

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ


СРЕДА,  
15 СЕНТЯБРЯ

## На скорости звука ..... 4

В ходе испытаний G650 достиг скорости в 0,99M

## Pilatus остался без дилера в России ..... 6

Интервью с директором компании по продажам PC-12

## Российский сертификат для AW119Ke ..... 8

В Россию поставлены первые три вертолета этого типа

## Piaggio возвращается ... 10

Самый быстрый турбопроп Avanti II снова на JetExpo

## 600 самолетов к 2025 году ..... 14

ЦАГИ оценил потребности российской деловой авиации

## На сервис в Ригу ..... 22

FBO Riga теперь обслуживает самолеты Bombardier

## С надеждой на восстановление

Открывшаяся 5-я Международная выставка деловой авиации JetExpo 2010 показывает, что восстановление рынка бизнес-перевозок, о котором говорят представители отрасли, пока остается, скорее, надеждой, нежели свершившимся фактом. В еще докризисном сентябре 2008 г. в выставке участвовала 91 компания, в 2009-м число участников сократилось до 57, сейчас их 58. Уменьшилось количество ключевых игроков отрасли — операторов деловой авиации и производителей самолетов. Некоторые по примеру прошлого года не стали участвовать в выставке, а такие операторы, как, например, Air Alpha, и вовсе разорились. Помимо количества, несколько изменился и качественный состав: нет крупных наземных операторов, например аэропорта Остафьево и компании Vipport из Внуково.

На статической экспозиции JetExpo в аэропорту Внуково тоже произошел ряд изменений. Airbus и Cessna, показавшие свои

самолеты на статике JetExpo в 2008 г., с тех пор этого не делают. Bombardier в 2008 г. представила четыре самолета, на следующий год сократила свою экспозицию до трех машин, а в этом году ограничилась двумя — Learjet 60XR и Challenger 850. Dassault Aviation на протяжении трех лет показывает по две машины. В этом году в ее экспозиции Falcon 2000EX и Falcon 7X. Компания Daher Socata вновь привезла турбовинтовой TBM 850.

Embraer свою экспозицию расширил — к бессменному Legacy 600 в этом году добавился Legacy 1000. Gulfstream Aerospace сместил модельный ряд в сторону более тяжелых машин: G200 и G450 в экспозиции сохранились, а место G150 с прошлого года занял G550. Hawker Beechcraft вместо пяти машин в 2009 г. привез четыре: Hawker 4000, Premier IA, Kingair 350i и Hawker 750. Компания Piaggio, пропустившая участие в прошлом году, снова привезла P180 Avanti II. То же са-



Марина Гусева

мое произошло и с Pilatus PC-12, только сейчас его представляет не Air Alpha, а Pilatus Aircraft.

Новшеством по сравнению с прошлыми годами стало более активное участие в статической экспозиции операторов деловой авиации — вместо одного их стало пять. Отчасти благодаря этому общее количество ВС сократилось не сильно — в 2008-м их было 24, на следующий год 15, а сейчас 21.

Из производителей вертолетов представлена AgustaWestland с вертолетом Grand; Jet Transfer показывает Bell 407, а «Аэросоюз» — Robinson R44.

**Алексей Синицкий**

## AW119Ke awarded Russian certification

In July the Italian manufacturer AgustaWestland received the Russian type certificate for its AW119Ke lightweight single-engine helicopter, a 2.8-ton advanced version of the AW119 Koala. It became the company's third model — after the light twins AW109 Power and Grand — that has been certified in Russia.

Although local operators historically prefer twin-engined rotorcraft, AgustaWestland has already secured six Russian orders for the AW119Ke. The first three helicopters have been delivered to their respective customers, with the remaining deliveries expected to follow within the next six months. The manufacturer's total backlog for the type includes almost 190 orders from some 30 countries.

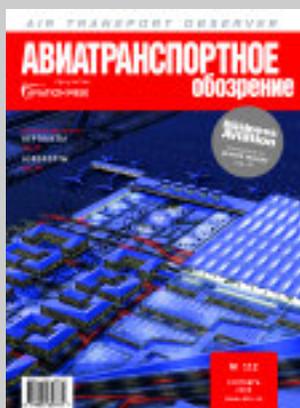
AgustaWestland builds the AW119Ke sales campaign in Russia around its VIP and corporate roles. The manufacturer promotes it as the only light helicopter to have the cabin separated from the cockpit, and to offer com-

fortable accommodation for six passengers. The AW119Ke's maximum range of 932 km also makes it a good platform for pipeline/power line monitoring flights and offshore missions.

**Maxim Pyadushkin**



AgustaWestland



Читайте приложение  
«ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ»  
в сентябрьском номере АТО



INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™



POWERFUL. UNIQUE. PURE BREITLING  
The Chronospace



## PURE BREITLING

Breitling - это особый мир смелых поступков, подвигов и открытия новых горизонтов. Легенда, разделявшая самые прекрасные минуты международной авиации, как на руке пилотов, так и на приборных панелях самолетов. Страсть к технологиям и высококачественной механике. Стиль, сочетающий характер и силу. Breitling - это инструменты для профессионалов, созданные для мира, где безопасность играет первостепенную роль. Хронографы в корпусе, разработанном для самых экстремальных миссий, верные союзники в центре активных действий. Breitling, эскадрилья надежных и мощных «механизмов», каждый из которых имеет сертификат хронометра COSC - настоящий эталон точности. Абсолютное исполнение. Исключительный Breitling.

[WWW.BREITLING.COM](http://WWW.BREITLING.COM)

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ JETEXPO MOSCOW 2010

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

**Генеральный директор**  
Евгений Семенов

**Главный редактор**  
Максим Пядушкин

**Авторы**

Владимир Долотов, Полина Зверева,  
Елизавета Казачкова, Алексей Синицкий,  
Екатерина Сорокова

**Переводчик**

Андрей Быстров

**Выпускающий редактор**

Валентина Герасимова

**Директор по маркетингу и рекламе**

Константин Рогов

**Коммерческий директор**

Сергей Беляев

**Менеджеры по маркетингу и рекламе**

Олег Абдулов, Вячеслав Кургуз

**Верстка и дизайн**

Андрей Хорьков

**Распространение**

Галина Тимошенко

**Редакция:** Тел.: (495) 626-5356

Факс: (495) 933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Для писем:

Россия, 119048, г. Москва, а/я 127

Contact us at: A.B.E. Media

Tel./Fax: +7-495-933-0297

E-mail: ato@ato.ru

Correspondence: P.O.Box 127,

Moscow, 119048, Russia

Тираж 5000 экз.

Распространяется бесплатно

Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях.

Наш стенд на JetExpo 2010: F 130

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:



## G650 приблизился к скорости звука



На JetExpo 2010 компания Gulfstream представляет среднемагистральный самолет большой размерности G200, дальнемагистральную машину G450, а также G550 — самолет, который может выполнять полеты на сверхдальние расстояния. Помимо этого топ-менеджмент производителя расскажет о программах G250 и G650. В программу испытательных полетов G650 сейчас вовлечено четыре машины, совсем ско-

ро к ним должно присоединиться пятое ВС. В конце августа в ходе испытательного полета один из самолетов превысил скорость в 0,99М, то есть практически достиг скорости звука. Согласно требованиям Федеральной авиационной администрации США, самолет должен иметь запас по скорости в 0,07М относительной максимальной эксплуатационной скорости. Максимальная эксплуатационная скорость G650, за-

явленная производителем, составляет 0,925М. Это самый высокий показатель среди гражданских самолетов. Пока из уже эксплуатируемых на рынке самолетов самым быстрым считается Cessna Citation X с максимальной эксплуатационной скоростью 0,92М.

G650 будет способен совершать полеты на расстоянии до 9300 км на скорости 0,9М и до 13000 км при 0,85М. Производитель планирует пройти сертификацию самолета в следующем году. Первые поставки должны начаться в 2012 г. Каталожная цена самолета 64,5 млн долл. В прошлом году на выставке JetExpo старший вице-президент по продажам и маркетингу Gulfstream Ларри Флинн подтвердил, что у компании есть заказы на этот самолет и из России.

Полина Зверева

## Не просто разговоры

В июне этого года состоялся третий по счету Форум деловой авиации, организованный компанией АТО Events. Программа форума порадовала разнообразием тем и представительностью докладчиков. Всесторонний анализ ситуации на глобальном и российском рынке представили эксперты международного класса. Особенности функционирования альтернативных способов владения и эксплуатации бизнес-джетов поделились Эрик Вайскопф, финансовый директор Vista Jet, Иракли Литанишвили, представляющий в России оператора Ocean Sky и Олег Кониинин из компании International SOS (оператор медицинской

эвакуации MedAir). О трудностях и успехах реализации модели авиатакси в России рассказал руководитель проекта Dexter Евгений Андрачников. Впервые в рамках форума состоялся круглый стол по проблемам эксплуатации вертолетной техники в бизнес-авиации.

«Прошлый год стал, безусловно, испытанием на прочность для воздушного транспорта, в том числе и для бизнес-авиации, — говорит генеральный директор АТО Events Алексей Комаров. — Мы несколько опасались, что кризис скажется на открытости российских компаний, их готовности общаться и делиться опытом, обсуждать отраслевые проблемы. Но этого не произошло, активность аудитории несколько не снизилась, ее численность — несущественно, конференция собрала более 80 делегатов. То, что и JetExpo, и Форум деловой авиации получили признание как международные площадки, представляющие российский рынок, является, на наш взгляд, свидетельством определенной зрелости российской бизнес-авиации как отрасли».

Елизавета Казачкова





BUSINESS AVIATION  
**SFERA JET**



Компания SFERA JET профессионально занимается организацией рейсов на самолетах бизнес класса, оказывает услуги по приобретению, продаже, эксплуатации и управлению самолетами, подбору авиационного персонала.

**Организация VIP-чартеров**

**Менеджмент бизнес - джетов**

**Приобретение и продажа бизнес - джетов**

**VIP-услуги**

## От первого лица

## «Pilatus планирует начать сотрудничество с российской компанией в России»

## Дэниел КУНЦ

Директор Pilatus по продажам и маркетингу PC-12

*В России традиционно предпочитают бизнес-джеты большой вместимости. Однако пример швейцарской компании Pilatus показывает, что с многими задачами деловой авиации отлично справляются турбовинтовые самолеты. Дэниел Кунц, отвечающий в Pilatus за продажи основного ее продукта — 9-местного самолета PC-12, рассказал Show Observer о планах компании в отношении российского рынка.*

— Считается, что недавний кризис изменил спрос на российском рынке деловой авиации в пользу самолетов меньшего размера, включая турбовинтовые модели. Как это отразилось на продажах Pilatus в 2009–2010 гг.?

— Мы не наблюдали существенного изменения спроса с больших самолетов в пользу турбовинтовых машин в России, но видим, что с конца 2008 г. экономическая ситуация в стране очень сложная. Поэтому частные лица и компании с особой тщательностью рассматривают все варианты, прежде чем принять решение о приобретении самолета. Ко всему прочему мы потеряли эксклюзивного дистрибьютора Pilatus в России, компанию Air Alpha Aircraft Sales, которая обанкротилась. Вот почему, к сожалению, в 2009 г. российским заказчикам не было продано ни одного самолета PC-12NG. Сейчас парк PC-12, базирующихся в России, насчитывает около 10 единиц.



— PC-12 был выбран российским оператором авиатакси, компанией Dexter. Ведете ли вы переговоры с Dexter о расширении их парка PC-12?

— Мы находимся в постоянном контакте с Dexter и оказываем им поддержку в эксплуатации этих самолетов. Но вы понимаете, что мы не можем раскрывать детали переговоров с нашими заказчиками.

— Где еще в России турбовинтовые самолеты Pilatus могут иметь преимущество над реактивными деловыми самолетами того же класса?

— Самое большое преимущество PC-12NG — это его выдающаяся универсальность. Ему нужна меньшая полоса для взлета и посадки по сравнению с реактивным самолетом, и он может эксплуатироваться даже с травяных или гравийных полос. Это значит, что самолет может взлетать и садиться ближе к тому месту, куда нужно по-

пасть пассажирам. Кроме того, прямые операционные расходы для турбовинтовой машины гораздо ниже, чем для реактивного самолета.

— Планируете ли вы назначить нового дистрибьютора для российского рынка? Каким требованиям должна отвечать компания, чтобы стать дилером Pilatus?

— Стратегия Pilatus по продажам и послепродажной поддержке базируется на сотрудничестве с местными партнерами, которые знают местный рынок, законодательство и культуру. Исходя из этого, мы постоянно ищем потенциальных партнеров на тех рынках, где мы еще не представлены. Таким образом, Pilatus, безусловно, планирует начать сотрудничество с российской компанией в России — надеюсь, не в очень отдаленном будущем. Требования те же, что и ко всем нашим Центрам Pilatus (обозначение эксклюзивного дистрибьютора и сервисного центра компании. — Прим. ред.) по всему миру. Они не только выступают как продавцы, но и несут ответственность за поддержку уже эксплуатируемых машин. Это всегда независимые компании, но мы хотим, чтобы они думали и действовали так, как если бы они сами были Pilatus.

— Ранее Air Alpha объявляла о планах открыть сервисный центр для PC-12 в Самаре. Каковы сейчас планы Pilatus по организации сервисного обслуживания в нашей стране?

— Одной из основных задач нового Центра Pilatus будет организация сервисного центра в России. Мы приложим все усилия для того, чтобы сервисный центр появился в России как можно скорее, но в настоящий момент я не могу точно сказать, где и когда он откроется.

Интервью подготовил Максим Пядушкин

## Екатеринбург пополнился вертолетной площадкой

В последний день лета, 31 августа, Уральская вертолетная компания открыла в Ека-



Теперь в Екатеринбурге есть шесть вертолетных площадок в черте города

теринбурге новую вертолетную площадку. Как известно, Екатеринбург — это один из немногих городов России, над которым официально разрешены полеты на вертолетной технике. Новая вертолетная площадка расположена в гостиничном комплексе Ramada и стала уже шестой подобной площадкой в черте города. По словам представителей Уральской вертолетной компании, преимущество расположения новой площадки заключается в том, что она находится в 9 км от международного

аэропорта Кольцово и в 12 км от центра города. В вертолетной компании ожидают, что площадкой Ramada будут пользоваться гости города в качестве отправного пункта для полетов на вертолетах по Свердловской области и близлежащим регионам.

Первым на новую площадку приземлился вертолет EC130B4, который Уральская вертолетная компания перегоняла через Екатеринбург для клиента в одном из восточных регионов России.

Максим Пядушкин



# FALCON 900LX НА 35-40% ЭКОЛОГИЧНЕЕ ДЛЯ НАШЕЙ ГОЛУБОЙ ПЛАНЕТЫ

Природа всегда выбирает наиболее эффективные формы. Вы тоже можете. На стандартном перелете в 1,800 км новый Falcon 900LX потребляет на 35-40% топлива меньше, и на столько же меньше выбрасывает в атмосферу вредных веществ, чем любой другой самолет в своем классе. В чем секрет? Превосходная аэродинамика и винглеты от Aviation Partners. Более легкие и прочные материалы. Интегрированная трехдвигательная силовая установка. А также, конструкция, оптимизированная для беспосадочного перелета, протяженностью до 8,800 км и коротких ВПП. Подробности на сайте [falconjet.com/900LX](http://falconjet.com/900LX).

**DASSAULT  
FALCON**

или по телефону в России: +7 495 761 04 14 / во Франции: +33 1 47 11 82 32

ENGINEERED WITH PASSION

## Первая поставка Hawker King Air 350

В июле в Россию был поставлен первый специализированный турбовинтовой самолет Hawker King Air 350. Самолет был передан российскому заказчику — компании «Авиация и прикладная экология» на авиасалоне Farnborough International 2010. Данный самолет предназначен как для VIP-перевозок 8 пассажиров, так и для аэрофотосъемки. Специально для этой цели он оборудован двумя цифровыми фотокамерами.

По словам представителей Hawker Beechcraft Corporation (HBC), поскольку King Air 350 рассчитан для эксплуатации с ВПП без твердого покрытия, в том числе грунтовых или гравийных полос, он хорошо подходит для картографирования, что предполагает длительную



Глава компании «Авиация и прикладная экология» Василий Попов (слева) принимает King Air 350 в Фарнборо

эксплуатацию самолета вдали от населенных пунктов и станций техподдержки. Необходимая длина ВПП для взлета этого типа не превышает 1000 м, а для посадки — 820 м. Российский сертификат обновленная

версия самолета получила в декабре 2009 г., а в январе 2010 г. корпорация Hawker Beechcraft начала сертификацию в России самой последней модели из этой серии — King Air 350i. До сих пор наиболее популярными

моделями производства корпорации были и остаются модели Hawker 900XP и Hawker 750. Однако руководство компании рассчитывает на серьезную заинтересованность в King Air 350 со стороны российских заказчиков в связи с высокими эксплуатационными характеристиками этого самолета.

В апреле 2010 г. российскому заказчику была передана другая модель HBC — Hawker 4000, с композитным фюзеляжем и дальностью полета почти 6000 км, что позволяет ему совершать трансатлантические рейсы. Представители компании рассчитывают на успех этой машины в России, полагаясь в первую очередь на увеличенную дальность полета.

**Владимир Долотов**

## AW119Ke получил российский сертификат



В июле итальянский производитель AgustaWestland получил российский сертификат типа на свой легкий однодвигательный вертолет AW119Ke (модернизированный вариант модели AW119 Koala) с взлетным весом 2,8 т. Этот вертолет стал третьей моделью итальянской компании, сертифицированной в нашей стране. Ранее российские сертификаты получили двухдвигательные модели AW109 Power и Grand.

Хотя в нашей стране традиционно предпочитают летать на двухдвигательных вертолетах, AgustaWestland получила шесть заказов на AW119Ke от российских клиентов. Три вертолета уже поставлено, остальные будут поставлены в течение ближайших шести месяцев.

Общий портфель заказов на эту модель составляет почти 190 машин от клиентов из приблизительно 30 стран. AgustaWestland продвигает AW119Ke в нашей стране в первую очередь как вертолет для корпоративных и VIP-перевозок. По словам производителей, этот вертолет единственный в своем классе, у которого пассажирский салон отделен от кабины пилотов, что позволяет с комфортом разместить в нем 6 пассажиров. Максимальная дальность полета AW119Ke с запасом топлива составляет 932 км и дает возможность использовать его также для мониторинга трубопроводов, линий электропередач и для офшорных перевозок.

**Максим Пядушкин**

## Роскошный Mustang борется за спрос

В июле американская компания Cessna Aircraft представила обновленную версию своего легкого бизнес-джета Citation Mustang — High Sierra Edition. От предыдущих вариантов новая модель отличается повышенным уровнем роскоши. Лайнер имеет три варианта отделки интерьера, возможность выбора экстерьера, специальную схему окраски, авионику Garmin G1000 с технологией синтетического видения, электронные карты, блокировку крышки топливного бака. Так-

же владельцы High Sierra Edition могут рассчитывать на уникальный сервис и программу снабжения запчастями.

В то же время в компании 2010 год называют неудачным для самолетов семейства Citation, в том числе из-за падения спроса на модель Mustang. С апреля по июнь производитель поставил заказчикам 43 самолета этого семейства против 84 машин за тот же период прошлого года. В II квартале неназванный европейский оператор отказался от крупной партии Mustang. В результате Cessna сократила план поставок лайнеров этой модели на 2010 г. до 70 единиц, тогда как в 2009 г. заказчикам было поставлено 125 подобных машин.

Помимо снижающегося спроса Citation Mustang пришлось столкнуться и с другими трудностями. В середине мая Cessna приостановила финальную сборку Citation Mustang из-за проблем с поставщиками, пострадавшими от наводнения. Вернуться к прежним темпам производства авиастроитель рассчитывал только в августе.

**Владимир Долотов**



Mustang High Sierra Edition предлагает заказчикам улучшенный вариант отделки интерьера

# Авиационный лизинг стал ближе к клиентам

Санкт-Петербургская группа лизинговых компаний «ЗЕСТ» объявила о расширении своей деятельности в российских регионах. Это стало возможным после того, как летом этого года материнская компания ГК «ЗЕСТ» — банк «Россия» — приняла решение об объединении с Газпромэнергобанком и его 100%-ной дочкой — «СОБИН Банком», имеющим отделения более чем в 50 городах России.

«Мы и раньше реализовывали лизинговые проекты за пределами наших собственных представительств и филиалов, — рассказал Show Observer генеральный директор ГК «ЗЕСТ» Андрей Пушкарев. — Но отсутствие региональных филиалов увеличивало наши затраты на сделки, поэтому ГК «ЗЕСТ» финансировала только крупные региональные проекты». Теперь лизинговая компания сможет осуществлять свою деятельность через расширенную филиальную сеть банка, что, по словам Пушкарева, даст возможность реализовывать больше разнообразных проектов, с большей оперативностью и выгодой для клиентов. ГК «ЗЕСТ» стала одной из первых отечествен-

ных лизинговых компаний, получивших опыт передачи в финансовую аренду авиационной техники. В 2006 г. «ЗЕСТ» первой ввезла в Россию и передала в лизинг компании «СОГАЗ» вертолет Eurocopter EC145. Через год ГК «ЗЕСТ» осуществила еще одну сделку по передаче в лизинг вертолета AS355N стоимостью более 170 млн руб. Как объяснил Андрей Пушкарев, несмотря на уже имеющийся опыт реализация данного проекта была сложнее, поскольку лизингодателю пришлось напрямую работать с поставщиком из Швеции — дилером Eurocopter компанией Michael Savback AB.

В августе ГК «ЗЕСТ» заключила с компанией «Еврокоптер Восток» договор на поставку до конца года очередного вертолета — на этот раз Eurocopter EC155B1. Заказчиком этой машины стала одна из компаний Санкт-Петербурга.

«Интерес к приобретению авиационной техники посредством лизинга, в частности к предметам сегмента малой авиации, в последнее время возрастает», — говорит Андрей Пушкарев. Это связано как с восстановлением российского бизнеса после



ГК «ЗЕСТ»

Первый вертолет EC145 появился в России благодаря группе лизинговых компаний «ЗЕСТ»

финансового кризиса, так и с развитием отечественной деловой культуры и применением общепризнанных мировых стандартов и правил менеджмента. По его словам, сейчас специалистами ГК «ЗЕСТ» рассматриваются еще 3 заявки на авиационную технику различного назначения, одна заявка находится уже на стадии подписания договора. Сами эти проекты достаточно уникальны, согласование всех деталей занимает довольно длительное время — от 2 до 5 месяцев.

Максим Пядушкин

**Центр Бизнес Авиации  
в международном аэропорту Шереметьево**

 АВИА ГРУПП

141400, Россия, М.О., г.Химки, Аэропорт Шереметьево  
[www.avia-group.ru](http://www.avia-group.ru), тел.:(495) 578-50-00, 730-01-20,  
факс: 578-03-74







# Piaggio Avanti II снова в Москве

На выставке JetExpo 2010, как и два года назад, представлен самый, пожалуй, оригинальный из всех турбовинтовых самолетов делового класса — P180 Avanti II итальянской компании Piaggio Aero Industries. Самолет необычен своей аэродинамической схемой: у него два турбовинтовых двигателя с толкающими винтами и наряду с хвостовым стабилизатором — переднее горизонтальное оперение. Фюзеляж самолета разработан таким образом, чтобы способствовать ламинарному обтеканию. Его форма добавляет около 20% от общей подъемной силы, что в свою очередь позволяет сократить размеры основного крыла.

P180 Avanti II называют небесным Ferrari по двум причинам. Во-первых, знаменитая семья Ferrari имеет долю в компании Piaggio Aero и Пьеро Феррари, сын Энцо Феррари, возглавляет ее совет директоров. Во-вторых, P180 Avanti II — это самый быстрый из турбовинтовых самолетов бизнес-класса, при средней загрузке и стандартных условиях развивающий максимальную крейсер-



скую скорость 740 км/ч на эшелоне 9400 м.

Скоростное состязание Avanti II с любым другим турбовинтовым самолетом можно сравнить с попыткой догнать Ferrari на малолитражке. Так, например, скорость King Air 350 почти на 150 км/ч ниже, причем этот самолет — самый быстрый среди имеющихся на рынке турбопропов. Более корректным было бы сравнение Avanti II с современными реактивными мшинами начального уровня, но ни один VLJ (реактивный самолет особо легкого класса) не способен догнать Avanti II. Ближе всего по скорости оказывается Eclipse 500, хотя и он отстает от Avanti II

на 40 км/ч. Полет от Лондона до Афин или из Парижа в Москву займет меньше 4 ч. Конечно, Avanti II не настолько быстр, как классические модели Learjet, но существенно превосходит самолеты Citation первого поколения. Большинство современных легких реактивных самолетов (и все средние) летают, разумеется, быстрее, чем Avanti II. Обычно бизнес-джеты среднего класса (взлетный вес в диапазоне от 10 до 20 т) способны пролететь расстояние в 1800 км на 35–40 мин быстрее, чем Avanti II. Однако Avanti II с таким же объемом салона, как у реактивного самолета среднего размера, стоит примерно вдвое меньше последнего (ка-

таложная цена около 7 млн долл.). Поперечное сечение салона Avanti II сравнимо с сечением Citation XLS+, Hawker 750 и Learjet 60. Правда, более длинные салоны реактивных самолетов дают возможность размещения двух-трех дополнительных мест для пассажиров. Надо также признать, что Avanti II — не только самый быстрый среди турбопропов, но и самый дорогой.

Однако главный козырь Avanti II — его топливная эффективность, практически не имеющая аналогов среди используемых в бизнес-авиации самолетов с двумя турбинами и герметичной кабиной. При перелете на 1800 км он потребляет вдвое меньше топлива, чем реактивный самолет средней размерности. Дальность полета без дозаправки — почти 3 тыс. км. Двигатели Pratt & Whitney PT6-66B мощностью 634 кВт позволяют эксплуатировать Avanti II на эшелонах до FL 410 (12500 м), что значительно выше слоев с неблагоприятными погодными явлениями.

Алексей Сеницкий

## Новая система управления воздушным движением

Громоздкая процедура оформления заявок на выполнение полетов давно выступает одним из серьезных тормозов развития авиации общего назначения. Можно наде-

яться, что решить проблему поможет развитие новых технологий.

Правительство Москвы при участии ГБУ «Московские авиационные услуги» (ГБУ

МАУ) вводит в столице новую технологию управления воздушным движением — систему автоматического независимого наблюдения (АЗН). Технология управления полетами с использованием спутниковой связи позволит более эффективно управлять воздушным движением на всех высотах, в том числе от 0 до 300 м, а также в условиях плохой видимости, и даст возможность перейти от заявительной к уведомительной практике полетов авиации общего назначения.

ГБУ МАУ сейчас занимается установкой базовых элементов комплекса «Москва-АЗН». Ядро системы уже развернуто и прошло тестовое летное испытание. В столице на крышах высотных зданий установлены наземные станции комплекса, которые позволяют наблюдать объекты при полетах по трассе на расстоянии более 300 км от Москвы и на местных воздушных линиях на расстоянии не менее 100 км от Москвы. Предполагается, что после тестирования системы в московской воздушной зоне подобная практика управления будет распространяться по всей стране.

Алексей Сеницкий



Комплекс «Москва-АЗН» упростит управление воздушным движением вокруг столицы

Марина Лысцова

VISIT US AT  
VNUKOVO-3 AIRPORT

# ADVANTAGE: FOUND

Your search for the ultimate aircraft will take you many places. But the true innovator is always led back to the **PILATUS PC-12 NG.**

GO WHEN, GO WHERE YOU WANT + STRETCH-WAY-OUT CABIN COMFORT  
SKIP THE AIRLINE LINES + ALWAYS AISLE AND WINDOW  
FUEL-EFFICIENT HYPERMILER + NEARBY, SMALL-AIRSTRIP ABILITY  
+ SWISS ENGINEERED PRECISION



**PILATUS. DESTINATION: FOUND**  
WWW.PILATUS-AIRCRAFT.COM + 41.41.619.6296

**PILATUS**

## От первого лица

«Использование самолета  
для государственных перевозок — это большой  
плюс для имиджа любого производителя»

## Жиль ГОТЬЕ

Вице-президент по  
продажам самолетов  
Falcon в Восточном  
полушарии

*Из-за географических особенностей России на нашем рынке деловой авиации наибольшим спросом традиционно пользуются самолеты большой вместимости и дальности полета, в том числе бизнес-джеты Falcon французской компании Dassault Aviation. В июне этого года вице-президентом компании по продажам Falcon в Восточном полушарии был назначен Жиль Готье, который за свою 20-летнюю карьеру в Dassault Aviation продал более 150 самолетов этой марки. Он рассказал Show Observer о своем видении российского рынка и перспективах продаж самолетов Falcon в нашей стране.*

— Господин Готье, на новой должности вы возглавите продажи в Европе, включая Россию. Как вы оцениваете российский рынок, особенно в сравнении с другими регионами, за которые отвечаете, — с Европой, Ближним Востоком, Индией и Африкой?

— Моя новая должность дает мне возможность ближе познакомиться с российским рынком в самом ближайшем будущем. Я также рассчитываю узнать о нем больше на выставке JetExpo, которая сейчас стала очень полезным мероприятием.

Если взглянуть на результаты наших продаж в России за последние несколько лет и на нынешние планы, то я убежден в очень хороших перспективах, несмотря на то что кризис затронул Россию сильнее, чем Индию или Китай. В Россию было продано значительное количество самолетов Falcon. Российские владельцы и операторы этих самолетов — вот наши лучшие послы. Сегодня этот рынок действительно стал сформировавшимся и профессиональным. Заказчики ощущают преимущества использования Falcon по сравнению с конкурентами. Они думают не только об эксплуатационных характеристиках и комфорте, но и об эффективности. Большим спросом в России также пользуется



Dassault Aviation

надежность. Российским заказчикам очень интересны современные технологии и технологии военных истребителей, которые мы предлагаем, такие как цифровая система управления на Falcon 7X и кабина EASy.

— Вы начинали свою карьеру в Dassault Aviation в качестве директора по продажам в Китае. Пригодится ли этот опыт для работы в России?

— Россия и Китай имеют огромные территории, которые нуждаются в средствах транспорта. Я не уверен, что китайский рынок, на котором я работал 20 лет назад, остался прежним сегодня, но очевидно, что деловая авиация лучше развита в России.

Процесс принятия решений в России быстрее, и в него вовлечено меньше людей. В России рынок очень динамичный, многие предприниматели и успешные компании понимают преимущества деловой авиации. Кроме того, у России и Франции долгая история совместной работы в области авиации.

— Недавно стало известно, что президентский авиаотряд закупает самолеты Falcon 7X для перевозки первых лиц государства. Считаете ли вы, что государственные заказчики будут играть возрастающую роль на рынке России и СНГ в послекризисный период?

— Мы не можем раскрывать какую-либо информацию о своих заказчиках вне зависимости от того, частные ли они, корпоративные или государственные. Конечно, использование самолета для официальных государственных перевозок — это большой плюс для имиджа любого производителя. Более 10% наших самолетов по всему миру эксплуатируются правительственными структурами. Для таких заказчиков основными требованиями являются безопасность и надежность. Falcon 900 и 7X — единственные самолеты, в которых совмещается уникальная надежность и безопасность трехдвигательного летательного аппарата с современной системой цифрового управления, комфортный салон и выдающиеся летные качества.

Благодаря своему передовому дизайну и технологиям самолеты Falcon предоставляют исключительную гибкость; они могут совершать посадку по крутой траектории на короткие полосы в таких популярных для деловой авиации аэропортах, как Лондон-Сити.

Уже не секрет, что история самолетов Falcon в России началась с поставок в 1993 г. первого Falcon 900В государственной компании «Газпромавиа». Этот самолет также стал первым бизнес-джетом большой размерности в России. На сегодня «Газпромавиа» эксплуатирует пять Falcon 900В. Этот факт также имеет важное значение для имиджа бренда Dassault и находит очень позитивный отклик на рынке корпоративных перевозок.

— Считается, что с началом кризиса спрос на рынке России и СНГ сместился от больших джетов в пользу самолетов меньшей вместимости. Согласны ли вы с такими оценками и как эта тенденция может отразиться на стратегии продаж Dassault?

— Мы, напротив, очень оптимистично оцениваем перспективы продаж бизнес-джетов большой вместимости в России и СНГ. Наши самолеты очень конкурентоспособны, когда разговор заходит об эксплуатационных расходах. Если взять Falcon 2000, то это не только самый экономичный самолет в большом классе. Он более экономичен, чем самолеты меньшей размерности, а также обладает меньшим уровнем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. У него также большая остаточная стоимость, чем у любого другого самолета меньшей размерности.

Интервью подготовил Максим Пядушкин

# Деловые интерьеры становятся разнообразнее

Конкуренция на рынке деловой авиации усиливается, и производители авиатехники стараются привлечь заказчиков, предлагая нестандартные варианты внутреннего оформления своих ВС. В октябре, на выставке NBAA в Атланте, корпорация BAЕ Systems представит новую версию VIP-интерьера для салона самолета Avro Business Jet (ABJ), разработанную британской дизайнерской студией Design Q. Это будет уже третий вариант интерьера салона ABJ, сделанный Design Q для BAЕ Systems. Компании заключили договор на пять вариантов дизайна; ранее, на выставке EBACE 2010 в мае этого года, были показаны варианты ABJ Explorer



ABJ Explorer от Design Q

One и Explorer Four. Отличительной особенностью этих самолетов стала так называемая воздушная палуба — выдвигающаяся платформа в задней части фюзеляжа, которая превращается в балкон-террасу.

Также на выставке в Женеве можно было увидеть результат еще одного сотрудничества в области «авиационной моды»: вертолет EC145, дизайн которого компания Eurocopter заказала у студии Mercedes-Benz Advanced. Внутренняя отделка салона вертолета, предназначенного для VIP-клиентов, создана в стиле R-класса автомобилей Mercedes-Benz. Напольное покрытие из дорогих пород дерева на выбор клиента дополняется деревянными панелями на потолке; расположение сидений можно изменять благодаря подвижности за счет направляющих. Стоимость такой комплектации пока не разглашается. Продажи EC145 от Mercedes-Benz начнутся в IV квартале 2011 г.

Ранее совместно с французским домом моды Hermes европейским вертолетостроителем была разработана специальная версия модели EC135, которая была продана компании Falcon Aviation Services за 6 млн долл. Обтянутый тонкой телячьей кожей салон отделен стеклянной перегородкой от места пилота. Таким образом, по задумке дизайнеров, пассажир приобретает свое личное пространство и в то же время в салоне сохраняется естественное освещение. Снаружи вертолет от Hermes украшен фирменным оранжевым узором

марки в виде ленты, переходящей в логотип бренда.

Дизайнеров из автомобилестроения и мира моды привлекают и другие авиапроизводители. К примеру, бразильская Embraer пригласила дизайнеров американского бюро BMW Designworks для создания интерьеров самолетов легкого класса Phenom 100 и Phenom 300. Отделанный кожей и деревом салон в стиле салонов современных автомобилей BMW, пассажирские сиденья и скрытые багажные отсеки созданы по разработанным для этих машин технологиям. До этого BMW разработала салон для самолета Dassault Falcon 7X, который даже получил несколько международных наград.

Давно сотрудничает с авиастроителями и Versace. В 2007 г. итальянский дом моды по заказу швейцарской компании TAG Aircraft Interiors Limited разработал дизайн для лайнера A319CJ. В салоне самолета установили 16 эксклюзивных кресел, разместили бизнес-офис и помещение с ванной комнатой. Цветовая гамма интерьера салона выдержана в черно-белом стиле Versace, с узнаваемым логотипом компании — головой Медузы Горгоны. Стоимость такого лайнера составляет 60 млн долл., и, как говорят, покупатель есть. В 2008 г. в Versace разработали интерьер для самолетов Bombardier



EC145 от Mercedes-Benz

Global Express, Gulfstream 550, Boeing BBJ и вертолета для концерна AgustaWestland.

Новичком на рынке интерьеров от ютюра стала Porsche Design Studio. В мае 2010 г. дизайнерская студия договорилась с компанией Jet Aviation о сотрудничестве в разработке дизайна интерьеров салонов VIP-самолетов.

Екатерина Сорокочая

САМОЛЕТЫ  
И ВЕРТОЛЕТЫ  
ДЛЯ ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ  
В ЛИЗИНГ



Лизинг  
позволяет  
выигрывать!

Санкт-Петербург | (812) 702 1206 | пр. Медиков, д.5, оф.337  
Москва | (495) 797 4781 | Топографской б-р., д.13, оф.377

www.zest-leasing.ru



## Лифт для Boeing 747-8



У заказчиков Boeing 747-8 ВВJ будет возможность попадать в свой самолет на лифте

Бизнес-джеты на основе дальнемагистральных широкофюзеляжных лайнеров позволяют предложить заказчикам совершенно новый уровень комфорта. Американская компания Greenpoint Technologies патентует Aerolift — лифт для новейшей модификации самолета Boeing 747-8 в деловом варианте. Макет этого устройства был впервые продемонстрирован на выставке деловой авиации EBACE в Женеве в мае этого года.

Лифт, в который помещаются четыре человека (или один человек на кресле-каталке с сопровождающим), поднимается с перрона аэропорта до главной палубы самолета, исключая необходимость во внешних трапах или телетрапах. По мнению представителей Greenpoint Technologies, подобная система не только делает посадку на борт более комфортабельной, но и повышает уровень безопасности, поскольку клиента можно доставить на автомобиле прямо к лифту, и ему не придется ни идти через здание аэровокзала к телетрапу, ни подниматься у всех на виду по ступенькам обычного трапа.

Разработка лифта представляла собой нетривиальную техническую задачу, так как для создания лифтовой шахты необходимо вмешательство в силовую конструкцию самолета. Кроме того, потребовался герметизированный люк на фюзеляже.

При всей инновационности системы Aerolift необходимо признать, что подобная идея не является абсолютно новой для авиации. Советский бомбардировщик Ту-22 был оборудован опускающимися вниз креслами с электроподъемниками, так что члены экипажа садились в кресла на аэродроме (правда, все равно требовались стремянки) и поднимались на них в кабину. Разумеется, такие кресла нельзя считать полноценным лифтом, но они вдобавок были оснащены катапультами.

Алексей Синицкий

## ЦАГИ оценил рынок деловой авиации

Численность российского парка бизнес-самолетов к 2023—2025 г. составит почти 600 единиц, а основное направление развития российской деловой авиации будет связано с разработкой двух типов специализированных машин делового класса, считают специалисты научно-исследовательского центра Центрального аэрогидродинамического института (ЦАГИ).

Анализ рынка деловой авиации в России, проведенный специалистами ЦАГИ, показал, что целесообразно разработать два типа специализированных административных самолетов.

Первый должен иметь высокую дозвуковую скорость полета и дальность 3000—3500 км. На него придется 90% всех бизнес-перелетов по территории России. Второй будет отличаться сверхзвуковой скоростью полета, а также уровнем звуко-

вого удара, позволяющим совершать сверхзвуковой полет над сушей. Над подобным проектом сверхзвукового бизнес-лайнера в нашей стране работает ОКБ Сухого.

Согласно результатам проведенного исследования, численность отечественного парка бизнес-самолетов к 2025 г. составит 550—590 машин. Парк легких и сверхлегких самолетов будет насчитывать 245—260 единиц, средних — 205—220, а больших самолетов, включая бизнес-лайнеры (в том числе и разрабатываемые сейчас деловые версии региональных самолетов Ан-148 и Sukhoi Superjet 100), — 100—110 единиц.

Но, по мнению специалистов ЦАГИ, на сегодня развитие деловой авиации в России тормозится вследствие неразвитости наземной инфраструктуры, включая недостаточное количество аэродромов.

Екатерина Сорокочная



Российский парк деловой авиации к 2025 г. может составить почти 600 самолетов

Russian bizav market is expected to include almost 600 aircraft by 2025

## TsAGI urges subsonic, supersonic bizjet designs

There will be nearly 600 business aircraft in Russia by the year 2025, specialists at the TsAGI Central Aerohydrodynamics Institute predict. They also say two niche corporate jets should be developed locally to meet the needs of the Russian bizav market.

TsAGI has analyzed the Russian market for business aircraft and arrived at the conclusion that it would be expedient to design two different types of corporate jets. One of them should have a high sub-

sonic speed and a range of 3,000 to 3500 km. This model could serve up to 90% of all domestic bizav operations. The other, supersonic type is to have a low enough sonic boom to clear it for overland flights. Sukhoi is currently working on one such project.

According to the TsAGI study, the Russian bizav fleet will have reached 550 to 590 aircraft by 2025. Of these, there will be around 245-260 light and very light jets, 205-220 midsize jets, and 100 to

110 larger aircraft, including the business versions of passenger airliners (such as the corporate configurations for the Antonov An-148 and Sukhoi Superjet 100 that are currently under development).

TsAGI warns, however, that further evolution of the Russian business aviation segment has been hindered by underdeveloped ground infrastructure, not least by insufficient numbers of available airports.

Yekaterina Sorokochina



# Страхование малой авиации

Департамент корпоративного бизнеса  
Управление страхования космических  
и авиационных рисков  
Отдел страхования малой авиации  
и местных авиалиний  
127994, Россия, г. Москва, ул. Лесная, 41  
Тел.: (495) 234 36 16  
Факс: (495) 234 36 03  
E-mail: [avia@ingos.ru](mailto:avia@ingos.ru)



ОСАО «Ингосстрах». Лицензия Росстрахнадзора С №0928 77  
\* в соответствии с условиями договора страхования

Реклама

ЕДИНЫЙ ТЕЛЕФОН  
(495) 956 55 55

[www.ingos.ru](http://www.ingos.ru)

**ИНГОССТРАХ**  
*Ingosstrakh*

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.\*

## От первого лица

## «Мы решили подойти к развитию направления бизнес-авиации правильно»

Ричард  
ГУДИНГ

Генеральный директор аэропорта Лондон-Сити

*Аэропорт Лондон-Сити, открывшийся в 80-е гг. прошлого столетия, обслуживает не только регулярные рейсы авиакомпаний в европейские города, но и бизнес-джеты. Генеральный директор Лондон-Сити Ричард Гудинг рассказал в интервью Show Observer о роли деловой авиации в бизнесе аэропорта, а также о том, какие типы ВС может принимать Лондон-Сити.*

— **Господин Гудинг, когда вы решили начать работу с самолетами деловой авиации?**

— Мы начали в 2001 г., как раз в середине прошлого кризиса. Мы основали FBO [Fixed-Based Operations — полнофункциональный комплекс наземного обслуживания с пассажирским терминалом, ангарами и центром ТОиР], сейчас он очень успешен. Деловая авиация занимает примерно 15% в объеме бизнеса аэропорта. То есть если в день посадку совершают примерно 300 ВС, то 40–45 из них — бизнес-джеты. Крупнейший оператор здесь NetJets — на него приходится около половины всей активности в данном сегменте в аэропорту.

— **Почему с бизнес-авиацией вы начали работать только в 2000-х, а не раньше, в 90-х?**

— В 90-х мы также обслуживали некоторые бизнес-джеты, но решили подойти к



развитию этого бизнеса правильно. Некоторые операторы деловой авиации вели с нами переговоры. Они говорили: «Мы хотели бы базироваться у вас в аэропорту». На что мы им отвечали: «Нет, извините, мы пока к этому не готовы». Но в итоге мы стали получать так много запросов, что поняли: для нас это хорошая возможность и мы должны что-то сделать в данном направлении. И в итоге сделали.

— **С какими типами ВС может работать аэропорт?**

— У нас очень короткая ВПП и глиссада с большим углом наклона. В большинстве аэропортов угол наклона глиссады оставляет 3,0–3,5 градуса, здесь это 5,5 градуса. Конструкция большинства самолетов не позволяет им садиться при таком угле снижения. Это примерно как катиться с горы: чем круче горка, тем быстрее вы спускаетесь. Но у нас нельзя быстро спускаться, поскольку внизу короткая полоса. Поэтому нужно найти вариант медленного спуска. Аэропорт может обслуживать Hawker Raytheon, многие ВС Bombardier (кроме самолетов Chal-

lenger и Global Express), Dassault Falcon и Embraer 135 и A318, которые также представлены на рынке частных перевозок. Но к нам не могут летать самолеты Gulfstream.

— **Помимо ближне- и среднемагистральных рейсов, из Лондон-Сити выполняются полеты в Нью-Йорк. На этом маршруте задействованы ВС A318 в компоновке бизнес-класса. Как принималось решение о запуске этого маршрута?**

— На рынке был потенциальный спрос на маршрут Лондон—Нью-Йорк из нашего аэропорта. Также мы знали о том, что технически возможно начать летать в аэропорт на A318. Но нам нужна была авиакомпания, которая смогла бы реализовать эту идею. Рейс в прошлом году открыла British Airways. Салон A318 выполнен полностью в компоновке бизнес-класса, там всего 32 кресла. Это не дешевый перелет — он обходится пассажирам примерно в 5 тыс. фунтов. Его целевая аудитория — представители компаний, которые работают в этом районе Лондона, в особенности в Канари-Уорф. Даже на этот рейс мы оформляем пассажиров за 15 минут.

Важно отметить, что из Великобритании в США на A318 невозможно долететь без дозаправки, поэтому самолет делает остановку в Шэнноне, в Ирландии, но это не просто техническая посадка для дозаправки, это элемент бизнес-плана. Там пассажиры проходят пограничный контроль США и таможеню. Процедура занимает не много времени, поскольку в Шэнноне девять пограничных кабинок, а в самолете могут лететь всего 32 пассажира, да и то при полной загрузке. Обычно это число меньше. Поэтому там нет очереди. В США этот рейс уже считается внутренним, и его клиентам не надо выстаивать длинные очереди в аэропорту им. Джона Кеннеди.

Для открытия рейса было принципиально важным, чтобы его выполнял перевозчик классической модели, давно работающий на рынке. Дело в том, что другие перевозчики уже пытались открывать регулярные рейсы из Лондона, которые выполнялись самолетами с салоном только бизнес-класса. Например, SilverJet, MaxJet начинали летать из Лутона или Стэнстеда. Однако они потерпели фиаско. Причина, по которой их проекты оказались неудачными, — отсутствие у них развитой сети продаж, к тому же их бренды не были широко известны на рынке. Поэтому мы решили, что в нашем случае это должна быть BA, а если бы она отказалась, предложили бы эту идею Lufthansa или Air France.

Интервью подготовила Полина Зверева



Целевая аудитория Лондон-Сити — работники компаний из деловых кварталов города

# Регулярные авиакомпании увеличивают свою долю в деловых перевозках

Деловой перевозчик Lufthansa Private Jet, дочерняя структура немецкой авиакомпании Lufthansa, намерен выйти на рынки США и Азии. Правда, при этом перевозчик не планирует пока значительно расширять собственный флот. К развитию бизнеса в других регионах мира его подталкивают успешные показатели собственного развития в последние годы. Согласно заявлению представителей Lufthansa, объем перевозок подразделения, специализирующегося на предоставлении услуг бизнес-чартеров, в 2009 г. вырос на 20%, а количество совершаемых рейсов достигло десяти полетов в день. Компания выросла на фоне падения объемов деловой авиации в целом и сокращения пассажиров в премиум-классах на регулярных рейсах авиакомпаний.

Пять лет назад, когда Lufthansa Private Jet начинала свой бизнес, предполагалось, что 70% бизнес-чартеров станут фидерными рейсами для регулярных маршрутов материнской авиакомпании: их пассажиры будут долетать до крупнейших европейских хабов Lufthansa, а потом отправляться первым или бизнес-классом дальнемагистральных рейсов. Однако в результате 70% пассажиров выбирают чартеры Lufthansa Private Jet между двумя пунктами (point-to-point) и лишь 30% клиентов пересекаются на регулярные рейсы в Европу. Большинство рейсов между двумя пунктами выполняются по таким направлениям, как Россия, Италия, Франция и Австрия. Lufthansa рассчитывает в ближайшем будущем на рост этого сегмента в России и СНГ, а также на Ближнем Востоке.

Увеличение количества бизнес-чартеров в регионе Ближнего Востока также ожидает и другой регулярный перевозчик — Qatar Airways. На прошедшем в июле авиационном шоу в Фарнборо авиа-



В 2009 г. Lufthansa Private Jet показала рост на фоне сокращения числа пассажиров в премиум-классах на регулярных рейсах авиакомпаний

компания объявила о покупке двух бизнес-джетов Bombardier Global 5000. Год назад авиакомпания, базирующаяся в Катаре, сообщила о создании подразделения, специализирующегося на деловых перевозках. До сих пор в парке компании был один Challenger 300 и два Challenger 605. Глава Qatar Airways Акбар Аль Бакер рассказал, что рынок бизнес-перевозок на Ближнем Востоке в последние 10 лет вырос на 30%, поэтому компания намерена развивать свой бизнес в данном сегменте. Так же как и Lufthansa Private Jet, катарская авиакомпания рассчитывает, что бизнес-джетами воспользуются жители различных регионов Ближнего Востока, которые в Дохе будут пересекаваться на регулярные рейсы Qatar Airways, занимая места в премиум-классах.

Полина Зверева



## МЕЖДУНАРОДНЫЙ АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ «КРЫЛЬЯ РОССИИ»

8-я МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ И ВЫСТАВКА

12-13 ОКТЯБРЯ 2010 ГОДА

МОСКВА, ГОСТИНИЦА «РЕНЕССАНС МОСКВА МОНАРХ ЦЕНТР»



+7(495) 626 5329, EVENTS@ATO.RU  
WWW.EVENTS.ATO.RU

АВИАЦИОННЫЙ ФОРУМ «КРЫЛЬЯ РОССИИ» — ОДНО ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ЕЖЕГОДНЫХ СОБЫТИЙ В ЖИЗНИ АВИАТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ, МЕСТО ВСТРЕЧИ ЛЮДЕЙ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК СТРАНЫ.

Форум «Крылья России» служит площадкой для публичного обсуждения стратегических вопросов развития бизнеса авиационных перевозок и способствует формированию признания отрасли как важной составляющей экономики страны.

### К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

руководители и специалисты авиакомпаний, предприятий авиационной промышленности, представители министерств, федеральных агентств и служб России, финансовых, лизинговых и страховых компаний, СМИ.



## Yekaterinburg gets another helipad

Uralhelicom, an official Robinson dealership in Russia, unveiled a new helipad in Yekaterinburg on 31 August. Yekaterinburg is one of the few cities in Russia in which rotorcraft operations are permitted within the city limits. The new helipad is situated on the grounds of Hotel Ramada. It is the sixth such facility in the city.

Uralhelicom says the Ramada helipad is ideally located just 9 km off Koltsovo International Airport and 12 km away from the center of Yekaterinburg. The company hopes that visitors will be using it as the base station for rotorcraft flights in Sverdlovsk Region and beyond.



EC130 B4 became the first helicopter to land on the new helipad

The first helicopter to use the new facility was an EC130B4, which Uralhelicom was ferrying via Yekaterinburg for a client in one of Russia's eastern regions.

Maxim Pyadushkin

## Eurocopter авторизовал сервисный центр в Тюмени

В мае этого года европейская вертолетостроительная компания Eurocopter провела аудит центра техобслуживания и ремонта вертолетов зарубежного производства компании «ЮТэйр-Инжиниринг» в тюменском аэропорту Плеханово. По итогам проверки «ЮТэйр-Инжиниринг» получила сертификат официального сервисного центра вертолетов Eurocopter, который может обслуживать сразу несколько типов: AS350, AS355N и BO-105.

Все эти модели уже эксплуатируются материнской авиакомпанией UTair. Вертолеты AS355 летают в Москве и Сургуте. Также в Сургуте базируется один BO-105 и два AS350, один из которых сейчас работает в Нефтеюганске, другой в Торкасале. Один BO-105 эксплуатируется в Ханты-Мансийске, в Центре медицины и катастроф, еще один — в Березово.

Сам сервисный центр Eurocopter был образован в Тюмени в декабре 2009 г. и ранее уже получил одобрение российских авиационных властей. Центр будет использовать один из существующих ангаров «ЮТэйр-Инжиниринг», в котором одновременно смогут обслуживаться 4 машины. По словам заместителя директора АТК — начальника центра ТОиР вертолетов зару-



бежного производства UTair Виктора Козленкова, у компании есть линейные станции в Сургуте и Ханты-Мансийске, но большинство периодических форм обслуживания все равно проводится в Тюмени. Он добавил, что компания уже проводила тяжелые инспекции на вертолетах BO-105 и AS355.

В Тюмени очень рассчитывают не только на обслуживание вертолетов UTair, но и на сторонние заказы от российских операторов, которые эксплуатируют более 30 машин семейства Ecureuil и около десятка вертолетов BO-105.

Полина Зверева

# AgustaWestland готовит многофункциональную модель

Летом этого года компания AgustaWestland представила макет своего нового двухдвигательного вертолета AW169. По словам представителей компании, это будет машина в классе взлетного веса 4,5 т с пассажироместимостью 8–10 чел. Но-

вая модель займет пустующую нишу в продуктивном ряде итальянского производителя между 3-тонным Grand New (6–7 пассажиров) и 6-тонным AW139 (15 пассажиров).

Разработчик планирует внедрить на новой модели са-

мые последние инновации вертолетостроения. Вертолет будет оснащаться двигателями Pratt & Whitney Canada PW210 мощностью 1000 л. с. с низким уровнем выхлопа, а аэродинамические лопасти будут способствовать уменьшению уровня шума. В конструкции вертолета будут широко применяться навигационные системы и авионика последнего поколения. У вертолета AW169 будет полностью цифровая кабина, совместимая с очками ночного видения с тремя дисплеями 8 × 10 дюймов. Четырехкоординатная автоматическая система управления полетом позволит осуществлять визуальные полеты и полеты по приборам с двумя или одним пилотом. Большие колеса и высокие стойки шасси позволят использовать AW169 с не-

подготовленных площадок. Хотя в виде макета была показана полицейская модификация вертолета, по словам представителей AgustaWestland, AW169 изначально закладывается как многоцелевая машина. Большая кабина объемом 6,3 м<sup>3</sup>, с ровным полом и широкими (1,6 м) сдвижными дверьми с обеих сторон, сможет адаптироваться для медицинских, поисково-спасательных нужд, перевозок пассажиров и офшорных операций.

Стоимость новой модели пока не называется, поскольку официальные продажи AW169 разработчики планируют начать на выставке HeliExpo в марте 2011 г., а его ввод в эксплуатацию запланирован на 2014–2015 гг.

Максим Пядушкин



AW169 предназначен как для правительственных, так и для коммерческих пользователей

# Спироиды на крыле

Компания Aviation Partners Inc. (API), занимающаяся разработкой и производством законцовок крыла, которые благодаря своим аэродинамическим свойствам позволяют уменьшить сопротивление крыла и снизить расход топлива, приступила к исследованию законцовок новой конструкции, названных спироидными. Смысл действия законцовки заключается в уменьшении вихря, который срывается с края крыла и создает дополнительное сопротивление. Этот вихрь возникает всегда, за исключением предельного случая рассматриваемого в теории аэродинамики крыла бесконечной длины. Можно, впрочем, попробовать избавиться от создающего вихрь края крыла путем сворачивания его в кольцо — в этом и заключается идея спироидных кольцевых законцовок.

В сентябре первый самолет Falcon 50, оборудованный спироидными законцовками крыла, был представлен на выставке AirVenture в Ошкоше (США, шт. Висконсин). Установка новых законцовок проводилась компанией West Star Aviation и заняла два месяца.

Исследование спироидных законцовок финансирует NASA, так что в обозримом будущем их установка на пассажирские са-

молеты не ожидается. Пока Falcon 50 со спироидами не прошел испытания на флаттер, его скорость ограничена 250 узлами, или 0,7М. По словам пилотов-испытателей, они до сих пор не заметили какой-либо разницы в управлении по сравнению с самолетом, оснащенном традиционными законцовками.

Экспериментальные законцовки и дополнительные элементы для усиления конструкции крыла Falcon 50 добавляют к весу пустого самолета 250 кг, однако, по словам разработчиков, в серийном исполнении вес законцовок будет гораздо меньше. Ожидается, что спироидные законцовки будут на 30% более эффективны, чем обычные, что даст общую экономию топлива в 10%, тогда как обычные законцовки могут обеспечить в лучшем случае 5–7%. Кроме того, по предварительным ожиданиям, эффект от спироидных законцовок должен проявляться в более широких диапазонах величин подъемной силы и скорости полета по сравнению с обычными законцовками. Тем не менее, как говорит председатель совета директоров Aviation Partners Джо Кларк, пройдет еще много времени до того момента, когда сертифицированные спироидные за-



Fred George

Спироидная законцовка на левом крыле самолета Falcon 50

концовки появятся на крыле пассажирского самолета.

Сейчас компания Aviation Partners устанавливает законцовки традиционной формы на самолеты Hawker 800, Falcon 2000 и Boeing 737/757/767, а также на BBJ.

Алексей Синицкий



**ФОРУМ  
ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ**  
4-я ЕЖЕГОДНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
**ФЕВРАЛЬ 2011 ГОДА**  
МОСКВА, ГОСТИНИЦА «РЕНЕССАНС»



+7(495) 626 5329, EVENTS@ATO.RU  
WWW.EVENTS.ATO.RU

РЫНОК ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ, ЯВЛЯЯСЬ ИНДИКАТОРОМ СОСТОЯНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ПРЕТЕРПЕЛ СУЩЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ.

Что же он представляет собой сегодня, каковы тенденции и перспективы? Какие бизнес-модели управления парком, разработанные мировыми лидерами отрасли, наиболее эффективны в нынешних условиях и насколько они применимы в российских реалиях? Каковы планы развития наземной инфраструктуры деловой авиации?

Ответы на эти и другие актуальные вопросы прозвучат на четвертой профессиональной конференции «Форум деловой авиации».

#### К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

представители операторов деловой авиации, авиационных властей, аэропортов и хэндлинговых компаний, финансовых, страховых и лизинговых компаний, производителей ВС, ТОиР, поставщиков продуктов и услуг для деловой авиации.



Новости, мнения, репортажи, аналитика ежедневно  
 в специализированном разделе **ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ**  
 на авиационном портале [www.ato.ru](http://www.ato.ru)



## At First Hand

«Corporate jets can help  
Russia's economy to grow»

# Francois Chazelle

Vice President  
Airbus Executive  
& Private Aviation



*Corporate jets, derived from the commercial airliners are the important segment of the business aviation market. In Russia this segment is traditionally taken by the VIP versions of Tupolev Tu-134 and Yakovlev Yak-40 and Yak-42 regional aircraft, but now the Russian clients start to look at the foreign aircraft of this class. In his interview to Show Observer Francois Chazelle, Vice President of Airbus Executive & Private Aviation told about the global perspective for Airbus Corporate Jets (ACJ) family as well as about the company's achievements on the Russian market.*

— **In what regions ACJ sales are better now? Has the volume of the different regional markets changed during the crisis?**

— Our biggest sales have been in Europe and the Middle East, but our market is worldwide, and total sales of the modern Airbus Corporate Jet family now stand at more than 160 aircraft. The last two years have been difficult for sales for all aircraft manufacturers, but deliveries of top-of-the-line Airbus corporate jets have been at record levels.

We expect Europe and the Middle East to continue to be strong markets for our aircraft, with Asia is also emerging as a strong market.

— **What perspectives do you see in the Russian market for ACJ as compared to other large developing markets, such as Chinese and Indian?**

— Studies show that corporate jets help big companies to grow, by empowering their employees to be more productive. This is especially true in a large country such as Russia, where the distances between a company's operations may be large, and in today's increasingly global business world.

And when many big companies grow, they make a greater contribution to a country's economy. So it is no exaggeration to say that corporate jets — especially our top-of-the-line ones — can help Russia's economy to grow.

The Indian and Chinese markets are also important and, with China overtaking Japan to become the world's second largest economy, it is an especially fast growing one where corporate jets are playing an ever greater role.

— **Do you already have any customers for ACJ in Russia and the CIS?**

— We have many Airbus Corporate Jet sales to customers in Russia and the CIS, but cannot name them or be more precise because we naturally respect their wish to remain undisclosed.

The A318 Elite, Airbus Corporate Jetliner (ACJ) and A320 Prestige have the range to fly non-stop between any cities in Europe. In addition, because the cabins of these Airbus Corporate Jets are almost twice as wide as those of traditional business jets, they offer customers a lot more comfort, space and unprecedented freedom of movement. And all of this comes in aircraft of a similar length and wingspan, so you really do get a lot more value for your money.

— **Due to the last financial crisis, the customers' demand has reportedly moved to the smaller aircraft. Do you also see this trend?**

— Airbus Corporate Jets are the new top-end of the market, and this has been much less affected by recent world uncertainties than the market for smaller business jets, which have suffered more. So demand for our aircraft remains good, and we expect this to continue to be so in future.

This is echoed by the VVIP charter market, where demand for larger aircraft, such as the

Airbus A318 Elite and ACJ has continued at reasonably good levels, despite all the uncertainties of recent years.

— **What are the production rates for the ACJ now? Do you plan to increase the production rate as the market recovers?**

— We delivered a total of 14 Airbus Corporate Jets in 2009, including 12 A318 Elites, Airbus ACJs and A320 Prestiges, plus two VIP widebodies, which was a new record for us. And this year we expect to deliver slightly more to set another record.

Our main business is airliner manufacture, and we already plan to increase production of our A320 Family, from which the A318 Elite, Airbus ACJ and A320 Prestige are derived, to a rate of 40 aircraft a month.

As more and more customers become aware of the benefits of Airbus Corporate Jets, we expect there to be more and more demand for them. So we will continue to monitor the market closely and increase Airbus Corporate Jet production when it is merited.

— **Will you announce any more deals this year? How many ACJs will you sell all together by the end of the year? What are your expectations about 2011?**

— We have already won several new orders for Airbus Corporate Jets this year, and see renewed interest in them from customers in the region, including Russia.

We know that we have a good product, with more comfort and space than any other business jet, as well as the world's most modern aircraft family, and we believe that we are well placed to grow our business further in Russia and the CIS.

**The interview is prepared by Alexey Sinitsky**

# Bombardier озвучил прогноз на 20 лет

С 2010 по 2029 г. будет произведено около 26 тыс. самолетов бизнес-класса — такой прогноз летом этого года озвучил канадский производитель Bombardier. Это первый прогноз компании на 20 лет, ранее компания оценивала рынок деловых ВС лишь на 10 лет. На конец 2009 г. общий парк бизнес-джетов в мире насчитывал примерно 14200 самолетов. Предположительно, среднегодовой темп роста составит 3,6%. Таким образом, к 2029 г. общее количество воздушных судов деловой авиации достигнет 29000 самолетов.

По расчетам аналитиков Bombardier, рынок деловой авиации России и стран СНГ займет четвертое место по поставкам новых самолетов. За счет экономического

роста России, основанного на высоких ценах на природные ресурсы, парк деловой авиации в этом регионе с 2004 по 2009 г. утроился и составил 315 бизнес-джетов. Несмотря на то что экономический рост в регионе прервался в результате падения цен на нефть в 2008 г., Bombardier ожидает дальнейшего роста бизнес-авиации. С 2010 по 2019 г. сюда будет поставлено еще 650 самолетов, что увеличит парк деловой авиации до 925 машин.

Основным рынком поставок бизнес-джетов в ближайшие десять лет (до 2019 г.) станет Северная Америка, где будет востребовано 4,4 тыс. новых самолетов деловой авиации. Парк бизнес-джетов увеличится за этот период с 9635 до 11300 единиц. Поч-

ти в два раза меньше будет поставлено бизнес-джетов в европейские страны — всего 2500. Сейчас парк деловых ВС насчитывает 1780 единиц, к 2019 г. он вырастет до 3700 самолетов.

Ожидается, что наиболее быстрое развитие получит категория больших бизнес-джетов благодаря росту международного спроса. В отличие от покупателей в США, которые, как правило, начинают свой путь в бизнес-авиации с покупки легких самолетов, а затем переходят к более дорогим моделям, клиенты из других стран обычно покупают свой первый самолет именно большой категории. Согласно прогнозу, в ближайшие 10 лет будет продано 2200 больших самолетов на общую сумму 104 млрд долл.

Категорию легких бизнес-джетов ожидает наиболее длительный период восстановления, поскольку значительная их часть (16,6% от общего парка) была выставлена на продажу еще в I квартале 2010 г. Как ожидается, в течение ближайших 10 лет в этой категории будет продано 5000 самолетов общей стоимостью 58 млрд долл. В сегменте средних бизнес-джетов предположительно в ближайшие 10 лет будет продано 3300 самолетов общей стоимостью 92 млрд долл.

**Екатерина Сорокова**

Регион	Кол-во бизнес-джетов в регионе			Поставки к 2019 г.
	2019 г.	2010 г.	Среднегодовой темп роста, %	
Северная Америка	11300	9635	2	4400
Европа	3700	1780	8	2500
Латинская Америка	1925	1350	4	775
Россия и СНГ	925	315	11	650
Китай	700	110	20	600
Азия и Океания	780	320	9	500
Ближний Восток	730	335	8	450
Индия	440	125	13	325
Африка	500	230	8	300

## FBO Riga расширяет деятельность

14 сентября в Риге на базе комплекса наземного обслуживания самолетов бизнес-авиации FBO Riga открылась станция линейного обслуживания Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS), которая будет работать с бизнес-джетами производства канадской компании Bombardier, — в частности, с Learjet 40, 45, 60, Challenger 601, 604, 605, Global 5000 XRS, Global Express. Пока в этом списке нет Challenger 850, однако этот тип планируется добавить в ближайшем будущем. Первый контракт на обслуживание самолета Global Express подписан с компанией International Jet Management, базирующейся в Риге. Станция линейного обслуживания LBAS сертифицирована по стандартам Part 145 EASA. LBAS обеспечит новую станцию персоналом, инструментами и материалами. FBO Riga предоставит ангар, кото-

рый расположен рядом с комплексом наземного обслуживания самолетов бизнес-авиации в аэропорту Риги.

Совместное предприятие Lufthansa Technik и Bombardier — LBAS — было создано в 1997 г.; компания базируется в берлинском аэропорту Шене-

фельд. FBO Riga открылся в апреле 2010 г.; комплекс создан совместно компаниями FCG (Flight Consulting Group), Baltic Business Aviation Center и Triangel. Общая площадь комплекса составляет 3700 м<sup>2</sup> и включает двухэтажное здание и примыкающий к нему мно-

гофункциональный отопляемый ангар для хранения и технического обслуживания самолетов. Он рассчитан на одноомментное размещение до восьми разноклассовых бизнес-джетов (Learjet, Hawker, Falcon, Challenger, Global, Gulfstream), а также способен принять бизнес-лайнеры типа Boeing Business Jet и Airbus Corporate Jet.

FBO Riga и LBAS рассчитывают на клиентов из России, СНГ и Восточной Европы. Поскольку географическое положение позволяет относительно быстро добраться до станции линейного обслуживания. Исполнительный директор LBAS Андреас Каден также отмечает, что доставка запчастей не займет много времени, так как Латвия — член Евросоюза и при ввозе компонентов никакого таможенного оформления не требуется.

**Полина Зверева**



Новая станция LBAS в Риге даст российским владельцам больше возможностей для обслуживания самолетов Bombardier



# G250

ОТ СПИСКА ПОЖЕЛАНИЙ  
ДО ПЕРЕЧНЯ СВЕРШЕНИЙ

Первое, что обращает на себя внимание, – это превосходные технические характеристики, которые всегда можно ожидать от самолетов семейства Gulfstream. Среди самолетов суперсреднего класса G250 обладает наибольшей дальностью полета (6300 км\*), при наивысшей скорости 0,80 Мах, и самым просторным и комфортабельным салоном. Модель G250 оснащена наиболее совершенной кабиной экипажа PlaneView250™.

Вот он, G250 – совершенно новое воплощение модельного ряда Gulfstream.



За дополнительной информацией обращайтесь к региональному вице-президенту компании Gulfstream в Европе Вольфгангу Шнайдеру по телефону: +49 172 811 1458; адрес электронной почты: [wolfgang.schneider@gulfstream.com](mailto:wolfgang.schneider@gulfstream.com), или к официальным представителям компании Gulfstream Надежде Клеповой: +7 495 760 00 38, [nadezhda@loyds.ru](mailto:nadezhda@loyds.ru), и Илье Гольдбергу: +7 903 796 13 37, [ilya.goldberg@loyds.ru](mailto:ilya.goldberg@loyds.ru).

\* Теоретическая дальность полета рассчитывается в соответствии с NBAA IFR при 0,8 Мах с четырьмя пассажирами на борту. Фактическая дальность полета зависит от маршрута полета, проложенного службой УВД, эксплуатационной скорости, погодных условий, вариантов оборудования и других факторов.

**Gulfstream®**  
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

[www.gulfstreamrussia.com](http://www.gulfstreamrussia.com)