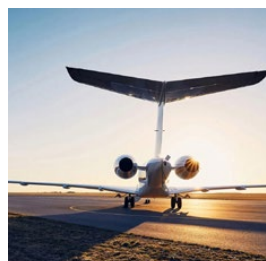




На этой неделе в Лас-Вегасе, США, проходила выставка и конференция NBAA-BACE. Сообщество бизнес-авиации собралось на ведущую отраслевую выставку в приподнятом настроении – трафик растёт, портфели заказов у производителей полные, проблемы с цепочкой поставок и кадрами постепенно решаются. Радужные перспективы немного омрачали геополитика и торговые противостояния, но эксперты склонялись к мнению, что клиенты бизнес-авиации не очень чувствительны к этим факторам и «всё будет хорошо». Однако, JetNet отметила, что значительная волатильность вызывает некоторую неопределённость и дискомфорт у покупателей самолётов.

В на фоне рыночного оптимизма стал известен таинственный заказчик 50-ти бизнес-джетов Bombardier, о котором производитель сообщил этим летом. Им стала новая компания Bond, которая выйдет на высококонкурентный рынок долевого владения. Сейчас этот сегмент на подъёме. По данным WINGX, с января по сентябрь 2025 года долевого трафика превысил 550000 рейсов, что на 11% больше, чем в 2024 году, и на впечатляющие 78% больше, чем в 2019 году. Bond столкнется с жесткой конкуренцией на рынке, где доминируют устоявшиеся игроки, во главе с NetJets и Flexjet.

В Министерстве транспорта РФ прошло совещание, на котором обсуждался законопроект, предполагающий появление понятия «авиатакси» и механизмов саморегулирования в Воздушном кодексе, сообщает АОПА-Россия. Идея использования СРО для регулирования лёгкой авиации, занятой в «авиатакси» и спортивной авиации, не нашла поддержки среди участников совещания. Появление такого механизма неизбежно приведет к возникновению параллельного регулирования и отсутствию контроля со стороны государства. Вместе с тем, большинство участников совещания, полагают необходимой дальнейшую работу по изменению действующего воздушного законодательства, что позволит устранить избыточные административные барьеры для осуществления коммерческих воздушных перевозок с использованием лёгких воздушных судов.



Прошлая неделя стала 25-й неделей роста подряд

WINGX: Сейчас мы наблюдаем рост уже 25 недель подряд, что действительно демонстрирует силу и постоянство рынка деловой авиации. Рост во Флориде на 20% и в Африке на 48% показывает, насколько разнообразны факторы спроса во всем мире

стр. 24

Bond встряхнет долевого рынок: летом стартап заказал у Bombardier 50 самолётов

Стал известен таинственный заказчик 50-ти бизнес-джетов Bombardier: американский стартап Bond во вторник объявил о планах начать программу долевого владения с парком самолётов Bombardier Challenger 3500 и Global 6500 в рамках ранее объявленного заказа стоимостью \$1,7 млрд

стр. 26

Honeywell прогнозирует в течение следующего десятилетия рост поставок и выручки

Согласно прогнозу Honeywell Aerospace, ожидается, что в течение следующего десятилетия производители деловой авиации поставят 8500 бизнес-джетов. Хотя такой прогноз оставался неизменным последние четыре года, в отчете предполагается рост стоимости поставок до \$283 млрд

стр. 28

В ПОЭЗ могут «приземлить» производство бизнес-джетов на основе Ту-324

Региональный Минпром, ПОЭЗ «Ульяновск» и компания «Аурус-Аэро» подписали на Петербургском международном газовом форуме соглашение о реализации нового проекта в сфере авиастроения, пишет «Ульяновская пресса».

стр. 30

В Минтрансе прошло совещание «по авиатакси»

В Министерстве транспорта РФ прошло совещание, на котором обсуждался законопроект, предполагающий появление понятия «авиатакси» и механизмов саморегулирования в Воздушном кодексе, сообщает АОПА-Россия в своём ТГ-канале.

В совещании приняли участие Заместитель Министра транспорта Владимир Потешкин, Департамент госполитики в области гражданской авиации Минтранса РФ, заместители руководителя Росавиации, Госкорпорации по ОрВД, руководство Росавианадзора, Профсоюза лётного состава России, представители Объединённой авиастроительной корпорации, Минсельхоза РФ, Минобороны РФ, СК РФ, Генеральной прокуратуры РФ, ФСБ РФ, руководители АОПА-Россия, других отраслевых объединений и авиакомпаний.



Идея использования СРО для регулирования лёгкой авиации, занятой в «авиатакси» и спортивной авиации, предложенная для обсуждения в виде проекта федерального закона, не нашла поддержки среди участников совещания. Появление такого механизма неизбежно приведет к возникновению параллельного регулирования и отсутствию контроля со стороны государства.

Вместе с тем, большинство участников совещания, включая АОПА-Россия, полагают необходимой дальнейшую работу по изменению действующего воздушного законодательства, что позволит устранить избыточные административные барьеры для осуществления коммерческих воздушных перевозок с использованием лёгких воздушных судов.

Росавиацией подготовлены и направлены в Минтранс России предложения по внесению изменений в ФАП-10, открывающие возможности получения сертификата эксплуатанта небольшим авиакомпаниям с количеством воздушных судов не более 5, имеющих не более 9 пассажирских кресел, при соблюдении ими упрощенных требований ФАП-10 и других требований воздушного законодательства (лицензия коммерческого пилота, медицинское освидетельствование, поддержание лётной годности воздушных судов).

Реализация таких изменений и появление небольших эксплуатантов позволит повысить подвижность населения, решить задачи доступности территорий там, где нет регулярного авиасообщения, создать правовые механизмы легальных коммерческих воздушных перевозок.



ЦБА «Пулково-3»

тел/факс: +7 (812) 240-02-88

моб: +7 (921) 961-18-20

e-mail: ops@jetport.ru

SATA: LEDJPXH

AFTN: ULLLPXH



Джет Порт

ARGUS и AerLogics совместно работают над новым отраслевым стандартом

ARGUS International объединяет свои рейтинговые системы Platinum и Platinum Elite с рейтингом AerLogics AerStar Performance, чтобы создать новый стандарт для деловой авиации. ARGUS представила свой рейтинг Platinum в 2013 году, а в 2021 году за ним последовал рейтинг Platinum Elite. Они признаны ведущим стандартом для аудитов в авиации, подтверждающим, что эксплуатанты соответствуют самым высоким стандартам безопасности, качества и эксплуатационной надежности.

По данным ARGUS, рейтинг AerLogics AerStar Performance открывает новые горизонты в мониторинге безопасности. Анализируя данные о лётных характеристиках в режиме реального времени в сравнении с отраслевыми рисками, AerStar предоставляет полезную информацию о том, насколько эффективно эксплуатанты управляют воздушными судами в полёте.

«Объединение мониторинга лётных характеристик в режиме реального времени с помощью рейтинга AerLogics AerStar и аудита Platinum и Platinum Elite выводит клиентов бизнес-джетов на новый уровень понимания», — заявил Майк Маккриди, президент ARGUS International. «Они могут легко увидеть, какие операторы демонстрируют лучшие результаты в отрасли».

Роб Хэндли, президент AerLogics, добавил: «Это сотрудничество — важный шаг вперёд в обеспечении безопасности полётов. Объединив наши аналитические данные в режиме реального времени AerLogics AerStar Performance с надёжной системой аудита ARGUS, мы предоставляем отрасли мощный инструмент для измерения, понимания и повышения эффективности работы операторов, как никогда ранее».



Компания #1
по бизнес авиации в РФ.

JETVIP

BUSINESS AVIATION

- аренда частных самолетов
- аудит воздушного судна
- организация медицинской эвакуации
- покупка/продажа частных самолетов

Нас рекомендуют друзьям!

+7 (495) 545-45-35

WWW.JETVIP.RU

EHang VT35 выполнил первый полёт

VT35, новый eVTOL компании EHang, который призван сделать междугородные авиаперевозки повседневностью, успешно выполнил полный переход от вертикального подъёма к горизонтальному крейсерскому полёту.

VT35 рассчитан на маршруты средней и большой протяженности, включая перелёты через водные пространства и горные районы. Он сочетает системы автономного полёта, электрическую силовую установку и компактную аэродинамическую конструкцию, чтобы сделать междугородные перелёты безопаснее и эффективнее. VT35 развивает крейсерскую скорость 215 км/ч и способен преодолевать до 200 км на одном заряде. Максимальная взлётная масса составляет 950 кг, включая двух пассажиров и их багаж.

VT35 использует тандемное крыло с восьмью распределёнными винтами для вертикального взлёта и задним толкающим винтом для эффективного горизонтального полёта. Управление осуществляется с помощью голосовых команд и сенсорного экрана.

Автономные системы обеспечивают полный профиль полёта — от взлёта до посадки, используя датчики для обнаружения препятствий и их обхода. Дублирующие системы повышают надёжность и безопасность эксплуатации.

В марте 2025 года Китайская администрация гражданской авиации приняла заявку EHang на сертификацию типа VT35. В настоящее время аппарат проходит внутренние испытания и оценку лётной годности.





НАШ ФЛОТ

- CHALLENGER 850
- HAWKER 850XP
- HAWKER 800XP
- HAWKER 800
- HAWKER 700

weltall.aero
8 800 500 2151
+7 (495) 129 29 04
charter@weltall.ru

BUSINESS AVIATION OPERATOR
CHARTER | MEDEVAC | MRO | MANAGEMENT



Falcon 6X сможет летать аэропорт Лондон-Сити

Аэропорт Лондон-Сити (EGLC) подтвердил, что бизнес-джет Dassault Falcon 6X одобрен для крутой глиссады (5,5 градуса) и ВПП длиной 4984 фута (1494 метра). Falcon 6X, как и другие модели Falcon, может эксплуатироваться в аэропорту, расположенном недалеко от финансового центра британской столицы. Экипажам также необходимо получить отдельное разрешение на посадку в EGLC.

Самолёты могут прибывать и вылетать из Лондон-Сити с 6:30 до 22:00 по будням, с 6:30 до 12:30 по субботам и с 12:30 до 22:00 по воскресеньям. Операторы могут получить доступ к FBO «Private Jet Centre» за час до открытия ежедневно. В центре действует 90-секундная проверка на вылет и прилёт.

По данным Dassault, 6X также получил разрешение на заход на посадку по крутой глиссаде в аэропорту Лугано (Швейцария) и может приземляться в аэропорту Гштаад-Занен, обслуживающем эксклюзивный горнолыжный курорт. Производитель также проводил демонстрационные полёты самолёта в сложных высокогорных аэропортах, таких как Ла-Пас (Боливия) и Теллурайд (Колорадо).

Dassault работает над получением разрешения на установку двух индикаторов на лобовом стекле (HUD) для 6X. Кабина пилотов EASy IV может быть оснащена системой оповещения о выкатывании за пределы ВПП для соответствия требованиям EASA к коммерческим полётам, которые ожидаются в 2026 году.



ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

Владельцам PC-24 доступен AeroSync Max для передачи полётных данных

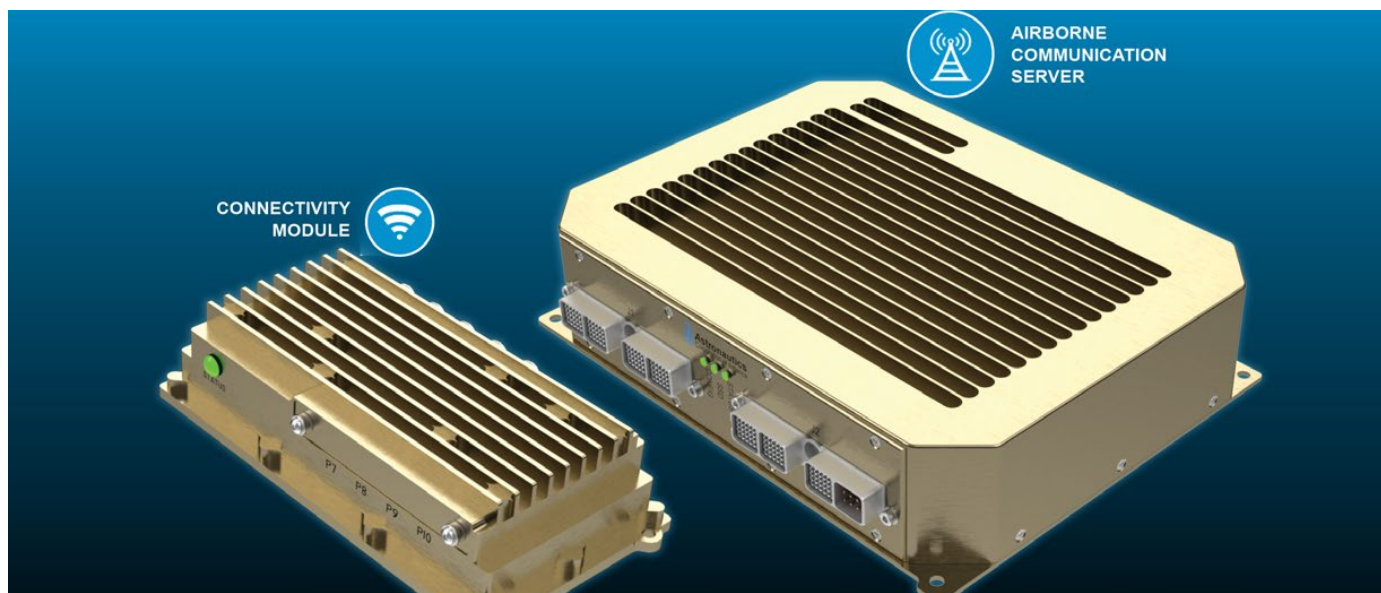
Компания Pilatus выбрала AeroSync Max от Astronautics в качестве системы подключения для двухдвигательного бизнес-джета PC-24 швейцарского производителя, что стало первым применением системы на самолёте. AeroSync Max собирает, хранит и передает полётные данные, помогая повысить эффективность полётов и сократить время простоя.

Состоящая из бортового сервера связи, модуля связи и программного обеспечения наземного сервера, система AeroSync Max безопасно передает полётные данные напрямую на серверы CrystalCare компании Pilatus. AeroSync Max сертифицирована по стандартам кибербезопасности EASA ED-203A.

После каждого полёта AeroSync Max автоматически загружает полётные данные через сотовую

связь или Wi-Fi, что позволяет предиктивным службам Pilatus снижать риск проблем с техническим обслуживанием и предотвращать чрезмерные простои.

«Astronautics гордится сотрудничеством с Pilatus, которое позволит операторам PC-24 получить сертифицированную и безопасную систему связи, повышающую эксплуатационные характеристики и доступность воздушных судов», — заявил Мэтт Фрей, директор Astronautics по решениям для подключенных воздушных судов. «Поскольку данные передаются непосредственно на наземный сервер Pilatus без посредников, операторы могут быть уверены в конфиденциальности своей информации, поддерживая доверительные отношения, которые Pilatus выстроила со своими владельцами-операторами».



The advertisement features a silhouette of a man wearing glasses, looking out of an aircraft window. The background is a warm, golden-brown color. The Jetport Interiors logo is in the top left corner. The text 'Решения, создающие стиль' (Solutions that create style) is prominently displayed in the center. Below it is a right-pointing arrow and the website 'jetport-interiors.tech'.

Сербская компания впервые в Европе продлила сертификат Wyvern Pro

Сербская компания Prince Aviation первой в Европе продлила сертификат Wyvern Wingman Pro — высший стандарт безопасности для поставщиков решений по управлению авиационными рисками. Почти три года назад компания Prince, эксплуатирующая парк самолётов Cessna Citations и Dassault Falcon на своей базе в белградском аэропорту имени Николы Теслы (LYBE), получила сертификат системы управления безопасностью (SMS) Wyvern уровня 4, а затем прошла сертификацию по программе Wingman Pro, став первой на континенте, получившей этот статус.

Сертификат Wingman Pro присуждается эксплуа-

тантам, которые демонстрируют эффективность во всех областях систем управления безопасностью, добиваются превосходных результатов в решении проблем человеческого фактора и развитии культуры безопасности организации, а также постоянно поддерживают соответствие международным стандартам посредством программы внутреннего аудита.

Помимо чартерных перевозок, Prince, отмечающая в этом году своё 35-летие, располагает подразделением технического обслуживания и лётным учебным центром.



ЛУЧШИЙ КЕЙТЕРИНГ ДЛЯ БИЗНЕС АВИАЦИИ

В МОСКВЕ | СОЧИ | МИНСКЕ | КАЛИНИНГРАДЕ



Доставка
срочных заказов
24 / 7 / 365



Продукция
исключительно
высокого качества



Индивидуальный
подход к каждому
клиенту

Garmin представляет улучшенные метеорологические инструменты в Pilot Web

Компания Garmin добавила метеорологические инструменты в свою веб-платформу планирования полётов, чтобы помочь пилотам визуализировать и планировать полеты с учётом неблагоприятных погодных условий. Среди улучшений — визуализация прогнозов, помогающая пилотам планировать маршруты как по ПВП, так и по ППП с учётом сложных погодных условий. Полнофункциональное планирование полётов доступно в Северной Америке на момент запуска, а в будущем планируется расширение охвата на другие регионы.

Garmin Pilot Web, дополняющий мобильное приложение Garmin Pilot, предоставляет доступ к картам высокого разрешения, схемам, аэронавигационным данным, информации об аэропортах и метеорологическим слоям. Новый метеорологиче-

ский пакет добавляет несколько функций прогнозирования и анализа, включая Future Radar, позволяющий пользователям перематывать полосу воспроизведения для предварительного просмотра данных об осадках и движении атмосферных фронтов по запланированному маршруту.

Дополнительные слои, такие как Storm Tops и Echo Tops, отображают высоту грозовой активности и интенсивность осадков, помогая пилотам принимать решение о том, следует ли подниматься выше опасных погодных условий или обходить их. Функция «Видимость на поверхности» обеспечивает прогноз видимости на уровне земли, а «Уровень замерзания» указывает высоту, на которой возможно обледенение.



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

ACS открывает офис в Барселоне

С открытием нового офиса в Барселоне компания Air Charter Service (ACS) теперь имеет 40 офисов по всему миру. Открытие офиса в столице Каталонии следует за офисами, открытыми в прошлом месяце в Перте (Австралия) и Эр-Рияде (Саудовская Аравия).

Джастин Боуман, генеральный директор группы, отметил: «Открытие нашего 40-го офиса — это потрясающее достижение. Мы работаем в Испании с 2008 года, и наш мадридский офис — один из самых успешных в нашей сети. С тех пор мы обслуживаем огромное количество клиентов в Каталонии, поэтому открытие второго офиса в этой стране было лишь вопросом времени».

Офис возглавит опытный Даниэль Мартин Родригес, присоединившийся к мадридскому офису ACS девять лет назад.

«Достижение такого знаменательного количества офисов — это потрясающий результат, особенно учитывая, что в начале 2020 года у нас было всего 24 филиала», — продолжил Боуман. «В последние годы мы смогли значительно ускорить планы по расширению, поскольку нам повезло воспользоваться преимуществами нескольких удачных лет после пандемии COVID-19, что позволило ускорить реализацию нашей стратегии. Мы всегда считали, что присутствие на местах имеет первостепенное значение, поскольку каждый региональный офис позволяет нашим клиентам общаться с местной компанией на их родном языке и в их валюте, что означает более качественное обслуживание в целом».

Dubai South расширяет сегмент ТОиР

Аэрокосмический центр имени Мохаммеда бин Рашида (MBRAN) в Dubai South расширил свои линейные ремонтные подразделения. Последнее расширение увеличило общее количество их до 11, их общая площадь составляет 7000 кв.м. Модернизированные объекты, спроектированные как универсальный центр для предоставления авиационных услуг, будут включать склады для хранения и технического обслуживания, инструментарий, инженерную поддержку и специальную зону отдыха экипажей.

Мохаммад Аль Фаласи, заместитель генерального директора Аэрокосмического центра имени Мохаммеда бин Рашида, заявил, что новые подразделения «будут предоставлять комплексные услуги ТОиР, обеспечивая более короткие сроки выполнения заказов и повышение качества об-

служивания для перевозчиков». «Это достижение подчеркивает нашу приверженность разработке эффективной продуктовой стратегии и созданию динамичной экосистемы, отвечающей ожиданиям наших уважаемых клиентов».

На объектах также будут предусмотрены выделенная затенённая парковка, офисы и множество дополнительных удобств, адаптированных к потребностям отрасли. В настоящее время строительство находится в стадии реализации, завершение запланировано на третий квартал 2026 года.

Объём трафика деловой авиации в районе Dubai South продолжает расти: в первой половине 2025 года в MBRAN было зафиксировано 9753 взлёта и посадки частных самолётов.



Starlink доступен на Citation Longitude

Textron Aviation анонсировала дополнительное решение для подключения к высокоскоростному интернету для Citation Longitude после выдачи Федеральным авиационным управлением (FAA) дополнительного сертификата типа (STC) AeroMech для системы Starlink. Компания AeroMech STC использует систему спутников Starlink на низкой околоземной орбите (LEO) для обеспечения более надежной связи на суше, в воде и в отдаленных районах, где традиционный доступ в полёте может быть недоступен.

«Благодаря Starlink, который теперь доступен на вторичном рынке Longitude, владельцы могут пользоваться высокоскоростной и надежной связью, которая обеспечивает их продуктивность и связь на протяжении всего полёта», - сказал Брайан Ролофф, старший вице-президент по поддержке клиентов. «Cessna Citation Longitude уже обеспечивает исключительный комфорт благодаря тихому салону, увеличенной дальности полёта и усовершенствованной авионике. Добавление Starlink ещё больше повышает качество обслуживания, помогая клиентам оставаться сосредоточенными на своей миссии без ущерба для возможности подключения».

Клиенты могут запланировать обновление для установки в североамериканских сервисных центрах Textron Aviation и в некоторых международных сервисных центрах. STC от AeroMech использует авиационный комплект Starlink, состоящий из аэротерминала (антенны), блока питания (PSU) и одной точки беспроводного доступа (WAP), и требует подключения питания только от самолёта.

GE Aerospace готовит двигатели Passport к запуску Global 8000

GE Aerospace достигла важной вехи, поставив 500-й двигатель Passport. Этот двигатель также стал первым для Bombardier Global 8000, поставленным GE с момента получения одобрения FAA и Министерства транспорта Канады. В скором времени ожидается сертификация EASA.

Global 8000, призванный стать преемником Global 7500 в качестве флагманского самолёта Bombardier, должен быть сертифицирован к концу года. Он будет развивать скорость до 0,95 Маха и иметь дальность полёта до 8000 морских миль.

Двигатель Passport 20 с тягой 19 000 фунтов (8150 кг) установлен на обоих вариантах, но был модернизирован для обеспечения улучшенных характеристик Global 7500, включая дальность полёта 7700 морских миль и скорость 0,925 Маха. Руководство

GE охарактеризовало обновления в первую очередь как изменения в программном обеспечении, а не как изменения в механике, раскрывающие уже заложенный в двигатель потенциал.

В дальнейшем все двигатели Passport будут настроены таким образом, и Bombardier выпустит сервисный бюллетень, который позволит клиентам Global 7500 модернизировать свои двигатели до стандарта 8000.

Поступивший в эксплуатацию в 2018 году, Passport теперь установлен на более чем 220 самолётах Global 7500, самых быстрых бизнес-джетов. Нарботка двигателя составляет более 600 000 часов, количество циклов — 200 000, а его эксплуатационная надёжность составляет 99,9%.



Electra выбирает Evolito для гибридного электрического самолёта EL9

Компания Electra выбрала Evolito в качестве поставщика электрических силовых установок (ЭСУ) для своего гибридно-электрического самолёта EL9 сверхкороткого взлёта и посадки. Американский стартап объявил о партнёрстве 13 октября, заявив, что это оборудование станет ключевым элементом распределенной электрической силовой установки для конструкции с принудительным обдувом крыла.

Силовые установки Evolito сочетают в себе лёгкие электродвигатели с контроллерами и системой терморегулирования. Каждый из восьми винтов, установленных на крыльях девятиместного EL9, будет оснащен собственной ЭСУ.

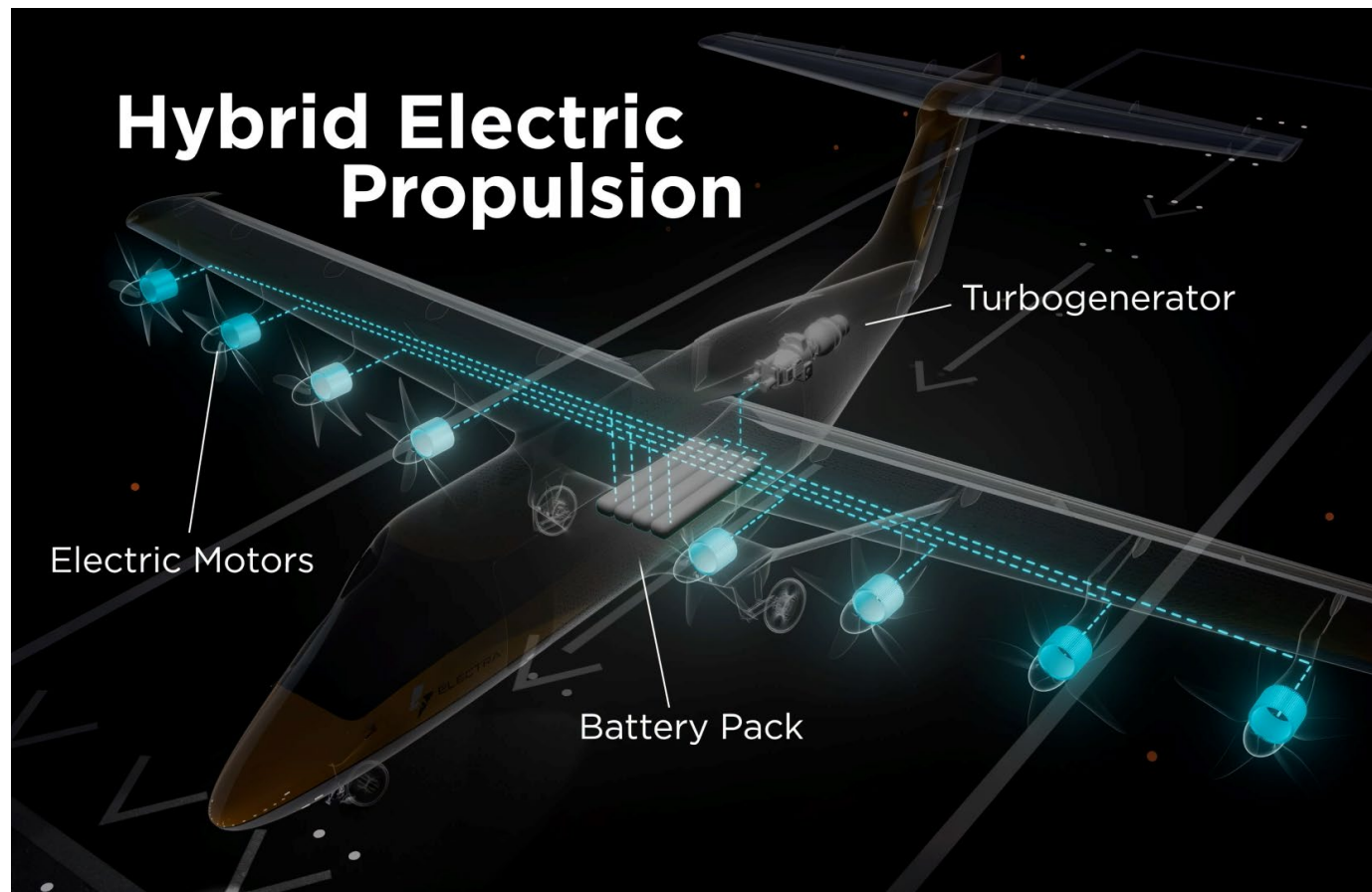
Компании не сообщили, когда британская Evolito поставит первые ЭСУ компании Electra из Вирджинии, которая с конца 2024 года проводит полёты на

масштабном демонстрационном самолёте EL2, одновременно завершая проектирование EL9. Electra планирует подготовить полномасштабный прототип EL9 к 2027 году, работая над получением сертификата типа FAA Part 23 и первыми поставками в 2029 году.

В августе Electra заявила, что начала переговоры с группой потенциальных клиентов о получении первоначальных взносов за самолёт, которому, как ожидается, потребуется всего 45 метров для взлёта и посадки. Компания сообщила о более чем 2200 предварительных заказах от более чем 60 коммерческих клиентов по всему миру.

«Наш контракт на производство с Evolito — это значительный шаг вперёд в реализации нашего видения Direct Aviation — безопасной, бесшумной и доступной воздушной мобильности, которая соединяет сообщества способами, которые ранее были невозможны», — заявил генеральный директор Electra Марк Аллен. «Лёгкая, прочная и экономичная конструкция Evolito обеспечит операторам исключительную долгосрочную ценность благодаря низким эксплуатационным расходам, долговечности и проверенной надёжности».

Базирующаяся в Оксфорде компания Evolito получила одобрение Управления гражданской авиации Великобритании на организацию-проектировщика в декабре 2023 года. Тогда компания заявила, что надеется получить первый сертификат типа для своей линейки электрических силовых установок мощностью от 100 до 200 киловатт в 2026 году.



Comlux стала заказчиком Global 8000, поставка – в 2026 году

Компания Bombardier объявила о поставке Comlux, ведущей компании деловой авиации, в 2026 году самолёта Global 8000. Comlux, известная своим опытом в сфере дальнемагистральных авиаперевозок на таких бизнес-джетах, как Bombardier Global 6000 и Global 6500, стратегически расширяет своё предложение чартерных перевозок флагманским самолётом Bombardier.

«Bombardier Global 8000 идеально интегрируется в наш дальнемагистральный флот, занимая проме-

жуточное положение между нашим парком широкофюзеляжных самолётов и парком Global 6500», — заявил генеральный директор Comlux Aviation Андреа Дзанетто. «В Comlux мы предлагаем комфорт владения и роскошь в полёте! Мы построили свою репутацию на предоставлении премиальных решений для международных путешествий, и этот самолёт позволяет нам предлагать сверхдальние рейсы. Поставка Global 8000 ознаменует начало новой захватывающей главы в нашей истории, поскольку мы продолжаем привлекать

всё больше клиентов для управления Global 7500 и Global 8000».

Предстоящая поставка Comlux знаменует собой важную веху в освоении самолёта Bombardier Global 8000 ведущими мировыми авиаперевозчиками. Передовые технологии и изысканный салон делают его идеальным выбором для тех, кто ищет непревзойденные возможности частной авиации.

Также Bombardier объявила, что Global 8000 стал ещё быстрее, достигнув максимальной скорости 0,95 Маха – самой высокой скорости в гражданской авиации. Теперь бизнес-джет с дальностью полёта 8000 морских миль сможет доставлять клиентов в пункты назначения ещё быстрее.

«Это достижение Bombardier отражает выдающийся опыт каждого сотрудника, работавшего над созданием этого ведущего в отрасли бизнес-джета», — заявил Эрик Мартель, президент и генеральный директор Bombardier. «С нашим Bombardier Global 8000 наши клиенты теперь смогут добираться до места назначения ещё быстрее, прибывая отдохнувшими и готовыми к выполнению своих задач».

Помимо невероятной скорости, Global 8000 также отличается манёвренностью и невероятно плавным полётом. Он обладает лучшими в своём классе взлётно-посадочными характеристиками, сравнимыми с показателями лёгкого джета. Уникальная конструкция крыла с предкрылками на передней кромке позволяет клиентам посещать на 30% больше аэропортов, чем его ближайший конкурент.



Honeywell расширяет в Европе возможности визуального захода на посадку с использованием FMS

Honeywell расширяет функционал визуального захода на посадку с помощью системы управления полётом (FMS) в Европе. Система визуального захода на посадку с помощью FMS (FGV) доступна в Северной Америке с 2023 года. Эта технология повышает вероятность стабильного визуального захода на посадку, предлагая точную, повторяемую траекторию полёта, которая может быть полностью согласована с автопилотом или выполняться вручную.

Эти процедуры, получившие название «RNAV Н» для отличия от других инструментальных заходов на посадку с использованием RNAV, дополняют текущие подписки на навигационную базу данных FMS и предназначены для использования операторами, выполняющими визуальный заход на посадку. Honeywell отметила, что для визуального захода на посадку с помощью FMS не требуется разрешения регулирующих органов, и их можно загружать непосредственно из навигационной базы данных FMS.

Система обеспечивает боковое и вертикальное наведение на взлётно-посадочную полосу при визуальных заходах на посадку более чем в 30 аэропортах Северной Америки и в Сингапуре, и теперь, по данным компании, они доступны в шести европейских комбинациях аэропорт/ВПП. К ним относятся аэропорты Канны-Мандельё (LFMD) и Ницца Лазурный Берег (LFMN). Компания Honeywell отметила, что разрабатывает 14 дополнительных заходов на посадку с использованием FGV, основываясь на отзывах клиентов.

Заходы на посадку с использованием FGV применимы к различным воздушным судам, оснащённым авионикой Honeywell, включая Bombardier Global Express; Cessna Citation Sovereign и X; Dassault Falcon 6X, 7X, 8X, 2000EX EASy, 900EX EASy и 900C/EX; Gulfstream G450, G550, G650, G500, G600 и V; Hawker 4000; а также Pilatus PC-12 и PC-24.

«Стабилизированные заходы на посадку дают пилотам ряд преимуществ: от предотвращения превышения угла крена и потенциального сваливания до поддержания ситуационной осведомленности в

условиях, затрудняющих определение взлётно-посадочной полосы», — сказал Джим Джонсон, старший менеджер по лётно-техническим услугам компании Honeywell Aerospace Technologies. «Они также дают дополнительную возможность предотвращать крутые заходы на посадку, которые в противном случае могли бы привести к повышенному износу тормозов, шуму от реверсов на максимальной тяге и выкатыванию за пределы ВПП. Благодаря интеграции нашей технологии FMS пилоты теперь могут более эффективно выполнять более безопасные и стабильные заходы на посадку в сложных аэропортах».



Jet Aviation расширяет возможности рынка подбора персонала

Компания Jet Aviation объявила, что с момента запуска в 2023 году её портал по поиску вакансий Jet Aviation Staffing Marketplace получил около 45 улучшений. Компания постоянно расширяет возможности, чтобы упростить работу с кандидатами и операторами.

Усовершенствования включают в себя идентификацию лица и touch ID для пользователей мобильных приложений iOS, а также улучшенный пользовательский опыт в области регистрации кандидатов, процесса приёма на работу, разделов документов и уведомлений.

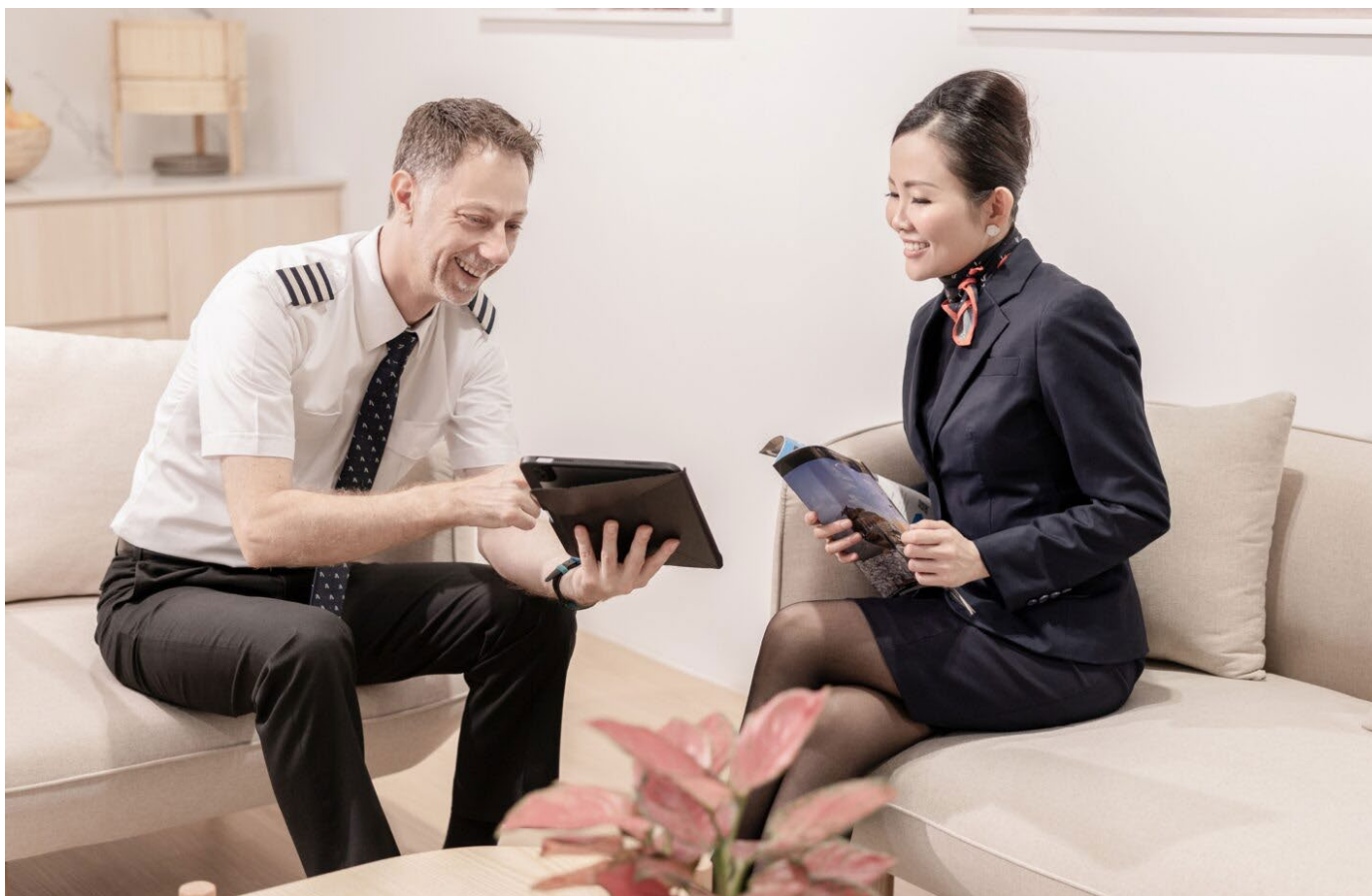
Работодатели также имеют доступ к расширенным функциям, таким как отслеживание и почасовая оплата труда сотрудников с помощью расписания, фильтры вакансий и кандидатов для улучшения отчетности, а также улучшенные области ресурсов, позволяющие клиентам загружать информацию и делиться ею с командой.

Элейн Лапотоски, вице-президент по персоналу, говорит: «Jet Aviation Staffing Marketplace – это ценный инструмент для объединения операторов и авиационных специалистов. Мы стремимся развивать наш комплексный портал по подбору персонала, чтобы ещё больше расширить возможности как специалистов бизнес-авиации, так и операторов. Наши усовершенствования обеспечивают более эффективное использование и ещё больше улучшают взаимодействие с пользователями. Продолжающийся рост рынка услуг по подбору персонала отражает нашу нацеленность на предоставление удобного опыта для упрощения процесса поиска кандидатов и найма».

Jet Aviation Staffing Marketplace – это цифровой кадровый портал, объединяющий все аспекты процесса подбора персонала в единую централизованную цифровую платформу, включая рассмотрение заявок, отслеживание, заключение контрактов и начисление заработной платы. Запущенный в начале 2023 года он объединяет пользователей с обширной сетью квалифицированных кандидатов, включая тех, кто ищет работу на полный ра-

бочий день, неполный рабочий день и временные должности.

В марте 2025 года компания объявила об интеграции Staffing Marketplace с Avianis, что позволило пользователям получить доступ непосредственно с интерфейсной платформы, предоставляя единое решение, упрощающее процессы назначения персонала, управления и администрирования.



Лондонский Биггин-Хилл получил обновлённую ВПП

Лондонский аэропорт Биггин-Хилл (EGKB) достиг важного этапа в своей текущей программе модернизации, завершив в прошлом месяце замену покрытия взлётно-посадочной полосы. Работы были направлены на восстановление рифленой поверхности, теперь полоса также оснащена новой системой освещения, что улучшила дальность видимости при заходе на ВПП 3.

По данным аэропорта, полностью обслуживающего бизнес-авиацию, инвестиции в размере 20 млн фунтов стерлингов сняли эксплуатационные ограничения в условиях повышенной влажности. Компании Bombardier и Gulfstream внесли изменения в стандартные эксплуатационные процедуры, чтобы обеспечить новый уровень безопасности. В частно-

сти, при замене покрытия использовалось биобитумное асфальтобетонное вяжущее, изготовленное из возобновляемых материалов.

Эти инвестиции подтвердили готовность Биггин-Хилла выполнять обязательства перед корпоративными операторами, жалующимися на неудовлетворительное состояние инфраструктуры аэропорта. Среди других улучшений – круглосуточная доступность метеоданных Metar, что, в частности, повышает уверенность операторов трансатлантических рейсов в использовании аэропорта, поскольку они могут быть уверены в погодных условиях по прибытии.

«Один постоянный клиент летает из Нью-Йорка

в финансовый район Лондона, приземляясь каждый понедельник утром в 6:40. В 7:00 он садится на первый вертолётный шаттл компании Castle Air и к 7:30 уже на своем рабочем месте. Клиент совершает тот же самый путь в обратном направлении каждый четверг вечером, вылетая рейсом на запад каждую неделю в 22:30», - комментируют в компании.

По данным маркетинговой команды аэропорта, сборы за посадку и другие услуги значительно ниже, чем в некоторых альтернативных аэропортах в столице Великобритании и ее окрестностях. Например, они указали сбор за посадку турбовинтового самолёта Pilatus PC-12 в размере 200 фунтов стерлингов, что составляет треть от стоимости посадки в аэропорту Фарнборо.

В последние годы аэропорт Биггин-Хилл решительно сосредоточился на обслуживании деловой авиации, сократив деятельность лётных школ. После длительных консультаций с местными властями аэропорту удалось продлить часы работы, и его доля на лондонском рынке увеличилась с 12% до 23%.

В 2026 году Bombardier планирует открыть новый цех по покраске самолётов, который станет последним дополнением к его сервисному центру в Лондоне. Авиапроизводитель является крупным работодателем в Биггин-Хилл и активно участвует в работе аэропорта по привлечению нового поколения квалифицированных специалистов, включая недавнюю программу стажировок, организованную Ассоциацией чартерных авиаперевозок (Air Charter Association).



Airbus: компании будут увеличивать использование самолётов

Согласно исследованию Airbus Corporate Jets (ACJ), две из трех американских компаний, владеющих или арендующих корпоративные самолёты, проведут модернизацию авиапарка в ближайшие пять лет в связи с политикой президента Трампа, предусматривающей 100% бонусную амортизацию.

Почти все опрошенные компании (96%) заявили о вероятности модернизации флота, а 67% признали, что основным фактором, повлиявшим на выбор, была возможность списать затраты при использовании самолёта в коммерческих целях.

Другими мотивами были управление эксплуатационными расходами (63%), переход на новые, более экономичные модели (59%) и возможность использовать более экологичные виды топлива (51%).

Около 41% респондентов заявили, что ключевым фактором является потребность в более крупном самолёте для размещения большего числа руководителей компании, но только четверть респондентов заявила о необходимости в более крупном самолёте с большей дальностью полёта.

Глядя на ближайшие пять лет, 90% респондентов считают, что использование бизнес-джетов вырастет, а 45% полагают, что это будет «резко». В качестве основных причин были названы налоги, повышение гибкости и безопасности.

Исследование также показало, что почти девять из десяти (88%) ожидают, что в течение следующих пяти лет больше американских компаний будут приобретать собственные бизнес-джеты для перевозки руководителей.

«Это исследование подтверждает то, что мы наблюдаем на рынке: американские корпорации не только чаще пользуются услугами деловой авиации, но и стремятся перейти на более крупные и эффективные самолёты», — заявил Шади Сааде, президент Airbus Corporate Jets. «Сочетание стимулов, новых и более эффективных моделей, а также ценности, которую компании придают комфорту, дальности и устойчивому развитию, — всё это указывает на высокий спрос в ближайшие годы».

В отчёте ACJ по рынку Азии за 2025 год отмечается, что корпоративная авиация играет «всё более стратегическую» роль для азиатских компаний. В отчёте отмечается, что большинство организаций в Азии, которые уже используют бизнес-авиацию, всё чаще используют её для повышения своей операционной эффективности. Это включает в себя обеспечение доступа к более широкому кругу сотрудников, а многие также используют свои бизнес-самолёты для поддержки гуманитарных инициатив.



Avinode: чартерный рынок показывает благоприятную конъюнктуру

Платформа чартерных авиаперевозок Avinode, которая отслеживает и поддерживает мировой рынок частной авиации уже более двух десятилетий, оценивает текущую ситуацию в целом как обнадеживающую с точки зрения всех заинтересованных сторон. За последние три года компания наблюдала наибольший рост количества деловых самолётов, представленных на её чартерной платформе в регионе Ближнего Востока (+45%), за которым следуют Азиатско-Тихоокеанский регион (+40%), США и Канада (+30%) и Европа (+10%).

«На рынке США мы наблюдаем на платформе рекордное количество чартерных операторов, броке-

ров и самолётов, так что, на наш взгляд, ситуация выглядит благоприятной, и, очевидно, это рынок, на котором люди хотят продавать чартеры», — заявил Гарри Кларк, директор по коммерческому развитию Avinode. «Сейчас ситуация в целом стабильна с точки зрения спроса и желания путешествовать, а также хорошего баланса между спросом и предложением. В последние годы мы привыкли к гигантским колебаниям».

По словам Avinode, чартерные операторы и брокеры всё чаще готовы инвестировать в инновационные технологии, чтобы повысить производительность и прибыльность своего бизнеса. Ключевыми

факторами могут быть более выгодные цены на рейсы и освобождение времени, чтобы сосредоточиться на обслуживании клиентов.

Кларк сообщил, что средние цены на чартерные рейсы в США остаются относительно стабильными. По его мнению, это даёт хорошо организованным операторам возможность использовать «разницу» цен, если у них есть правильные данные для подготовки ценовых предложений.

Одна из тенденций, выявленных данными Avinode о запросах, — это рост спроса на трансатлантические рейсы в восточном направлении из США в Европу. За последние три месяца количество таких запросов выросло на 17% и, как ожидается, в четвёртом квартале превысит показатель аналогичного периода прошлого года на 16%. Компания отмечает в целом несколько более слабый спрос в Европе, особенно на некоторых отдельных рынках, таких как Германия.

Согласно данным Avinode, рост на рынке США также оказывает косвенное влияние на более широкие международные рынки. «Например, с начала этого года мы наблюдаем 20%-ный рост числа местных азиатских операторов, размещающих свои воздушные суда в таких странах, как Таиланд и Индонезия, а это означает, что американские чартерные брокеры могут получить выгоду от доступности самолётов в других странах», — пояснил Кларк. «Брокеры по-прежнему играют ключевую роль, особенно если они используют технологии для поддержки своей роли в превращении чартерных авиаперевозок в ценный опыт, гарантируя клиентам предоставление оптимальных вариантов».



AMSTAT прогнозирует «уверенный конец года» на вторичном рынке

AMSTAT, специализирующаяся на исследовании рынка частных самолётов, прогнозирует «уверенный конец года» для сделок с поддержанными бизнес-джетами после того, как сильный третий квартал помог активности в 2025 году превзойти показатели прошлого года.

Общий объем сделок с поддержанными бизнес-джетами за первые три квартала этого года вырос на 11% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. AMSTAT отметила значительный разброс по кварталам: сильный первый квартал, слабый второй и позитивный третий квартал, несмотря на сохраняющуюся слабость в некоторых сегментах.

AMSTAT выделяет ключевой момент – восстановление вторичного рынка средних и лёгких джетов. «Обе категории, показавшие худшие результаты во втором квартале по сравнению с 2024 годом, продемонстрировали уверенный рост в третьем квартале и теперь демонстрируют рост числа транзакций с начала года на 10% и 12% соответственно», – сообщает компания.

Однако рынок поддержанных турбовинтовых самолётов продолжает терять динамику: как в третьем квартале, так и с начала года число транзакций снизилось на 5% по сравнению с прошлым годом.

В целом, запасы бизнес-джетов выросли всего на 1% в годовом исчислении, несмотря на рост на 5% с начала этого года. Исключением является сегмент средних самолётов, где запасы в третьем квартале выросли на 7% как в годовом исчислении, так и с начала года. Запасы поддержанных турбовинтовых самолётов увеличились более резко – на 18% в годовом исчислении и на 17% с начала года.

За последние 12 месяцев медианная стоимость поддержанных бизнес-джетов оставалась стабильной. В сегменте тяжёлых бизнес-джетов наблюдалось минимальное изменение по сравнению с предыдущим годом, но с начала года снижение составило 4%.

В большинстве других категорий бизнес-джетов медианная цена за оба периода незначительно снизилась. Исключением являются суперсредние самолёты, которые продолжают демонстрировать постепенный рост. Однако медианная стоимость турбовинтовых самолётов деловой авиации снизилась на 13% по сравнению с предыдущим годом и на 14% с начала года.

Эндрю Янг, генеральный директор AMSTAT, отметил: «Благодаря таким факторам, как 100%-ная амортизационная премия, объём сделок с поддержанными бизнес-джетами в четвёртом квартале 2025 года, вероятно, превзойдёт показатели последнего квартала 2024 года». Но даже если количество сделок в четвёртом квартале будет соответствовать показателю четвёртого квартала прошлого года, 2025 год всё равно завершится с высоким ростом по сравнению с предыдущим годом, добавил он.



GJC: в 2025 году объём рынка бизнес-авиации приблизится к \$40 млрд

Публикуя свой прогноз по рынку бизнес-джетов, компания Global Jet Capital прогнозирует устойчивый рост в ближайшие пять лет, а объём сделок в 2025 году приблизится к \$40 млрд. Кроме того, GJC ожидает, что этот рост будет продолжаться довольно стабильно в течение следующих пяти лет,

составляя в среднем около 4,2% для подержанных самолётов и 2,7% в год для новых самолётов.

«Мы наблюдаем очень хороший и сбалансированный рынок», - сказал генеральный директор GJC Вивек Каушал. «Очевидно, что, покончив с Covid,

мы перевернули страницу, и история продолжает развиваться в этом действительно хорошем и стабильном ключе».

В целом, GJC прогнозирует, что общий объём сделок в 2025 году достигнет 3383 воздушных судов и 3778 – в 2029 году. Это сопоставимо с объёмом в 3125 самолётов в 2024 году. Самый высокий уровень за десятилетие был достигнут после вспышки Covid в 2021 году, когда количество сделок с подержанными воздушными судами резко возросло, в результате чего общее количество сделок достигло 3963.

По прогнозам GJC, в этом году количество сделок на вторичном рынке бизнес-джетов составит 2604, а в 2029 году их число возрастет до 2926. Между тем, ожидается, что в этом году объём поставок новой продукции достигнет 779 единиц, по сравнению с 746 в 2024 году и 852 в 2029 году.

Что касается объёма рынка в долларовом выражении, то ожидается, что в этом году эта величина составит \$38,7 млрд, более половины из которых, \$20,1 млрд, придётся на новые поставки. Аналогичным образом, ожидается, что в 2029 году общий объём сделок достигнет \$44,2 млрд, из которых \$23,5 млрд составят новые поставки.

«Если посмотреть на поставки новых самолётов, то в 2020 году мы достигли минимума в \$14,2 млрд, и к 2024 году этот показатель постепенно вырос до \$19 млрд. В этом году, мы думаем, у нас будет около \$20 млрд, и если вы посмотрите на соотношение между минимумом и пиком, составляющее около



50% или чуть меньше 50%, то, с нашей точки зрения, это своего рода «золотая середина», - сказал Каушал. Он указал на ограниченное производство, связанное с Covid, и отметил способность отрасли восстанавливаться такими темпами. «Я думаю, это говорит о зрелости отрасли», - сказал он.

Ключевым фактором этого, с точки зрения поставок новых моделей, является разрыв между продажами и темпом производства, который на 62,2% больше, чем в 2019 году, и превышает \$50 млрд, при этом большинство моделей распродано более чем на два года вперед. «Всё это просто говорит нам о том, что в этой динамике есть стабильность», - сказал он.

Каушал также считает, что эта тенденция сохранится, сомневаясь в том, что в отрасли произойдет такой же кризис, как в 2008 и 2009 годах. Он указал на рынок до Великой рецессии 2008 и 2009 годов, сказав, что он был гораздо более «дутым». За это время, с 2003 по 2008 год, объемы производства удвоились, а соотношение между заказами и поставками составило от 2:1 до 2,5:1. Сегодня эти соотношения намного более стабильны и составляют почти 1:1. «У вас есть отрасль, которая находится в действительно хорошей стабильной динамике; выпускаются новые модели, что впечатляет, и спрос очень устойчив», - утверждает Каушал. «Есть крупные корпорации, есть состоятельные частные лица, которые рассчитывают на годы вперед и размещают заказы. Это не те люди, которые совершают спонтанные покупки».

Эта зрелость сейчас проявляется на вторичном рынке. По его словам, самолёты, которым меньше пяти лет, и всё, что относится к «высокому качеству», продаются без проблем. Но это происходит организованно и стабильно: «Мы не наблюдаем ценовых войн, и в то же время мы наблюдаем очень быстрое время цикла».

Когда GJC получает пятилетний самолёт по окончании срока лизинг, «обычно на маркетинговый процесс уходит 60 дней. Мы наблюдаем действительно сильный рынок». Каушал отметил, что в 2026 или 2027 году общий объем продаж на рынке должен превысить \$40 млрд. В следующем году объем новых поставок должен превысить 800 самолётов, отмечает он, при этом наблюдается рост во всех сегментах рынка деловой авиации, особенно в чартерных перевозках.

Он также отметил, что в начале 2000-х годов соглашения о покупке самолётов можно было переуступать, что создало активный рынок торговли позициями на поставку. «Люди размещали спекулятивные заказы только потому, что чувствовали, что могут получить прибыль от этих заказов. Сейчас это не так. Такого бурного торгового рынка больше не существует». Каушал утверждает, что это стало ключевой причиной большого количества отмен заказов. Сегодня отмены носят скорее разовый характер. «Вы не увидите ничего подобного тому, что происходило тогда».

Кроме того, от цепочки поставок зависит, насколько быстро компании смогут развиваться. «Я думаю, что цепочка поставок станет существенным ограничением. Конечно, проблемы с цепочкой поставок существуют, но они не так распространены, как три года назад».

Что касается текущих тенденций рынка, то в GJC наблюдается тенденция к тому, что клиенты осознают необходимость долгосрочного планирования приобретения. «Сроки поставки такие, что вы не можете рассчитывать на то, что придёте и уйдёте с совершенно новым самолётом. На самом деле, вы не увидите этот самолёт ещё какое-то время», - сказал он. «Даже в случае с поддержанным самолётом, если кто-то действительно хочет самолёт определенной историей – определенного качества, характеристик и интерьера, – это требует времени и ясности в отношении того, чего вы хотите. Таким образом, мы видим, что этот процесс становится гораздо более ориентированным на планирование. Наши клиенты заранее обращаются к нам за финансированием и предоплатой».

GJC также отмечает огромный отклик на продукт операционного лизинга. Это получает всё большее распространение за пределами США, поскольку люди осознают ценность полного хеджирования риска остаточной стоимости, а также внесения фиксированных арендных платежей, что становится весьма предсказуемым способом управления циклом владения воздушным судном.

JetNet: волатильность омрачает текущие настроения в бизнес-авиации

По словам Роллана Винсента, президента Rolland Vincent Associates и автора исследования JetNet iQ Survey, волатильность — лучшее слово для описания текущего состояния рынка деловой авиации. Выступая в понедельник на конференции NBAA-BACE, Винсент пояснил, что, хотя такие факторы, как геополитические риски и тарифы, вызывают некоторую неопределённость и дискомфорт у покупателей самолётов, сигналы спроса по-прежнему очень сильны.

В этом году JetNet прогнозирует поставку около 820 бизнес-джетов, что на 8% больше, чем в прошлом году. Если этот прогноз подтвердится, 2025 год станет первым годом с допандемийного 2019 года, когда поставки превысят планку в 800 самолётов, и лишь вторым таким годом после 2009 года, с начала Великой рецессии.

Несмотря на тенденцию к росту поставок, объёмы портфелей заказов производителей «большой пятёрки» — Bombardier, Dassault, Embraer, Gulfstream и Textron Aviation — продолжают расти. «Мы наблюдаем очень устойчивые портфели, превышающие два года производства, что весьма радует», — сказал Винсент, — «но, честно говоря, с точки зрения производителя, важно начать превращать их в дополнительный доход. В этом году мы, как отрасль, могли бы легко выпустить 1000 самолётов, и даже в течение длительного периода».

Чтобы ещё раз проиллюстрировать этот спрос, Винсент изучил рыночный запас многих популярных моделей поддержанных самолётов и обна-

ружил, что большинство из них доступны лишь в небольшом количестве. «Мы находимся на рынке с высоким спросом и ограниченным предложением», — отметил он. «Если у вас есть один из них на продажу, вы находитесь в очень выгодном положении по цене».

По словам Винсента, проблемы, сдерживавшие развитие отрасли в последние несколько лет, всё ещё сохраняются. «После всех этих лет у нас по-прежнему есть проблемы с цепочкой поставок, поставщиками, опытом работы с кадрами и кадровым резервом», — заявил он. «Таким образом, у нас действительно хороший портфель заказов, выгодные предложения, конечно, если вы продавец, но мы всё ещё не решили проблему с поставками».

JetNet iQ проводит опросы операторов почти 15 лет, и каждый квартал компания спрашивает респондентов, «как бы они описали текущую рыночную ситуацию в деловой авиации». В недавно завершившемся опросе за третий квартал почти 55% указали, что текущая низшая точка уже пройдена, в то время как чуть более 30% считают, что рынок ещё не достиг её.

Это соответствует самому высокому уровню оптимизма с третьего квартала 2022 года и самому большому скачку от квартала к кварталу за всю историю опросов. Во втором квартале этого года опрос выявил сильный пессимизм, вызванный введением США пошлин и их влиянием на рыночную неопределённость.

Опрос показал, что восстановление 100% амортизационной премии, по крайней мере, в некоторой степени положительно повлияет на покупку нового воздушного судна в следующем году у более чем 59% респондентов. Однако неопределённость, вызванная введением пошлин, почти у половины респондентов в некоторой степени отрицательно повлияет на планы по покупке воздушного судна в следующем году.

Хотя опрос ориентирован на отзывы операторов деловой авиации, неудивительно, что они согласились с утверждением: «Без деловой авиации моя/наша компания или организация были бы менее успешными и менее прибыльными». Почти 87% респондентов заявили, что в некоторой степени согласны с этим утверждением.

Среди новых моделей самолётов, привлёкших наибольшее внимание респондентов в этом недавно завершившемся опросе, Gulfstream и Pilatus заняли по две лидирующие позиции: первая — с G400 и G800, в то время как вторая была представлена турбовинтовым PC-12 и лёгким джетом PC-24. PC-12 также стал лидером среди поддержанных самолётов, разделив лидерство с Gulfstream G650/G650ER и Cessna Citation Excel/XLS/XLS+.

Отвечая на вопрос в ходе опроса о том, какие, по их мнению, главные задачи отрасли на ближайшие пять лет, респонденты назвали главными восстановлением цепочки поставок, а на втором месте — возможности технического обслуживания и ремонта воздушных судов.

Возвращаясь в Женеву, ЕВАА отмечает новую главу в истории EBACE

Европейская ассоциация деловой авиации (ЕВАА) подтвердила, что в 2026 году Женева останется местом проведения Европейской конференции и выставки деловой авиации (EBACE), поскольку организаторы стремятся укрепить позиции мероприятия как «голоса деловой авиации» на континенте. В чётные годы ЕВАА планирует проводить своё ежегодное мероприятие в Швейцарии, а в нечётные годы – в разных местах по всей Европе.

Ассоциация заявила, что выставка EBACE 2026 «будет основываться на новом видении шоу» после эволюции 2025 года без партнёрства с NBAA. ЕВАА отметила, что сейчас формирует Консультативный совет EBACE, в состав которого войдут ключевые заинтересованные стороны, для помощи с улучшениями в таких областях, как организация статической экспозиции, конфиденциальность и безопасность, чувствительность к затратам и эксплуатационные показатели.



Совет также внесёт свой вклад в проект «EBACE Goes to Europe 2027», так как ассоциация анализирует будущие места проведения выставки. «Будущие места будут выбраны с учетом многообразия Европы и региональных различий в регулировании и эксплуатации, которые формируют ландшафт деловой авиации, при этом Женева останется якорем», — заявили в ЕВАА.

Что касается возвращения в Женеву, где шоу проводится с момента его основания, генеральный директор ЕВАА Стефан Бенц заявил: «Мы были приятно удивлены позитивной и поддерживающей реакцией на то, что EBACE осталась в Женеве со статичной экспозицией. Швейцария остается центром деловой авиации в Европе, а Женева сочетает в себе выдающиеся связи, сильную финансовую экосистему и явную привлекательность для конечных пользователей отрасли».

Бенц подчеркнул, что в прошлом истинная ценность Женевы не была полностью реализована. «В рамках EBACE 2026 наша цель — опираться на этот фундамент и гарантировать, что сильные стороны города, его доступность, профессионализм и глобальное мировоззрение будут использованы в полной мере».

Обновление в Женеве последовало после смены руководства ЕВАА в июне, когда к ассоциации присоединился Бенц. В то время ассоциация была готова объявить решение о месте проведения. Однако решила отложить это на месяц, прежде чем обнародовать свой план. «Мы хотели дать [Бенцу] возможность погрузиться в тему, а также получить полное представление о том, где мы находимся и

каковы идеи», - сказал Юрген Визе, председатель совета управляющих ЕВАА.

Однако организация хочет взглянуть на событие не только с точки зрения места проведения. Бенц добавил: «Было желание перемен». Он указал на снижение числа посетителей за последние пару лет и переход к классической среде B2B и мероприятиям, ориентированным на налаживание связей, вместо того чтобы также выступать в качестве B2C-мероприятия, ориентированного на клиентов.

Это изменение, наряду со сменой ЕВАА в качестве единственного организатора EBACE, побудило пересмотреть «что мы хотим делать», сказал Бенц. Хотя NBAA больше не участвует в проведении мероприятия, Бенц подчеркнул постоянное сотрудничество, которые поддерживают организации, поскольку обе они выступают в защиту сообщества деловой авиации.

По его словам, намечая путь вперёд, ЕВАА собрала отзывы экспонентов и других заинтересованных сторон и обнаружила желание больше возвращаться к мероприятию, которое привлекает клиентов, будь то состоятельные частные лица, семейные офисы и другие лица, занимающиеся деловой авиацией.

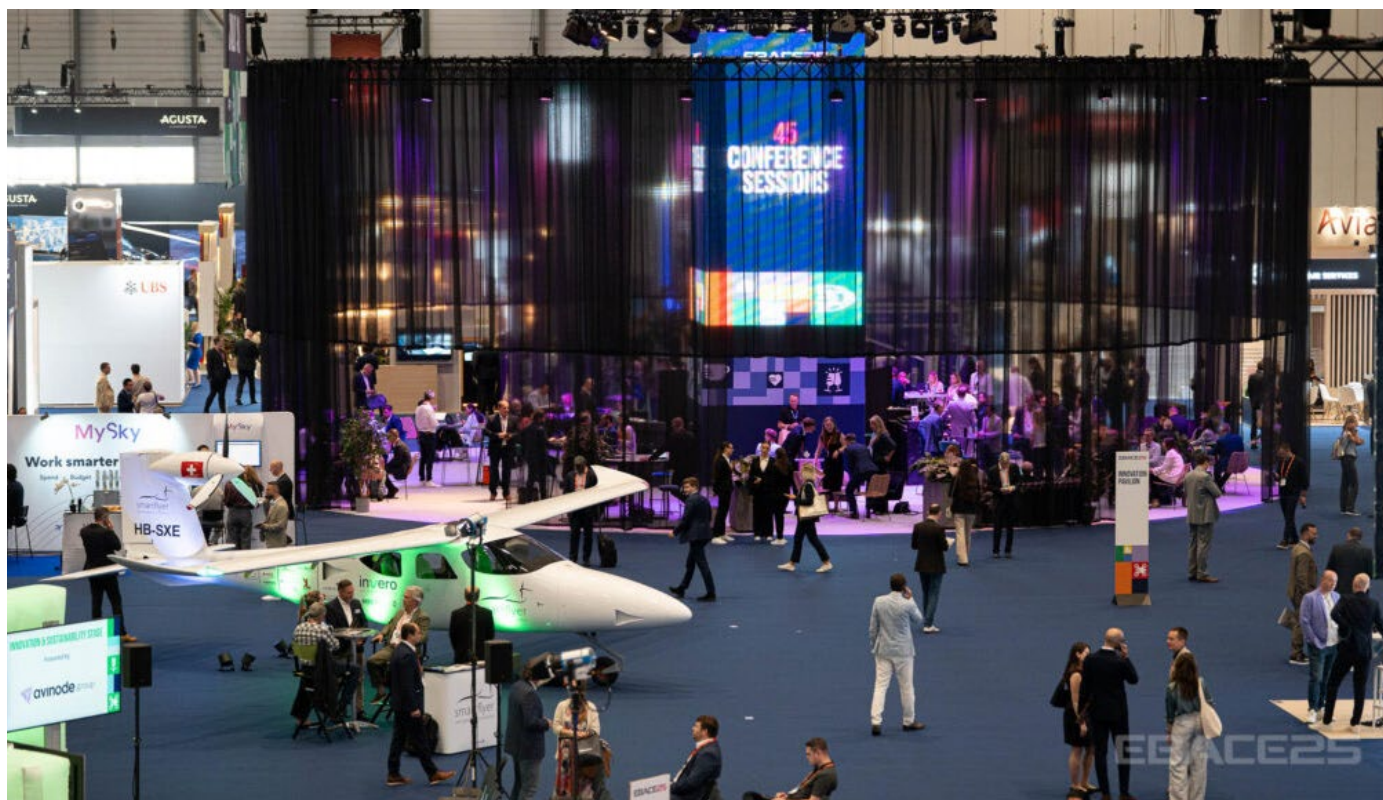
Логично, продолжил он, что это послужило стимулом для производителей к демонстрации и, как следствие, к возвращению статической экспозиции. Однако Бенц добавил, что ЕВАА рассматривает возможность проведения статической экспозиции только тогда, когда EBACE проводится в Женеве раз в два года. Похоже, это больше соответ-

ствует предпочтениям производителей, которые работают над распределением своей деятельности между несколькими выставками в течение года.

ЕВАА также остановила свой выбор на Женеве не только из-за расположения статики и конференц-центра, но и из-за мощной поддержки со стороны аэропорта, который является ведущим объектом деловой авиации в Европе, а также из-за особенностей города как культурного центра. «Мы считаем, что это лучшее место, и это также традиция, которую нельзя недооценивать», — сказал Бенц.

Кроме того, ассоциация хочет гарантировать, что в дальнейшем шоу будет по-прежнему уделять особое внимание стоимости участия и безопасности, но при этом будет создавать атмосферу доступности и способствовать налаживанию связей.

Однако Юрген Визе отметил, что, хотя ЕВАА пока не раскрывает всех подробностей, некоторые концепции 2025 года вернутся, например, свежий облик, начиная с входа в зал и зон, позволяющих посетителям общаться. ЕВАА получила положительные отзывы об этих изменениях.



Прошлая неделя стала 25-й неделей роста подряд

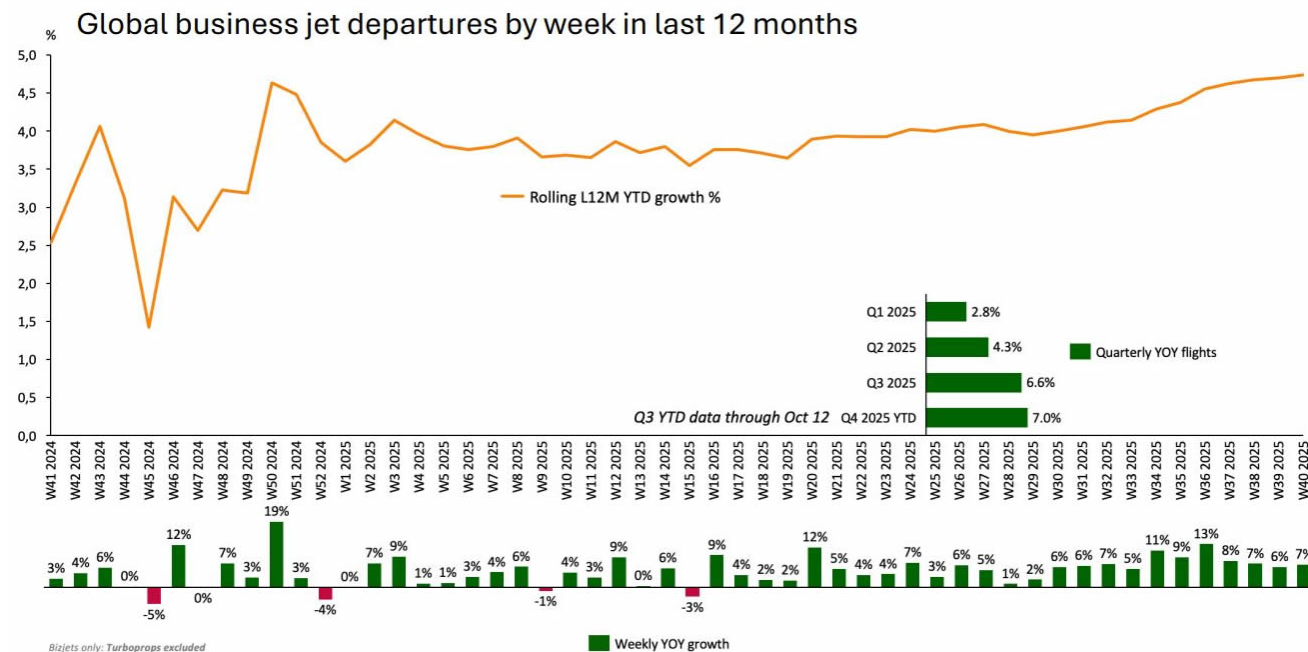
Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, в течение 41-й недели (6-12 октября) глобальная активность бизнес-джетов достигла 79114 рейсов, что на 4% больше по сравнению с предыдущей неделей (40-я неделя) и на 7% больше относительно 41-й недели прошлого года. За последние четыре недели (38-41) общий трафик бизнес-джетов во всём мире превысил 314000 рейсов, что на 7% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Положительный тренд продолжается: 25 недель роста подряд в годовом исчислении. Из 41-ой недели 2025 года, прошедших с начала года, 38 недель показали рост, причём наибольший скачок на 13% произошёл на 37-й неделе, а наибольшее падение наблюдалось на 16-й неделе, всего на 3%.

Анализ показателей по регионам

Северная Америка: Флорида подскочила на 20%, а весь регион показал рост на 6%

На североамериканском рынке на 41-й неделе 2025 года зафиксирован рост активности на 6% по



Количество рейсов бизнес-джетов по неделям за последние 12 месяцев

сравнению с 41-й неделей 2024 года, при этом общий трафик составил 57097 рейсов. На США пришлось 97% активности в Северной Америке, что стало движущей силой в регионе. Среди ключевых штатов тенденции различались: Флорида продемонстрировала исключительный рост на 20%, в то время как в Техасе активность бизнес-джетов увеличилась на 9% по сравнению с 41-й неделей прошлого года. На прошлой неделе трафик в Калифорнии оставался на прежнем уровне, рост составил всего 1%. В Северной Америке сейчас четырёхнедельный тренд на 7% опережает аналогичный период 2024 года. Примечательно, что драйвером этой четырёхнедельной тенденции является Флорида, где активность выросла на 12% по сравнению с 38-41 неделями прошлого года.

Европа: Франция лидирует с ростом в 10%

На 41-й неделе европейский рынок отстал от общемировой тенденции, количество рейсов выросло всего на 3% по сравнению с 41-й неделей прошлого года. Лидером роста в Европе стала Франция, где число рейсов увеличилось на 10% по сравнению с прошлым годом. В Италии наблюдался скромный рост на 4%, в то время как в Великобритании и Германии была стагнация: тренд составил +1% и 0% соответственно. Единственным рынком, где наблюдалось снижение на 41-й неделе, стала Швейцария – число рейсов сократилось на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За последние четыре недели общая активность в Европе превысила 48000 рейсов, что соответствует скромному росту на 4%.

Остальной мир: Африка выросла на 48% в годовом исчислении

На 41-й неделе активность бизнес-джетов вновь продемонстрировала значительный прирост за пределами

Северной Америки и Европы. Африка лидировала с увеличением на 48%, в то время как Южная Америка также продемонстрировала исключительный рост (+31%). Трафик на Ближнем Востоке увеличился на 17%, в то время как Азия показала наименьший прирост (8%), хотя и превзошла показатели развитых рынков.

Анализ текущих событий

Новый оператор долевого владения вступает в конкурентную среду

Bond, новый оператор долевого владения под руководством Билла Папарииеллы (бывшего основателя Jet Edge International), официально запустился на выставке NBAA-BACE с заказом 50-ти самолётов Bombardier Challenger и Global, что стало одним из самых значительных обязательств отрасли по поставке бизнес-джетов, и первые поставки запланированы на 2027 год.

Запуск совпал с впечатляющим ростом активности в сегменте долевого владения: с января по сентябрь 2025 года трафик превысил 550000 рейсов, что на 11% больше, чем в 2024 году, и на впечатляющие 78% больше, чем в 2019 году. Bond столкнется с жесткой конкуренцией на рынке, где доминируют устоявшиеся игроки, во главе с NetJets, совершившими с начала года более 318000 рейсов (рост на 12%), и Flexjet, совершившими 127500 рейсов (рост на 18%), в то время как более мелкие операторы долевого владения, такие как Planesense, демонстрируют исключительные темпы роста, превышающие 20% в годовом исчислении.

Новый оператор «частного класса» выходит на растущий рынок премиальных авиаперевозок

Magnifica Air, новый оператор регулярных перевозок «частным классом», планирует начать полёты по Part 121 в третьем квартале 2027 года на

самолётах Airbus A220-300 и A321neo, полностью оборудованных креслами первого класса, раскладывающимися в спальное место. Стартап выходит на устойчивый рынок премиальных авиаперевозок: с января по сентябрь 2025 года коммерческие операции по Part 135 зафиксировали более 950000 рейсов, что на 3% больше, чем в прошлом году, и на 20% больше, чем в 2019 году.

Концепция генерального директора Уэйда Блэка позиционирует Magnifica как нечто среднее между коммерческими рейсами первого класса и традиционными чартерами, предлагая стоимость билетов первого класса примерно вдвое выше, чем у обычных авиакомпаний. Целью является привлечение путешественников, ищущих альтернативу как традиционным авиакомпаниям, так и почти миллиону коммерческих рейсов, выполняемых ежегодно по Part 135. Получив финансирование в размере \$150 млн от материнской компании CIG Companies, Magnifica планирует начать работу на таких маршрутах, как Майами, Чикаго, Даллас и Палм-Бич.

Ник Косцински, аналитик WINGX, комментирует: «Сейчас мы наблюдаем рост уже 25 недель подряд, что действительно демонстрирует силу и постоянство рынка деловой авиации. Рост во Флориде на 20% и в Африке на 48% показывает, насколько разнообразны факторы спроса во всем мире. Анонсы на NBAA были значимыми: выход Bond на рынок долевого владения с 50 самолётами Bombardier и запуск Magnifica Air регулярных рейсов «частного класса» — все это демонстрирует твердую уверенность в премиальных авиаперевозках».



Bond встряхнет долевого рынок: летом стартап заказал у Bombardier 50 самолётов

Стал известен таинственный заказчик 50-ти бизнес-джетов Bombardier: американский стартап Bond во вторник объявил о планах начать программу долевого владения с парком самолётов Bombardier Challenger 3500 и Global 6500 в рамках ранее объявленного заказа стоимостью \$1,7 млрд. С учётом опциона на поставку ещё до 70 самолётов, потенциально включающих Global 8000, общая

стоимость заказа может увеличиться до \$4 млрд. Информация о заказе была первоначально раскрыта ещё в июне, но тогда Bombardier не раскрыла имя заказчика. Bond планирует начать работу в 2027 году.

Сделка включает в себя сервисное соглашение, в рамках которого сервисная сеть Bombardier в США

будет поддерживать самолёты и предоставлять ресурсы для технического обслуживания на месте, выделенные для парка самолётов компании Bond. «Это соглашение выходит за рамки заказа самолётов. Оно знаменует собой первое в своём роде уникальное комплексное сервисное сотрудничество», — заявил президент и генеральный директор Bombardier Эрик Мартель.

Запуск обеспечен привилегированными акциями и долговым финансированием на сумму \$320 млн, в основном за счет кредитных средств и счётами, управляемыми глобальной инвестиционной компанией KKR, а также акционерным финансированием на сумму \$30 млн от группы партнеров-основателей. Компания Bond также объявила о закрытии сделки по финансированию во вторник на статической экспозиции выставки NBAA-BACE.

Под руководством председателя совета директоров и генерального директора группы Билла Папариллы, бывшего генерального директора Jet Edge и основателя Aero Ventures, Bond будет ориентирована на «премиальных частных пассажиров, которые ценят эксклюзивность больше, чем масштаб», — говорится в заявлении компании.

Назвав эту услугу «Fractional 2.0», Bond заявила, что компания впервые будет использовать флот, полностью состоящий из суперсредних и крупногабаритных самолётов, создав категорию, ориентированную на дальние перелёты. Ещё одним отличием, по словам Bond, является наличие борпроводника на борту каждого рейса. «Мы строим не ради масштаба. Мы строим для избранных,



которые ожидают безупречного обслуживания в каждом полёте», — сказал Папарииелла.

Особенности программы Bond включают ограничение в 10 владельцев на одно воздушное судно, что, по словам компании, является самым низким показателем среди всех провайдеров долевого владения; эксклюзивный флот, зарезервированный только для долевого владения без доступа к карточным программам или чартерам; увеличенная резервная емкость, благодаря самолётам, зарезервированным для покрытия пикового спроса; бессрочное членство с «интеллектуальной капиталоэффективной конструкцией» и «самые высокооплачиваемые и опытные пилоты».

Что касается выбора самолётов Bombardier, Папарииелла добавил: «Наши отношения с командой Bombardier длятся много лет, ещё со времён моей работы в сфере послепродажного обслуживания в Jet Edge, и я лично видел культуру, последовательность и подход к обслуживанию, которые делают Bombardier исключительной компанией. Эти отношения — не просто самолёты, а общие ценности и долгосрочная приверженность к выведению на новый уровень надёжности и качества обслуживания в частной авиации».

Выступая перед журналистами во вторник, он добавил: «Думаю, мы, пожалуй, заключили самую быструю сделку по покупке парка самолётов в истории авиации и рынков капитала. Идея заключалась не только в создании ещё одной программы долевого владения. Думаю, мы все можем согласиться, что спрос на долевое владение в последнем

цикле говорит сам за себя. В этой сфере доминировали несколько человек, которые проделали абсолютно феноменальную работу по совершенствованию этой модели».

Для KKR это продолжение постоянных отноше-

ний с Папарииелла, ранее обеспечившей несколько раундов финансирования Jet Edge, которая в конечном итоге была продана Vista. Кроме того, KKR приобрела Atlantic Aviation и руководила финансированием сделки Greenbriar Equity Group по приобретению West Star Aviation.



Honeywell прогнозирует в течение следующего десятилетия рост поставок и выручки

Согласно 34-му ежегодному отраслевому прогнозу Honeywell Aerospace, опубликованному накануне конференции NBAA-BACE 2025, ожидается, что в течение следующего десятилетия производители деловой авиации поставят 8500 бизнес-джетов. Хотя такой прогноз оставался неизменным последние четыре года, так как производители боролись с восстановлением цепочек поставок после пандемии COVID-19, в отчете предполагается рост сто-

имости поставок до \$283 млрд, что является самой большой суммой в долларах за всю историю исследования. Согласно расчётам Honeywell, две трети этой суммы придется на крупногабаритные бизнес-джеты.

«Я бы сказал, что начиная с 2023 по 2024 год, а теперь и в этом году, мы определенно наблюдаем улучшения во всех цепочках поставок, и это вид-

но по фактическому объёму поставок производителей, которые увеличиваются», — сказал Кевин Шваб, менеджер по стратегическому планированию Honeywell Aerospace. «Если посмотреть на прогнозы производителей и на то, как обстоят дела с поставками в этом году, то, думаю, мы действительно выходим из этого периода и начинаем поставлять необходимое отрасли количество самолётов».

Годовой прогноз Honeywell не учитывает персональные джеты, такие как Cirrus SF50 Vision Jet. Без учёта этих самолётов компания прогнозирует поставку в этом году 740 бизнес-джетов, что является самым высоким показателем с 2019 года.

В следующем году прогноз предусматривает увеличение поставок на 5% по сравнению с 2025 годом. «В 2026 году мы ожидаем увеличение примерно на 8% по сравнению с 2019 годом (до пандемии) по количеству, а благодаря большей доле крупногабаритных самолётов, в 2026 году по стоимости поставленных самолётов ожидается рост почти на 25% по сравнению с 2019 годом», — сообщил Шваб агентству AIN. «В частности, мы видели такие модели, как Falcon 6X, Gulfstream G700 и совсем недавно G800, а также, конечно же, Bombardier Global 8000, который появится в конце этого года. Все эти самолёты либо уже введены в эксплуатацию, либо находятся на стадии модернизации ранее введенных в эксплуатацию. Именно поэтому мы ожидаем такого роста по сравнению с 2019 годом».

С 2019 года операторы долевого владения продемонстрировали рост более чем на 65%, а их парк



в настоящее время насчитывает около 1300 самолётов. Спрос в этом сегменте стимулировал рост отрасли, в первую очередь, сегментов средних и суперсредних бизнес-джетов.

В краткосрочной перспективе прогнозируемое географическое распределение поставок самолётов: 71% — Северная Америка, 14% — Европа, примерно 7% — Латинская Америка, 5% — Азиатско-Тихоокеанский регион, а 3% поставок самолётов будет осуществляться на Ближний Восток и в Африку. Шваб отметил, что на Северную Америку будет приходиться 69% стоимости самолётов благодаря более разнообразному флоту. «Здесь преобладают региональные перевозки, поэтому доля стоимости самолётов, поставляемых в Северную Америку, несколько ниже, чем их количество, и это связано с тем, что здесь, по сути, больше лёгких джетов», — пояснил он.

Это контрастирует с такими регионами, как Азиатско-Тихоокеанский регион и Ближний Восток, где, как ожидается, доля крупных самолётов будет выше из-за географического положения и удаленности от мировых финансовых центров.

В течение 10-летнего прогнозного периода Honeywell ожидает среднегодового роста на уровне 3%, при этом рынок будет довольно равномерно распределен между лёгкими, средними и крупногабаритными/сверхдальними самолётами.

Компания не предполагает возврата к бурному периоду, предшествовавшему мировому финансово-

му кризису, когда в 2008 году было поставлено более 1300 самолётов, но прогнозирует устойчивый рост, особенно в 2030-х годах. «Мы ожидаем, что в последнем периоде нашего прогноза мы приблизимся к этому показателю и затем сохраним его», — сказал Шваб. «Хотя, возможно, мы и не достигнем пика, но предполагаем, что будет производиться примерно 900 самолётов в год, и это станет новой нормой, а затем к этому добавится рост».

В рамках своего годового прогноза компания Honeywell опросила несколько сотен операторов деловой авиации. На вопрос об их уверенности в рынке 91% респондентов заявили, что планируют летать как минимум столько же, сколько и в этом году, если не больше.

Пятая часть всех респондентов указала, что имеют как минимум один твердый заказ на самолёт, в то время как среди операторов Part 135 этот показатель вырос до 28%. По данным Honeywell, ожидается, что возврат 100% амортизационной премии будет стимулировать дополнительную активность по закупкам самолётов в США.

Хотя налёт в 2023 и 2024 годах оставался относительно стабильным, использование частных самолётов в этом году выросло на 3% по сравнению с прошлым годом, в основном за счёт чартеров и долевого владения.

312 респондентов, принявших участие в опросе этого года, представляют почти 1200 воздушных судов. В ответе на вопрос о ключевых факторах,

влияющих на покупку, лидирующие позиции заняли характеристики и стоимость, а дальность полёта оказалась самым важным фактором.

Опрос показал, что для покупателей новых самолётов поддержка клиентов и технологии играют более важную роль при принятии решений о покупке, чем для подержанных самолётов.

Исследование этого года стало пятым по счету, в котором устойчивое развитие стало ключевой темой. Из тех, кто указал, что они предпринимают шаги по улучшению воздействия на окружающую среду, 60% заявили, что приобретают более экономичные самолёты, более половины используют экологически чистое авиационное топливо (SAF) и почти треть летают на более эффективных крейсерских скоростях. Что касается использования SAF, то самыми большими препятствиями остаются стоимость и доступность.

«Сочетание недавнего экономического роста, растущего спроса на долевое владение и стабильного количества разработок новых самолётов и технологических усовершенствований привело к рекордному уровню спроса в бизнес-авиации», — сказал Хит Патрик, президент Honeywell Aerospace Technologies по послепродажному обслуживанию в Северной и Южной Америке, подводя итоги этого года. «Операторы увеличивают объёмы использования, а производители, в свою очередь, продолжают наращивать производство, чтобы соответствовать растущему спросу. Мы ожидаем, что в течение следующего десятилетия этот рекордный уровень поставок и использования сохранится».

Таинственный проект. В ПОЭЗ могут «приземлить» производство бизнес-джетов на основе Ту-324

Региональный Минпром, ПОЭЗ «Ульяновск» и компания «Аурус-Аэро» подписали на Петербургском международном газовом форуме соглашение о реализации нового проекта в сфере авиастроения, пишет «Ульяновская пресса». Официально подробности пока не разглашаются – губернатор Алексей Русских отметил лишь, что «это еще один значимый шаг по реализации нового производственного инвестпроекта в нашем регионе», и «площадка Портовой зоны максимально подходит под потребности».

О том, что в ПОЭЗ хотят построить завод в сфере авиационного производства, Улпресса писала еще в июне, в обзоре итогов работы ульяновской делегации на Петербургском международном форуме. Тогда было заявлено, что это проект, который будет реализован совместно с компанией «Газпром ТЕХ». Первое соглашение подписали в присутствии губернатора Алексея Русских и председателя правления ПАО «Газпром» Алексея Миллера.

Официально было озвучено, что документ «направлен на развитие инженерных компетенций

отечественной промышленности для выпуска высокотехнологичной продукции».

По данным издания, таинственный авиационный инвестпроект – крупнейший из тех, что ульяновцы «привезли» с ПМЭФ-2025. Предполагается, что вложения в него могут составить несколько десятков миллиардов рублей. Авиапредприятие планируют возвести на территории ПОЭЗ с нуля. Кулуарно сообщили, что собирать будут бизнес-джеты на 18 мест для VIP-персон. Это российская разработка, которой занимается специально созданное конструкторское бюро.

Что известно о компании «Аурус-Аэро», которая должна «приземлиться» в ПОЭЗ?

ООО было зарегистрировано в Казани летом 2022 года с уставным капиталом 1 млн рублей. Учредителями выступили ООО «ОАК-Ресурс» (дочерняя компания «Объединенной авиастроительной корпорации», в которую входит ульяновский «Авиастар») и инвестиционно-венчурный фонд Татарстана.

Позже ООО перерегистрировалось в Москве, а учредителем стало ООО «Газпром ТЕХ», принадлежащее «дочкам» Газпрома. С августа нынешнего года «Аурус-Аэро» «прописан» в Чердаклинском районе, на территории ПОЭЗ. Правда, пока в списке резидентов (по крайней мере, по данным на июль нынешнего года) ООО не значилось. Возможно, это упомянутый в нашей статье проект «высокотехнологичного авиационного производства», который летом готовил заявку на получение особого статуса.



Из открытых данных мы узнали, что финансовые показатели «Аурус-Аэро» за прошлый год были не очень оптимистичными: чистая прибыль упала на 870% – убыток «Аурус-Аэро» составил 377,9 млн рублей. Также на 815% уменьшился капитал: по итогам 2024 года – минус 435,5 млн рублей.

Главный вид деятельности «Аурус-Аэро» – производство вертолетов, самолетов и прочих летательных аппаратов. В прошлом году компания представила на Петербургском международном газовом форуме премиум-версию вертолета Ми-171А3, которая была выполнена в стилистике Augus.

Тогда же прошла информация, что «Аурус-Аэро» работает над проектом бизнес-джета большой дальности. Это косвенно подтверждает дело, которое рассматривалось в нынешнем году в арбитражном суде Москвы.

В его материалах говорится, что «Аурус-Аэро» должно было федеральному государственному бюджетному учреждению «Национальный исследовательский центр «Институт имени Н.Е. Жуковского» 90 млн рублей. Компания заключила в 2024 году с НИЦ договор на выполнение научно-исследовательской работы «Формирование облика аэродинамической компоновки административного самолета большой дальности и расчетные исследования ее летно-технических и взлетно-посадочных характеристик» Шифр «АУРУС-6000-НИЦ». Но не расплатилась за него.

В марте нынешнего года суд удовлетворил иск Института. «Аурус-Аэро» попыталось оспорить это решение, но проиграло и в вышестоящей инстанции.

Еще в прошлом году портал «БИЗНЕС Online» писал, что в бизнес-джет линейки Augus хотят превратить самолет Ту-324, который был разработан в конце 90-х годов по заказу правительства Татарстана. Его вип-модификация вмещает 19 человек и имеет дальность полета до 7 тысяч километров.

Не исключено, что именно его производство и «приземлят» в Ульяновске. Воздушное судно подходит по размерам, его можно адаптировать как для нужд госструктур, так и бизнеса. Бизнес-джет, скорее всего, оснастят перспективными двигателями тягой 8 тонн (ПД-8), которые должны заменить на лайнерах Sukhoi Superjet 100 франко-российские SaM146. В прошлом году Институт имени Жуковского объявлял тендер на «оценку высотно-скоростных характеристик двигателя ПД-8 для полетных режимов административного самолета большой дальности».

Ранее в ПОЭЗ пытались «приземлить», правда, безуспешно, производство других самолетов:

- В конце 2008 года европейская корпорация Etirc Aviation Rus объявила о намерении построить на территории Ульяновской области завод по производству сверхлегких самолетов Eclipse-500. Выпускать их планировали с четвертого квартала 2009 года.
- В 2010 году на территории портовой особой экономической зоны планировали создать совместное российско-чешское предприятие по производству легких самолетов EV-55 Outback. Стоимость проекта оценивалась в 107 млн евро.
- В 2011 году авиационная корпорация «Витязь» подтвердила намерения к 2013 году построить в Ульяновске завод по сборочному производству турбовинтовых 19-местных самолетов DHC-6 Twin Otter Series 400 канадской компании Viking Air.
- В том же году ульяновские власти и компания SimAviation обсуждали намерения создать в ПОЭЗ сборочное производство американских самолетов общего назначения Piper.



Самолёт недели

Оператор/владелец: **Premier Avia**

Тип: **Gulfstream G650**

Год выпуска: **2013 г.**

Место съемки: **октябрь 2025 года, Moscow Sheremetyevo International Airport UUEE/SVO**



Фото: Дмитрий Петрович