

# ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ



ЧЕТВЕРГ,  
16 СЕНТЯБРЯ

## Cessna для региональных линий ..... 4

Авиакомпания «АэроГео» покупает Grand Caravan

## Российская версия EC135 ..... 5

«Газпромavia» получила первые EC135 с российской авионикой

## Кубинка вместо Внуково ..... 7

В Кубинке создадут аэропорт для деловой авиации

## AW139 ждет российский сертификат ..... 8

Первый вертолет этой модели будет поставлен в Россию в ноябре

## Socata получит сертификат ..... 21

Начинается сертификация самолета TBM 850 в России

## Diamond в России ..... 21

У сверхлегкого D-Jet есть российские заказы

## P180 Avanti приходит в Россию

Итальянский производитель самолетов деловой авиации Piaggio Aero объявил о своем выходе на российский рынок. Компания подписала соглашение с «Авиачартером», который станет дилером самолетов P180 Avanti II в России. «Авиачартер» также выступает первым заказчиком этих машин: компания подписала соглашение о намерениях о приобретении двух ВС данного типа. Это соглашение будет переведено в твердый контракт, как только самолет получит российский сертификат типа.

По словам директора по международным продажам P180 Avanti Фабио Шакка, переговоры с АР МАК о сертификации самолета начнутся уже в этом месяце, в дальнейшем делегация представителей российской авиационной администрации посетит производство самолета в Генуе. Шакка рассчитывает, что сертификация ВС будет завершена к концу года. Поставки самолетов планируется начать в апреле-мае 2011 г.

Piaggio Avanti давно проявляет интерес к российскому рынку; два года назад производитель уже участвовал в выставке JetExpo. В свою очередь «Авиачартер» также не первый год интересуется самолетом P180 Avanti II. Представители компании считают, что это нишевая машина. «Это турбовинтовой самолет, которой может летать со скоростью, близкой к скорости реактивных ВС аналогичной размерности. При этом его стоимость ниже, а расход топли-

Фабио Шакка рассчитывает сертифицировать P180 Avanti II в России до конца этого года



Фотобюро/Transport-photo.com

ва меньше», — говорит гендиректор «Авиачартера» Михаил Шаманов. К тому же P180 Avanti II может садиться и взлетать с ВПП длиной до 1000 м, что позволяет ему работать в небольших аэропортах.

Пока представители Piaggio Aero не комментируют возможное количество заказов, которое они могут получить на российском рынке, однако говорят, то уже идут переговоры с потенциальными покупателями. Производитель также отмечает, что ему интересны рынки соседних республик — Казахстана и Украины; на них Piaggio Aero намерен выйти с помощью местных дилеров.

Полина Зверева

## Gazpromavia gets EC135s

On September 13, Eurocopter Vostok delivered to Gazpromavia Aviation, a subsidiary of Russia's gas monopoly Gazprom, the first four of the eight EC135 light twin helicopters ordered in late 2009. These are the first aircraft by the European manufacturer to be fitted with Russian avionics.

“Introduction of EC135 into our fleet is a milestone event for the company, and a Russian content helped to perfectly customize this reliable and efficient helicopter to our operational needs,” Gazpromavia General Director Andrey Ovcharenko told during the handover ceremony at Eurocopter's production facility in Donauwoerth, Germany.

The Russian systems were supplied by St. Petersburg-based spe-

cialist Transas Aviation. They are the TTA-12N ground proximity warning system (GPWS), TTS GPS/Glonass receiver and TDS-12 multifunction display. The three devices work in concert, with the GPWS using navigation data from the Glonass receiver and the MFD representing data fed from both. The Russian avionics are certified by both European and Russian aviation authorities for use on the EC135; so now helicopters equipped in this manner are available to any customers in Russia and the CIS.

A source in Eurocopter Vostok told Show Observer that the Gazpromavia helicopters are configured to transport six passengers. The operator plans to use them in

Perm and Ukhta for personnel transportation and gas pipeline inspections. The EC35s will replace Gazpromavia's Mil Mi-2 light helicopters, and will also perform some of the missions previously assigned to the heavy Mi-8s.

“These helicopters will be flown in tough weather conditions all over Russia, and we really look forward to the first operational results,” says Eurocopter Vostok CEO Laurence Rigolini. The Gazpromavia contract is the single largest Russian order for the European manufacturer. There are currently over 70 Eurocopter helicopters of different types operated in this country, and over 50 more across the CIS.

Maxim Pyadushkin



Show Observer можно найти на сайте [www.ato.ru](http://www.ato.ru)



INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™



POWERFUL. UNIQUE. PURE BREITLING  
The Navitimer





## 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.

# 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

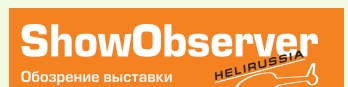
Тираж 5000 экз.

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»:



## Пятилетний юбилей

Вчера международная выставка деловой авиации JetExpo отпраздновала первый юбилей. За пять лет своего существования JetExpo стала самым представительным профессиональным форумом российского сообщества деловой авиации. «Это уникальное отраслевое событие, которое по традиции рассматривается как индикатор состояния отрасли бизнес-авиаперевозок в России», — отметил генеральный директор Jet Media Алексей Королев, выступая на церемонии открытия выставки. Как и весь воздушный транспорт, деловая авиация испытала финансовый кризис, но в этом году выставка показывает, что отрасль начала восстанавливаться. «2009 год



Марина Писарева

был самым сложным, тогда количество участников сократилось на 40% по сравнению с 2008 годом», — сказал Кошелев. В этом году в выставке принимают участие около 100 компаний из 17 стран, а те, кто не смог участвовать, уже оставляют заявки на участие в JetExpo 2011. Региональный вице-

президент Bombardier Business Aircraft по России, СНГ и странам Центральной и Восточной Европы Кристоф Дегумма (на фото слева) выразил надежду, что бизнес-авиация будет активно восстанавливаться и быстро развиваться в России после кризиса.

Екатерина Сорокова

## Cessna для региональных линий

Сегодня на выставке JetExpo 2010 американский производитель самолетов авиации общего назначения Cessna Aircraft совместно со своим официальным представителем в России — компанией Jet Transfer и авиакомпания «АэроГео», базирующаяся в Красноярске, подписали контракт на поставку одного турбовинтового самолета Cessna Grand Caravan. Кроме того, российский перевозчик разместил опцион еще на два таких самолета. Согласно условиям

сделки, самолет будет передан заказчику уже в октябре 2010 г. Тогда же начнется обучение летно-технического персонала «АэроГео» для Grand Caravan. Авиакомпания планирует эксплуатировать новое ВС на региональных авиалиниях уже в ноябре 2010 г. Сейчас компания осуществляет перевозки по региональным и туристическим маршрутам на вертолетах R44, Ми-2, Ми-8 и самолетах Ан-2.

Екатерина Сорокова

## Bell 429 сертифицируют в 2011 г.

Новый легкий двухдвигательный вертолет Bell 429 получит российский сертификат типа в марте 2011 г., объявил в первый день работы JetExpo 2010 Сергей Филатов, директор по продажам компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopters в России. «Сразу после этого будет осуществлена и первая поставка машины этого типа в нашу страну», — пообещал он.

Bell 429 является первым вертолетом в своем классе, разработанным уже в этом веке. Его первый полет состоялся в 2007 г., а сертификаты по стандартам FAA и EASA были получены в прошлом году. Сейчас Bell Helicopters поставил заказчикам уже 10 машин этой модели, а в 2011 г. объем производства возрастет до 40–50 единиц. Вертолет имеет полезную загрузку 1300 кг и может перевозить в зависимости от комплектации от 4 до 6 пассажиров. Для обслуживания

нового типа будет расширен сертификат уже существующего технического центра Bell в Казани. Пока же, по словам Филатова, наиболее популярной моделью Bell в нашей стране является однодвигательный Bell 407. Сейчас в России эксплуатируются — в основном частными заказчиками — около 15 машин этого типа.

Максим Пядушкин



Первый Bell 429 долетит до России в следующем году



# «Газпромavia» получила русифицированные EC135

13 сентября компания «Еврокоптер Восток» передала авиакомпании «Газпромavia», дочернему подразделению «Газпрома», первые четыре вертолета EC135 в рамках контракта, заключенного в конце 2009 г. на восемь машин этого типа. Машины стали первыми вертолетами европейского производителя, на которых установлена российская авионика.

«Для «Газпромavia» расширение парка вертолетами EC135 является ключевым событием, а российское оборудование позволило адаптировать этот надежный и эффективный вертолет для нашей операционной деятельности», — заявил на церемонии передачи первых вертолетов на заводе Eurocopter в немецком Донауверте генеральный директор «Газпромavia» Андрей Овчаренко.

На вертолетах установлены система раннего предупреждения приближения к земле (СРППЗ) ТТА-12Н, спутниковый приемник GPS/ ГЛОНАСС TTS и многофункциональный 12-дюймовый индикатор TDS-12 разработки Санкт-Петербургской компании «Транзас Авиация».

Установка первых двух систем обусловлена российскими требованиями к эксплуатации авиатехники, согласно которым летающие в нашей стране ВС должны быть оборудованы приемниками ГЛОНАСС и системами СРППЗ. А отечественный многофункциональный индикатор, по словам представителей «Транзас Авиация», оказался легче и компактнее по сравнению с зарубежными аналогами, что позволило впервые установить индикатор такого размера на вертолете подобного класса.

Эти три устройства работают вместе: система СРППЗ использует навигационные данные ГЛОНАСС, а информация с обоих устройств выводится на многофункциональный индикатор. Все поставленные на EC135 российские компоненты выпускаются серийно и используются на вертолетах Ми-8/Ми-17 и Ка-226. Кроме их незначительной адаптации под EC135 «Транзас Авиация» пришлось лишь выпустить для этих устройств документацию на английском языке.

Российские подсистемы были сертифицированы для использования на EC135 как европейскими, так и российскими авиационными властями, так что теперь вертолеты в этой комплектации доступны любым заказчикам из России и стран СНГ.

Как рассказал Show Observer представитель «Еврокоптер Восток», российской авиакомпании были поставлены вертолеты в пассажирском варианте, рассчитанном на перевозку шести пассажиров. Они будут



«Еврокоптер Восток»

В парке «Газпромavia» новые EC135 заменят вертолеты Ми-2

эксплуатироваться «Газпромavia» в Перми и Ухте и использоваться как для транспортных перевозок, так и для мониторинга газопроводов. Европейские машины заменят в парке «Газпромavia» легкие вертолеты Ми-2, а также возьмут на себя часть работ, выполнявшихся ранее на более тяжелых машинах семейства Ми-8.

«Вертолеты будут эксплуатироваться в тяжелых погодных условиях на всей территории России, поэтому мы с нетерпением ожидаем первых результатов эксплуатации и верим, что этот совместный проект позволит нам усилить присутствие на российском рынке», — сказала Лоранс Ригolini, генеральный директор «Еврокоптер Восток». Контракт с «Газпромavia» стал для ев-

ропейского вертолетостроителя самым большим разовым заказом на российском рынке. В настоящее время в России эксплуатируется более 70 вертолетов Eurocopter, а в странах СНГ — более 50.

По словам Овчаренко, «Газпромavia» продолжит сотрудничество с Eurocopter по подготовке своих пилотов и техническому обслуживанию новых вертолетов. Обслуживать EC135 «Газпромavia» будет в техническом центре Eurocopter, в ее базовом аэропорту Остафьево. В 2006 г. этот центр был сертифицирован для обслуживания легких вертолетов EC120, которые уже есть в парке авиакомпании. Теперь его сертификат будет расширен и под новый тип.

Максим Пядушкин

**САМОЛЕТЫ  
И ВЕРТОЛЕТЫ  
ДЛЯ ДЕЛОВОЙ  
АВИАЦИИ  
В ЛИЗИНГ**

Санкт-Петербург | (812) 702 1206 | пр. Медиков, д.5, оф.317  
Москва | (495) 797 4781 | Троицкий б-р., д.13, оф.317

**www.zest-leasing.ru**

Лизинг позволяет выигрывать!

## At First Hand

## «Pilatus is definitely planning for a co-operation with a Russian company in Russia»

## Daniel Kunz

Pilatus Director of Sales and Marketing for PC-12

*The Russian customers traditionally prefer large size business jets. However a worldwide success of the Swiss manufacturer Pilatus shows that a turboprop aircraft can fulfill many tasks of business aviation. Daniel Kunz, Pilatus Director of sales for its main product – 9 seat PC-12 aircraft, tells Show Observer about the company's plans with regards to the Russian market.*

— The recent crisis has reportedly shifted the demand on the Russian business aviation market from traditionally preferred large size jets to smaller aircraft including turboprops. Can you confirm this trend and what are Pilatus' sales results in Russia for 2009-2010? How many Pilatus aircraft already operates here?

— From our point of view we couldn't observe a big shift in demand from large size jets to turboprops in Russia. We noticed that the economic conditions in Russia since late in 2008 are very challenging. Therefore people and companies are considering their options very carefully before making the decision to invest in an airplane. On top of that we lost Air Alpha Aircraft Sales A/S, our Pilatus Center (a design



nation of exclusive distributor & service center – Ed.) for Russia due to bankruptcy. So unfortunately there was no sale of a PC-12 NG to Russian customers in 2009. The fleet of PC-12 aircraft currently being based in Russia amounts to around 10 aircraft.

— Russian Dexter air taxi operator relied on the PC-12 aircraft so far. Do you conduct any negotiations with Dexter to expand its fleet of the PC-12? In what other areas Pilatus turboprops could have advantage over business jets of the same size in Russia?

— We are continuously in contact with Dexter and are supporting their operation. I ask for your understanding that we cannot disclose any details of the communication between Pilatus and our customers.

The biggest advantage of the PC-12 NG is its outstanding versatility. It needs less take-off

and landing distance than a jet and can even operate from unimproved surfaces like grass and gravel. This means that the aircraft can take-off and land closer to where its passengers need to be. Additionally the direct operating costs of a turboprop are remarkably lower than the one of a jet.

— After you lost Air Alpha, do you plan to authorize another dealer for the Russian market? What requirements should a Russian company meet to become Pilatus dealer?

— The Pilatus sales and support strategy is based on the co-operation with local partners that know the local market, regulations and culture. Based on this strategy we are constantly assessing potential partners wherever we don't already have local coverage. Thus Pilatus is definitely planning for a co-operation with a Russian company in Russia in the hopefully not too distant future.

The requirements are the same for all our Pilatus Centers all over the world: They're not only dealers but they're responsible for the support of the fleet in operation as well. Even though they're always independent companies we want them to think and act as if they would be Pilatus themselves.

— Taking into account the growing number of its aircraft operating here, does Pilatus plan to establish service centers in Russia?

— It will definitely be one of the key tasks of any new Pilatus Center to establish a service center in Russia. We will use our best efforts to have a service center in Russia as soon as possible but at this moment in time I cannot give you a firm indication about where it will be and when it will become fully operational.

The interview is prepared by  
Maxim Pyadushkin

## Создана опытная секция фюзеляжа Learjet 85



Канадский производитель Bombardier в июле объявил о завершении создания опытной секции фюзеляжа самолета Learjet 85, предназначенной для проведения сертификационных испытаний. Секцию, полностью выполненную из композиционных материалов, создавала команда в Монреале (там же находится головной офис Bombardier) при помощи подразделения компании в Мексике. Данная секция фюзеляжа необходима для утверждения концепции конструкции, производственных процессов и качества. Выпуск самолета планируется начать в конце этого года, основная

производственная линия расположена в мексиканском городе Керетаро.

О программе создания Learjet 85 было объявлено в октябре 2007 г.; бизнес-джет должен занять нишу в размерности между классами midsize и super-midsize. Это будет первый самолет Bombardier, полностью выполненный из композиционных материалов. По словам представителей компании, программа Learjet 85 сейчас выполняется в соответствии с составленным расписанием, эксплуатация самолета должна начаться в 2013 г.

Полина Зверева



# Кубинка вместо Внуково

У подмосковного аэропорта Кубинка есть шанс существенно расширить свое влияние на московском рынке деловой авиации. Все зависит от того, успеет ли аэропорт создать соответствующую инфраструктуру до начала ремонта взлетно-посадочной полосы во Внуково.

В августе компания «Нафта Москва», контролирующая ЗАО «Аэропорт Кубинка», приобрела у Министерства обороны земельный участок, расположенный на территории военного аэродрома Кубинка в Одинцовском районе. «Нафта Москва» рассчитывает создать на базе военного аэродрома аэропорт для деловой авиации. Поскольку приватизация ВПП и аэродромного комплекса в России законодательно запрещена, эта часть аэропорта останется в собственности государства. Но «Нафта Москва», контролируемая бизнесменом Сулейманом Керимовым, получившие земли, прилегающие к ВПП, что позволит создать необходимую инфраструктуру для обслуживания самолетов деловой авиации. «Нафта Москва» готова инвестировать в этот проект 35 млн долл. Помимо строительства терминала, ангаров для хранения ВС, закупки аэропортового оборудования, владельцу аэропорта также придется проложить 2 км дороги до Минского шоссе. Не ясно, что успеют сделать в Кубинке до начала ремонта ВПП во Внуково, но очевидно, что в это время операторы деловой авиации будут искать любую возможность для перебазирования своих ВС.

Информация о том, что Внуково может быть закрыт в 2011 г. из-за плановой реконструкции ВПП-1, появилась в начале сентября. В этом аэропорту две взлетно-посадочные полосы, однако они не идут параллельно, а пересекаются. Соответственно, во время ремонта крестовины аэропорт не сможет принимать большую часть типов ВС. Пока правительство Москвы (контролирует аэропорт), а также топ-менеджмент Внуково не называ-



В скором времени военную технику в Кубинке могут потеснить самолеты деловой авиации

ют конкретные сроки ремонта и не комментируют возможность закрытия аэропорта. Руководитель департамента транспорта и связи правительства Москвы Василий Кичеджи лишь заявил, что решение о реконструкции и закрытии аэропорта будет принято правительством Москвы и в дальнейшем согласовано с Минтрансом и Росавиацией. Пока на рынке возникают предположения, что работа Внуково может быть частично приостановлена на два месяца.

Внуково сейчас является самым популярным аэропортом среди эксплуатантов деловой авиации. На его статус повлияли как близкое расположение к Москве, так и созданная в последние несколько лет инфраструктура для обслуживания самолетов и пассажиров деловой авиации. Соответственно, на время закрытия аэропорта им придется искать другие площадки. Это даст шанс получить дополнительных клиентов Шереметьево и Домодедово. Правда, рост эксплуатантов деловой авиации в этих аэропортах может помешать развитию коммерческих рейсов, поскольку в пиковые дни эти самолеты будут конкурировать за слоты с регулярными и чартерными рейсами авиакомпаний. По некоторым данным, подобная ситуация уже сложилась во Внуково. Исполнительный директор авиакомпании «Кубань» Александр Стогнушенко направил письмо в адрес руководителя Росави-

ации Александра Нерадько, где отметил, что в конце августа рейсы перевозчика неоднократно задерживались по вине аэропорта Внуково. Представители «Кубани» не называют причин, по которым случились задержки, однако на рынке уже бытует мнение, что это произошло из-за значительного количества вылетов и прилетов самолетов деловой авиации.

Очевидно, что в такой ситуации Внуково даже после ремонта полосы придется выбирать между бизнес-джетами и коммерческими рейсами. Если выбор будет сделан в пользу вторых (а во Внуково сейчас строят новый терминал, которому потребуются пассажиры), то деловая авиация там вряд ли сможет успешно развиваться.

Полина Зверева

**Бизнес-авиация  
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.

+7 495 745 8375  
sferajet@sferajet.ru,  
www.sferajet.ru

Организация VIP-чартеров  
Менеджмент бизнес - джетов  
Приобретение и продажа бизнес - джетов  
VIP-услуги

# AW139 ждет российский сертификат

Компания AgustaWestland объявила об окончании работ по сертификации в России среднего двухдвигательного вертолета AW139, который по замыслу итальянского вертолетостроителя должен стать «бестселлером» на российском рынке. Выдача российского сертификата типа на эту модель ожидается в самом ближайшем будущем. Сейчас в России уже сертифицированы легкие модели AgustaWestland: однодвигательный AW119Ke и двухдвигательные AW109 и Grand.

Компания связывает особые надежды на российском рынке с AW139, поскольку именно эта модель будет собираться в нашей стране на совместном предприятии HeliVert, образованном итальянским производителем и российским холдингом «Вертолеты России». Совместные инвестиции в этот проект составляют примерно 40 млн евро. Строительство сборочного производства началось в июне 2010 г. в подмосковном Томилино. В 2011 г. планируется выпустить пять вертолетов, к 2015 г. партнеры намерены увеличить объем производства до 20 машин в год. СП рассчитано на



AW139 рассчитывает стать своим в России

реализацию вертолетов в России и странах СНГ, а также в других странах через международную сеть AgustaWestland. По словам представителей итало-российского предприятия, на момент закладки завода предварительное число заказов на AW139 составляло около 10 единиц. Первый AW139 — правда, еще не российской сборки — по-

явится в России уже ноябре этого года; его получит подмосковный оператор HeliClub.

В целях продвижения AW139 весной 2010 г. AgustaWestland провела четырехдневный демонстрационный тур этой модели по России. После показа машины в Москве, на вертолетной выставке HeliRussia 2010, AW139 полетел в Казань и Уфу. Оттуда он направился в Тюмень и Сургут, где проводились его углубленные презентации для крупнейшего российского вертолетного оператора — компании UTair.

В России AgustaWestland продвигает 15-местный AW139 с максимальной дальностью полета 900 км как вертолет для VIP-перевозок и офшорных операций. Повышению спроса на эту модель в нашей стране может способствовать и установка на нее новой противообледенительной системы FIPS, что позволяет эксплуатировать вертолет в любых погодных условиях. Сейчас по всему миру летает уже почти 300 AW139, а у производителя есть контракты еще на 480 машин этой марки от 130 заказчиков из 50 стран.

**Владимир Долотов, Максим Пядушкин**

## Вторичный рынок деловых ВС дешевет

Продажи подержанных деловых самолетов и вертолетов за первые семь месяцев 2010 г. увеличились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а вот цены на них упали, говорится в специальном анализе вторичного рынка воздушных судов VIP-класса, подготовленном компанией JetNet.

Наибольшее оживление показал сегмент реактивных деловых самолетов. За первые семь месяцев 2010 г. рост продаж составил 33,8% по сравнению с январем—июлем 2009 г. В этом году на вторичном рынке было продано 1038 бизнес-джетов. Предложение на рынке сократилось: в июле на продажу было выставлено 2616 самолетов этого класса, что почти на 12% меньше, чем год назад. При этом время,

которое бизнес-джет находится в процессе продажи, увеличилось на 77 дней. Если в январе—июле 2009 г. самолет можно было продать в среднем за 265 дней, то в январе—июле 2010 г. уже за 342 дня. Средняя цена на бизнес-джеты упала на 12,5%, до 5,224 млн долл., тогда как годом ранее этот показатель был на уровне 5,968 млн долл.

Средняя стоимость турбовинтовых деловых самолетов сократилась на 10,5%. Если в январе—июле 2009 г. самолет такого класса можно было приобрести за 1,274 млн долл., то в этом году — за 1,140 млн долл. Количество сделок купли-продажи турбовинтовых бизнес-джетов увеличилось не так значительно, как в реактивном классе, всего на 5,5% — до 632 самолетов против 599 единиц годом ранее. Средний срок продажи возрос на 12,6% и составил 269 дней.

Схожая ситуация и на рынке газотурбинных вертолетов. При падении средней стоимости на 6,9%, до 1,372 млн долл., количество сделок купли-продажи увеличилось на 13,1%, до 710. Однако время продажи резко возросло (на 39,6%) и составило 342 дня против 245 дней в январе—июле 2009 г.

И только поршневые вертолеты показывают обратную динамику. Цена на них в среднем поднялась на 2,9%, а спрос упал на 6,3%. В среднем стоимость поршневого вертолета составила 211 млн долл. против 205 млн долл. в январе—июле 2009 г. Всего за первые семь месяцев 2010 г. было заключено 627 сделок купли-продажи против 669 за аналогичный период годом ранее. При этом именно в этом сегменте бизнес-авиации наблюдается наибольшее увеличение количества дней, в течение которых воздушное судно находится в процессе продажи, — 67,7%. Если в 2009 г. в среднем вертолет находился на рынке 186 дней, то в 2010 г. — 312 дней.

**Екатерина Сорокова**



В июле 2010 г. на вторичный рынок было выставлено более 5700 деловых ВС различных классов



# INDUSTRY LEADERS' SCHEDULE

## CALENDAR OF EVENTS 2010/2011

October 12-13, 2010, Moscow,  
8th International Conference & Exhibition

### WINGS OF RUSSIA INTERNATIONAL AVIATION FORUM

(Международный авиационный форум  
«Крылья России»)

October 27-28, 2010, Moscow,  
International Conference & Exhibition

### CARGO RUSSIA: IN THE AIR AND ON THE GROUND

(Грузовой рынок России: в небе и на земле)

November 16-17, 2010, Moscow,  
6th Annual Conference

### AIR TRANSPORT MARKETING AND SALES

(Маркетинг авиатранспортных услуг)

November 29-30, 2010, Brussels,  
5th International Conference

### EU-RUSSIA AIR TRANS- PORT: NEW HORIZONS

(Воздушный транспорт России и ЕС:  
новые горизонты)

December 7, 2010, Moscow,  
4th Annual Conference

### AIR TRANSPORT SAFETY

(Безопасность авиатранспортного  
комплекса)

February, 2011,  
3rd International Conference

### AIRCRAFT FINANCE AND LEASE RUSSIA & CIS

(Авиационное финансирование  
и лизинг в России и СНГ)

February, 2011, Moscow,  
4th International Conference & Exhibition

### BUSINESS AVIATION FORUM

(Форум деловой авиации)

March 1-2, 2011, Moscow,  
6th Annual Conference

### AIRCRAFT MAINTENANCE RUSSIA & CIS

(ТОиР авиационной техники  
в России и СНГ)

April, 2011, Moscow,  
14th National Airline Award Ceremony

### WINGS OF RUSSIA AWARD

(Премия «Крылья России»)

April, 2011, Moscow,  
7th International Conference

### AIR TRANSPORT INFRASTRUCTURE

(Инфраструктура  
гражданской авиации)

May, 2011, Moscow,  
4th International Conference

### AVIATION IT FORUM

(Авиационный IT-форум)

June, 2011,  
6th International Conference

### EU-RUSSIA AIRLINES COOPERATION

(Россия – Евросоюз: сотрудничество  
авиакомпаний)

**to be continued...**

Organizing committee: +7(495) 626 5329, +7(499) 245 4946 (fax), events@ato.ru

**ATO EVENTS**





## От первого лица

«Лететь вертолетом гораздо выгоднее  
и безопаснее, чем ехать поездом»Алексей  
БАРХАТОВГенеральный  
директор компании  
«Авиасервис»

*Во всем мире вертолетные перевозки являются неотъемлемой частью деловой авиации, особенно в крупных мегаполисах. В нашей стране этот рынок еще на развите — главным образом из-за запрета на полеты над крупными городами и нехватки подходящих типов ВС. Show Observer обратился к Алексею Бархатову, генеральному директору компании «Авиасервис» (работает под торговой маркой HeliClub), который рассказал о том, как его компания готовится к выходу на рынок коммерческих пассажирских вертолетных перевозок.*

— Алексей Николаевич, в каком состоянии, по вашему мнению, находится российский рынок деловых вертолетных перевозок? Ощутили ли вы падение спроса на чартерные перевозки в 2009 г. и как развивается ситуация в этом году?

— Пока мы находимся на этапе оформления разрешения на коммерческую перевозку пассажиров, поэтому могу говорить только по рынку в целом. В последнее время сегмент вертолетных перевозок активизировался, значительно возросло количество заказов. Судя по всему, этот рост продолжится, почему мы и приняли решение получить разрешение на коммерческие перевозки. Я ожидаю, что оформление лицензии завершится в этом году.

— Сейчас в вашем парке уже есть один легкий вертолет AW109S, весной был зака-



Марина Лысова

зан вертолет AW139. Для каких целей вам нужны эти машины?

— Мы заказали AW139 для коммерческой эксплуатации. AW109 пока используется в учебных целях: для переучивания молодых экипажей на новый тип.

— Какие направления наиболее востребованы для чартерных вертолетных перевозок?

— В основном востребованы перевозки по Московской области. Судя по заявкам авиационных брокеров, спрос на них обеспечит деятельность любого вертолетного перевозчика, тем более с такими вертолетами, как AW109 и AW139. Другое перспективное направление — Санкт-Петербург. Беспосадочный полет на вертолете AgustaWestland по времени занимает до 2,5 ч. Мы уже выполняли экспериментальные корпоративные полеты по этому маршруту — по навигационному запасу, даже с учетом обхода грозовых облаков, все укладывается в те документы, которые требуют от нас авиационные власти. Получается, что лететь вертолетом гораздо выгоднее и безопаснее, чем ехать

поездом. Я считаю, что у линии Москва—Санкт-Петербург большое будущее. Еще одна линия, которую можно было бы открыть на этих типах, AW109 и AW139, — это деловые чартеры в южном направлении, в Краснодарский край. На этом маршруте придется делать одну промежуточную посадку, и мы планируем открыть дополнительную базу в районе Белгорода или Воронежа.

— Почему ваша компания ориентируется на вертолеты AgustaWestland?

— Мы выбрали AgustaWestland, потому что, во-первых, это самые бесшумные из всех существующих вертолетов, т. е. мы предоставляем комфортные условия для пассажиров. Вторая причина — дальность полета, третья — скорость, которой нет ни у одного вертолета подобного класса. Важную роль играет и дизайн машины, который тоже привлекает клиента. Однако коммерческий эксплуатант не должен рассчитывать только на вертолеты AgustaWestland. Существует ряд задач, которые надо выполнять на менее скоростных и более дешевых машинах. Это такие виды вертолетных работ, как разведка, патрулирование, медицинская помощь. Для этих работ мы рассматриваем приобретение вертолетов W-3A Sokol польского завода Swidnik, контрольный пакет которого с недавнего времени находится у AgustaWestland. Этот вертолет имеет хорошую дальность и грузоподъемность.

— Сколько вертолетов вам потребуется для организации коммерческих перевозок?

— Знаете, много вертолетов не бывает. Но экономически рассчитано, что три машины — самый оптимальный вариант: когда две в рейсе, одна в резерве. Целесообразно иметь одну машину в VIP-компоновке, еще одну в экономическом варианте, третью — в транспортно-санитарном.

— Медицинские перевозки вы тоже будете развивать?

— Конечно, медицинские перевозки весьма востребованы. AW109 очень скоростная машина, поэтому она хорошо подходит, например, для доставки пострадавших с места автомобильных аварий в больницы.

— Где HeliClub собирается обслуживать вертолеты AgustaWestland?

— Оперативное обслуживание мы уже сейчас имеем право проводить у себя, а периодическое пока делаем Санкт-Петербурге. Но уже в этом году планируем создать собственный технический центр по обслуживанию вертолетов AgustaWestland. Будем обслуживать весь модельный ряд AgustaWestland, имеющийся в России: AW119, AW109 и AW139.

Интервью подготовил Максим Пядушкин



HeliClub уже успешно эксплуатирует вертолет AW109S Grand

AgustaWestland



# Ежегодник АТО 2010

Тенденции. Цифры. Факты.

www.ato.ru/sbook

**УЖЕ В ПРОДАЖЕ!**

«Ежегодник АТО» – это авторитетный источник профессиональной информации, детальной статистики и справочных данных по гражданской авиации России, основанный на многолетнем опыте журнала «Авиатранспортное обозрение». Успех первых изданий подтвердил важность «Ежегодника АТО» как информационного инструмента для участников отрасли авиаперевозок, заинтересованных государственных и деловых структур и экспертов.

Четвертое издание «Ежегодника» представляет новые информационно-аналитические материалы, а также более разнообразные и подробные статистические и справочные данные по различным областям индустрии авиационных перевозок:

- **Авиаперевозки**  
 Экономический кризис как катализатор консолидационных процессов в гражданской авиации.
- **Авиакомпании**  
 Наиболее успешные антикризисные стратегии российских авиакомпаний.  
 Бизнес-модели авиационных перевозок на российском рынке.
- **Деловая авиация**  
 Быстрое восстановление отрасли или долгая стагнация?
- **Вертолетные перевозки**  
 Опыт эксплуатации вертолетов иностранного производства в России.
- **Аэропорты**  
 Российские аэропортовые хабы конкурируют за транзитных пассажиров.
- **Техобслуживание**  
 Российские авиаперевозчики продолжают обновление летного парка.  
 Российский рынок ТОиР ВС иностранного производства.
- **Авиапромышленность**  
 Анализ основных производственных программ.



**Для приобретения «Ежегодника АТО – 2010» заполните заявку.**

Количество экземпляров \_\_\_\_\_  
 Ф. И. О. \_\_\_\_\_  
 Должность \_\_\_\_\_  
 Организация \_\_\_\_\_  
 Адрес для доставки \_\_\_\_\_  
 Телефон \_\_\_\_\_  
 Факс \_\_\_\_\_

**Стоимость «Ежегодника АТО – 2010»  
 (включая НДС и почтовую доставку)**

	Россия	Другие страны	PDF-версия
Стоимость 1 экземпляра	1500 руб.	1800 руб.	1000 руб.

Отправьте заполненную заявку  
**по факсу:** (495) 933-0297, **e-mail:** subscribe@ato.ru  
 или по почте на адрес редакции.

**Внимание!** Вы также можете приобрести предыдущее издание «Ежегодника» за 2009 год по специальной цене – 1000 рублей.

# Embraer расширил ЭКСПОЗИЦИЮ

В отличие от остальных ведущих производителей деловых ВС, которые либо сохранили масштабы своего присутствия на выставке JetExpo 2010, либо сократили их, бразильская компания Embraer вместо одного самолета привезла два. К самолету Legacy 600 класса super-midsize, который можно считать постоянным участником статической экспозиции JetExpo, в этом году добавился сверхбольшой (ultra-large), по классификации Embraer, самолет Lineage 1000. По словам представителей компании, показ самолета большей размерности и дальности демонстрирует уверенность Embraer в перспективах российского рынка, где традиционно были востребованы машины подобного класса. Крупнейший в модельном ряду бизнес-джетов компании Embraer самолет Lineage 1000 способен перевозить 19 пассажиров в салоне, разделенном на пять зон. Дальность самолета с необходимым резервом топлива по требованиям NBAA IFR составляет 8149 км с восемью пассажирами или 8334 км с четырьмя. Это означает, что самолет может без посадки лететь из Лондона в Дубай, из Дубая в Йоханнесбург, из Сингапура в Сидней или из Москвы в Нью-Йорк.

«Россия продолжает быть для нас важным рынком, — говорит Колин Стивен, вице-президент Embraer по маркетингу и продажам самолетов деловой авиации в Европе, Африке и на Ближнем Востоке. — Эта выставка дает нам возможность встретиться с заказчиками и продвигать весь наш модельный ряд, включающий семь типов самых современных бизнес-джетов, от самолетов начального уровня до сверхбольших машин».

Варианты конфигурации салона Lineage 1000 и новейшие отделочные материалы



Левина, Олег/AviaTransport-photo.com

Крупнейший в модельном ряду бизнес-джетов Embraer самолет Lineage 1000 может долететь без посадки из Москвы до Нью-Йорка

обеспечивают необходимый уровень комфорта для работы и отдыха. В качестве дополнительного оборудования возможно, в частности, оснащение салона беспроводной сетью Wi-Fi и доступом в Интернет. Объем багажного отсека, доступ к которому сохраняется во время полета, составляет 9140 л — как утверждают в Embraer, это наибольший размер среди всех конкурентов в данном классе. Самолет оборудован новейшей электродистанционной системой управления полетом, интегрированной бортовой авионикой Honeywell Primus Epic с пятью многофункциональными жидкокристаллическими индикаторами, погодным радаром, отслеживающим зоны турбулентности, и другими техническими новинками.

Алексей Синицкий

## Россияне заказывают Bombardier

В июле канадский авиастроитель Bombardier объявил о заключении контракта с неназванными российскими покупателями на поставку четырех машин Global Express XRS. Сумма сделки составила около 213 млн долл. Самолет Global Express XRS, уже не раз становившийся экспонатом JetExpo, входит в категорию сверхдальних ВС деловой авиации, традиционно любимых российским заказчиками. С восьмью пассажирами и тремя-четырьмя членами экипажа он может долететь от Москвы до Нью-Йорка или от Москвы до Токио без посадок. Вице-президент Bombardier по международным продажам Рэй Джонс признал, что 2010 г. был успешным для компании. «Стоит помнить, что мы открыто объявляем далеко не обо всех сделках, заключаемых на рынке деловой авиации, — отмечает Джонс. — Я не хотел бы сейчас делать прогнозы на 2011 г., скажу лишь, что мы очень тесно работаем с заказчиками».

Полина Зверева



Марина Рысцова

Сверхдальний Global Express XRS уже не в первый раз показывается на JetExpo



Levina, Олег/AviaTransport-photo.com

# ADS capability for Moscow

The exasperating clearance procedures currently in place for general aviation flights in Russia have long been a drag on the development of this sector. But now a glimmer of hope has emerged that this problem could finally be solved through the use of a new technology.

Moscow Aviation Services (MAU), a management company set up by the Moscow city administration, is working to introduce an automatic dependent

surveillance (ADS) system. The satcom-based technology will enable more effective air traffic management at all altitudes, including Class G airspace (below 300 m.), in all weather conditions. This could make it possible to relax the flight-plan clearance regulations for GA.

MAU is currently working on the ground portion of the system, which is known as ADS Moscow. The core components have already been installed and

tested using different types of aircraft. The system's ground stations, mounted on high-rise buildings across Moscow, can track aircraft traveling along jet routes as far as 300 km or more away from the city. The tracking range for low-altitude Victor airways is at least 100 km. Once the system has undergone trials in the airspace over Moscow, it is planned to be introduced nationally.

Alexei Sinitsky



# ShowObserver

The official on-site publication for the most important Russian aerospace exhibitions

The Show Observer is brought to you by the publisher of the renowned Air Transport Observer magazine (ATO) and its sister publications – Russia's only true aerospace industry publications, which are recognized worldwide for the quality of reporting and in-depth news coverage since 1996.



In 2011, the Show Observer will be published at the following important Russian aerospace events:



**HELIRUSSIA 2011**  
(May 19-21, Moscow)

*Russia's fourth international exhibition of the helicopter industry*

**MAKS 2011**

**MAKS 2011**  
(August 16-21, Zhukovsky)

*10th edition of Russia's premier biennial aerospace show*



**JETEXPO 2011**  
(September, Moscow)

*The sixth annual exhibition and the most significant forum for the Russian business aviation community*

## The Show Observer:

- Delivers your message to all chalets and booths at the exhibitions, as well as major Moscow hotels through our distribution of **10,000+ copies**
- Reaches exhibitors and attendees, including members of the government, as well as executives from the air transport sector, aerospace industry, financial companies, service providers, etc.
- Informs readers about the latest developments in the evolving Russian/CIS aerospace industry, with news reported on-site
- Complements your presence at Russian exhibitions with highly effective advertisements in the Show Observer
- Creates awareness of your company with a showcase advertisement, even if you are not exhibiting at Russian shows



For advertising information in the Show Observer, contact:

**Evgeny Semenov, Publisher**

Tel. +7 495 626 5356. Fax +7 495 933 0297.

e-mail: [e\\_semenov@ato.ru](mailto:e_semenov@ato.ru)

# Bombardier создал базу в Голландии



Слева направо: Жак Комто, гендиректор сервисного центра в Схипхоле, Джеймс Хоблин, президент Bombardier по работе с заказчиками и Майкл Макквей, — открывающие сервисный центр в аэропорту Амстердама

Канадский самолетостроитель Bombardier в мае этого года открыл свой официальный сервисный центр в амстердамском аэропорту Схипхол. Он стал первым сервисным

центром Bombardier за пределами Северной Америки, который полностью принадлежит канадской компании. По словам президента Bombardier Aircraft Service Centres

Майкла Макквея, растущий международный рынок деловой авиации заставляет расширять сферу послепродажного обслуживания и на другие регионы. До этого техническим обслуживанием бизнес-джетов Bombardier в Европе занималось совместное предприятие канадского производителя и немецкой компании Lufthansa Technik — LBAS, базирующееся в берлинском аэропорту Шенефельд.

Амстердамский центр позволит оказывать техническую поддержку владельцам самолетов Learjet, Challenger и Global, базирующимся в Европе. В дальнейшем он будет обслуживать не только ВС деловой авиации, но также и пассажирские самолеты CSeries — их эксплуатация должна начаться в 2013 г.

Сервисный центр включает в себя ангар площадью 4,2 тыс. м<sup>2</sup> с оборудованием, которое позволяет выполнять различные формы обслуживания — от линейных до тяжелых. Одновременно центр может обслуживать четыре самолета. Сейчас в нем работает около 50 сотрудников, в следующем году планируется нанять еще столько же.

**Полина Зверева**

## Maintenance station in Riga

Lufthansa Bombardier Aviation Services (LBAS) launched a line maintenance station in Riga on 14 September. The station uses existing infrastructure of the local maintenance provider FBO Riga. It will initially service Bombardier business jets, including the Learjet 40, 45, 60, Challenger 601, 604, 605, Global 5000 XRS, and Global Express. A Challenger 850 capability may be added eventually. The first maintenance contract, for a Global Express, came from Riga-based International Jet Management. The LBAS station is certified to EASA Part 145. LBAS provides manpower, tools and material support, whereas FBO Riga contributes with hangar

space near Riga Airport's business aviation maintenance center.

LBAS was set up in 1997 as a joint venture of Lufthansa Technik and Bombardier. The company is based at Berlin Schoenefeld Airport. FBO Riga was co-founded in April 2010 by Flight Consulting Group (FCG), Baltic Business Aviation Center and Triangel. It occupies an area of 3,700 sq.m., including a two-storied building and an adjacent heated hangar. The hangar can simultaneously house up to eight business jets of different classes (Learjet, Hawker, Falcon, Challenger, Global or Gulfstream), and can also accommodate Boeing Business Jet and Airbus Corporate Jet types.

FBO Riga and LBAS hope the station's geographical position will attract customers from Russia, CIS countries and Eastern Europe. LBAS Managing Director Andreas Kaden says there should be no parts supply delays, since Latvia is an EU member nation and imported components are not required to undergo customs clearance.

**Polina Zvereva**



The LBAS station in Riga further expands the choice of Bombardier maintenance sites for Russian owners

Georg Schikler / Lufthansa Technik AG

## King Air 200/300 стали лучше видеть

Летом этого года корпорация Hawker Beechcraft (HBC) выпустила усовершенствованную инфракрасную систему видения Max-Viz EVS-1500 для самолетов King Air 200 и 300. В рамках специального соглашения владельцы и операторы данных моделей, а также ремонтные станции могут получить EVC-1500 напрямую от компании, а также установить эту систему на самолет в одном из своих сервис-центров сети Hawker Beechcraft Services. Предложение доступно не только владельцам уже эксплуатируемых King Air 200/300, но и тем, кто только приобретает новые самолеты этих моделей.

Система EVC-1500 интегрируется в комплекс авионики Pro Line 21, установленной на самолетах King Air, и независимо от времени суток увеличивает видимость в дыму, тумане или при осадках в 8–10 раз лучше по сравнению с возможнос-



EVS-1500 улучшит обзор пилота King Air вне зависимости от времени суток

HBC

тями человеческого глаза. Усовершенствованная аппаратура позволят пилотам видеть неосвоенные препятствия во время руления и взлета, а во время полета избегать облаков, прокладывая путь между различными слоями атмосферы и получать подробные сведения о земной поверхности в темное время суток.

По словам вице-президента корпорации Кристи Таннахилла, новая система улучшенного видения повышает не только уровень безопасности полетов, но и стоимость лайнера при его перепродаже.

**Владимир Долотов**



## At First Hand

«A government flag is a great asset for a manufacturer in terms of image»

# Gilles Gautier

Vice President of Falcon sales for the Eastern Hemisphere

*Large size and long distance business jets, including Dassault Falcon family, traditionally dominate in Russia due to the geographical specifics of the country. In June Gilles Gautier who has sold over 150 Falcons during his 20-years carrier in Dassault Aviation, was appointed as the new Vice President of Falcon sales for the Eastern Hemisphere. He told Show Observer about his vision of the Russian market and Falcon sales achievements and strategy in our country.*

— In your new position you'll lead the sales team in Europe, including sales office in Moscow. What are your estimations about the Russian market, especially in comparison to the other regions you're responsible for — Europe, Middle East, India and Africa?

— My new position will give me the chance to better know the Russian market in the next future. I'm also expecting to learn more at JetExpo which has now proven to be a very efficient convention.

If you look at our sales records in the past few years and today's projects in Russia, I feel confident about a very promising future despite the Russian market being more affected by the downturn than Indian or China. The number of Falcons sold in Russia is very encouraging. Russian Falcon owners and operators are our best ambassadors. Today, this market is really mature and professional. Customers appreciate the benefit of operating a Falcon rather than a competitor airplane. They're not only concerned about performance and comfort but also by efficiency. Robustness and reliability are also big assets in Russia; Russian customers are very interested about advanced technology or fighter jet technology that we offer such as the digital flight control system of the Falcon 7X and the EASy cockpit.



— You started your carrier in Dassault Aviation as the sales director for China. Do you think that your experience from this highly regulated and government-oriented market can be useful in Russia?

— Russia and China are both huge territories with obvious needs for transportation tools. I am not sure the Chinese market I experienced about 20 years ago is the same today, but it is still obvious that business aviation is more developed in Russia.

The decision process is quicker in Russia with less people involved. We've experienced a very dynamic

market in Russia with a lot of entrepreneurs and well run companies understanding the benefits of business aviation. Russia also shares a long term history and passion for aviation with France.

— Dassault has recently sold two Falcon 7X for the Russian president's fleet what means that the Russian top government officials will for the first time fly by foreign-built aircraft. Do you think that government customers will play an increasing role on the Russian/CIS business aviation market in post-crisis period? What are the chances for Dassault in this segment?

— We can't disclose any information regarding our customers whether they're individuals, corporate or governments. But yes a government flag is a great asset for a manufacturer in terms of image. About 10% of our worldwide fleet is operated by governments. Safety and reliability are key issues for governments and governmental organizations. The Falcon 900 and 7X are the only aircraft offering the unique redundancy and safety of the three engine and the advanced digital flight controls providing exceptional cabin comfort level and outstanding flying qualities. Thanks to their advanced design and technology Falcons feature also exceptional flexibility: they offer short field and steep approach capabilities and permit access to demanding airport like London City Airport.

In Russia the first deliveries of Falcon aircraft to a Russian state-owned company, what is not anymore confidential, started in 1993, with the delivery of the first Falcon 900B to Gazpromavia. This was also the first large cabin business jet in Russia. As of today, Gazpromavia operates over five Falcon 900 series. It is once again a prestigious image for the Dassault brand, and a very positive resonance on the corporate market.

— During the recent crisis and in the recovery period the demand on the Russian/CIS market has reportedly shifted from large size jet to smaller business aircraft. Do you see this trend and how it may affect Dassault sales strategy?

— We are on the other hand pretty optimistic about the future sales of large size business jet in Russia and in the CIS. Our airplanes are very competitive when it comes to operating costs. If you consider the Falcon 2000, it is not only the most efficient airplane in its large cabin class, it is more efficient than airplanes with smaller cabins, emits less carbon. It retains also more value than any other smaller jet.

The interview is prepared by Maxim Pyadushkin

# More than just talks

The third chapter of the Business Aviation Forum, organized by ATO Events, took place past June. The conference agenda featured a variety of presentations delivered by a number of acknowledged speakers. World class experts provided a comprehensive analysis and forecasts of the global situation and highlighted its impact on the Russian bizav market scene. One of the issues thoroughly discussed was efficiency of alternative ownership and operation models under current market conditions: Eric Weisskopf, CEO of V1stJet, Irakli Litanishvili, who represents Ocean Sky in Russia and Oleg Koninin of International SOS (MedAir medevac operator) contributed their expertise on the sub-



ject. Russian air-taxi operator Dexter, represented by its top manager Evgeniy Andrachnikov, revealed the results of its three plus years of service, and its comments on the challenges and success factors of running an air-taxi in Russia. Presentations were followed by

the first in the Forum's history panel-discussion on the problems of corporate and charter helicopter operations.

"This year has certainly put the commercial aviation sector to the test, same applies to business aviation", says ATO Events' General

Director Alexey Komarov. "There have been concerns that the economic recession will have a negative effect on the local companies' willingness to communicate with each other in an open and partner-like manner, share their views and experience and discuss industry issues. But we have not seen that happen. The audience remained just as active as ever, and its number decreased only marginally, we still had over 80 delegates attending. In Komarov's view, the fact that such events as JetExpo and Business Aviation Forum have been recognized as international venues representing the Russian bizav market, is the evidence of its maturity as industry.

**Elizaveta Kazachkova**

## MD-902 начал летать в России

Специалисты вертолетной компании «Аэросоюз» при помощи бельгийского сервисного центра по обслуживанию вертолетов Helifly в конце июля 2010 г. закончили подготовку к технической эксплуатации вертолета MD-902. Эта легкая двухдвигательная машина, впервые используемая в России, будет эксплуатироваться в Сибири. Вертолет прибыл с предприятия-изготовителя морским путем, в заводской упаковке. Специалисты «Аэросоюза» осуществили его сборку, необходимые инспекции по планеру и двигателю, провели директивы летной годности FAA и сервисные бюллетени завода-изготовителя, а также выполнили необходимые балансировочные работы по системе NOTAR и несущему винту. После чего, получив все требуемые разрешительные документы, MD-902, управляемый летчиком-испытателем ЛИИ им. Громова Венером Мухаметгареевым в присутствии шеф-пилота полиции Бельгии Этьена Вандормела, выполнил два контрольных полета. Таким образом, был завершен один из этапов подготовки вертолета к получению сертификата летной годности и начала эксплуатации еще одного нового типа вертолета для «Аэросоюза».

**Екатерина Сороковая**



## Рынок оживает



С начала года стоимость летного часа популярного в России Challenger 604 возросла почти на 10%

Промежуточные результаты первого полугодия 2010 г. показали, что рынок бизнес-авиации наконец начал оживать. В первую очередь этому способствуют экономические факторы роста: согласно оценкам экспертов Международного валютного фонда, мировой экономический рост в 2010 г. составит 4,5%. Глобальная, а вместе с ней российская экономика восстанавливается, и вместе с этим постепенно растет интенсивность деловых перевозок. Согласно данным онлайн-системы заказов деловых чартеров шведской компании Avinode, индекс спроса на чартерные рейсы Avinode Demand Index относительно устойчиво рос с начала нынешнего года и к лету увеличился почти на 40% в сравнении с прошлогодними показателя-

ми. Индекс ценообразования Avinode Price Index с начала года стал постепенно выравниваться и также показывает тенденцию к росту. Например, если в марте 2010 г. средняя стоимость летного часа на популярном среди российских пользователей бизнес-джете Challenger 604 составляла 4408 евро, то к началу сентября она увеличилась до 4807 евро. Вторичный рынок бизнес-джетов также показывает явные признаки восстановления, хотя большой объем предложения все еще оказывает негативное давление на цены и приток заказов на новые самолеты. Тем не менее общая ситуация позволяет предположить, что 2010 г., вопреки суровым прогнозам, может стать годом начала восстановления рынка.



# Bombardier увеличивает количество заказчиков

«Для производителей самолетов деловой авиации 2010 г. был непростым, однако уже видны признаки восстановления рынка», — рассказал ShowObserver JetExpo 2010 вице-президент по международным продажам Bombardier Business Aircraft Рэй Джонс. В подтверждение своих слов топ-менеджер канадского авиапроизводителя приводит результаты II квартала текущего финансового года. «Bombardier получила заказы на 14 бизнес-джетов, это лучший результат за последние семь финансовых кварталов. Кроме того, в 2010 г. сократилось количество отмененных заказов на бизнес-джеты, а это также очень хороший показатель», — добавляет Джонс.

Bombardier не раскрывает темпов производства деловых самолетов, но признает, что в начале экономического кризиса

их выпуск пришлось сократить. В частности, этой мере подверглись линии Challenger и Learjet. Помимо этого была уволена часть сотрудников. «Сейчас мы видим, что уровень производства соответствует спросу на рынке; не думаю, что предстоит еще какие-либо сокращения», — рассказывает топ-менеджер Bombardier.

Структура спроса на самолеты различных типов и размеров в течение кризиса практически не изменилась. «Выбор приобретаемого самолета зависит от его назначения. Если требования к задачам, которые он должен выполнять, не изменились, то и выбор самолета не изменится», — объясняет Рэй. По его словам, во время кризиса сильнее пострадал сегмент особо легких ВС, в то время как спрос на самолеты большой размерности и высокой дальности ос-



тавался стабильным, несмотря на сокращение рынка.

Структура мирового спроса на деловые самолеты изменилась несколько более значительно, поскольку некоторые страны пострадали от кризиса серьезнее, чем другие, и им потребовалось больше времени на восстановление. «Результаты II квартала текущего финансового года показывает, что США до сих пор преодолевают кризис, поэтому количество заказов и поставок самолетов американским компаниям рас-

тет медленнее по сравнению с другими странами. В Европе также заметны трудности; в то же время на рынках Азии, Ближнего Востока и России уже наметилась активность. В последние несколько лет США занимали около 30% в объеме продаж бизнес-джетов Bombardier, 70% приходилось на остальные государства. Этот тренд сохраняется, однако доля США на рынке бизнес-джетов по-прежнему высока», — поясняет Джонс.

Полина Зверева



## WINGS OF RUSSIA INTERNATIONAL AVIATION FORUM

8th INTERNATIONAL CONFERENCE & EXHIBITION

OCTOBER 12-13, 2010

RENAISSANCE MOSCOW MONARCH CENTRE HOTEL, MOSCOW



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



THE LARGEST EVENT IN THE REGION'S AIR TRANSPORT INDUSTRY CALENDAR, WINGS OF RUSSIA IS RECOGNIZED AS A MUST-VISIT CONFERENCE FOR THE AIRLINE BUSINESS LEADERS AND INDUSTRY DECISION-MAKERS INFLUENCING STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE MARKET IN RUSSIA.

### KEY ISSUES

- Air transport market outlook: Russia and Europe or Russia vs. Europe?
- Airline finance: who will take the run for the government's money?
- International air transport regulations: the overripe problems.
- Russian airlines fleet modernization: the renewal era.
- Development of regional air traffic: a fortuity or a tendency?

## Основатель NetJets занялся вертолетами



Бывший генеральный директор NetJets Ричард Сантулли видит потенциал рынка вертолетов для офшорных операций

Основатель NetJets Ричард Сантулли возвращается в авиационный бизнес, на этот раз — чтобы организовать лизинговые поставки вертолетов с большой дальностью полета, предназначенных для обслуживания морской геологоразведки и нефтедобычи. Он и инвестиционные партнеры обеспечивают финансирование через Milestone Aviation Group, новую компанию с офисами в Дублине (Ирландия) и Колумбусе (США, шт. Огайо). По заявлению компании, ее полный объем финансирования достигает 500 млн долл. «Нефтяники продвигаются все дальше от берега, а для вертолетных операторов это увеличение дальности полета связано со стоимостью вертолетов, — говорит Сантулли. — Для того чтобы бороться за контракты по обслуживанию нефтедобычи, операторам нужны хорошие финансовые балансы, а балансы многих операторов таковы, что они не могут позволить себе воздушные суда, в которых нуждаются».

Хотя имя Сантулли теснее всего ассоциируется с компанией долевого владения самолетами NetJets и самой этой концепцией, которую он создал в 1986 г. и позднее продал Berkshire Hathaway, его первоначальное участие в авиабизнесе было связано с вертолетами. После запуска бизнеса по лизингу оборудования для Goldman Sachs Сантулли оставил компанию, чтобы основать RTS Helicopters, которая в свои лучшие времена была крупнейшим в мире лизингодателем вертолетов.

Сантулли, подавший в отставку в NetJets после того как компания, оперирующая сотнями бизнес-джетов, обнародовала потери в сотни миллионов долларов, говорит, что 80% внимания Milestone будет сфокусировано на вертолетах, однако сохранится некоторый интерес к самолетам Hawker Beechcraft и Gulfstream.

Алексей Сеницкий

## Boeing и Airbus рассчитывают на рынок бизнес-авиации

В ближайшие несколько лет потребуются заменить около 300 правительственных и VIP воздушных судов большой размерности — об этом в своей презентации рассказали представители компании Boeing во время авиасалона в Фарнборо в июле этого года. По подсчетам Boeing, на рынке сейчас около сотни ВС данного класса, чей возраст колеблется от 25 до 30 лет; возраст еще около 200 машин превышает 30 лет (имеются в виду те типы ВС, которые выпускаются для рынка коммерческих перевозок, но также приобретаются для частных перелетов правительствами или состоятельными частными лицами). Boeing в ближайшие несколько лет рассчитывает для VIP и правительственных клиентов начать поставки самолетов новых типов: Boeing 787 и Boeing 747-8I. В мае на выставке EBACE было объявлено, что первый Boeing 747-8I должен быть поставлен клиенту в конце 2011 г., а Boeing 787 — в II квартале 2012 г. Правда, в конце лета было

объявлено о переносе сроков каждой из программ, и пока не ясно, как это повлияет на сроки поставок именно бизнес-версий. По словам президента Boeing Business Jet Стива Тэйлора, половину из портфеля заказов на VIP-самолеты (в нем сейчас 45 машин) составляют широкофюзеляжные ВС.

Европейский производитель Airbus также рассчитывает увеличить свою долю на рынке VIP-самолетов с помощью новых типов ВС. Весной было объявлено, что первый A350 Prestige должен быть поставлен клиенту в 2014 г. Вице-президент Airbus по бизнес-джетам Франсуа Шазель отметил, что хотя портфель заказов в 2010 г. растет медленно, количество поставок новых ВС увеличится до 16 (с 14 в 2009 г.); в их числе два A340-500. По словам Шазеля, наиболее активны при восстановлении рынка данных бизнес-джетов заказчики с Ближнего Востока и Китая.

Полина Зверева



Boeing в II квартале 2012 г. обещает поставить заказчику первый 787-й в VIP-варианте

## MD 902 debuts in Russia

Russian operator Aerosouz and the Belgian MD support center Helifly in late July completed work to prepare an MD 902 light twin for operations in Siberia. This type has never before been operated in

Russia. The aircraft was delivered by sea in factory packaging. Aerosouz specialists assembled it, ran checks on the airframe and engine, ensured compliance with relevant FAA airworthiness direc-

tives and technical service bulletins, and also balanced the main rotor and NOTAR system. After that, on receiving the requisite authorizations, Gromov Flight Research Institute test pilot Vener Mukhametgareev performed two check flights in the MD 902. He was supervised by chief pilot of Belgian Police Etienne Vandormael. These flights marked the completion of an important phase in readying the type for Russian airworthiness certification, and the addition of another model to the range of rotorcraft operated by Aerosouz.

Yekaterina Sorokovaya



Russia's first MD 902 will be operated in Siberia



# Российский рынок пошел в рост

Несмотря на прошлогодний спад, вызванный последствиями финансового кризиса, 2010 год может стать самым успешным для российской бизнес-авиации. К такому мнению пришли участники круглого стола, проходившего в рамках третьей профессиональной конференции «Форум деловой авиации», состоявшейся в конце июня 2010 г. в Москве.

По мнению участников круглого стола, 2006 год может по праву считаться годом, когда завершилось формирование фундамента для деятельности деловой авиации в России и были созданы необходимые предпосылки для наращивания объемов ее работы. В частности, в том году в целях развития деловой авиации были приняты специальные поправки в Воздушный кодекс в отношении уведомительного порядка и коммерческих перевозок.

По оценке одного из участников круглого стола — Леонида Щербакова из ЦПДУ «Аэротранс», с 2006 по 2008 г. наблюдался уверенный рост объемов полетов, за три года этот показатель увеличился на 29%. В 2009 г. вследствие экономических факторов количество полетов резко упало, и хотя их общее число не опустилось ниже, а даже чуть превысило уровень 2006 г. (на 0,3%), оно не дос-



Сергей СЕФЕЕВ



тигло уровня 2007 г. почти на 12%. Ситуация переменилась в нынешнем году. Тенденции первых пяти месяцев свидетельствуют о начале быстрого восстановления рынка, рассказал Леонид Щербаков. В феврале 2010 г. был превышен объем 2007 г., а в мае — даже объем 2008 г. Таким образом, статистические данные о деловых перевозках свидетельствуют, что результаты этого года могут стать рекордными для российской авиации по количеству выполненных полетов.

Можно также констатировать, что привлекательность использования деловой авиации в России повышается. Главной из организационных предпосылок для этого является утверждение правительством но-

вых федеральных правил использования воздушного пространства. С их внедрением в ноябре 2010 г. должна отпасть необходимость подачи предварительного плана полета, а предоставление ФПЛ допускается не позднее, чем за 5 суток, но не менее чем за 1 ч до времени отправления.

Однако рынок бизнес-авиации в России неразвит и еще далек от насыщения. Например, в России количество полетов по расписанию относится к числу полетов вне расписания как семь к одному, в то время как в развитых авиационных странах количество полетов вне расписания в 3–4 раза больше, чем по расписанию.

Екатерина Сорокова



**BUSINESS AVIATION FORUM  
RUSSIA & CIS**  
4th ANNUAL INTERNATIONAL CONFERENCE  
**FEBRUARY, 2011**  
MOSCOW, RENAISSANCE HOTEL

+7(495) 626 5329, EVENTS@ATO.RU  
[WWW.EVENTS.ATO.RU](http://WWW.EVENTS.ATO.RU)

**ACTING AS A WORLD ECONOMY DETECTOR, BUSINESS AVIATION MARKET HAD TO UNDERGO CRUCIAL CHANGES OVER THE LAST YEARS.**

What's on it today and what are the key market trends?

What business models of fleet management worked out by the industry leaders are the most effective at the present time and how well they could be applied in the Russian environment?

What are the plans of ground infrastructure development for business aviation in Russia?

**KEY ISSUES**

- Business aviation market: global trends and local specifics
- Round-table discussion: specifics of the Russian business aviation market development
- Business jet market: efficiency of different aircraft ownership and operation models
- Round-table discussion: helicopters in business and corporate aviation

## От первого лица

## «Корпоративные самолеты способствуют росту экономики России»

## Франсуа ШАЗЕЛЬ

Вице-президент Airbus по деловой и частной авиации

*Помимо специализированных бизнес-джетов на рынке деловой авиации широко представлены корпоративные самолеты, сделанные на основе пассажирских авиалайнеров. В России эксплуатируются ближнемагистральные Ту-134, Як-40 и Як-42 в VIP-компоновке, однако в последнее время российские заказчики интересуются и зарубежными машинами подобного класса. В своем интервью для Show Observer вице-президент Airbus по деловой и частной авиации Франсуа Шазель рассказал о глобальных перспективах семейства самолетов Airbus Corporate Jet и об успехах компании на российском рынке.*

**— Господин Шазель, в каких регионах мира продажи самолетов сейчас идут лучше? Изменились ли за время кризиса относительные размеры региональных рынков? Каковы причины этих изменений?**

— Наши крупнейшие продажи сосредоточены в Европе и на Ближнем Востоке, но рынок общемировой, и общий объем продаж современных самолетов семейства Airbus Corporate Jet (ACJ) сейчас превышает 160 машин. Последние два года оказались трудными для продаж у всех самолетостроителей, однако поставки корпоративных машин высшего класса Airbus достигли рекордного уровня. Мы ожидаем, что Европа и Ближний Восток и далее будут сильнейшими рынками для наших самолетов, но при этом сильный рынок формируется также в Азии.

**— Какие перспективы для ACJ вы видите на российском рынке? Можно ли его сравнить с другими большими развивающимися рынками, такими как Китай и Индия?**

— Исследования показывают, что корпоративные самолеты способствуют росту крупных компаний, придавая их сотрудникам большую эффективность. Это в



особенности верно для такой страны, как Россия, где расстояния между регионами, в которых работает компания, могут быть весьма значительными. К тому же мир бизнеса сегодня становится все более глобальным. Когда крупные компании растут, они вносят большой вклад в экономику страны. Так что не будет преувеличением сказать, что корпоративные самолеты — особенно высшего класса, как у нас, — могут способствовать росту экономики России. Индийский и китайский рынки тоже важны. Китай обгоняет Японию и становится второй крупнейшей экономикой мира, и сейчас его рынок растет очень быстро, а корпоративные самолеты в этой стране играют все более важную роль.

**— Существуют ли российские заказчики ACJ или, другими словами, каким количеством этих самолетов владеют граждане России и СНГ?**

— У нас много продаж ACJ заказчикам из России и СНГ, но мы не можем их назвать или сообщить более точную информацию, поскольку мы, естественно, уважаем их желание остаться неназванными. Дальность самолетов A318 Elite, ACJ и A320 Prestige позволяет без посадок летать между любыми городами Европы. Кроме того, поскольку салоны семейства ACJ почти вдвое превышают по размерам салоны обычных самолетов деловой авиации, они предоставляют заказчикам гораздо больший комфорт, простор и свободу перемещений. И все это обеспечивается в самолете со сравнимой длиной фюзеляжа и размахом крыла, так что вы действительно получаете гораздо лучшее сочетание качества и цены.

— В результате недавнего финансового кризиса интерес многих заказчиков сместился в сторону самолетов меньшей размерности. Ощущаете ли вы эти перемены и как намерены реагировать на них?

— Самолеты ACJ находятся в верхнем сегменте рынка, который оказался слабее затронут недавними экономическими пертурбациями по сравнению с рынком самолетов меньшей размерности, пострадавшим гораздо сильнее. Так что спрос на наши самолеты остается хорошим, и мы ожидаем, что он сохранится и в будущем. Такая же ситуация наблюдается на рынке VVIP-чартеров, где спрос на большие самолеты, такие как Airbus A318 Elite и ACJ, сохранился на неплохом уровне несмотря на все неопределенности последних лет.

**— Каковы сейчас объемы производства самолетов семейства ACJ? Отличаются ли они от докризисных и собираетесь ли вы увеличивать производство?**

— В 2009 г. мы поставили в общей сложности 14 корпоративных самолетов Airbus, в том числе 12 семейства ACJ (A318 Elite, ACJ и A320 Prestige) плюс два широкофюзеляжных самолета в VIP-компоновке, что для нас стало новым рекордом. А в этом году рассчитываем поставить несколько больше и снова установить рекорд. Наш основной бизнес — производство авиалайнеров, и Airbus уже планирует увеличить до 40 машин в месяц выпуск самолетов семейства A320, на базе которых делаются A318 Elite, ACJ и A320 Prestige. По мере того как все большее количество заказчиков убеждаются в преимуществах корпоративных самолетов Airbus, мы ожидаем, что спрос будет расти. Так что продолжаем тщательно изучать рынок и увеличим выпуск ACJ, когда это потребуются.

— Собираетесь ли вы объявить о новых сделках до конца года? Как много корпоративных самолетов вы планируете продать в этом году, какие ожидания на 2011 г.?

— Мы уже получили несколько новых заказов на корпоративные самолеты в этом году и видим новый интерес к ним со стороны заказчиков в данном регионе, включая Россию. Мы знаем, что у нас хороший продукт более комфортабельный и просторный, чем любой другой бизнес-джет, к тому же основанный на самом современном семействе самолетов в мире. Так что мы уверены, что у нас хорошие позиции для дальнейшего развития бизнеса в России и СНГ.

Интервью подготовил Алексей Сеницкий



# AW139 pending Russian certification

Italian manufacturer AgustaWestland has announced the completion of work to secure Russian certification for its AW139 medium twin, which it hopes to become a major hit of the local market. The type certificate is expected to be granted shortly. The AW139 will become AgustaWestland's fourth model to be certified in Russia, after the AW109, Grand, and AW119Ke.

The manufacturer has a special hope for AW139 sales in Russia: this is the model to be assembled locally at HeliVert, a joint venture with Russian Helicopters. The total investment in this program amounts to some 40 million euros. Work to build the assembly facility began in June 2010 in the settlement of Tomilino outside Moscow. HeliVert is to manufacture its first five helicopters next year, and should reach an annual production rate of 20 aircraft by 2015. The joint venture will be marketing its products in Russia and CIS countries; sales to other parts of the world will be arranged via AgustaWestland's international dealership network. According to HeliVert sources, at foundation time the enterprise already had 10 orders. Moscow Region-based



Marina Lyssina

AgustaWestland expects its AW139 to be a major hit in Russia

HeliClub will become the first Russian operator in November 2010, to take delivery of an AW139 (not yet locally assembled).

AgustaWestland staged a four-week roadshow across Russia this past spring as part of the AW139 marketing campaign. The demonstration helicopter was first exhibited at HeliRussia 2010 in Moscow, then flew on to Kazan and Ufa. From there it proceeded to Tyumen and Surgut, where a detailed presentation was organized for Russia's largest rotorcraft operator UTair Aviation.

In Russia, AgustaWestland is marketing the 15-seat AW139 with a maximum range of 900 km primarily in the VIP-transport and

offshore roles. If fitted with the proprietary Full Ice Protection System (FIPS), the model will be capable of operating in any weather. The certification of such a system by TCAA, EASA and FAA has been achieved after an extensive 4 years campaign where the helicopter underwent a very demanding process fulfilling the most stringent aviation safety requirements. This is expected to further boost the helicopter's popularity in Russia. There are now almost 300 AW139s in operation globally, and AgustaWestland has orders for another 480 from 130 customers in 50 countries.

**Vladimir Dolotov and Maxim Pyadushkin**

## Российские заказы D-Jet

Австрийская компания Diamond Aircraft, впервые участвующая в JetExpo, продвигает на выставке свой особо легкий реактивный самолет D-Jet. По словам представителя Diamond Aircraft, компания уже собрала 350 предварительных заказов на эту машину, включая более 20 из России. Сертификация данной модели в Америке и поставки первым заказчикам запланированы на середину 2012 г. Годом позже самолет получит одобрение европейских авиационных властей. После этого начнется сертификация самолета и в России, говорят представители Diamond Aircraft. Эта компания давно представлена на российском рынке. Девять турбовинтовых DA42 уже используются в Ульяновском авиационном училище в качестве самолетов первоначального обучения пилотов гражданской авиации. Кроме того, для руководства Татарстана была поставлена новая модификация DA42NG с более мощными двигателями. В Diamond Aircraft говорят, что в ближайшие год-два спрос на турбовинтовые самолеты Diamond Aircraft в России может составить более 100 машин.

**Максим Пядушкин**

# ТВМ 850 получит российскую сертификацию

На выставке JetExpo 2010 европейская компания Daher-Socata, выпускающая одномоторные турбовинтовые самолеты ТВМ 850, объявила о начале работ по сертификации этой машины в России. «Мы впервые представили ТВМ 850 в России в прошлом году, — говорит старший вице-президент Daher-Socata Николая Шаббер, — и получили настолько воодушевляющие отзывы потенциальных заказчиков, что приняли решение в этом году начать процесс сертификации в России».

Обладая крейсерской скоростью 590 км/ч на эшелоне 7900 м, ТВМ 850 является самым быстрым одномоторным турбопропом в мире, сочетающим скорость и



Федор Бурисов / Transport-photo.com

ТВМ 850 прилетел на JetExpo уже во второй раз

время полета легкого реактивного самолета с прямыми эксплуатационными расходами, дальностью полета и умеренным экологическим воздействием, характерными для турбовинтовой машины. Кроме того, самолет может выполнять полеты из маленьких аэропортов, что расширяет возможности его использования. «В нынешней непростой экономической ситуации ТВМ 850 — именно тот тип самолета, который востребован российскими деловыми пассажирами», — считает Виктор Кукляев, гендиректор компании Infinity Aviation, авторизованного представителя Daher-Socata в России.

**Алексей Синицкий**

# Летающая яхта

Самолет, представленный на стенде компании Avron, можно отнести к весьма узкому и очень интересному классу ВС — это цельнокомпозитный гидросамолет Dornier CD-2 Seastar. Использование композитов позволяет решить крайне актуальную для гидросамолетов проблему коррозии. Тандемное расположение двигателей с тянущим и толкающим винтами, характерное для летающих лодок Dornier с 1920-х гг., обеспечивает дополнительную надежность, поскольку в случае отказа одного двигателя не возникает асимметрия тяги и кренящий момент. Хорошие мореходные качества фюзеляжа позволяют эксплуатировать самолет при максимальной высоте волны 1 м. Самолет сертифицирован по требованиям FAA и EASA. Российской сертификации пока нет, но, по словам замес-



Евгения Яковлева видит большой интерес к гидросамолетам Dornier в России

тителя гендиректора Avron Евгении Яковлевой, интерес к самолету большой, а при наличии хотя бы одного заказчика фирма-производитель готова заняться его сертификацией в России. Самолет стоит 6 млн

долл., и спрос на него значительный — компания Avron, продвигающая машину в России, Казахстане и Черногории, имеет три производственных слота на 2012–2014 гг.

Алексей Синицкий

## AW119Ke ждет одобрения

Начало эксплуатации в России легкого однодвигательного вертолета AgustaWestland AW119Ke, сертифицированного в нашей стране в июле этого года, пока задерживается из-за отсутствия одобрения системы подготовки пилотов для этого типа. Как рассказал Show Observer директор по продажам компании Exclases Holding (эксклюзивный дистрибьютор итальянского вертолетостроителя в России и СНГ) Евгений Ключков, российские пилоты уже проходят обучение под AW119Ke в академии AgustaWestland в США. Однако летать в нашей стране они смогут только после того, как их программа обучения будет одобрена российскими авиационными властями. По словам Ключкова, по получении этого одобрения первые четыре вертолета AW119Ke сразу же будут ввезены в Россию и переданы клиентам. Пока же Exclases Holding показывает на JetExpo один из двух вертолетов Grand, уже эксплуатирующихся в России. Это связано с началом продаж в нынешнем году обновленной версии данной модели — Grand New, оснащенной модернизированной авионикой с синтетической системой видения. Ближайший доступный срок поставки этой модификации — через два года.

Максим Пядушкин

# Kubinka aims at business aviation

The Kubinka military base near Moscow might become a new business aviation center, provided that its private owners get the necessary infrastructure in place before Vnukovo, Russia's largest bizav airport, closes down for runway repairs.

Russian construction giant Nafta Moskva, owned by billion-

aire Suleiman Kerimov, is planning to turn the Kubinka military base into a dedicated airport for corporate aircraft. The company has set up a subsidiary called Kubinka Airport; in August, it bought from the Defense Ministry a lot of land adjacent to the airfield's only runway. This area could be used for building a business aviation service-

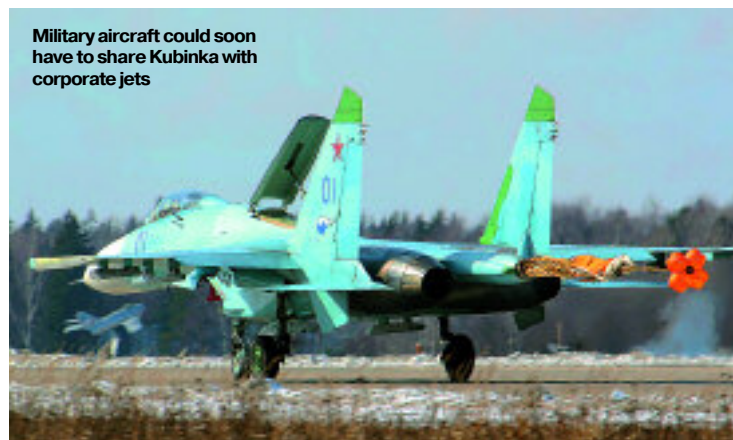
ing complex. As privatization of runways and airport facilities is prohibited in Russia, Kubinka's existing ground infrastructure will remain in state ownership. Nafta Moskva is prepared to invest \$35 million in the project. Apart from erecting a terminal, aircraft hangars, and purchasing associated equipment, the company will have to build a 2-km-long stretch of paved road to connect Kubinka to Minskoye highway. It is as yet unclear whether the base will be ready to accommodate corporate aircraft any time soon, but if Vnukovo is indeed to be closed down then business aviation operators are sure to be seeking an alternative base for their aircraft.

The possibility of Vnukovo closing down for scheduled runway repairs in 2011 first appeared in the media in early September. The airport has two intersecting runways; for the duration of construction

works at the intersection the airfield will be unable to handle most aircraft types. The Moscow city administration, which controls Vnukovo, and the airport management are not commenting on the runway work dates, nor whether or not airport operations will actually be suspended. Unofficial sources maintain that operations at Vnukovo may be partially discontinued for up to two months.

Vnukovo is currently the most popular Moscow airport among corporate jet operators. If it is to be closed, two other existing airports — Sheremetyevo and Domodedovo may then get a chance to expand their own bizav customer base. But further increasing the frequency of business aviation movements at these two airports could get in the way of commercial operations development what already happens in Vnukovo.

Polina Zvereva



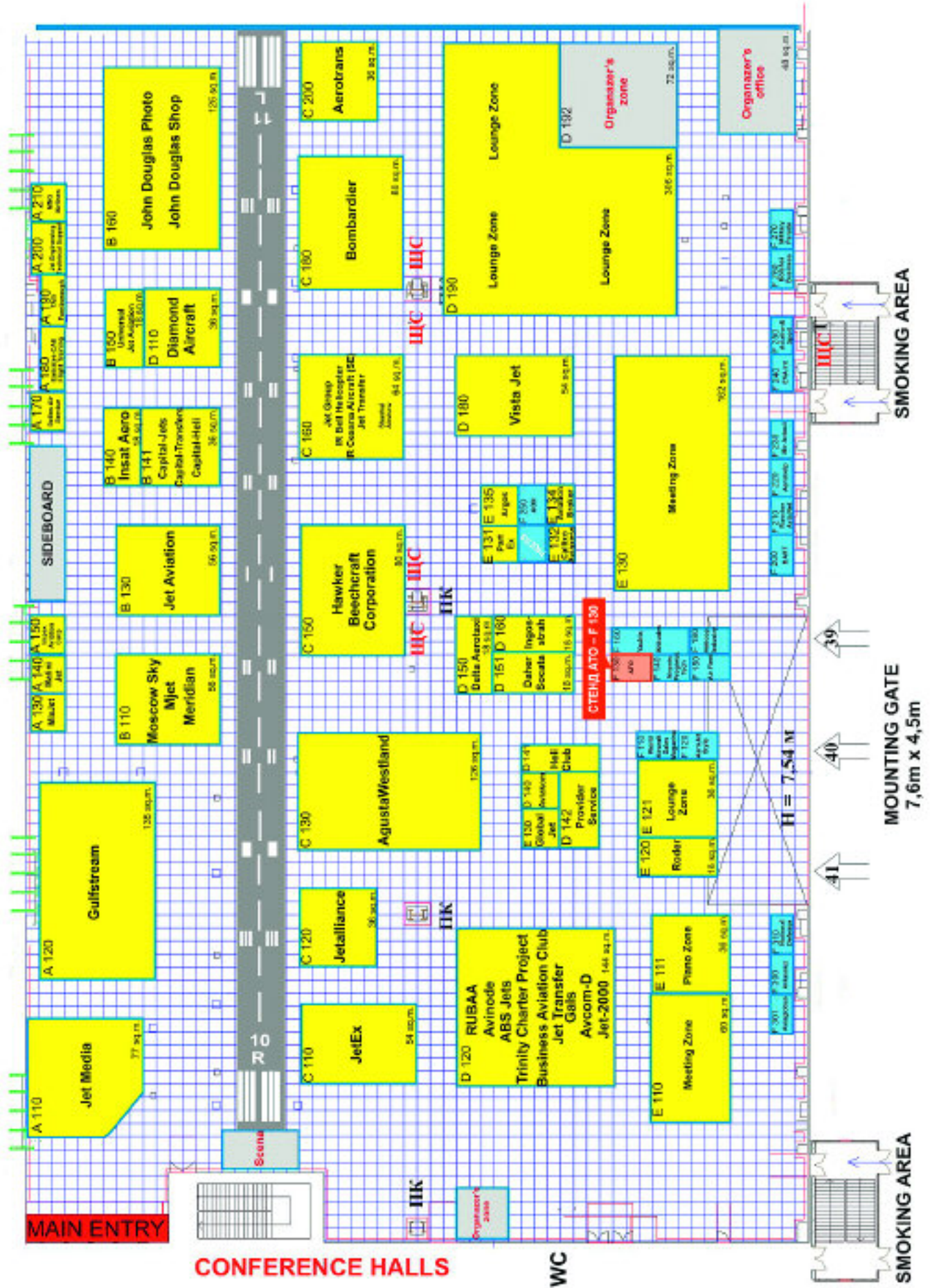
Military aircraft could soon have to share Kubinka with corporate jets

Игорь Борисов / transport-photo.com



# План выставки JetExpo 2010 / Site plan JetExpo 2010

15–17 сентября 2010 г., МВЦ «Крокус Экспо», павильон 2, зал 7







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

