявили, что отрасль должна работать вместе, чтобы выявлять добросовестных операторов, и подчеркнули, что существующие правила уже определяют законную деятельность, а обеспечение соблюдения законодательства в основном зависит от самоконтроля операторов.



Hyundai сотрудничает с Korea Aerospace Industries (KAI) для возрождения Supernal

Компания Supernal, американское подразделение корейского автопроизводителя Hyundai, специализирующееся на передовой воздушной мобильности, 11 мая 2026 года объявила о подготовке к возобновлению работы над своей программой создания eVTOL после заключения партнёрства с Korea Aerospace Industries (KAI), ведущей аэрокосмической и оборонной компанией Южной Кореи.

Партнёры объединят усилия в разработке воздушного судна передовой воздушной мобильности, проект которого был приостановлен компанией

Supernal в сентябре 2025 года. Дочерняя компания Hyundai тогда заявила о приостановке своего проекта по созданию eVTOL для оценки стратегических вариантов. Компания также уволила большую часть своих сотрудников, оставив лишь несколько временных работников, что подпитало предположения о возможном полном прекращении Hyundai этого направления бизнеса.

Недавно объявленная сделка, похоже, возобновляет амбиции Hyundai в этом сегменте рынка, меняя прежний курс действий. В рамках соглашения

о сотрудничестве между Supernal и KAI каждая из сторон внесёт свой ключевой технический и организационный вклад.

Компания Supernal выступит в качестве главного конструктора и технического руководителя, сыграв центральную роль в определении концепции и требований к воздушному судну. Она привнесёт свой опыт в разработке электрических силовых установок, опираясь на знания, накопленные Hyundai Motor в области разработки электромобилей.

Компания KAI будет использовать свои ключевые преимущества в разработке и производстве планеров в больших масштабах, а также в управлении цепочками поставок и процессами сертификации в аэрокосмической отрасли. Партнёрство также предоставляет KAI возможность диверсифицировать свой продуктовый портфель, выйдя за рамки нынешней ориентации на военную авиатехнику и беспилотники, и выйти на рынок гражданской воздушной мобильности.

Это объявление последовало за назначением нового технического директора в компании Supernal, доктора Фархана Ганди, эксперта в области вертолётостроения с многолетним опытом работы в этой сфере.

Обе компании не предоставили дополнительных подробностей о том, приведёт ли это партнёрство также к рекапитализации Supernal и повторному найму сотрудников, уволенных или отправленных в неоплачиваемый отпуск в 2025 году, когда компания приостановила свою деятельность.



Archer Midnight стал на шаг ближе к коммерческой эксплуатации в ОАЭ

Главное управление гражданской авиации ОАЭ (GCAA) перевело самолёты Archer Midnight в программу ограниченного сертификата типа (RTC), что продвигает процесс ввода в эксплуатацию в ОАЭ. Archer – первый производитель eVTOL, перешедший на программу сертификации RTC в GCAA, используя путь обеспечения лётной годности, соответствующий международным авиационным стандартам.

Программа RTC даёт Archer возможность начать ограниченную коммерческую эксплуатацию. Она также гарантирует, что Midnight разрабатывается в соответствии с нормативной базой, обеспечивающей долгосрочную коммерческую жизнеспособность в ОАЭ.

Это достижение стало результатом многолетнего технического сотрудничества между GCAA и Archer, включая многочисленные инспекции на местах экспертами в штаб-квартире Archer и на испытательных полигонах в США, а также полёты Midnight внутри страны. Проект был поддержан Инвестиционным управлением Абу-Даби в рамках его обязательств по превращению Абу-Даби в мирового лидера в кластере интеллектуальных и автономных транспортных средств.

Краеугольным камнем этого продвинутого этапа регулирования является получение одобрения проектной организации и производственной организации от GCAA. Эти обозначения свидетельствуют о высоком уровне доверия к инженерным системам и системам управления безопасностью компании Archer. «Управление гражданской авиации ОАЭ (GCAA) стремится к безопасной интегра-

ции инновационных авиационных технологий в воздушное пространство ОАЭ», - заявил инженер Акил Аль Заруни, заместитель генерального директора сектора авиационной безопасности GCAA.

В рамках этой программы Archer и GCAA добились прогресса по восьми направлениям работы, имеющим решающее значение для коммерческой готов-

ности, включая сертификацию воздушных судов, эксплуатацию, техническое обслуживание, подготовку лётного персонала, воздушное пространство, вертипорты, безопасность и надзор. Планируется, что самолёт Midnight начнёт эксплуатацию в Абу-Даби с компанией Abu Dhabi Aviation, местным операционным партнёром Archer и одной из ведущих авиационных компаний региона.



Embraer сообщила о рекордных результатах в первом квартале

Компания Embraer сообщила в прошлую пятницу во время телефонной конференции, что первый квартал 2026 года стал самым успешным в её истории. В целом, производитель продемонстрировал рост на 31% в годовом исчислении, достигнув выручки в \$1,4 млрд. Выручка подразделения бизнес-джетов, на долю которого приходится примерно 20% от общей выручки компании, выросла на 30% в годовом исчислении и составила \$418 млн. Этот рост подтверждается увеличением поставок на 26% по сравнению с первым кварталом 2025 года.

Поставка 29 бизнес-джетов, включая 16 лёгких самолётов (один Phenom 100 и 15 Phenom 300) и 13 средних и суперсредних джетов (девять Praetor 500 и четыре Praetor 600), представляет собой увеличение на шесть самолётов по сравнению с первым кварталом 2025 года.

Портфель заказов Embraer на частные самолёты остался неизменным по сравнению с прошлым годом, составив \$7,6 млрд. В этом году производитель прогнозирует поставку от 160 до 170 бизнес-джетов, при этом поставки в первом квартале составят 18% от среднего значения этого прогноза.

Рекордные поставки в первом квартале представляют собой увеличение на 12% по сравнению со средним показателем поставок в первом квартале за последние пять лет, что доказывает эффективность стратегии компании по выравниванию производства. «Мы продолжаем наблюдать ощутимый прогресс в производстве, выравнивании объёмов и повышении стабильности на наших сборочных линиях», - заявил президент и генеральный дирек-

тор компании Франсиско Гомес Нето. «Мы не видим никаких рисков для наших прогнозов на этот год в отношении производства и поставок».

В следующем году Embraer рассчитывает выровнять объёмы поставок между первой и второй половинами года. «В течение последних двух лет мы инвестировали в расширение наших производственных площадок в Бразилии, Португалии и США, а также оптимизировали использование наших активов, производя больше самолётов в том же регионе», - пояснил Нето. «Параллельно мы тесно сотрудничаем с нашими ключевыми поставщиками, чтобы обеспечить поставку необходимых нам комплектующих для поддержки нашего роста». В результате увеличения темпов производ-

ства Embraer рассчитывает достичь отметки в 200 поставленных бизнес-джетов к концу десятилетия.

Отвечая на вопрос о влиянии тарифов, введённых США, Фелипе Сантана, недавно назначенный исполнительным вице-президентом компании по финансам и связям с инвесторами, заявил: «Это повлияло на наши затраты, но мы считаем, что наш продукт превосходит конкурентов в отрасли, и даже с учётом корректировки цен он остаётся очень конкурентоспособным. Я думаю, что объём заказов, который мы зафиксировали в прошлом году, очень высок. У нас по-прежнему самая длинная очередь клиентов в отрасли, и судя по текущему портфелю заказов мы будем поставлять нашу продукцию до 2029 года».



Phantom 3500 компании Otto Aerospace успешно прошёл предварительную проверку проекта

Компания Otto Aerospace объявила об успешном завершении предварительной проверки проекта (PDR) для своего самолёта Phantom 3500, что является важной технической вехой, продвигающей программу создания бизнес-джета с нуля от концепции к детальному проектированию и планированию производства.

PDR обеспечила всестороннюю оценку конфигурации, архитектуры, характеристик и общей зрелости проекта Phantom 3500 по всем системам и узлам. Это также позволило Otto зафиксировать аэродинамическую конфигурацию самолёта и основные интерфейсы, предоставив инженерным группам необходимую информацию для следующего этапа работы.

Компания Otto переходит к детальному проектированию и выпуску инженерных решений, что создаёт предпосылки для изготовления и сборки оборудования в преддверии первого полёта опытного самолёта (Flight Test Vehicle 1) в 2027 году. Программа лётных испытаний поддержит более масштабные усилия Otto по демонстрации технологичности и производительности применяемой технологии ламинарного потока, которая разработана для радикального снижения энергопотребления при полёте и создания основы для новой категории высокоэффективной и экологически устойчивой авиации. По мере перехода программы от этапа проектирования с предварительно заданными параметрами (PDR) к этапу критического анализа проекта (CDR) и сборке самолёта, компания Otto продолжит сосредотачиваться на работе, необходимой для превращения Phantom 3500 в сертифицированный серийный самолёт, включая

взаимодействие с поставщиками, планирование сертификации и защиту основных целевых показателей характеристик.

Как ранее сообщал BizavNews, американская компания Otto Aerospace готовится выйти на высококонкурентный рынок бизнес-джетов со своим Phantom 3500, имеющим лаконичный дизайн, обещающий комфорт и производительность средне-размерного самолёта по цене лёгкого бизнес-джета. Это объявление последовало за исследованиями компании на экспериментальном самолёте Celera

500L, в ходе которых были изучены преимущества аэродинамики ламинарного потока – технологии, которая снижает лобовое сопротивление и значительно повышает топливную экономичность.

Otto Aerospace настаивает на том, что Phantom 3500 – это не обычный лёгкий джет, и намеревается бросить вызов устоявшимся игрокам, предлагая производительность и пространство салона среднего самолёта по цене, которая составляет лишь часть типичной стоимости приобретения и эксплуатации.



ACS сообщает о рекордной выручке за первый квартал: рост на 37%

Компания Air Charter Service (ACS) сообщила о самом сильном первом квартале за всю свою историю: выручка выросла на 37% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до \$380 млн, а общее количество чартерных рейсов увеличилось на 19%. Это произошло благодаря эвакуационным рейсам с Ближнего Востока и сбоям в цепочках поставок, вызванным конфликтом в Иране и штормом «Марта», которые в совокупности привели к значительному росту спроса в нескольких подразделениях.

Крис Лич, основатель и председатель ACS, заявил, что результаты стали рекордными по всем трём основным подразделениям компании. Если исключить крупные текущие контракты с низкой стоимостью и большим объёмом перевозок, которые остались на уровне прошлого года, то базовый рост чартерных рейсов на частных самолётах составил 13%, а выручка выросла на 27%. Этому способствовали контракты на более крупные самолёты и более длинные маршруты, эвакуационные рейсы на Ближнем Востоке и эффект от повышения мировых цен на авиационное топливо.

«Наше подразделение чартерных рейсов показало очень хорошие результаты: как количество чартеров, так и выручка выросли на 40%», - сказал Лич. «Этому способствовали эвакуационные рейсы с Ближнего Востока для различных правительств и крупных транснациональных компаний. Однако базовый рост по-прежнему очень высок».

Лучшим по объёму показателей стало грузовое подразделение, где количество чартерных рей-

сов выросло более чем на 70% по сравнению с прошлым годом, а выручка – на 41%. Лич объяснил этот рост частично сбоями в цепочках поставок, вызванными конфликтом в Иране, и последствиями шторма «Марта», который привёл к закрытию портов в Марокко и перенаправлению грузовых перевозок воздушным транспортом.

Помимо трех основных подразделений, компания ACS Leasing показала, по словам Лича, исключительные результаты за квартал: выручка всего за три месяца уже превысила прошлогодний показатель благодаря нескольким крупным контрактам.

Несмотря на сильный старт, Лич сдержанно оценил перспективы. «Вероятно, мы переживаем самый неопределённый период со времен COVID-19, что делает невозможным предсказать, какое влияние эти ситуации окажут на рынок чартерных перевозок в будущем», - сказал он. «Однако наше глобальное присутствие, диверсифицированный бизнес и портфель клиентов означают, что мы хорошо подготовлены к любым событиям в ближайшие месяцы».

Финансовый год ACS начинается 1 февраля, а первый квартал заканчивается в конце апреля.



Доходы Gogo от услуг для деловой авиации упали на 9%

В первом квартале 2026 года доходы Gogo от услуг для деловой авиации снизились на 9% в годовом исчислении, до \$154,4 млн, что является самым резким падением среди всех направлений услуг, поскольку вывод из эксплуатации устаревших самолётов, использующих сервис air-to-ground (ATG), продолжает оказывать негативное влияние на этот сегмент.

Общий доход составил \$226,3 млн, что на 2% меньше, чем годом ранее. Слабость в сегменте деловой авиации частично компенсировалась ростом доходов от военных и государственных услуг на 14% до \$33,4 млн и увеличением доходов от продажи оборудования на 22% до \$38,6 млн, что обусловлено рекордными продажами самолётов с ATG – 511 единиц, что на 8% больше, чем в четвёртом квартале 2025 года.

Общее количество самолётов с ATG, находящихся в эксплуатации, составило 6116, что на 11% меньше, чем годом ранее, и на 4% меньше, чем в предыдущем квартале, поскольку клиенты, ранее обслуживавшиеся по классической модели, продолжают отказываться от услуг в преддверии запланированного поэтапного вывода из эксплуатации сети EVDO.

Средний ежемесячный доход от обслуживания одного самолёта с ATG, находящегося в эксплуатации, снизился на 3% до \$3351. Ожидается, что давление сохранится и в течение переходного периода, но Gogo утверждает, что перспектива модернизации следующего поколения делает долгосрочную перспективу привлекательной.

«Gogo продолжает свою трансформацию из внутреннего поставщика услуг связи «воздух-земля» в глобального поставщика высокоскоростного широкополосного доступа для недостаточно освоенных рынков деловой и военной/правительственной авиации», – заявил Крис Мур, генеральный директор Gogo. «Gogo Galileo масштабируется в глобальном масштабе, наша суверенная сеть 5G запущена и набирает популярность среди наших клиентов из деловой и военной/правительственной авиации, а наш бизнес в сфере геостационарной связи продолжает демонстрировать устойчивость».

Что касается устаревших решений, Gogo зафиксировала 254 перехода на C1 в первом квартале, что является квартальным рекордом, в результате чего общее количество проданных устройств C1 достигло 1063. C1 – это простое решение по замене устройств, позволяющее классическим клиентам ATG перейти на новую сеть LTE Gogo, а не полностью отказаться от платформы. Количество самолётов ATG C-1, находящихся в эксплуатации, выросло на 69% – с 330 на конец 2025 года до 557, что указывает на то, что значительная часть устаревшей базы остаётся в экосистеме Gogo, а не покидает её.

Что касается следующего поколения, то Gogo Galileo отгрузила 92 комплекта в первом квартале, в результате чего общее количество поставок достигло 410 по 35 сертификатам типа (STC), охватывающим потенциальный рынок примерно в 7000 самолётов.

Количество самолётов с Galileo, находящихся в эксплуатации, выросло на 50% по сравнению с

предыдущим кварталом и составило 111. В течение квартала компания сообщила, что работает с VistaJet над внедрением системы примерно на 100 самолётах с планом оснащения более 270 самолётов по всему миру, Wheels Up разворачивает систему на своём флоте из более чем 80 самолётов, а NetJets Europe планирует полное внедрение в первой половине 2026 года, при этом в настоящее время ведётся установка в Северной Америке. Ожидается, что во втором и третьем кварталах будет выдано еще 14 сертификатов типа (STC), что добавит к потенциальному пулу еще 1500 самолётов.



Ассоциация деловой авиации Канады призывает к улучшению политики поддержки бизнес-авиации

Отмечая, что канадский флот деловой авиации ежегодно оказывает экономическое воздействие на сумму \$17,9 млрд, Канадская ассоциация деловой авиации (СВАА) обратилась к правительству с просьбой содействовать дальнейшему развитию отрасли посредством налоговых, нормативных и/или политических изменений.

СВАА высоко оценила прошлогоднее решение канадского правительства отменить налог на предметы роскоши при продаже деловых воздушных судов, но заявила, что бюджет этого года «должен основываться на этом прогрессе». В своём консультационном документе по бюджету Канады на 2026 год ассоциация предложила три рекомендации для достижения этой цели: введение 100% ускоренной амортизации воздушных судов для стимулирования капитальных инвестиций; модернизация регулирования деловой авиации; и снижение затрат, связанных с авиацией, для улучшения доступа к аэропортам страны.

«Канада теряет мобильные капиталовложения в авиацию в пользу юрисдикций с более быстрым возмещением затрат и меньшими регуляторными барьерами», - предупредила СВАА. «Без целенаправленных действий в бюджете на 2026 год этот разрыв будет увеличиваться, снижая производительность, инвестиции и конкурентоспособность аэрокосмической отрасли».

СВАА подчеркнула важность сектора деловой авиации, отметив, что парк насчитывает 1500 воздушных судов и обеспечивает 53600 высококвалифицированных рабочих мест со средней заработной платой около \$105000. Кроме того, деловая авиа-

ция способствует развитию кластера аэрокосмического производства, экспорт которого в 2024 году превысил \$13 млрд, заявила ассоциация.

Что касается рекомендаций, СВАА отметила, что в США действует 100% амортизация первого года для соответствующих требованиям деловых воздушных судов, и призвала Канаду принять аналогичную политику. Правительство должно обеспечить распространение такой налоговой политики на другое соответствующее оборудование, например, на авиатренажеры, и применять её как к новым, так и к подержанным воздушным судам. СВАА также предложила правительству установить чёткие критерии соответствия.

Во второй рекомендации организация заявила, что слишком часто деловая авиация регулируется рамками, установленными для регулярных авиарейсов. Это создаёт ненужные затраты и задержки для небольших операторов. Между тем, Министерство транспорта Канады сталкивается с растущими требованиями и давлением на ресурсы. «Это создаёт несоответствие между риском и регулированием».

Вместо этого СВАА выступает за более совместную модель, которая делегирует низкорисковые, но высокообъёмные административные функции квалифицированным отраслевым организациям под государственным надзором. Среди её рекомендаций в этой области были: создание в Канаде официальной рабочей группы для упрощения процедуры выдачи специальных разрешений; передача СВАА администрирования определённых низкорисковых, но высокообъёмных функций, таких как процессы, связанные с MEL и отклонениями;

поддержка обучения, проводимого СВАА, по системам управления безопасностью и соблюдению требований; создание добровольного механизма отчётности операторов по вопросам безопасности и соблюдения требований, управляемого СВАА и передаваемого Министерству транспорта Канады; и создание комиссии для оказания оперативной поддержки Министерству транспорта Канады по вопросам изменений в законодательстве и другим вопросам.

В третьей рекомендации ассоциация отметила, что высокие затраты пользователей, такие как аэропортовые сборы и сборы за обеспечение безопасности, ограничивают доступ и снижают спрос. Это особенно вредит районам, сильно зависящим от воздушного сообщения. СВАА попросила правительство сотрудничать с аэропортовыми властями и другими ведомствами для обеспечения прозрачности и соразмерности сборов; уделять приоритетное внимание доступности маршрутов, имеющих решающее значение для региональной и межпровинциальной связи; и рассмотреть, как федеральная политика может способствовать повышению конкурентоспособности доступа к аэропортам.



Деловая авиация по-прежнему остаётся стабильной инвестиционной возможностью

Хотя смежная аэрокосмическая и оборонная промышленность переживает «самый активный период на рынке капитала за последние десятилетия», деловая авиация остаётся перспективной инвестиционной возможностью, как показала недавняя оценка компании Jefferies.

В отчёте от 11 мая компания сообщила, что, хотя рост в аэрокосмической отрасли в последние годы в целом был неравномерным, деловая авиация остаётся устойчивым инвестиционным предложением. По данным Jefferies, «этот сегмент характеризуется устойчивым ростом спроса, моделями получения регулярного дохода, экономикой, подобной инфраструктурной, внутренней защитой от геополитических рисков и предстоящим рядом публичных событий, обеспечивающих ликвидность».

Хотя постпандемийный рост спроса на деловую авиацию привёл к «значительному расширению целевого рынка», Jefferies отметила, что этот рост сместился в сторону долевого владения, в то время как чартерные рейсы и полное владение самолётами несколько сократились. Эксперты считают эту тенденцию значимой, «поскольку операторы долевого владения генерируют регулярный доход, заключают многолетние контракты и имеют предсказуемые модели использования».

В условиях геополитической неопределённости Jefferies также рассматривает смежные аспекты деловой авиации как «более привлекательные инвестиции». От операторов наземного обслуживания до провайдеров ТОиР, стабильность этого «инфраструктурного бизнеса приносит прибыль незави-

симо от того, какая компания завоёвывает долю рынка», - утверждает Jefferies.

Кроме того, по мнению Jefferies, по мере подготовки компаний к выходу на биржу «они, безусловно, привлекут дополнительное внимание институ-

циональных инвесторов», как это было в случае с IPO StandardAero в 2024 году. Jefferies рекомендовала проявлять избирательность при инвестициях в операторов, заключив, что «наиболее привлекательными точками входа сегодня являются инфраструктура и цепочка поставок».



Скромный рост трафика на фоне подготовки к чемпионату мира по футболу

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 19-й неделе (4-10 мая) глобальная активность бизнес-джетов выросла на 2% в годовом исчислении, а с начала года (1 января - 10 мая) рост составил 3,9%, что немного меньше по сравнению с +4,6%, зафиксированными на прошлой неделе (до 3 мая), и значительно лучше, чем +2,6%, достигнутые за тот же период 2025 года по сравнению с 2024 годом.

На Северную Америку пришлось 72% всех рейсов бизнес-джетов, совершённых на прошлой неделе, при этом рост составил 2,4% в годовом исчислении, в то время как Южная Америка и Азия лидировали по росту на 21,7% и 12,0% соответственно.

Предварительный обзор чемпионата мира

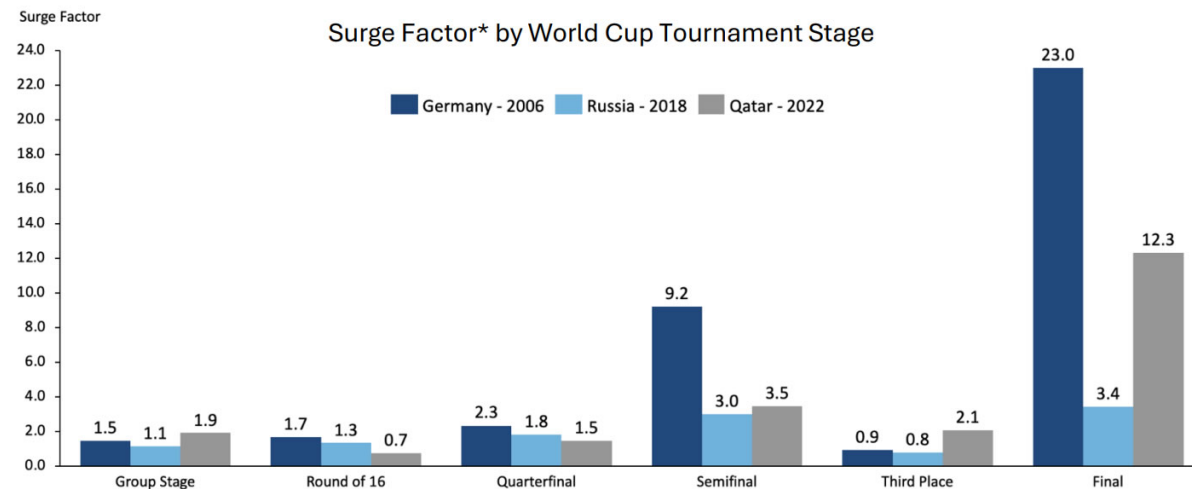
В преддверии чемпионата мира по футболу WINGX проанализировала три недавних чемпионата мира (Германия 2006, Россия 2018, Катар 2022), чтобы исследовать всплеск спроса на бизнес-джеты, который сопровождает турнир. Все три турнира демонстрируют усиление спроса на бизнес-джеты по мере его проведения. На чем-

	YOY		
	W19 '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	2.4%	4.7%	3.0%
Europe	2.9%	3.5%	(0.5%)
South America	21.7%	4.7%	3.1%
Asia	12.0%	3.9%	3.4%
Middle East	(30.9%)	(20.5%)	6.7%
Africa	(3.9%)	(0.9%)	4.1%
Global	2.0%	3.9%	2.6%

Тенденции трафика бизнес-джетов во всём мире с начала года (1 января – 10 мая)

пионате мира в Катаре 2022 года коэффициенты всплеска (то есть трафик бизнес-джетов в городе-хозяйине за день до, в день и на следующий день после матча по сравнению с типичным уровнем трафика за 3 дня) начинаются со скромного значения 1,9х на групповом этапе, затем увеличиваются до 3,5х в полуфинале и, наконец, достигают пика в 12,3х в финале.

По прогнозам WINGX, в 2026 году в 16 городах, принимающих матчи, будет выполнено более 73000 рейсов бизнес-джетов, связанных с проведением матчей, при этом на один только Нью-Йорк придётся 27900 таких рейсов. Чартерные и долевыми авиакомпаниями смогут получить существенный дополнительный доход: по прогнозам, чемпионат мира по футболу принесет около \$247 млн дополнительного дохода от чартерных и долевыми рейсов в городах-организаторах.



*Surge Factor = traffic at airports serving the match host city over a 3-day match window (day before through day after) divided by the average 3-day activity during non-event periods in the surrounding months

Коэффициент всплеска* в зависимости от этапа чемпионата мира по футболу

Рейтинг WINGX: Самые популярные операторы бизнес-джетов в Северной Америке и Европе

Еженедельный трекер изменений на Ближнем Востоке

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «На прошлой неделе наблюдался умеренный рост, при этом ведущие провайдеры долевого владения продолжили демонстрировать в 2026 году уверенный рост. Сейчас мы смотрим в будущее, на чемпионат мира по футболу, и рассчитываем на дополнительные доходы, которые получают операторы и FBO».

Данные WINGX по расчёту объёмов заправки топливом продолжают предоставлять наиболее наглядную информацию для оценки совокупного и еженедельного ущерба, наносимого конфликтом деловой авиации на Ближнем Востоке. Базовый период, рассчитанный WINGX до начала конфликта, охватывает 7-10 недели (9 февраля – 8 марта). Хотя конфликт начался 28 февраля на 9-й неделе, существенное влияние на цены на авиационное топливо начало ощущаться только 9 марта (11-я неделя), а это значит, что 7-10 недели отражают условия эксплуатации до того, как скачок цен на топливо начал оказывать влияние на рынок. За эти четыре недели средний объём заправки бизнес-джетов на Ближнем Востоке составил 1,5 млн галлонов в неделю, что устанавливает базовый уровень, относительно которого измеряются последующие недели в таблице ниже.

Operator Name	Departures	vs 1Y ago: Departures
Netjets	156,467	13.3%
Flexjet	62,696	11.9%
flyExclusive	15,127	3.9%
Executive Jet Management	14,866	7.8%
Vista America	11,580	-2.6%
Contour Aviation	11,045	15.7%
Solairus Aviation	10,538	2.6%
Wheels Up Private Jets	10,204	-27.7%
Airsprint Inc	8,113	10.6%
Jet Linx Aviation	7,591	-4.1%

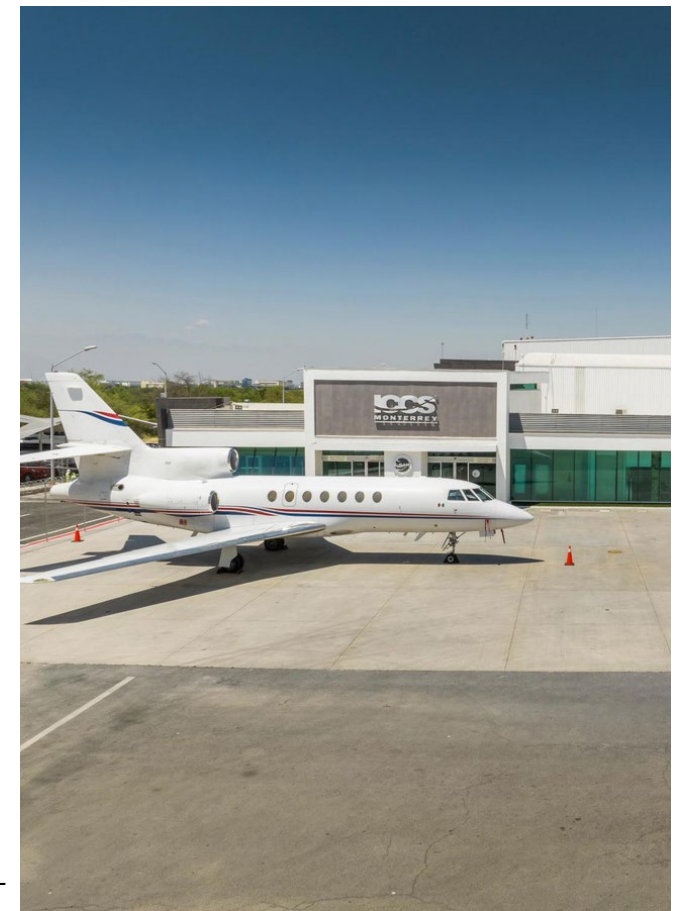
Крупнейшие авиоперевозчики Северной Америки по количеству вылетов бизнес-джетов с начала года (1 января - 10 мая)

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%
Week 18 2026	(10%)	10%
Week 19 2026	(18%)	(10%)

Operator Name	Departures	vs 1Y ago: Departures
Netjets Europe	19,388	2.0%
Vistajet Ltd	7,734	12.0%
Vista Germany	3,613	-25.7%
Jetfly Aviation SA	2,874	20.7%
ProAir Aviation GmbH	2,773	29.7%
Globe Air AG	2,209	-9.5%
Platoon Aviation	2,052	42.6%
Swedish Air Ambulance	2,005	-8.7%
Flexjet Malta	1,893	-5.5%
Aerowest GmbH	1,747	8.8%

Крупнейшие авиоперевозчики Европы по количеству вылетов бизнес-джетов с начала года (1 января - 10 мая)

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



СУБП в действии на HeliRussia 2026: отрасль обсуждает практику управления рисками в новых условиях

4 июня 2026 года в рамках деловой программы XIX Международной выставки вертолётной индустрии и беспилотных авиационных систем HeliRussia 2026 пройдёт Комплексный форум «Безопасность полётов» при участии Межгосударственного авиационного комитета (МАК), Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация), эксплуатантов вертолётов и разработчиков программного обеспечения для целей управления безопасностью полётов (СУБП). Организатором форума выступила Ассоциация вертолётной индустрии, организатором – ООО «Русский Дом Авиации».



Несмотря на сопоставимый с мировыми показателями уровень безопасности полётов, российской авиа- и вертолётной отрасли необходим переход к более зрелым, интегрированным и технологичным моделям управления безопасностью. Особую актуальность сегодня приобретает развитие практических инструментов СУБП, обеспечивающих не только соответствие нормативным требованиям, но и реальное управление эксплуатационными рисками на всех уровнях, чтобы избежать так называемой «ловушки соответствия», когда формальное выполнение правил подменяет реальное управление безопасностью полётов.

Комплексный форум «Безопасность полётов» направлен на то, чтобы гармонизировать российскую практику с международными стандартами и консолидировать усилия регуляторов, эксплуатантов и научного сообщества для внедрения проактивных методов управления безопасностью полётов и снижения авиационных рисков при эксплуатации пилотируемых и беспилотных воздушных судов.

Откроет Комплексный форум заседание группы «Безопасность лётной эксплуатации вертолётов» Лётно-методического совета Росавиации под председательством заместителя руководителя Росавиации Сергея Страмоуса. Следом состоится Круглый стол «Система управления безопасностью полётов. Практика», доступный для всех посетителей выставки HeliRussia 2026.

Мероприятие станет платформой для обсуждения реальных механизмов повышения уровня безопасности полётов и практического обмена опытом

между профильными специалистами. Ключевыми темами дискуссии в рамках круглого стола станут:

- взаимосвязь государственной программы по безопасности полётов и СУБП поставщиков услуг;
- развитие риск-ориентированного подхода и переход к проактивному управлению безопасностью на основе характеристик;
- практические методы оценки эксплуатационных рисков;
- внедрение цифровых решений и специализированного ПО для реализации процессов СУБП;
- интеграция СУБП в образовательные процессы и подготовку авиационного персонала;
- совершенствование взаимодействия между подразделениями эксплуатанта и обеспечивающими организациями.

Участие в круглом столе «Система управления безопасностью полётов. Практика» уже подтвердили: председатель МАК Олег Сторчевой, заместитель руководителя Росавиации Сергей Страмоус, а также директора по управлению безопасностью полётов НПК «ПАНХ», АО «ЮТэйр-Вертолётные услуги», авиакомпании «Волга-Днепр» и другие отраслевые эксперты.

По итогам мероприятия будут выработаны методические рекомендации по внедрению проактивных методов оценки и управления эксплуатационными рисками, рабочие предложения по совершенствованию нормативной базы в части требований к СУБП для пилотируемой и беспилотной авиации, а также представлены решения Лётно-методического совета Росавиации по повышению безопасности эксплуатации вертолётной техники.

Airbus нацелена на рост продаж ACJ TwoTwenty в Индии

Индия стала одним из главных азиатских рынков для бизнес-лайнера ACJ TwoTwenty компании Airbus Corporate Jets. Производитель ожидает, что интерес к этому самолёту на континенте возрастёт после того, как 6 мая базирующаяся в Малайзии авиакомпания AirAsia заказала 150 самолётов A220-300, являющихся коммерческой модификацией ACJ TwoTwenty.

«Подъём в индийской авиации очевиден, и деловая авиация следует той же тенденции», - заявил президент Airbus Corporate Jets Чади Сааде изданию AIN. Он указал на то, что в стране насчитывается более 200 миллиардеров, которым нужны вместительные бизнес-джеты как для региональных перелётов, так и для многоэтапных рейсов по популярным маршрутам, таким как Индия – Великобритания.

«Наш ACJ TwoTwenty занимает свою собственную нишу в сегменте сверхбольших бизнес-джетов, предлагая эффективность уровня регулярных авиакомпаний, просторный салон и эксплуатационные расходы на 20-30% ниже, чем у традиционных больших бизнес-джетов, несмотря на схожие потребности в парковке», - сказал Сааде. «В высокогорных, сложных аэропортах, таких как Катманду [в Непале], мы получаем явное преимущество в плане надёжности и взлётно-посадочных характеристиках».

По его словам, Airbus Corporate Jets предоставляет VIP-покупателям выделенный доступ к заранее зарезервированным производственным слотам, что позволяет избежать длительных задержек и ускорить поставки с завода в Монреале. Три са-

молёта ACJ TwoTwenty уже эксплуатируются на Ближнем Востоке, а на днях объявлена первая поставка в Азию. Дальнейшие поставки самолётов ACJ TwoTwenty в Азию должны состояться в 2027 и 2028 годах, причём предполагается, что один из них будет направлен в Индию. На данный момент 40-процентная импортная пошлина в Индии и бюрократические препятствия приводят к тому, что многие покупатели, базирующиеся там, предпочитают использовать офшорные юрисдикции для своих бизнес-джетов.

«В Индии мы также наблюдаем спрос на трансферные услуги для самолётов A320/A350, оборудован-

ных полноценными креслами бизнес-класса, для гостиничных сетей, туристических компаний и спортивных команд», - пояснил Сааде. Он отметил, что в азиатском рынке, включая Индию, легко доступны такие формы финансирования, как сухой лизинг и другие схемы с банковской поддержкой.

Недостатки инфраструктуры, такие как недостаточное количество парковочных мест и нехватка FBO в ключевых аэропортах Мумбаи и Дели, сдерживают рост деловой авиации. Однако Сааде заявил AIN, что планы по строительству 50 новых аэропортов должны ослабить эти ограничения и «дать толчок росту».



Проблема почасовых ставок: расчётное и фактическое время полёта

Одним из наиболее неправильно понимаемых аспектов частной авиации является не безопасность, доступность самолётов и даже не само ценообразование. Речь идет о том, как фактически оплачивается лётное время, и, что более важно, как эти схемы оплаты влияют на опыт клиента с течением времени.

Когда клиенты начинают искать выгодные предложения по карточным программам, предполага-

ется, что они будут платить только за фактически часы полёта. В реальности всё далеко не так просто, поскольку расчёт количества часов зависит от провайдера, типа самолёта, погодных условий, загруженности воздушного движения и философии провайдера в отношении расчётного и фактического времени полёта. Это не означает, что расчёт фактического времени полёта неверен или вводит в заблуждение. Во многих ситуациях расчёт фактического времени может быть выгоден клиенту.

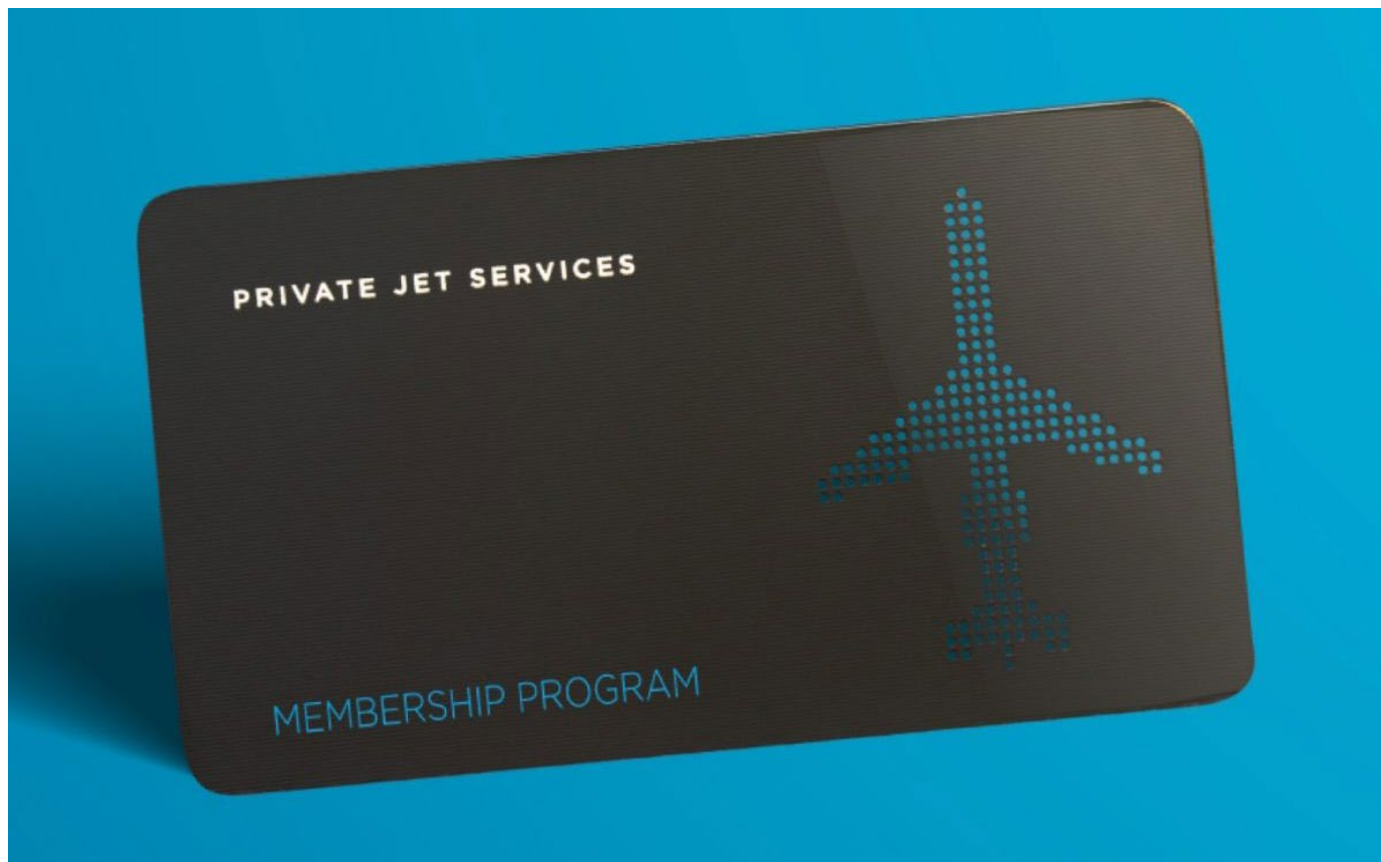
Однако ситуация значительно усложняется, когда в уравнение вступают задержки из-за погоды, загруженности аэропортов, изменения маршрута, нахождение в зоне ожидания и характеристики самолёта.

Проблема в том, что многие покупатели Jet Card сравнивают программы, основываясь почти исключительно на почасовых ставках, не до конца понимая, как эти часы рассчитываются. На практике это различие часто имеет гораздо большее значение, чем сама ставка.

Что на самом деле означает расчётное время полёта

Расчетное время полёта — это не приблизительная оценка, сделанная отделом продаж. В правильно организованной системе оно рассчитывается с использованием реальных данных планирования полётов и инструментов оперативного прогнозирования.

При бронировании расчетное время полёта вычисляется с использованием программного обеспечения для построения фактического маршрута, прогнозируемых ветров, предполагаемого маршрута и средних крейсерских характеристик для используемой категории самолётов. Эти расчёты пересматриваются ближе к вылету, поскольку погодные условия, струйные течения, ограничения по маршруту и условия в аэропортах могут существенно измениться в период между бронированием и днём вылета.



Важное отличие заключается в том, что клиент знает ожидаемую сумму к оплате до вылета. Эта предсказуемость важна для многих путешественников, особенно для руководителей, семейных офисов, клиентов из индустрии развлечений и компаний, управляющих годовыми авиационными бюджетами. Они покупают не просто трансфер из одного аэропорта в другой. Они также управляют внутренними ожиданиями и финансовым планированием.

Фиксированное расчетное время полёта вносит ясность ещё до начала поездки. Это значительно снижает неопределённость.

Бывают ситуации, когда самолёт в итоге летит быстрее, чем предполагалось, из-за сильного попутного ветра, более эффективного маршрута или преимуществ в лётных характеристиках. В таких случаях клиент может технически провести в воздухе меньше времени, чем первоначально предполагалось. Это, естественно, может вызвать вопросы у пассажиров, которые впоследствии они будут пересматривать свою поездку.

Однако обратный сценарий встречается столь же часто, и во многих случаях финансовые последствия могут быть гораздо более значительными.

Реальность функционирования системы выставления счётов за авианерелёты

Фактический расчёт стоимости полёта начинается с момента закрытия дверей салона самолёта и снятия противооткатных упоров. После этого отсчёт

времени продолжается до момента посадки самолёта в аэропорту назначения.

На бумаге эта концепция кажется очень справедливой и логичной. Если самолёт летит меньше времени, клиент платит меньше. Многие путешественники изначально предпочитают такую структуру, потому что она кажется более точной и напрямую связанной с использованием.

Однако оценить общее время, проведённое в полёте, в котором возникают различные эксплуатационные препятствия, довольно сложно. Существует множество факторов, которые могут привести к тому, что пассажиры останутся в воздухе дольше, чем предполагалось изначально. В этот список входят задержки из-за погодных условий, изменения маршрутов диспетчерами УВД, временные ограничения на полёты, программы по борьбе с перегрузкой воздушного пространства, аварийные процедуры с другими воздушными судами или нахождение в зоне ожидания вблизи аэропортов назначения – всё это продолжает накапливать оплачиваемое время в рамках фактической системы выставления счетов.

Подобные ситуации не являются редким исключением. Они являются частью повседневной операционной среды в частной авиации, особенно в периоды пиковых нагрузок и в перегруженных аэропортах. При фактическом расчёте стоимости рейса отсчёт времени продолжается и в таких ситуациях. Для многих клиентов, впервые приобретающих jet card, именно в этот момент структура выставления счетов становится гораздо более реальным.

Лётные характеристики самолёта: имеет ли это значение?

Еще одним важным фактором в этом вопросе является категория воздушного судна, забронированного клиентом. Например, если взять в качестве примера самолёт Cessna Citation X, следует отметить следующее.

Cessna Citation X — один из самых быстрых бизнес-джетов, когда-либо созданных, и обеспечивает меньшее время в пути на дальние расстояния. В результате расчётное время полёта может быть больше фактического из-за выдающихся характеристик этой модели.

На первый взгляд может показаться, что это решение невыгодно для пассажиров, но это не так. Во-первых, этот самолёт потребляет значительно больше топлива для поддержания высокой скорости и, следовательно, стоит дороже.

Во-вторых, такой тип самолёта может быть выбран именно из-за его впечатляющих характеристик и способности значительно экономить время в пути.

В-третьих, более быстрые рейсы позволяют путешественникам экономить время при посещении нескольких пунктов назначения в течение одного дня.

Интересно, что клиенты редко отмечают, что прибыли намного быстрее, чем ожидалось, и, возможно, им следовало заплатить больше. Большинство, естественно, сосредотачиваются на оплаченном

лётном времени, а не на более широкой оперативной картине, связанной с выполнением задания.

Тот же принцип применим и в обратном порядке во время задержек. Когда рейс сталкивается с длительными задержками при рулении или ожидании в соответствии с существующей системой оплаты, пассажиры, естественно, испытывают разочарование, поскольку они платят за обстоятельства, которые они не создавали и на которые не могут повлиять.



Обе реакции понятны в зависимости от точки зрения.

Прозрачность важнее самого метода выставления счетов

Вопрос о том, следует ли взимать плату за расчётное или фактическое время полёта, никоим образом не является вопросом моральных принципов. Оба варианта оплаты могут использоваться справедливо, если они представлены клиентам честно и прозрачно. Настоящая проблема возникает, когда отрасль сводит обсуждение к почасовым ставкам, не объясняя в полной мере, откуда эти часы берутся.

Правда заключается в том, что некоторые сервисы предлагают, казалось бы, низкие почасовые ставки, но при более внимательном рассмотрении могут оказаться чрезвычайно дорогими. Другими словами, клиенты, желающие заключить сделку на основе почасовых ставок, должны тщательно проанализировать все детали, предоставляемые рассматриваемым сервисом.

Частная авиация по своей природе остаётся динамичной в оперативном плане. Погодные условия быстро меняются, загруженность аэропортов колеблется ежечасно, ограничения на воздушное движение вводятся неожиданно, а изменения маршрута могут происходить даже после вылета. Никакая система выставления счетов не исключает оперативной непредсказуемости, поскольку непредсказуемость является неотъемлемой частью самой авиации.

Более широкий взгляд

За последнее десятилетие отрасль частной авиации значительно развилась, особенно благодаря увеличению числа начинающих клиентов и молодых предпринимателей, выходящих на рынок. Этот рост влечёт за собой ответственность за более чёткое и прозрачное объяснение операционных реальных, чем это было принято в отрасли ранее.

Программы Jet Card – это не товары массового потребления, даже если маркетинговые кампании иногда создают такое впечатление. Детали имеют значение, потому что авиация сама по себе сложна с точки зрения эксплуатации. Погода, загруженность, ограничения по маршрутам, характеристики самолёта, планирование расхода топлива и логистика экипажа – всё это постоянно взаимодействует за кулисами каждого рейса.

Большинство клиентов не ожидают совершенства. Они понимают, что задержки и операционные проблемы могут возникать в любом виде авиации. На самом деле они стремятся к тому, чтобы обещанное перед вылетом соответствовало тому, что происходит на самом деле после закрытия двери самолёта.

Во многом в этом и заключается суть спора о расчётном и фактическом времени полёта. Речь идёт не просто о математике или структурах выставления счетов. Речь идет об управлении ожиданиями, операционной прозрачности и о том, как компании распределяют неопределённость между собой и своими клиентами.

Кайл Патель, президент Bitlux

Самолёт недели

Оператор/владелец: *Heliport Moscow*

Тип: *Robinson R44 Raven II*

Год выпуска: *2013 г.*

Место съёмки: *май 2026 года, Moscow - Heliport – UUZ, Russia*



Фото: *Дмитрий Петроченко*