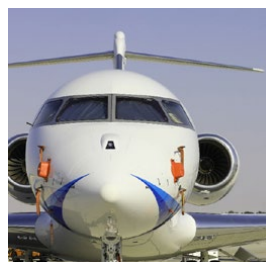
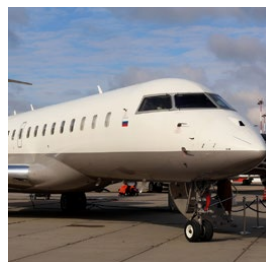




Экватор сентября вновь подарил нам два теплых и атмосферных дня. В московском аэропорту Внуково традиционно прошла RUBAE – выставка, которую многие воспринимают, как место встречи друзей и коллег нашей отрасли. Огромное количество рукопожатий, улыбок, эмоций придали мероприятию, безусловно, особую пикантность, а армия очаровательных стюардесс и моделей усилили впечатление и настроили на весьма комфортную работу.

Уже с первого взгляда стало понятно, что мероприятие стало больше, красивее и информационно насыщеннее. Стенды словно соревновались в своей уникальности и архитектурных решениях, а в конференц-зале кипела работа, где спикеры и эксперты, сменяя друг друга, раскрывали наиболее волнующую наш сегмент проблематику. Всюду туда-сюда семенили роботы – уже обязательный атрибут такого рода мероприятий, на стендах кейтеринг компаний от многочисленных произведений кулинарного искусства захватывало дух, а в переговорных комнатах коммерсанты заключали очередные договоры.

Отечественный рынок бизнес-авиации похоже заканчивает свои последние коррекции и почти окончательно сформирован с учётом новых реалий и вызовов. Опрошенные нами участники уже готовы смотреть в среднесрочную перспективу и строить планы с учётом изменившейся ситуации, и вдвойне приятно, что никто не говорил о трудностях. Многие уверены, что приобретённый опыт в будущем обязательно поможет. Даже относительно небольшая статика позволила гостям выставки немного познакомиться с некоторыми бизнес-джетами и вертолётами ведущих производителей, к тому же все без исключения воздушные суда готовы отправить своих пассажиров в полёт за считанные минуты. А бонусом стала статическая демонстрация российского турбовинтового самолёта ИЛ-114, который уже очень скоро начнет бороздить просторы нашей страны, выполняя важнейшую миссию по перевозке пассажиров на местных линиях.



Южная Америка и Африка стремительно растут на фоне стабильного трафика в мире

WINGX: глобальная активность бизнес-джетов на прошлой неделе осталась на прежнем уровне, а с начала года трафик вырос на 3,4%, хотя эта тенденция немного отстаёт от того, что было в прошлом году. На развивающихся рынках Южной Америки и Африки продолжается значительный рост

стр. 18

Российским бизнес-джетам будет сложно вернуться на Запад после снятия санкций

Российский парк бизнес-джетов за последние четыре года фактически обрёл собственную систему технического обслуживания внутри страны. Но после снятия санкций перед собственниками и эксплуатантами встанет вопрос, возвращать ли самолёты в зарубежные центры?

стр. 21

Global Jet Capital прогнозирует устойчивый рост бизнес-авиации до 2030 года

Согласно прогнозу Global Jet Capital, количество сделок с новыми и поддержанными самолётами в 2025 году выросло на 15,5% в годовом исчислении, а общий объём сделок в период с 2026 по 2030 год составит \$247 млрд. Прогноз на этот год более оптимистичен, чем годичной давности

стр. 23

Новый виток старого торгового спора с США

Что общего у французского шампанского, сыра Венслидейл и бизнес-джетов? Первые два продукта имеют статус «защищённого географического указания». Это означает, что для продажи под таким наименованием они должны быть произведены в определённом географическом регионе. На продажу бизнес-джетов подобные ограничения до сих пор не распространялись

стр. 24

Частный самолёт по ошибке сел на военной базе вместо аэропорта

Необычный инцидент произошёл утром 12 сентября в Великобритании. Бизнес-джет Cessna Citation Excel/XLS авиакомпании VistaJet выполнял короткий перелёт из лондонского аэропорта Сити, однако вместо гражданского аэропорта Котсуолд приземлился на военной авиабазе RAF Fairford.

Как сообщает ТГ-канал «Расследование авиакатастроф», самолёт вылетел из Лондона в 08:49 и примерно через полчаса оказался на полосе Fairford. Эта база используется Королевскими ВВС Великобритании и американскими военными. В частности, здесь регулярно размещаются стратегические бомбардировщики B-1B Lancer ВВС США. Поэтому неожиданное появление гражданского самолёта сразу вызвало реакцию службы безопасности.

Предполагается, что экипаж просто перепутал аэродромы. Планировалось, что Citation сядет в аэропорту Котсуолд, расположенном неподалёку. При этом разрешения на посадку в Fairford у самолёта не было. После приземления к бизнес-джету прибыли сотрудники безопасности базы. Каких-либо признаков того, что произошедшее было преднамеренным или представляло угрозу, нет.

Самолёт провёл на военной базе около трёх часов. После завершения необходимых проверок ему разрешили вылететь. Перелёт до нужного аэропорта занял всего четыре минуты.

Что именно заставило пилотов принять Fairford за Котсуолд - ошибка навигации или другая причина - пока официально не сообщается.



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



NBAA: по мере роста отрасли растут и зарплаты

Согласно данным NBAA, зарплаты в деловой авиации продолжают расти, в некоторых случаях почти на 7%, поскольку отрасль развивается, а конкуренция за сотрудников остаётся высокой. В своём исследовании вознаграждений за 2026 год ассоциация сообщила, что среди тех, кто наблюдает рост заработной платы, - специалисты, занятые в управлении воздушными судами, выполняющие полёты, ремонтники и планировщики рейсов.



Исследование, проведённое компанией BDO USA, призвано предоставить всесторонний обзор заработной платы, компенсационных пакетов, основных льгот, структуры авиационных подразделений и других факторов, которые помогут авиационным подразделениям оценить свой кадровый состав и политику.

Часть информации, содержащейся в опросе, который проводится уже 40-й год, включает в себя сведения о денежном вознаграждении, в том числе о базовой заработной плате, сверхурочных и ежегодных премиях, повышении заработной платы за выслугу, долгосрочных премиях, а также требованиях к их получению и зарегистрированных часах полётов и дежурства, а также выходных дней/ночёвках.

«Результаты опроса 2026 года показывают, что отрасль деловой авиации продолжает расти, что помогает нам привлекать и удерживать лучших специалистов», - сказала Джо Дамато, старший вице-президент по мероприятиям и профессиональному взаимодействию в NBAA. «Поскольку авиационные подразделения конкурируют за квалифицированных специалистов, NBAA стремится предоставлять надёжные, проверенные данные о заработной плате и льготах, чтобы помочь нашим членам принимать обоснованные решения».

Опрос собрал ответы от 352 членов NBAA, предоставивших информацию о 4090 сотрудниках лётных отделов.

 A high-contrast, black and white photograph of an aircraft engine. The engine is highly polished, with bright, star-like reflections on its various components, including the fan and the casing. The background is dark, making the metallic surfaces stand out.

ПОЛИРОВКА
BRIGHTENING POLISHING

+7(495) 646-05-42

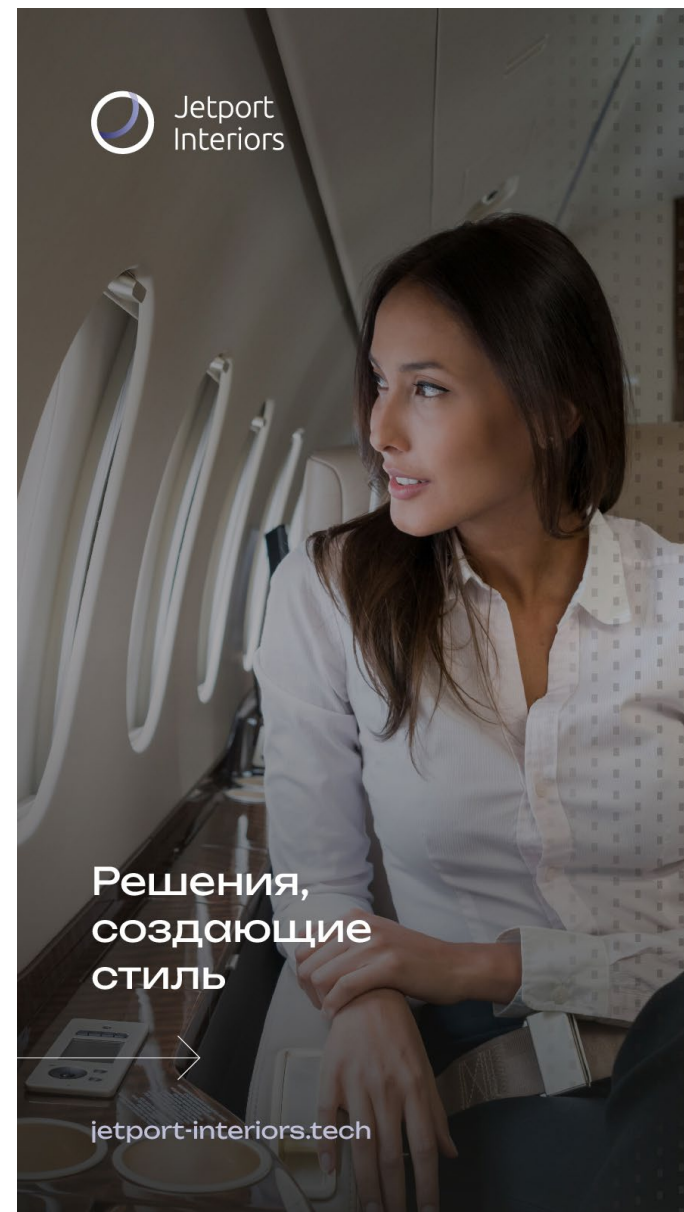
Минтранс допустил появление аэротакси в России через два-три года

Аэротакси может появиться в России через два-три года, сообщил «НЬЮМ ТАСС» глава Минтранса РФ Андрей Никитин на полях Международного форума молодежи. По словам министра, производители беспилотных такси в ближайшее время представят свои разработки в Росавиацию для сертификации такого транспорта.

«Очень-очень скоро производители таких беспилотных такси привезут их в Росавиацию. И мы бу-

дем их испытывать, потому что все-таки воздушное такси должно быть максимально безопасным. Это рядом – два-три года, может быть, пять лет – всё это произойдет», - сказал он, отвечая на вопрос о том, когда можно будет увидеть аэротакси в небе России.

Никитин добавил, что пилотные образцы аэротакси в РФ уже существуют и проходят испытания, однако пока не готовы к эксплуатации в сложных погодных условиях.



Global 8000 получил разрешение САА на посадку в аэропорту Лондон-Сити

Компания Bombardier объявила, что бизнес-джет Global 8000 получил разрешение Управления гражданской авиации Великобритании (САА) на выполнение посадок в аэропорту Лондон-Сити – одном из важнейших мировых финансовых центров. Это важное разрешение, вступающее в силу немедленно, позволяет сверхдальному бизнес-джету совершать беспосадочные перелёты из таких ключевых пунктов, как Сингапур, Лос-Анджелес, Гонолулу и Буэнос-Айрес, непосредственно в центр Лондона.

Стивен Маккалоу, исполнительный вице-президент по инженерным разработкам, созданию продуктов и подразделению Bombardier Defence, отметил: «Разрешение САА Великобритании на полёты в аэропорт Лондон-Сити позволяет клиентам сэкономить драгоценное время при посещении од-

ного из важнейших финансовых центров мира. Аэропорт Лондон-Сити считается одним из самых сложных в мире из-за очень короткой взлётно-посадочной полосы и необходимости выполнять крутую траекторию захода на посадку для соблюдения норм по снижению уровня шума. Допуск к полётам в этот аэропорт – ещё одно подтверждение инженерного совершенства Global 8000: передовая конструкция крыла (включая предкрылки) и надёжные тормозные системы обеспечивают выдающиеся взлётно-посадочные характеристики».

Возможность использовать этот ключевой аэропорт – значительное преимущество для клиентов Bombardier. Обычно пассажирам, прибывающим в Лондон на крупных самолётах вроде Global 8000, приходится пользоваться более удалёнными аэропортами, такими как Фарнборо или Лутон.



АЭРОПРАКТИКА

Правильный подход к безопасности полетов

Инспектируем.
Консультируем.
Обучаем

Новый оператор FBO Ocean Aviation приобрёл свой первый объект

Компания Ocean Aviation, новичок на рынке FBO, приобрела компанию National Jets, одного из четырёх провайдеров наземных услуг в международном аэропорту Форт-Лодердейл-Холливуд (KFLH), Флорида, США.

Компания National Jets, работающая почти 80 лет, располагает терминалом площадью 740 кв.м и ангарами площадью 2000 кв.м. В 2024 году компания объявила о проекте расширения стоимостью \$70 млн, который предусматривает добавление 1400 кв.м ангаров и нового терминала. Новые владельцы FBO планируют немедленно приступить к реализации этого проекта.

Компания Ocean Aviation, основанная в прошлом году и поддерживаемая инвестиционной компанией Kennedy Lewis Investment Management, также

получила в 40-летнюю аренду участок в аэропорту Miami Executive (KTMB) для строительства нового FBO. Планируемый комплекс стоимостью \$67 млн будет включать в себя терминал, топливный склад и до 3700 кв.м ангаров, а также станет новым домом для музея авиации Wings Over Miami. Начало строительства ожидается в этом месяце.

«Мы глубоко верим в этот рынок и будем инвестировать в инфраструктуру, команду и качество обслуживания соответствующим образом», - заявил председатель совета директоров Ocean Aviation Ромен Грожан. «В сочетании с нашим развитием в аэропорту Miami Executive, Ocean Aviation сейчас развивает два ведущих центра частной авиации в Южной Флориде, имея чёткую цель установить новый стандарт обслуживания FBO на этом рынке».



FBOEXPERIENCE.COM
PROMOTING FBO EXCELLENCE

«ИИ не заменяет людей»

На симпозиуме по искусственному интеллекту для деловой авиации, проходившем в кампусе университета в Дейтона-Бич, штат Флорида, президент и генеральный директор компании Tuvoli Грег Джонсон и декан Колледжа бизнеса Университета Эмбри-Риддл (ERAU) Джо Гибни продемонстрировали возможности ИИ-агента Skyler.

На вопрос Джонсона о том, что чаще всего неправильно понимают в этой технологии в отрасли, Skyler ответил: «Многие считают, что ИИ – это всего лишь ещё одна функция программного обеспечения», добавив, что ИИ «не заменяет людей».

Джонсон выразил надежду, что первое мероприятие, организованное совместно Tuvoli, ERAU и NATA, поможет участникам – операторам, экспертам в области технологий, студентам и другим – понять грядущие изменения и повлиять на дальнейшее развитие ИИ в деловой авиации.

По мнению Skyler, продажи чартерных рейсов изменятся быстрее всего по мере того, как искусственный интеллект будет всё больше внедряться в сферу деловой авиации. Он отметил способность ИИ находить экипажи и свободные самолёты для чартерных рейсов, выявлять и разрешать конфликтные ситуации, а также выполнять другие задачи.

Skyler подчеркнул роль человека в контроле за ИИ. «Никогда не позволяйте ИИ принимать окончательные решения, особенно в вопросах [авиационной] безопасности, законности и доверия клиентов. Слушайте, задавайте вопросы и оспаривайте» результаты работы ИИ, заключил он.

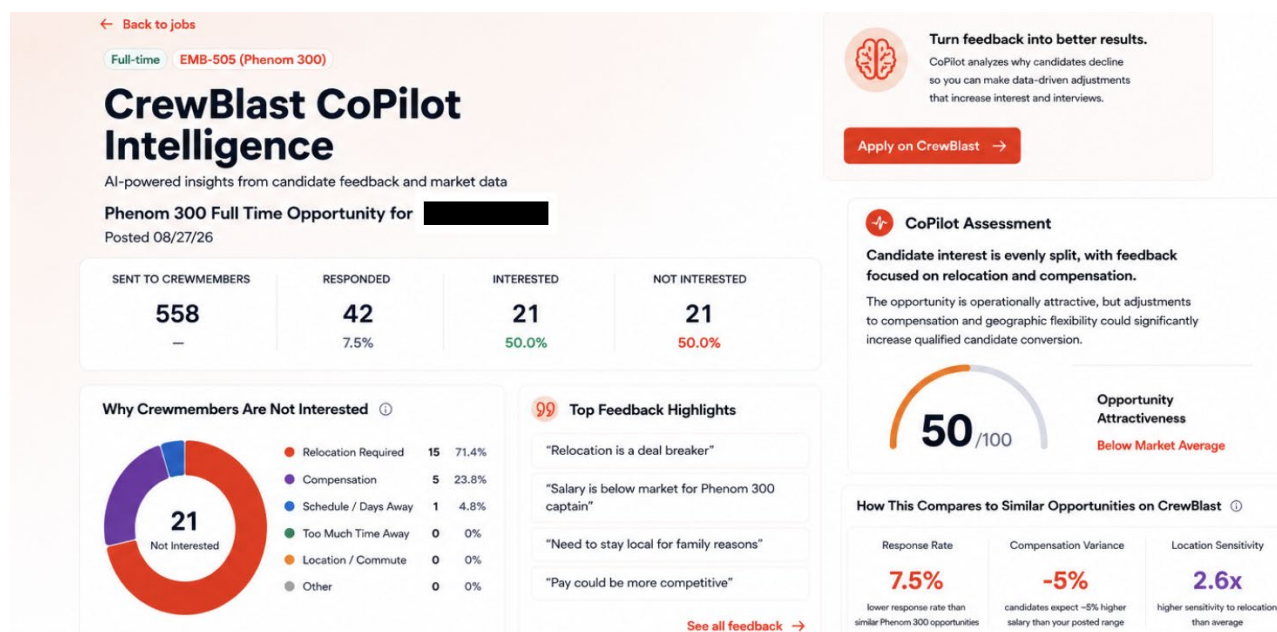
CrewBlast Co-Pilot на основе ИИ анализирует отзывы кандидатов

Теперь операторы, размещающие вакансии на полный рабочий день через CrewBlast OS, могут видеть не только, кто подал заявку на работу, но и почему квалифицированные кандидаты отказались от предложения. CrewBlast Co-Pilot, инструмент на основе искусственного интеллекта, встроенный в платформу, анализирует отзывы кандидатов о вакансиях на полный рабочий день и преобразует их в отчёты, отмечая такие факторы, как заработная плата, график работы, местоположение, условия переезда и требования к опыту, что избавляет от необходимости гадать, почему вакансии не вызывает интереса.

Компания CrewBlast привела пример недавнего объявления о вакансии на полную ставку, на которое кандидаты откликались со скоростью 1,22 от-

клика в минуту, или примерно один отклик каждые 49 секунд, что позволило операторам практически мгновенно оценить, насколько востребована данная вакансия на рынке труда.

Тимоти Гриффин, основатель и генеральный директор CrewBlast, заявил, что этот инструмент добавляет недостающий уровень в процесс подбора персонала. «Поиск кандидатов – это только одна сторона уравнения», - сказал Гриффин. «Co-Pilot добавляет другую сторону: понимание того, что эти кандидаты говорят о самой работе. Эта информация может быть невероятно ценной, когда оператор пытается составить предложение, которое действительно конкурентоспособно на современном рынке».



Jettly запускает ИИ-подбор чартеров

Глобальная платформа для поиска частных самолётов Jettly запустила Smart Match – систему на основе искусственного интеллекта, которая в течение 24 часов подбирает для клиентов, заказывающих частные самолёты, проверенного оператора и тип воздушного судна, заменяя многодневный цикл поиска по телефону и электронной почте, который до сих пор характерен для большей части отрасли.

Когда клиент отправляет запрос на рейс, система Smart Match обрабатывает маршрут, предпочтительный тип самолёта, время и бюджет, а затем анализирует глобальный рынок операторов Jettly. Модели ИИ оценивают доступность, стоимость перелёта, рейтинги безопасности и цену, генерируют предложения и возвращают краткий список подтверждённых вариантов с указанием цен, и всё это без ручного поиска, генерации предложений и передачи данных в CRM, которые обычно растягивают бронирование чартерного рейса на три-пять дней.

Jettly внедряет этот рабочий процесс в качестве механизма маршрутизации по умолчанию для всех запросов на чартерные рейсы, поданных через платформу, как в США, так и за рубежом. Компания заявляет, что первые партнёры-операторы на рынке отмечают более быструю квалификацию потенциальных клиентов и более высокую конверсию от предложения к бронированию на начальном этапе внедрения.

Запуск этой новой функции отражает более широкий сдвиг в высокотехнологичных отраслях, поскольку ИИ-агенты начинают брать на себя рабочие процессы, обычно выполняемые людьми.

Nahnair поддерживает финскую мобильную платформу LYGG

Эксперт по дистрибуции и продаже билетов Nahnair объявляет, что LYGG является новым партнёром, использующим HR-Shuttle Manager, – решение компании для распределения рейсов шаттлов через глобальную систему бронирования.

LYGG – региональная платформа воздушной мобильности, базирующаяся в Вантаа, Финляндия. Под девизом «LYGG – пришло время» компания обеспечивает недостаточно обслуживаемые регионы авиаперевозками для корпоративных клиентов, которые доступны исключительно по корпоративным соглашениям.

В рамках партнёрства Nahnair будет поддерживать распространение, бронирование и продажу билетов на новые корпоративные шаттлы LYGG между

Эсбьергом в Дании и Гронингеном в Нидерландах. В скором времени будут добавлены новые маршруты. Благодаря HR-Shuttle Manager, LYGG извлекает выгоду из дистрибьюторской инфраструктуры Nahnair и опыта корпоративных перевозок.

Nahnair выполняет рейсы доступными в глобальной системе бронирования под обозначением Nahnair HR, что позволяет авторизованным партнёрам по деловым поездкам бронировать их с помощью стандартных процессов бронирования и оформления билетов и оформлять их в билете Nahnair. Кроме того, Nahnair предоставляет полный пакет услуг по дистрибуции и обработке рейсов, включая отображение наличия мест, процессы бронирования и оформления билетов, отчётность и техническую поддержку.



Universal получила ангар в Коста-Рике

Компания Universal Aviation начала предлагать ангарные помещения в международном аэропорту Хуана Сантамарии (MROC) в Коста-Рике. Консорциум GAT SJO, состоящий из Universal Aviation Costa Rica и местных партнёров, управляющий терминалом авиации общего назначения (GAT) аэропорта, выиграл тендер на использование ангара площадью 930 кв.м после конкурса, проведённого оператором аэропорта Aeris.

Благодаря этому приобретению компания Universal, управляющая GAT, получает единственное на аэродроме ангарное пространство, предназначенное для деловой авиации. Ангар может вмещать самолёты вплоть до суперсреднего класса, обеспечивая ночевку или более длительное пребывание.

Компания Universal Aviation Costa Rica, являясь одним из операторов наземного обслуживания в Сан-Хосе, предоставляет наземные услуги, сертифицированные по стандарту IS-BAH Stage 2, включая наземное обслуживание, координацию таможенных и пограничных процедур, планирование полётов, наземный трансфер, координацию кейтеринга, поддержку в получении разрешений и другие задачи, необходимые для выполнения миссии.

«Это важное стратегическое дополнение для деловой авиации в Коста-Рике», - сказал генеральный директор Universal Адольфо Арагон. «С момента открытия первого в Коста-Рике ангарного терминала в Сан-Хосе мы продолжаем тесно сотрудничать с Aeris, местными властями и нашими партнёрами для укрепления инфраструктуры и поддержки, доступной для деловой авиации».

KlasJet получила разрешение FAA на чартерные рейсы и услуги АСМІ в США

Компания KlasJet, предоставляющая услуги по аренде частных самолётов и чартерным перевозкам, получила одобрение FAA в соответствии с требованиями правил эксплуатации Part 129 (OpSpecs).

Получив одобрение Министерства транспорта США (DOT) и других соответствующих органов, компания KlasJet открывает для себя рынок США для чартерных и АСМІ-перевозок в рамках утверждённых эксплуатационных спецификаций и условий DOT, включая одобрение для своего флота самолётов Boeing 737NG.

Сертификат OpSpecs распространяется на рейсы иностранных авиаперевозчиков в США и из США, а также на рейсы через территорию США, и подтверждает, что KlasJet соответствует строгим требованиям FAA в области безопасности и эксплуатации.

Разрешение FAA, полученное KlasJet, распространяется на весь её флот самолётов Boeing 737NG. Это означает, что компания, предоставляющая услуги АСМІ (аренда самолётов с экипажем), может использовать свою хорошо развитую операционную модель и существующий флот для поддержки авиаперевозчиков на рынке США.

KlasJet видит большой потенциал на американском рынке для своих услуг АСМІ и чартерных рейсов. Получение одобрения FAA означает, что переговоры KlasJet с потенциальными клиентами теперь могут вестись на гораздо более конкретной основе. Что касается места KlasJet на американском рынке, в компании подчёркивают, что её предложение по аренде самолётов под ключ и чартерным перевозкам хорошо подходит для управления сезонными пиками, нехваткой мощностей, проблемами с доступностью самолётов и операционными сбоями.



Первый в Австралии вертолёт H160

Базирующаяся в Мельбурне компания Linfox Group, специализирующаяся на логистике и управлении цепочками поставок, получила первый в Австралии вертолёт Airbus H160. Это событие стало важной вехой в эксплуатации винтокрылых машин нового поколения в данном регионе.

Благодаря этому приобретению Linfox стала первым австралийским оператором, начавшим эксплуатацию двухдвигательного вертолёта Airbus H160. Этот ультрасовременный вертолёт будет использоваться для нужд деловой и корпоративной авиации Linfox Group, выполняя полёты по всей территории Австралии, от крупных городских центров до отдалённых регионов.

H160 сертифицирован для перевозки до 12 пассажиров. Компания Linfox Aviation выбрала компоновку салона, рассчитанную на восемь пассажиров, что позволяет им в полной мере оценить преимущества больших окон, просторного салона и передовых технологий, не имеющих аналогов в отрасли. Подготовку вертолёта к вводу в эксплуатацию на месте выполнила компания Pacific Crown Helicopters (PCH) – сертифицированная организация по техническому обслуживанию (согласно требованиям Part 145) и давний партнёр Airbus Helicopters. Это гарантирует поддержку и соответствие высочайшим международным стандартам лётной годности с первого дня эксплуатации.

Поставка этого вертолёта означает, что Австралия присоединяется к числу стран, эксплуатирующих H160. Парк этих машин, насчитывающий более 70 единиц, имеет суммарный налёт только за последний год более 14000 часов.

ЕНА: инструменты с поддержкой ИИ могут повысить безопасность

Европейская вертолётная ассоциация (ЕНА) продолжает подчёркивать необходимость человеческого контроля при оценке потенциальных преимуществ искусственного интеллекта (ИИ) в авиации.

«Искусственный интеллект не обязательно означает автономность», - говорится в заявлении ЕНА, в котором приводится ключевой тезис недавнего мероприятия «Дни искусственного интеллекта» Европейского агентства по безопасности полётов (EASA), прошедшего в Кёльне, Германия. «Более



непосредственные преимущества в плане безопасности могут быть достигнуты за счёт использования интеллектуальных инструментов поддержки принятия решений, которые помогут пилотам распознавать возникающие угрозы, управлять рабочей нагрузкой и принимать более обоснованные решения в сложных эксплуатационных условиях».

В ЕНА отметили, что искусственный интеллект может помочь в качестве «одного из потенциальных элементов более широкого пакета» средств смягчения последствий непреднамеренного попадания в сложные метеоусловия, требующие полёта по приборам (ПМС).

«Инструменты с поддержкой искусственного интеллекта потенциально могут объединять данные о погоде, рельефе местности, траектории полёта воздушного судна и оперативные данные для распознавания ухудшения ситуации и предоставления более раннего, контекстного предупреждения – в идеале, до того, как воздушное судно попадёт в условия ограниченной видимости», - заявила ассоциация. «Искусственный интеллект будет дополнять, а не заменять человеческий фактор, обучение, а также процедурные и технические меры по смягчению последствий».

«Обсуждения в Кёльне подтвердили принцип, лежащий в основе подхода ЕНА: целью должно быть не ИИ сам по себе, а соразмерное применение проверенных технологий для решения конкретных проблем безопасности. ПМС может стать отличным примером применения вертолётных, позволяющим продемонстрировать именно это», - заключила ЕНА.

Atlas Group построит прототипы гибридного самолёта Electra EL9

Компания Electra достигла соглашения с Atlas Group о производстве и сборке планеров для первых экземпляров гибридно-электрического самолёта EL9 Ultra Short. В рамках партнёрства, объявленного во вторник, компании заявили, что работы начнутся в этом месяце на предприятиях

Atlas в Уичито, а первые прототипы девятиместного самолёта будут изготовлены в 2027 году, когда должны начаться лётные испытания.

Компания Atlas имеет опыт сложных сборочных работ, изготовлении изделий из листового метал-

ла, прецизионной механической обработке и склеивании композитных материалов. Среди её клиентов в аэрокосмической отрасли – Boeing, Northrop Grumman, Gulfstream Aerospace и Textron.

Хотя первоначальное сотрудничество сосредоточено на сроках получения компанией Electra сертификата типа Part 23 для EL9 в 2029 году, партнёры заявили, что также работают над планами по запуску крупномасштабного производства. Компания Electra, базирующаяся в Вирджинии, обязалась инвестировать \$850 млн в производственное предприятие в Спрингфилде, штат Огайо, которое, как ожидается, создаст около 2000 рабочих мест. По данным компании, она уже имеет письма о намерениях на более 2200 самолётов от более чем 60 операторов.

По данным компании, самолёт EL9 сможет взлетать и садиться на дистанции всего 150 футов, что откроет возможности для новых региональных авиаперевозок по схеме «прямой авиации», не требующих аэропортов. Компания недавно провела демонстрационные полёты на своем уменьшенном опытном образце EL2 в трёх местах в США, а также работает с потенциальными операторами за рубежом, например, в Финляндии.

В июле Федеральное управление гражданской авиации США (FAA) установило критерии сертификации для модели EL9, которая, как ожидается, будет обслуживать маршруты протяжённостью от 50 до 500 миль. Силовая установка самолёта будет включать электродвигатели и турбогенератор TG600 производства компании Safran.



MD Helicopters открывает приём заказов на MD 564

Компания MD Helicopters представила MD 564 – новую эволюционную версию своего лёгкого однодвигательного вертолёта серии 500, и открыла для эксплуатантов по всему миру программу предварительного заказа.

Конструкция планера MD 564 основана на модели 530F. Вертолёт оснащён шестилопастным несущим

винтом с полностью шарнирным креплением лопастей, четырёхлопастным рулевым винтом и двигателем Rolls-Royce 250-C47 на 600 л.с.

Предварительные лётно-технические характеристики вертолёта: максимальная взлётная масса 4750 фунтов (с учетом внешней подвески), грузоподъёмность на внешней подвеске 2500 фунтов,

дальность полёта 414 морских миль (продолжительность полёта 4 часа с использованием основного и дополнительного топливных баков), возможность висения вне зоны влияния земли при максимальной взлётной массе на высоте до 14500 футов, диаметр несущего винта 27,5 фута, а также эксплуатационные расходы менее \$900 за лётный час.

«Эксплуатанты сами сказали нам, что им нужно: вертолёт серии 500, которому они уже доверяют, но с увеличенной грузоподъёмностью и запасом возможностей», – заявил Райан Уикс, генеральный директор MD Helicopters. «MD 564 – это именно такой вертолёт, и первые отклики на программу бронирования подтверждают, что мы создаем правильную машину».

Вертолёт предназначен для выполнения задач, которые эксплуатантам сейчас приходится распределять между двумя разными парками техники: строительство и патрулирование линий электропередачи, поддержка при тушении лесных пожаров, правоохранительная деятельность, поисково-спасательные операции и транспортировка грузов в труднодоступные районы.

В рамках программы бронирования места в производственной очереди распределяются в порядке поступления подписанных договоров и подтвержденных платежей (депозитов). Депозиты полностью возвратны до момента заключения договора купли-продажи. После получения сертификата FAA держатели брони последовательно переводят свои заявки в полноценные договоры купли-продажи.



Мальдивская Brook Aero получила тройную сертификацию ISO

Brook Aero стала первой компанией по надзору за наземным обслуживанием самолётов на Мальдивах, получившей сертификацию по трем стандартам управления ISO, что является важной вехой для развивающегося сектора деловой авиации страны. Мальдивская компания получила сертификаты ISO 9001:2015 (Менеджмент качества), ISO 14001:2015 (Экологический менеджмент) и ISO 45001:2018 (Гигиена и безопасность труда).

Система управления была проверена и сертифицирована компанией Scandian Business Certification AB в сотрудничестве с Control Union, при этом сертификация охватывает надзор за наземным обслуживанием и сопровождение рейсов.

Как отмечают в компании, это достижение примечательно тем, что эти три стандарта затрагивают три всё более важные области авиационной деятельности: поддержание стабильного качества,

управление экологической ответственностью и обеспечение соответствующих процедур охраны труда и техники безопасности.

Это также представляет собой шаг к международно признанным стандартам управления в секторе, который быстро расширяется, поскольку Мальдивы становятся всё более важным направлением для частной, корпоративной и чартерной авиации.

Работа на Мальдивах сопряжена с особыми логистическими проблемами, поскольку движение самолётов распределено по сети островов и аэропортов. Brook Aero обеспечивает наземное обслуживание в шести аэропортах, включая международный аэропорт Велана (MLE) в Мале, Маафару, Ханимаду, Гане, Даалу и международный аэропорт Вилла.

Компания также управляет круглосуточным Центром управления операциями, координирующим работу с эксплуатантами воздушных судов, компаниями, обеспечивающими поездки, аэропортами и поставщиками наземных услуг.

Хотя сертификация является достижением конкретной компании, её более широкое значение заключается в том, что она устанавливает новый стандарт для операций наземной авиационной поддержки на Мальдивах. Тройная сертификация Brook Aero по стандарту ISO обеспечивает международную основу, по которой можно оценивать качество, экологический менеджмент и безопасность труда, и знаменует собой то, что считается первым в секторе надзора за наземным обслуживанием воздушных судов в стране.



Honda Aircraft завершила изготовление крыла HondaJet Echelon

Компания Honda Aircraft завершила изготовление первого крыла для самолёта HondaJet Echelon в своей штаб-квартире в Гринсборо, Северная Каролина. Ранее планировалось, что первый полёт этого лёгкого бизнес-джета состоится в 2026 году, а сертификация – в 2028 году, но теперь, после того как компания объявила об изменении сроков, полёты запланированы на 2028 год, а сертификация типа и поставки – на 2031 год.

Изготовление первого крыла Echelon началось в феврале 2025 года. Пять основных компонентов для опытного Echelon находятся в процессе производства, при этом 70% деталей, необходимых для первой сборки, уже имеются в наличии. Компания Honda Aircraft рассчитывает начать сборку первого Echelon в начале следующего года.

HA-480 Echelon будет занимать нишу лёгких дже-

тов со салоном как у среднего самолёта и способен совершать трансконтинентальные перелёты. Планируемая дальность полёта составляет 2625 морских миль с четырьмя пассажирами, крейсерская скорость – 450 узлов, максимальная высота – FL470, а количество мест – до 11. В качестве силовых установок используются турбовентиляторные двигатели Williams International FJ44-4C, а авионика – комплекс Garmin.

По данным Honda Aircraft, «обновлённый график отражает корректировки, связанные с поставщиками первого уровня, и текущие работы по разработке, гарантирующие соответствие самолёта самым высоким стандартам качества и производительности».

«Мы добились значительного прогресса в проектировании», - сказал Винисиус Соуза, заместитель руководителя программы Echelon. «Поэтому на данном этапе мы в основном занимаемся индустриальным внедрением программы».

Самолёт Echelon будет сертифицирован в качестве дополнения к типовому сертификату HA-420 HondaJet и имеет ту же конфигурацию размещения двигателей над крылом. Такое расположение двигателей расширяет возможности самолёта по достижению высоких скоростей и увеличивает пространство в задней части салона. Среди других особенностей – автоматическое управление тягой, автоматическое торможение, система предупреждения о выезде за пределы взлётно-посадочной полосы и усовершенствованная система рулевого управления Honda Aircraft.



Девять стран ЕС отложили введение биометрического контроля EES на границе

Девять стран Евросоюза решили отложить введение биометрического контроля на границе в рамках запуска автоматизированной системы въезда/выезда (EES) на неопределённый срок, пишет Guardian.

Система EES, которую прорабатывали с 2017 года, была запущена в октябре 2025 года, и ожидалось, что она полностью заработает в апреле. Впоследствии странам предоставили 150-дневный льготный период, в течение которого они могли отменить проверки во избежание коллапса в аэропортах. Система должна была заработать 6 сентября, однако

это пришлось отложить из-за сбоев, вызвавших образование длинных очередей в аэропортах.

Германия, Мальта, Нидерланды, Швейцария и Бельгия, а также ещё более популярные у туристов Франция, Греция, Португалия и Италия заявили ЕК, что им нужно ещё больше времени на доработку технологий и программного обеспечения, чтобы биометрический контроль заработал должным образом. Испания, у которой были проблемы EES на начальном этапе, теперь использует систему полноценно, отмечает газета.

Отсрочка со введением EES не повсеместна в этих странах. Систему уже используют на терминале Eurostar в Брюсселе и в порту Антверпена, в аэропорту Франкфурта-на-Майне и в аэропорту «Схипхол» в Амстердаме.

Руководство авиакомпаний и аэропортов Евросоюза также считают, что запуск биометрического контроля на границах необходимо отложить как минимум до апреля 2027 года, пишет Independent. За это время планируется увеличить штат сотрудников и обеспечить эффективное функционирование EES.

Автоматизированная система въезда/выезда (EES) направлена на контроль прибывающих в страны Шенгенского соглашения из третьих стран, в том числе из России. Речь идёт о поездках продолжительностью не более 90 дней в течение 180-дневного периода.

При первом въезде в зону Шенгена у путешественников из третьих стран, включая россиян, будут собираться биометрические данные. Пограничники сохраняют все личные данные в цифровом файле, а вместо привычного штампа в паспорте документ необходимо будет провести через электронный киоск. Система сама определит, регистрировался ли турист ранее.

При последующих поездках внутри стран Шенгенского соглашения биометрию проверять не будут. Все данные в базе Entry/Exit System хранятся три года, затем их нужно будет обновить.

Источник: Интерфакс



Luxaviation удовлетворяет спрос на чартерные рейсы по новым направлениям

После относительно спокойного начала года оператор Luxaviation провёл насыщенный летний сезон в Европе и продолжает наблюдать устойчивый спрос как на европейском рынке, так и за его пределами. Однако, хотя многие клиенты чартерных рейсов по-прежнему с осторожностью относятся к поездкам на Ближний Восток, представители компании отмечают растущий интерес к новым впечатлениям и путешествиям в отдалённые уголки мира.

Генеральный директор Luxaviation UK Джордж Галанопулос отметил, что из-за продолжающегося конфликта на Ближнем Востоке спрос на чартерные рейсы в этот регион «практически отсутству-

ет – туда мало кто хочет лететь». По его словам, общая эскалация геополитической напряженности стала причиной относительно низких показателей компании в первом квартале.

«Многие полагали, что ситуация на Ближнем Востоке приведёт к росту бизнеса, но этого не произошло», - пояснил Галанопулос, подчеркнув, что после первоначального ажиотажа, связанного с необходимостью безопасной эвакуации из региона, компания получила лишь единичные запросы на чартеры. Кроме того, возобновление регулярных рейсов авиакомпаний в этот регион также свело на нет потенциальный спрос. «Зачем нам перевозить людей, которые обычно не пользуются услугами бизнес-авиации?», задался вопросом он.

Ожидания того, что чемпионат мира по футболу в Северной Америке вызовет всплеск спроса, также не оправдались в той мере, на какую рассчитывала Luxaviation. «Не думаю, что чемпионат мира принес тот объём заказов, на который мы надеялись», - отметил Галанопулос, назвав в числе причин завышенные аэропортовые сборы и общие трудности с приобретением билетов на матчи. Тем не менее, компания фиксирует высокий спрос на рейсы в Африке и Европе.

Наряду с так называемыми «традиционными» летними направлениями, такими как Ибица, Майорка и юг Франции, Галанопулос также выделил «тенденцию к необычным путешествиям»: клиенты стремятся к приключениям в более отдалённых регионах. От встреч с гориллами в Руанде и дайвинга в «Большой голубой дыре» у берегов Белиза до полётов в Антарктиду – этот тренд отчасти

сформирован влиянием социальных сетей. По словам Галанопулоса, за последние три-четыре года популярность таких платформ, как TikTok, не только помогает компании Luxaviation привлекать новых клиентов, но и в целом повышает интерес к частной авиации. «Именно это поколение станет нашими клиентами через несколько лет», - отметил он.

Если раньше заказчики чартерных рейсов обычно бронировали перелёт за несколько недель или даже месяцев, то сейчас Luxaviation отмечает, что новые клиенты ожидают большей гибкости и часто заказывают услуги всего за два-три дня до вылета. Более молодая аудитория (средний возраст клиентов Luxaviation в Великобритании снизился с диапазона «под 60» до 40 с небольшим лет) также во многом отказывается от традиционного сервиса в стиле «икра и шампанское», который раньше был неотъемлемой частью таких полётов. Тем не менее, Галанопулос подчеркнул, что «основы остаются неизменными»: все клиенты хотят чётко понимать, какие именно услуги они получают за согласованную цену.

В то же время влияние роста цен на нефть, вызванного последним конфликтом в Персидском заливе, стало весьма ощутимым фактором в структуре расходов чартерных операторов. Для самолётов класса Bombardier Global или Gulfstream компания Luxaviation ввела дополнительный сбор в размере \$1000 за час полёта и еженедельно отслеживает цены на авиакеросин, чтобы при необходимости корректировать тарифы. Галанопулос подтвердил, что компания не столкнулась с ожидавшимися многими трудностями при закупке топлива.



Исследование Airbus Corporate Jets свидетельствует о «растущей уверенности» на азиатском рынке

Результаты исследования, проведённого по заказу Airbus Corporate Jets (ACJ), показывают, что до конца десятилетия прогнозируется рост спроса на деловые самолёты в Азии, особенно в сегменте крупноразмерных деловых самолётов. Глобальный опрос финансистов и брокеров, работающих в Азии, показал, что 85% респондентов ожидают увеличения закупок крупных бизнес-джетов в период до 2030 года, причем 30% из них полагают, что спрос вырастет весьма существенно.

Чади Сааде, президент Airbus Corporate Jets, отметил: «Рынок деловой авиации в Азии продолжает демонстрировать впечатляющую уверенность, и фактический рост числа эксплуатируемых в регионе самолётов ACJ служит тому подтверждением. Покупатели всё чаще ищут воздушные суда, сочетающие в себе большую дальность полёта, высокую гибкость эксплуатации и премиальный уровень комфорта на борту, а также демонстрирующие отличные долгосрочные экономические показатели. Сегодня решения о покупке носят гораздо более стратегический характер: клиенты учитывают эксплуатационные расходы, условия финансирования, возможности получения дохода от чартерных перевозок и остаточную стоимость наряду с такими традиционными критериями, как размер салона и дальность полёта. Тенденция к выбору более крупных и функциональных самолётов отражает растущую глобализацию бизнеса. Операторы нуждаются в воздушных судах, способных выполнять длительные перелёты и при этом обеспечивать пассажирам пространство и комфорт, соответствующие стандартам современного бизнес-джета».

Опрос показал, что 60% респондентов ожидают опережающего роста спроса на крупные и средние бизнес-джеты по сравнению с другими категориями деловой авиации вплоть до 2030 года. При этом 62% опрошенных полагают, что в период с 2025 по 2034 год от 65% до 70% всех расходов на новые бизнес-джеты придётся на долю крупноразмерных джетов и лайнеров с большой дальностью полёта.

Также ожидается, что владельцы воздушных судов продолжат переходить на модели более крупного класса. Сегодня 56% респондентов отмечают, что не менее четверти воздушных судов, в продаже или в финансировании которых они участвуют, представляют собой переход к более крупным классам авиатехники. Ожидается, что к 2030 году этот показатель вырастет до 89%.

Почти половина (45%) опрошенных утверждает, что покупатели придают равное значение увеличению дальности полёта и вместимости салона, тогда как 28% выделяют в качестве ключевых факторов комфорт салона, количество пассажирских мест и возможность индивидуальной комплектации воздушного судна. Ещё 27% респондентов полагают, что главными стимулами при покупке сегодня являются дальность полёта и универсальность применения самолёта.

В качестве важнейшего коммерческого фактора, влияющего на решение покупателей, респонденты назвали возможность получения дохода от сдачи воздушного судна в чартер. За ним следуют остаточная стоимость и цена приобретения. Если рас-

сматривать период эксплуатации после покупки, то 40% опрошенных считают, что наиболее недооцениваемым фактором в процессе приобретения остаются эксплуатационные расходы, а 25% указывают на остаточную стоимость.

Почти две трети (67%) респондентов полагают, что в ближайшие годы получить финансирование на покупку крупных бизнес-джетов станет проще, чем на приобретение самолётов меньшего класса, а 75% ожидают, что в течение следующих пяти лет темпы обновления парка за счёт более новых и эффективных воздушных судов будут расти.



Южная Америка и Африка стремительно растут на фоне стабильного трафика в мире

Согласно еженедельному обзору WINGX Business Aviation Bulletin, на 37-й неделе (7-13 сентября) глобальная активность бизнес-джетов оставалась неизменной, а с начала года рост составил 3,4% в годовом исчислении и теперь на 0,2% ниже тренда для тех же дат в 2025 году по сравнению с 2024 годом.

Несмотря на то, что на Северную Америку на прошлой неделе приходилось 70,1% мирового трафика бизнес-джетов, снижение составило 1,5%, в то время как Южная Америка и Африка продемонстрировали значительный двузначный рост, увеличившись на 14,2% и 20,2% соответственно.

Анализ результатов по регионам

Северная Америка

Северная Америка второй раз подряд уступила мировому рынку, снизившись на 1,5% в годовом исчислении, при этом США продемонстрировали несколько лучшие результаты, сокращение составило 1,3%. Еженедельная динамика в ключевых штатах была неоднозначная: Флорида выросла на 9,5%, Техас – на 3,1%, а Калифорния снизилась на 8,2%.

В таблице представлен трафик бизнес-джетов в Северной Америке по сегментам самолётов с 1 января по 13 сентября, с указанием как объёма, так и изменений по сравнению с прошлым годом. Лёгкие джеты остаются самым массовым сегментом в регионе – 529889 вылетов, в то время как сверхдальние (+10,6%) и средние (+8,2%) самолёты демонстрируют самый быстрый рост.

В таблице, посвященной самому загруженному сегменту в регионе, представлены ведущие операторы, ранжированные только по количеству вылетов лёгких бизнес-джетов с начала года. Лидируют операторы долевого владения и управления авиапарками, при этом NetJets значительно опережает конкурентов с 74835 вылетами лёгких самолётов (+19,9%), а Flexjet значительно отстает с 31340 рейсами (+3,6%).

	YOY			
	W37 '26 vs '25	Sept MTD '26 vs '25	YTD '26 vs '25	YTD '25 vs '24
North America	(1.5%)	(0.8%)	4.6%	3.8%
Europe	5.1%	5.7%	1.3%	1.3%
South America	14.2%	(1.6%)	2.8%	4.8%
Asia	(5.3%)	(5.1%)	1.7%	3.1%
Middle East	(3.9%)	1.6%	(15.0%)	7.9%
Africa	20.2%	28.2%	5.4%	7.0%
Australasia & ANZ	(8.9%)	(8.1%)	(5.0%)	(0.6%)
Global	(0.4%)	0.4%	3.4%	3.6%

Динамика трафика бизнес-джетов по всему миру с начала года

Aircraft Segment	Departures	vs 1Y ago: Departures
Light Jet	529,889	3.2%
Super Midsize Jet	499,899	7.5%
Heavy Jet	251,088	2.9%
Super Light Jet	185,057	-1.6%
Midsize Jet	184,456	8.2%
Ultra Long Range Jet	177,537	10.6%
Very Light Jet	114,024	5.0%
Entry Level Jet	45,458	-6.4%
Airliner/Bizliner(Jet)	6,085	0.6%

Трафик бизнес-джетов в Северной Америке по сегментам воздушных судов с начала года

Operator Name	Departures	vs 1Y ago: Departures
NetJets	74,835	19.9%
Flexjet	31,340	3.6%
Wheels Up Private Jets	13,269	-16.0%
flyExclusive	11,329	9.6%
Airsprint Inc	10,751	9.4%
Summit Aviation	7,828	21.7%
Nicholas Air	7,267	4.7%
Executive AirShare	4,914	7.7%
Jet Out	4,312	72.2%
Alante Air Charter	3,419	94.2%

Трафик только лёгких джетов в Северной Америке по операторам с начала года

Европа

На 37-й неделе трафик бизнес-джетов в Европе вырос на 5,1% по сравнению с прошлым годом, в то время как с начала года наблюдается вялая тенденция роста на 1,3%. Во всех ведущих странах, за исключением Германии, на прошлой неделе был отмечен рост по сравнению с прошлым годом. Лидером стала Франция с ростом на 8,5%, за ней следует Швейцария (+6,4%) и Великобритания (+4,8%). Италия осталась на прежнем уровне с ростом всего на 0,3%, в то время как Германия показала снижение на 1,5% в годовом исчислении.

В таблице представлен трафик бизнес-джетов в Европе по сегментам самолётов с начала года по объёму и годовому изменению. Лидером по объё-

му являются лёгкие джеты (96906 вылетов), но их показатели снизились на 3,8%, в то время как рост в регионе обеспечивают суперлёгкие (+6,5%) и суперсредние (+6,2%) самолёты.

В таблице, посвященной лучшему сегменту, показан трафик ведущих европейских операторов лёгких бизнес-джетов с начала года. Лидером является NetJets Europe с 13978 вылетами, что примерно в три раза больше, чем у ближайшего конкурента, а остальные участники рынка – это более мелкие региональные операторы.

Остальной мир

В регионах за пределами Европы и Северной Америки совокупный рост активности бизнес-джетов

на 37-й неделе составил 5%, однако в отдельных субрегионах наблюдались разнонаправленные тенденции. Наиболее высокие показатели на прошлой неделе показали Южная Америка и Африка, что, по-видимому, является повторяющейся тенденцией, с ростом на 14,2% и 20,2% соответственно. В то же время, на Ближнем Востоке наблюдалось снижение на 3,9%, в Азии – на 5,3%, а в Океании и Австралии/Новой Зеландии – на 8,9%.

В таблице показан трафик бизнес-джетов за пределами Северной Америки и Европы по сегментам самолётов с начала года. Лёгкие (83048 рейсов) и тяжёлые бизнес-джеты (81136 рейсов) показали практически одинаковые результаты в этом году, в то время как сегмент средних самолётов является самым слабым, снизившись на 12,8%.

Aircraft Segment	Departures	vs 1Y ago: Departures
Light Jet	96,906	-3.8%
Super Light Jet	71,475	6.5%
Super Midsize Jet	70,395	6.2%
Ultra Long Range Jet	67,276	4.5%
Heavy Jet	61,521	1.6%
Very Light Jet	25,076	-4.1%
Midsize Jet	16,683	-6.8%
Entry Level Jet	9,255	-3.6%
Airliner/Bizliner(Jet)	4,669	-10.8%

Трафик бизнес-джетов в Европе по сегментам воздушных судов с начала года

Operator Name	Departures	vs 1Y ago: Departures
NetJets Europe	13,978	2.9%
ProAir Aviation GmbH	5,141	4.4%
Excellent Air	2,759	-2.5%
PAD Aviation Service	2,245	-12.3%
Smart Jet	1,916	-1.5%
CTR Atmospherica Aviation	1,832	67.3%
Aero Ways Inc	1,646	-13.2%
GFD	1,543	-13.5%
SD Aviation	1,376	239.8%
Luxaviation Belgium	1,373	-4.1%

Трафик только лёгких джетов в Европе по операторам с начала года

Aircraft Segment	Departures	vs 1Y ago: Departures
Light Jet	83,048	1.6%
Heavy Jet	81,136	2.1%
Ultra Long Range Jet	65,569	-0.4%
Super Midsize Jet	46,865	7.0%
Midsize Jet	42,123	-12.8%
Super Light Jet	32,174	-5.1%
Very Light Jet	23,144	8.1%
Entry Level Jet	10,611	17.3%
Airliner/Bizliner(Jet)	8,568	-21.9%

Трафик бизнес-джетов по сегментам в остальном мире с начала года

В таблице, посвященной крупнейшему сегменту остального мира, представлены ведущие операторы лёгких бизнес-джетов в остальном мире с начала года. NetJets снова лидирует с 1377 вылетами, за ней следуют операторы из Латинской Америки и Азии.

Ник Косински, аналитик WINGX, комментирует: «Глобальная активность бизнес-джетов на прошлой неделе осталась на прежнем уровне, а с начала года трафик вырос на 3,4%, хотя эта тенденция немного отстаёт от того, что было на этом этапе в прошлом году. На развивающихся рынках Южной Америки и Африки продолжается значительный рост, что стало повторяющейся тенденцией в последние недели».

Operator Name	Departures	vs 1Y ago: Departures
NetJets	1,377	10.9%
Servicios Aereos Across	1,250	59.6%
Aerolineas Ejecutivas SA	896	3.7%
Helidosa Aviation Group SA	800	8.0%
Flexjet	693	-8.3%
Civil Aviation Flight University of China	683	-6.9%
Arajjet	638	
Sete Taxi Aereo Ltda	565	-17.3%
Lider Taxi Aereo SA	553	15.0%
Kalitta Air	516	-16.6%

Трафик только лёгких джетов в остальном мире по операторами с начала года



Российским бизнес-джетам будет сложно вернуться на Запад после снятия санкций

Российский парк бизнес-джетов за последние четыре года фактически обрёл собственную систему технического обслуживания внутри страны. Но после снятия санкций перед собственниками и эксплуатантами встанет вопрос, возвращать ли самолёты в зарубежные центры: западным авиавластям ещё предстоит решить, признавать ли воздушные суда, переведённые в российский регистр, и выполненные с ними за последние годы работы. Российские провайдеры, в свою очередь, уже гото-

вятся конкурировать за клиентов с иностранными центрами — причём не только качеством и стоимостью обслуживания, но и с устоявшимся у части собственников предпочтением зарубежного ТОиР. Судьба бизнес-джетов в России после возможного снятия ограничений оказалась в центре внимания выставки деловой авиации RUBAE.

До февраля 2022 года российские бизнес-джеты преимущественно обслуживались в иностранных

центрах, а отечественные провайдеры только наращивали собственные возможности. Но после введения санкций российским центрам пришлось в короткие сроки взять на себя существенно больший объём работ. В «ДжетПорт Техникс» рассказали, что ещё до 2022 года готовились к началу базового технического обслуживания самолётов Global. После февраля компания практически одновременно получила сертификаты на базовое ТО более чем 20 моделей бизнес-джетов, хотя к такому масштабу работ не была готова ни ресурсно, ни финансово, ни с точки зрения инструмента и оборудования. Не хватало и необходимых компетенций.

За четыре с лишним года ситуация существенно изменилась. Российские центры обрели опыт обслуживания бизнес-джетов. В отдельных случаях, по заявлениям участников рынка, воздушные суда, ранее проходившие обслуживание в западных центрах, иногда имели нерешённые технические проблемы, которые впоследствии устранялись уже в России. Сами эксплуатанты заявляют, что доверяют отечественным провайдерам и считают их качество сопоставимым с зарубежным, а в чём-то даже лучше.

Главный вопрос теперь заключается в том, что произойдёт с этим парком после снятия санкций. В «ДжетПорт Техникс» считают маловероятным возвращение находящихся сейчас в России самолётов в прежнюю систему зарубежного обслуживания. За последние годы бизнес-джеты были переведены в российский регистр, на них проводились различные работы и изменения. С точки зрения западных авиационных юрисдикций такой парк считается «металлом», и пока неясно, будут



ли готовы зарубежные авиаавласти признать легитимными как сами самолёты, так и выполненные с ними за этот период работы. При этом российские эксплуатанты считают, что смогут обосновать иностранным центрам историю поддержания лётной годности самолётов и подтвердить, что работы выполнялись в соответствии с требованиями ИКАО.

После снятия ограничений вопрос выбора между российскими и зарубежными центрами будет решаться уже непосредственно эксплуатантами. В «Меридиане» заявили, что при такой возможности будут рассматривать российские центры наравне с лучшими зарубежными. Окончательный выбор будет зависеть от конкретной задачи — объёма и сложности работ. Зачастую решение о выборе центра ТОиР принимает сам собственник биз-

нес-джета или его представитель. В «ДжетПорт Техникс» считают, что здесь сохраняется определённый риск для российских центров: у большинства собственников сформировался стереотип, согласно которому при выборе между отечественным и зарубежным центром приоритет изначально отдаётся последнему.

Кроме того, сами зарубежные провайдеры заинтересованы в возвращении крупного сегмента российских клиентов, который они потеряли после февраля 2022 года. В качестве примера представитель «ДжетПорт Техникс» привёл ведущего мирового провайдера ТОиР в деловой авиации Jet Aviation: по его словам, в Базеле компания закрыла целый ангар и уволила около 600 человек после ухода российских клиентов с европейского рынка.



Российские центры при этом уже не находятся в том положении, в котором были до 2022 года. За последние годы они получили компетенции, которыми раньше не обладали, и научились самостоятельно решать задачи любой сложности. Однако полностью ликвидировать технологическое отставание, по оценке участников рынка, пока не удалось. Многие решения, которые сейчас приходится реализовывать в России ценой значительных усилий и через сложные схемы, у зарубежных конкурентов доступны в обычном режиме.

Отдельной проблемой остаётся стоимость обслуживания. Сам нормо-час в «ДжетПорт Техникс» называют сопоставимым с западными центрами, однако основной вклад в рост цены дают компоненты и запасные части. Сейчас они могут стоить в три-четыре раза дороже, а поставки занимают больше времени. Некоторые детали отсутствуют в готовом виде, и в отдельных случаях их приходится заказывать с запуском производства. Это увеличивает и стоимость обслуживания, и сроки простоя самолётов.

На цену также влияет отсутствие конкуренции и налоговая нагрузка на российских провайдеров. При этом эксплуатанты считают, что отечественная система позволяет решать даже самые сложные задачи с поддержанием лётной годности. За годы ограничений российские компании научились работать с дефицитом компонентов, искать альтернативные решения и тесно взаимодействовать с эксплуатантами, в том числе когда те самостоятельно находят более быстрые варианты поставки.

Источник: ТГ-канал «Авиаторщина»

Global Jet Capital прогнозирует устойчивый рост бизнес-авиации до 2030 года

Согласно шестому ежегодному прогнозу рынка бизнес-джетов от Global Jet Capital, количество сделок с новыми и поддержанными самолётами в 2025 году выросло на 15,5% в годовом исчислении, а общий объём сделок в период с 2026 по 2030 год составит \$247 млрд. Прогноз на этот год более оптимистичен, чем отчёт компании годичной давности: фактические результаты 2025 года превзошли ожидания Global Jet Capital на тот момент.

Согласно прогнозу на 2026 год, в текущем году ожидается рост числа сделок на 3,6%, до 3725 бизнес-джетов – 853 новых и 2872 поддержанных – общей стоимостью \$45,6 млрд, что на 5,5% больше, чем годом ранее. Компания Global Jet Capital ожидает, что в течение следующих пяти лет рынок будет расти в среднем на 2,8% в год, достигнув к 2030 году 4122 самолётов – 928 новых и 3194 поддержанных – общей стоимостью \$52,8 млрд. «Спрос на бизнес-джеты укрепился наряду с ростом трафика», – сказал директор по маркетингу Эндрю Фаррант.

Объёмы заказов производителей во втором квартале этого года достиг \$66,8 млрд. Согласно отчёту, «рост заказов обусловлен тем, что многие пользователи заранее планируют приобретение/замену своих самолётов, а производители придерживаются взвешенного подхода к производству».

Ожидается, что среди новых поставок наиболее быстрый рост продемонстрируют тяжёлые бизнес-джеты, в среднем на 3,3% в год, в то время как объём продаж поддержанных тяжёлых самолётов, по прогнозам, вырастет на 4,9%, уступая только поддержанным сверхлёгким джетам с ростом на 5,3%,

что обусловлено спросом покупателей на дальность полёта и вместительность салона.

По прогнозам, Северная Америка останется крупнейшим рынком бизнес-джетов до 2030 года, на неё придётся 73,9% мировых сделок. Согласно отчёту, этот регион «обладает самым большим парком бизнес-джетов, высокой степенью зрелости рынка и авиационной инфраструктурой, которая, как ожидается, будет способствовать дальнейшему укреплению рынка». Прогнозируется, что Латин-

ская Америка станет вторым по величине рынком, на его долю придётся 12,1% мировых сделок, в основном за счёт спроса на поддержанные самолёты.

В качестве перспективных регионов также упоминаются Азиатско-Тихоокеанский регион и Ближний Восток/Африка, при этом в отчёте отмечается, что «устойчивое создание богатства за последние 25 лет привело к росту числа пользователей, которые ценят преимущества деловых самолётов» на этих рынках.



Новый виток старого торгового спора с США

Что общего у французского шампанского, сыра Венслидейл и бизнес-джетов? Первые два продукта, как скажет вам любой ценитель еды и напитков, имеют статус «защищённого географического указания». Это означает, что для продажи под таким наименованием они должны быть произведены в определённом географическом регионе. На продажу бизнес-джетов подобные ограничения до сих пор не распространялись. Однако президент Трамп, судя по всему, намерен это изменить. На прошлой неделе он пригрозил запретить продажу самолётов Bombardier, если компания не перенесёт производство в США.

В своём посте в социальной сети Truth Social президент Трамп написал: «БОЛЬШЕ НИКАКИХ ПРОДАЖ BOMBARDIER В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ!». Он добавил: «Если им нужен наш рынок, они должны строить здесь и перестать относиться к Америке как к «копилке»».

Президент также заявил, что более половины выручки Bombardier поступает от американских клиентов, и обвинил Канаду в введении «несправедливых» ограничений для покупателей из США.

В ответ Bombardier подтвердила свою привержен-

ность производству бизнес-джетов в США. Не упоминая президента напрямую, компания заявила: «Bombardier ценит прекрасное партнёрство с американскими компаниями и своими сотрудниками в США. Мы планируем и дальше инвестировать в наших людей, клиентов и сообщества, в которых мы работаем по всей стране».

Компания подчеркнула значимость своего американского персонала, работающего в различных штатах, и упомянула свои объекты в Канзасе, Техасе, Аризоне, Флориде, Коннектикуте, Иллинойсе, Делавэре, Калифорнии, округе Колумбия и Нью-Джерси. Компания обеспечивает рабочие места более чем в 20 штатах и сотрудничает примерно с 2800 американскими фирмами в 47 штатах. В общей сложности ежегодные расходы компании на закупки у поставщиков превышают \$2,5 млрд. Заявление президента Трампа о «недобросовестной конкуренции», вероятно, отсылает к ранее озвученным претензиям о том, что Министерство транспорта Канады неоправданно затягивало процесс сертификации новых самолётов Gulfstream. По мнению президента, это обеспечивало компании Bombardier несправедливое преимущество при продаже её воздушных судов.

Однако представитель правительства Канады отверг обвинения в затягивании процесса. «У Канады нет нерассмотренных заявок на сертификацию самолётов Gulfstream», - сообщил он изданию CJI. «Самолёты Gulfstream свободно продаются и эксплуатируются в Канаде. Канада продолжает выполнять свои международные обязательства в сфере авиации и сотрудничать с зарубежны-



ми партнёрами в соответствии с установленными авиационными стандартами».

Чтобы получить более объективную оценку этих взаимных претензий, издание СJI обратилось за комментариями в Национальную ассоциацию деловой авиации (NBAA) и к двум ведущим юристам, специализирующимся на авиационном праве. Дэн Хаббард, старший вице-президент NBAA по связям с общественностью, подчеркнул взаимосвязанность глобальной цепочки поставок в авиационной отрасли.

«Гражданская авиация опирается на интегрированную глобальную цепочку поставок, которая напрямую стимулирует американское производство», - отметил он. «По сути, в самолётах, произведённых в Северной Америке, используется огромное количество технологий, двигателей и комплектующих американского производства. Это обеспечивает 9,4 млн рабочих мест и экономическую активность на сумму \$1,8 трлн во всех 50 штатах».

Он добавил, что беспошлинная торговля долгое время играла ключевую роль в росте отрасли. «На протяжении 45-ти лет политика нулевых пошлин позволяла аэрокосмической промышленности США сохранять значительное положительное сальдо торгового баланса (достигшее \$109,2 млрд в 2025 году), а также стимулировала инновации и обеспечивала мировое лидерство США в области безопасности полётов».

Пол Джебели, партнёр юридической фирмы Sterlington, пояснил СJI: «Публикация в социальных сетях – это не закон. Нет ни официального

распоряжения, ни введения пошлин, ни действий со стороны Федерального управления гражданской авиации, ни таможенных инструкций. Единственный указ в рамках Раздела 232, касающийся воздушных судов и изданный в июле, не называет ни конкретных стран, ни компаний и не вводит никаких ограничений. Статус любого договора купли-продажи самолётов Bombardier серий Global и Challenger остался неизменным по сравнению с тем, каким он был в пятницу. Президент не может просто так запретить деятельность компании».

По словам Джебели, Конгресс разработал детальные законодательные нормы, регулирующие ограничения импорта, с чётким обоснованием, процедурами и сроками. При этом за 60 лет существования Раздел 232 ни разу не применялся против какой-либо конкретной компании. Дэвид Эрнандес, партнёр юридической фирмы Vedder, сообщил изданию СJI, что администрация может воспользоваться чрезвычайными полномочиями, например, в рамках Закона о международных чрезвычайных экономических полномочиях (IEEPA), чтобы ввести эмбарго на канадскую продукцию, включая товары компании Bombardier.

«Однако подобные действия, вероятнее всего, незамедлительно вызвали бы пристальное внимание со стороны правовых и политических кругов. Как мы уже обсуждали за последние полтора года, это также имело бы явные негативные последствия для американских работников». Джебели поясняет суть этой угрозы: «Вы стреляете вслепую по Монреалю, а осколки летят в Канзас, где расположен один из центров технического обслуживания бизнес-джетов в США».

Этот факт не остался без внимания группы законодателей-республиканцев от этого штата. Выступая от имени группы, сенатор Рон Эстес заявил: «Учитывая, что давно занимает передовые позиции в мировой аэрокосмической отрасли, а деятельность компании Bombardier играет ключевую роль в обеспечении лидирующего положения нашего региона». Он также добавил, что Bombardier поддерживает американскую цепочку поставок, развивает сферу технического обслуживания и пользуется доверием военных при выполнении важнейших задач по обеспечению национальной безопасности.



Самолёт недели

Оператор/владелец: **авиакомпания «Уктус»**

Тип: **Антонов Ан-74Д**

Год выпуска: **1997 г.**

Место съемки: **сентябрь 2026 года, Внуково - UUWW, Russia**



Фото: Дмитрий Петрович