

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

JETEXPO
MOSCOW 2011
СРЕДА,
14 СЕНТЯБРЯ
 JetExpo празднует
новоселье 4

 Bell 429
уже в России 4

 Новые поставки
Eurocopter 8

 ТВМ850
ждет российский
сертификат 8

 Внуково — крупнейший
деловой аэропорт
Европы 12

 Avcom-D setting up
maintenance network . 12

 G150
сертифицирован
в Китае 14

 Busy year for Jet
Aviation Moscow 15

 Launch customer for
Russian-built AW139s . 16

 FortAero
объединяется
с Eksklusiv Aviation ... 17

 SSJ 100 will receive
business version 17

 Bombardier
увеличивает
продажи 18

VIP cabin for Mi-38 ... 18

 GAMA отмечает
снижение поставок
бизнес-джетов 21

Деловая авиация в России оживает

Российский рынок деловой авиации подошел к JetExpo 2011 с оптимистичным настроением — бизнес-авиаперевозки начинают оживать после спада 2009–2010 гг., вызванного последствиями мирового финансового кризиса. В этом мнении сходятся отечественные и зарубежные эксперты рынка, которые говорят о том, что первые признаки оживления стали заметны еще в конце прошлого года, а начало 2011 г. подтвердило положительную тенденцию.

По данным шведской компании Avinode, которая управляет крупнейшей в Европе онлайн-базой заказов деловых чартеров, рост запросов на бизнес-полеты в Россию и страны СНГ начался с середины 2010 г. Эта тенденция продолжилась и в нынешнем году после небольшого традиционного снижения активности в январе–феврале. Показатели запросов на деловые чартеры на российском направлении за лето этого года в полтора раза превысили результаты за аналогичный период прошлого года и в три раза — показатели лета провального 2009 г.

Выводы западных экспертов подтверждают и аналитики из ЦПДУ «Аэротранс». По их оценкам, основанным на анализе данных нерегулярных рейсов, количество полетов самолетов деловой авиации в 2010 г. превысило уровень кризисного 2009 г.,



а в отдельные месяцы даже превышало аналогичные месячные показатели пикового для российского рынка 2008 г. В компании отмечают, что тенденция роста продолжилась и в первые месяцы этого года, когда месячные показатели вышли на рекордные уровни по сравнению с аналогичными периодами за последние пять лет.

Максим Пядушкин

JetExpo's new venue

Business aviation remains one of the fastest-growing segments of the Russian market. For the first time in the six years of its history, Russia's only dedicated bizav convention JetExpo has brought its exhibition floor and static display together at the Vnukovo-3 business aviation center.

The organizers say the move will provide greater comfort to exhibitors and visitors: unlike the static aircraft, which have always been displayed at Vnukovo, the JetExpo exhibition hall used to be hosted at Crocus Expo some 35 km away.

This year's event proves that Russian business aviation is beginning to recover from the crisis of 2009-10. There are 30 static aircraft



on display - 12 more than last year and six more than there were in pre-crisis 2008. The overall number of exhibitors is 75, up on last year's 53 though still fewer than the 91 companies that were exhibiting back in 2008.

The JetExpo organizers point out that the exhibition significantly boost Russia's prestige on the global bizav scene, giving foreign companies a chance to network with potential local customers and partners.

Elena Attikova
**План выставки
на с. 20**



BREITLING
1884
CHRONOMETRE
NAVITIMER

SWISS MADE

Официальным поставщиком мировой авиации случайно не становятся

Изобретатель современного хронографа Компания Breitling, специалист в области хронографов со дня своего основания в 1884 году, сыграла ключевую роль в развитии этого типа измерительного прибора. В 1915 году, будучи пионером в области наручных хронографов, фирма создала первую независимую кнопку управления хронографом. В 1923 году она разделила функции стоп/старт и сброс, таким образом сделав возможным добавление нескольких последовательных интервалов времени. В 1934 году Breitling добавила последний штрих к современному облику хронографа, создав вторую независимую кнопку управления хронографом – великолепное новаторское решение, которое вскоре переняли все конкуренты. В 1969 году бренд представил первый хронограф с автоматическим заводом.



Верный партнёр авиации Компания Breitling разделила с авиацией лучшие часы покорения небес. Ее знаменитыми бортовыми хронографами были оборудованы самолёты-истребители времён Второй мировой войны, а впоследствии – самолёты основных производителей и авиакомпаний, что сделало бренд «официальным поставщиком мировой авиации». В 1952 году появился легендарный Navitimer с логарифмической линейкой, предназначенной для бортовой навигации. В 1962 году Navitimer сопровождал Скотта Карпентера в его орбитальном полёте, став, таким образом, первым ручным хронографом, побывавшим в космосе. Сегодня любимый бренд пилотов и всех поклонников авиации увековечивает эти особые искренние связи, сотрудничая с элитными авиаторами, работая с несколькими выдающимися лётными экипажами, став партнёром величайших авиасалонов по всему миру.



Мастер характеристик высокого уровня Получив непростой опыт в авиации, где безопасность имеет жизненно важное значение, Breitling демонстрирует то же стремление к совершенству во всех своих «инструментах для профессионалов», на 100% сделанных в Швейцарии. Breitling является единственным в мире крупным брендом часов, который оснащает все свои модели хронометрированными механизмами – идеальным символом точности и надёжности. Его инженеры в очередной раз оставили свой след в истории хронографов, создав мануфактурный механизм Caliber 01, лучший механизм хронографа с автоподзаводом. Предмет, ставший культовым для пилотов и всех любителей авиации, Navitimer соединяет легендарный дизайн с безупречным «двигателем». Часы Breitling случайно не выбирают.



ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ JETEXPO
MOSCOW 2011

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов

Главный редактор
Максим Пядушкин

Авторы

Полина Зверева, Алексей Синицкий
Екатерина Сорокова, Елизавета Казачкова,
Елена Аттикова, Федор Борисов

Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Коммерческий директор
Сергей Беляев

Менеджер по маркетингу и рекламе
Олег Абдулов

Верстка и дизайн
Андрей Хорьков

Распространение

Галина Тимошенко, Александр Рыжкин

Редактор интернет-сайта
Алексей Сапожников

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 2011: F103

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
AVIATIONWEEK

Russia & CIS Observer
QUARTERLY

Ежегодник ATO

ShowObserver
MAKS

ShowObserver
Обозрение выставки HELIRUSSIA

ATO.RU

JetExpo празднует новоселье

Деловая авиация — одна из самых перспективных и быстрорастущих отраслей российского рынка. Впервые за шестилетнюю историю единственная в России отраслевая выставка деловой авиации JetExpo объединила основную и статическую экспозиции на единой площадке, на территории Центра бизнес-авиации «Внуково-3». По мнению организаторов, этот шаг должен обеспечить максимальное удобство и комфорт для всех участников и гостей выставки, которым в предыдущие годы приходилось разрываться между основной экспозицией в «Крокус Экспо» и статикой, которая всегда была во Внуково-3.

Нынешняя выставка свидетельствует о том, что деловая авиация России начинает восстанавливаться после кризисных 2009–2010 гг. В этом году на статической экспозиции JetExpo представлено 30 самолетов деловой авиации, что на 12 ВС больше, чем годом ранее, и на 6 самолетов



больше, чем в предкризисном 2008 г. Свои самолеты на JetExpo 2011 привезли такие известные производители деловой авиации, как Embraer, Bombardier, Dassault Aviation, Gulfstream, Hawker Beechcraft, Piaggio Aero и Daher Socata, а также деловые операторы и брокеры: JetAlliance, MJet, Jet Star и Air Charter Service.

Количество участников возросло до 75 компаний, что больше, чем годом ранее (53 участника), но все-таки оно пока меньше, чем в 2008 г., когда на JetExpo приехал 91 экспонент.

Генеральным партнером JetExpo 2011 выступает

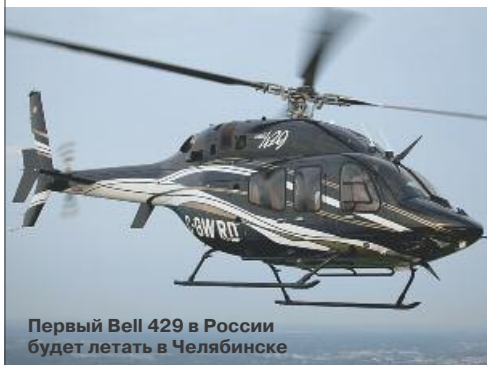
бразильский авиапроизводитель Embraer, который привез во Внуково-3 три своих деловых самолета: Phenom 300, Legacy 650 и Lineage 1000.

Организаторы JetExpo говорят, что проведение подобной специализированной выставки у нас в стране значительно повышает престиж России на мировом рынке деловой авиации и предоставляет зарубежным компаниям возможность оценить отечественную бизнес-авиацию и найти клиентов и партнеров на российском рынке.

Елена Аттикова

Bell 429 уже в России

Летом этого года в Россию был поставлен первый легкий двухдвигательный вертолет Bell 429. Стартовым эксплуатантом вертолетов этого типа стала челябинская авиакомпания «Челавиа», которая собирается использовать Bell 429 для VIP-перевозок. Этот вертолет имеет полезную загрузку 1300 кг и может перевозить 4–6 пасс.



Первый Bell 429 в России будет летать в Челябинске

Машина была доставлена в Россию непосредственно с завода американского производителя Bell Helicopter в канадском городе Мирабель в конце июня официальным представителем этой марки в нашей стране, а также в Казахстане и на Украине — компанией Jet Transfer.

Вертолет поступил в разобранном виде, его сборку и облет выполнили на Московском авиаремонтном заводе силами специалистов Казанского авиапредприятия, под контролем технического представителя Bell Helicopter.

Уже 4 июля вертолет выполнил самостоятельный перелет к месту своего постоянного базирования в Челябинске. В том же месяце Bell 429 получил сертификат типа Межгосударственного авиационного комитета (МАК).

Екатерина Сорокова



Towards a safer world

AW139 это вертолет давший свое название целому классу вертолетов средней весовой категории

Вертолет средней весовой категории не имеющий себе равных в своем классе

Просторнейшая кабина в сочетании самым низким уровнем шума-это новое понятие слова комфорт

Выдающиеся летные качества и соответствие наиболее строгим стандартам в области безопасности полетов

agustawestland.com



AgustaWestland
A Finmeccanica Company

От первого лица

Эрнест ЭДВАРДС

Президент
Embraer Executive
Aviation

В последние несколько лет бразильский авиа-производитель Embraer выпустил ряд новых моделей бизнес-джетов, существенно укрепив свои позиции в данном сегменте. Продукция компании уже довольно хорошо известна на российском рынке деловой авиации; Embraer — регулярный участник JetExpo. Эрнест Эдвардс, недавно занявший пост президента Embraer Executive Aviation, рассказал Show Observer JetExpo 2011 о своем видении мировой отрасли деловой авиации в целом и российского рынка в частности, а также открыл некоторые стратегические планы, касающиеся нашей страны.

— Господин Эдвардс, нынешнюю ситуацию на рынке деловой авиации часто называют относительно стабильной. Вы согласны с этой оценкой? В чем, на ваш взгляд, заключаются главные опасности, способные затруднить рыночный рост?

— Если сравнивать с 2008 г., я соглашусь, что ситуация сейчас стабильнее. При этом в ряде регионов выбор доступных инструментов финансирования сделок с самолетной техникой остается ограниченным, а процесс кредитования занимает до-



вольно длительное время, что не может не сказываться на уровне продаж.

— Заметны ли вам на российском рынке какие-либо изменения, вызванные экономическим спадом, — помимо понятного снижения активности покупателей?

— Не так давно спрос на российском рынке снова активизировался — после периода спада продаж, вызванного рецессией, ударившей по США и ряду европейских стран.

— Российские покупатели традиционно предпочитают бизнес-джеты большой размерности. Надеетесь ли вы перебороть эту тенденцию с помощью модели Phenom 300, которую Embraer привез в Москву вместе с двумя более крупными самолетами?

— Присутствие на московской выставке Lineage 1000 и Legacy 650 вполне логично.

«Спрос на российском рынке снова активизировался»

На данный момент российский парк самолетов Legacy превышает 30 единиц, и для их владельцев стало бы очевидным следующим шагом пересесть на Legacy 650 или Lineage 1000. С другой стороны, Phenom 300 сейчас самый популярный легкий бизнес-джет в мире. Представить его в России — для нас это естественное решение.

— После того как российское правительство под нажимом эксплуатантов отменило импортные пошлины на самолеты массой до 40 т, многие эксперты предрекают, что наши владельцы теперь начнут регистрировать свои бизнес-джеты в России. У Emb135 и 145 есть российские сертификаты типа. Означает ли это, что владельцы Legacy 600 и 650 смогут поставить их в российский авиационный регистр?

— Как я уже говорил, в России эксплуатируется более 30 самолетов Legacy. Российский сертификат типа мы получили несколько лет назад, и у нас действительно есть планы сертифицировать здесь другие модели Embraer Executive Jets — по мере их продаж на местном рынке.

— Каковы планы компании относительно технического обслуживания бизнес-джетов Embraer в России?

— Компания Jet Aviation, которая является нашим авторизованным центром, уже предоставляет определенный набор услуг линейного обслуживания в Москве на самолетах Legacy 600 и 650. Мы будем расширять спектр предоставляемых услуг по мере роста парка наших самолетов в российской эксплуатации. Сейчас мы ведем переговоры с местным провайдером ТОиР об организации круглосуточного линейного обслуживания в Москве, в том числе о поддержании здесь определенного запаса критичных запчастей.

— Embraer одним из первых авиапроизводителей объявил о намерении открыть производственную линию в Китае. По вашему мнению, клиенты деловой авиации готовы к тому, чтобы пользоваться самолетами китайской сборки?

— На данный момент бизнес-джеты Embraer строятся на предприятиях в Бразилии и США. Учитывая бурный рост китайского рынка, мы рассматриваем возможность открыть в Харбине совместно с Авиастроительной корпорацией Китая (AVIC) производство, которое выпускало бы Legacy 600 и 650 специально для местного рынка. Мы убеждены, что это предприятие будет выпускать самолеты высочайшего качества.

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Phenom 300 быстро завоевал популярность на рынке деловой авиации



Страхование малой авиации

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



(495) 234 36 16
avia@ingos.ru
www.ingos.ru

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

Eurocopter активизировал поставки в Россию

В преддверии JetExpo 2011 европейский вертолетостроитель Eurocopter в лице своей российской дочерней компании Eurocopter Vostok передал российским заказчикам сразу несколько новых машин. В начале сентября компания поставила в Уфу легкий двухдвигательный вертолет EC135 в VIP-комплектации.

Ранее, в конце августа, авиакомпания «Ямал» получила первый из двух заказанных легких однодвигательных вертолетов AS350B3. Он стал первым вертолетом этой модели, но не первой машиной от Eurocopter в парке авиакомпании: с 2007 г. в парке «Ямала» эксплуатируется двухдвигательный EC135. В Eurocopter Vostok с удовлетворением отметили, что этот один из крупнейших российских вертолетных операторов обновляет свой парк вертолетами их производства. По итогам 2010 г. «Ямал» стал третьим вертолетным оператором страны по производственному налету, пропустив вперед только «ЮТэйр» и «Газпром-авиа».

Лидер рейтинга крупнейших вертолетных перевозчиков страны — «ЮТэйр» также пополнил в августе свой парк новым AS350B3. Это первая поставка в рамках контракта на 20 машин семейства Ecureuil (16 однодвигательных AS350B3 и четыре двухдвигательных AS355NP), заключенного эксплуатантом и Eurocopter Vostok осе-



нью 2010 г. Стоимость контракта не разглашается, но по каталогу цены машин в простой комплектации таковы: 1,9 млн евро за однодвигательный вертолет и 2,8 млн евро за двухдвигательный. Поставки продолжатся до весны 2013 г. Примечательно, что в рамках этого контракта авиакомпания первой в России получит новую модификацию AS350B3e (где «e» означает enhanced — усовершенствованный), рекламная кампания которого началась только в этом году. У «ЮТэйр» также накоплен определенный опыт эксплуатации вертолетов Eurocopter — в парке перевозчика уже несколько лет

летают два AS350B3 и один AS355. Кроме того, авиакомпания открыла в Тюмени первый в России авторизованный производителем сервисный центр для вертолетов Eurocopter.

Еще две поставки Eurocopter Vostok намечены на сентябрь. В авиакомпанию «Россия» будет передан однодвигательный вертолет EC130, а одна машина среднего класса — двухдвигательный EC155 в VIP-комплектации, с вторичного рынка, — будет поставлена через компанию частному заказчику.

Максим Пядушкин

Daher-Socata TBM850 ждет российский сертификат

На статической экспозиции выставки JetExpo 2011 представлен шестиместный одномоторный турбовинтовой самолет Daher-Socata TBM850, отличительные особенности которого — скорость, экономичность и неприхотливость в эксплуатации. Самолет представлен в юбилейной раскраске, поскольку в 2011 г. фирма Socata празднует столетие непрерывного производства самолетов, причем, если поделить количество выпущенных ВС на все время работы, получится, что Socata в течение ста лет выпускала в среднем один само-

лет каждые два дня. В честь юбилейного года самолеты TBM850 продаются на особых условиях — в частности, предоставляется бесплатное техническое обслуживание сроком на пять лет.

Как сообщил Show Observer Виктор Кукляев, гендиректор компании Infinity Aviation, представляющей в России интересы авиапроизводителя Daher-Socata, до конца 2011 г. должен завершиться процесс сертификации самолета TBM850 в России, активная фаза которого началась в сентябре прошлого года. Самолет уже сертифицирован в 27 странах мира.

По словам Виктора Кукляева, после получения российского сертификата типа появится возможность регистрировать самолет в российском реестре, что позволит, например, существенно экономить на навигационных сборах (в настоящее время они составляют 170 руб. за 100 км для российских самолетов и 50 долл. для самолетов с иностранной регистрацией). Поскольку расходы на топливо за один

час полета составляют около 4 тыс. руб., а пролетает самолет за это время 500 км, экономия получается весьма заметная. Кроме того, российская регистрация позволит привлекать для финансирования сделок по приобретению самолета российские лизинговые компании. Потенциальные заказчики на данном этапе, разумеется, не разглашаются, однако, как говорит глава Infinity Aviation, имеется несколько контрактов в разной степени проработки, а первый самолет может быть поставлен в Россию вскоре после получения сертификата. Стоимость TBM850 в базовой комплектации составляет 3,13 млн долл.

В прошлом году Daher-Socata поставила 38 ВС этого типа, что на две единицы больше, чем годом ранее. Основная часть самолетов (76%) ушла заказчикам в США, 13% поставок пришлось на Европу, 5% — на Латинскую Америку, по 3% — на Африку и Азиатско-Тихоокеанский регион.

Алексей Синицкий



TBM850 прибыл на JetExpo 2011 в юбилейной раскраске

LEGACY 650
BY EMBRAER

НАИБОЛЕЕ ДИНАМИЧНО РАЗВИВАЮЩИЙСЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ БИЗНЕС-ДЖЕТОВ



It's where you want to be.

За последние два года мы наращивали долю рынка быстрее, чем любой другой производитель самолетов бизнес-класса. Это потому, что каждая машина, которую мы создаем, должна быть настоящим лидером в своем классе. Таким, как Legacy 650.

Впечатляющая дальность полета, позволяющая перелететь из Лондона в Нью-Йорк или из Москвы в Шанхай, сочетается с самым просторным пассажирским салоном в своем классе, разделенным на три полноценные зоны. Наше бескомпромиссное стремление к совершенству убеждает все большее количество успешных людей, что Embraer Executive Jet - это самолет, в котором хочется быть.



Николай Головизнин
Директор по продажам Россия - СНГ - Прибалтика
EMBRAER - Executive Jets
Phone: +7 903 799 60 34 - Fax: +33 (0) 1 4938 4445



EMBRAER
Executive Jets

От первого лица

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. Интерес к машинам подобного класса проявляют и российские заказчики. В интервью для Show Observer вице-президент Airbus по деловой и частной авиации Франсуа Шазель рассказал о ситуации на мировом рынке деловой авиации, перспективах семейства самолетов Airbus Corporate Jet и деятельности компании на российском рынке.

— **Господин Шазель, какой самолет представляет Airbus на выставке JetExpo?**

— Когда вы продаете магистральные пассажирские самолеты, на первом месте всегда стоит экономика перевозок, но когда дело касается бизнес-джетов, на первый план выходит салон. Мы показываем на выставке корпоративный самолет Airbus ACJ318, оператором которого является Comlux. Потенциальные заказчики смогут увидеть, что мы можем предложить по сравнению с традиционными бизнес-джетами, а также увидеть самый лучший салон для корпоративного самолета. Мы очень рады, что на этот раз выставочные стенды и статическая экспозиция объединены в аэропорту, благодаря чему посетителям легче будет посмотреть все, что им интересно.

— **Восстановился ли рынок бизнес-джетов после кризиса? Наблюдаете ли вы рост спроса?**

— Самолеты семейства Airbus Corporate Jet позиционируются в высшем сегменте рынка бизнес-джетов, и благодаря этому мы были в меньшей степени задеты кризисом по сравнению с производителями самолетов меньшей размерности. Вместе с тем последние несколько лет выдались непростыми для всех производителей в сегменте деловой авиации, и мы рады, что



сейчас наблюдается растущий интерес к корпоративным самолетам Airbus, таким как ACJ318 и ACJ319.

— **Насколько важен для вас российский рынок? Наблюдается ли здесь рыночный потенциал и спрос на большие деловые самолеты?**

— Мы считаем Россию важным рынком для наших корпоративных самолетов, вот почему решили снова представить свой самолет на выставке JetExpo в этом году. Самолет Airbus обладает самым широким и высоким салоном по сравнению с любым бизнес-джетом, при этом по внешним габаритам машина не намного больше, и мы с удовольствием демонстрируем это нашим потенциальным заказчикам. Традиционно Европа выступает одним из крупнейших рынков для корпоративных самолетов Airbus: по нашим прогнозам, спрос на корпоративные самолеты Airbus от европейских заказчиков будет составлять примерно пять машин в год.

— **Могли бы вы оценить, как много корпоративных самолетов Airbus эксплуатируется российскими клиентами? Кто типичные заказчики ваших самолетов в России: частные персоны, крупные корпорации или операторы долевого владения?**

— Большинство наших заказчиков просят не раскрывать их имени, и мы, естественно, учитываем их пожелания, — вот почему мы не можем подробно рассказать о нашей клиентской базе. Если говорить в масштабах всего мира, у нас есть три типичных вида заказчиков: компании, частные лица и правительства.

Большинство наших заказчиков по всему миру — это частные лица, и большин-

ство из них стремится находиться в воздухе с тем же комфортом и простором, которыми они располагают у себя дома или в офисе, а корпоративные самолеты Airbus могут справиться с этой задачей лучше других. Еще одно преимущество корпоративного самолета Airbus — способность перевозить больше людей, чем на это под силу традиционным бизнес-джетам.

— **Какие компании выполняют финальную отделку салонов корпоративных самолетов Airbus в**

соответствии с индивидуальными требованиями заказчиков? Высказывают ли российские клиенты какие-либо особые пожелания относительно компоновки и отделки салона?

— Мы предлагаем заказчику пользоваться услугами нашей всемирной сети отделочных центров, которая включает девять компаний в Европе, Азии и Северной Америке. Airbus и эти компании работают с российскими заказчиками, чтобы выполнить их требования по дизайну салона и используемым материалам. Более высокий и широкий салон Airbus означает, что мы можем предложить варианты, не очень практичные для меньших бизнес-джетов, например большой круглый стол для заседаний, кресла для шести человек, хороших размеров кабинет, отделанный нормальным коридором, и другие решения.

— **В каком состоянии сейчас находится самолет Airbus ACJ380? Закончился ли монтаж салона и когда самолет будет передан заказчику?**

— Airbus ACJ380 — это самый большой корпоративный самолет, имеющий площадь пола 551 м² на двух палубах и способный предоставить недостижимый прежде уровень комфорта, простора и пассажироплощности.

Мы поставим первый ACJ380, корпоративную версию двухпалубного флагмана A380, в течение ближайших месяцев. Заказчиком выступает частное лицо с Ближнего Востока, и это все, что мы можем сказать на этом этапе.

Интервью подготовил Алексей Синицкий



От смелых идей к высоким достижениям

ВТБ Лизинг – универсальная лизинговая компания. Мы содействуем переоснащению и обновлению производственных фондов предприятий и организаций.



ВТБ ЛИЗИНГ

Мир без преград

Lineage 1000 сертифицирован в Китае



В России Lineage 1000 пока не сертифицирован

Embraer

В этом году бразильский производитель Embraer привез на JetExpo свой самый большой бизнес-джет Lineage 1000. Этот самолет уже сертифицирован в США, Европе и Бразилии, а незадолго до выставки получил сертификат типа Администрации гражданской авиации Китая (CAAC). «Разрешение на эксплуатацию в Китае и возможность ставить Lineage 1000 в национальный регистр — это важный шаг, свидетельствующий о значении китайского рынка деловой авиации для Embraer», — говорится в официальном сообщении производителя.

Ожидается, что 19-местный самолет, бизнес-версия регионального E190 с дальностью полета до 8150 км (с восемью пассажирами на борту), будет востребован на азиатских рынках. Lineage 1000 способен лететь без посадки из Пекина в Дубай, из Гонконга в Сидней, из Нью-Йорка в Москву.

Весной этого года Embraer подписал соглашение о сотруд-

ничестве с китайской лизинговой компанией Minsheng Financial Leasing по самолетам представительского класса. Китайская компания намеревается приобрести 20 самолетов Embraer. Этот заказ должен быть преобразован в твердый в течение ближайших пяти лет. Поставки могут начаться уже до конца года.

Кроме того, совместное предприятие Embraer и Aviation Industry Corporation of China (AVIC) в Харбине было перепрофилировано на выпуск бизнес-джетов Legasy. «Мы признаем потенциал китайского рынка, и в рамках этого направления рассматриваем возможность производства Legasy 600 и 650 в Харбине для китайских заказчиков», — сказал президент Embraer Executive Jets Эрнест Эдвардс в интервью Show Observer. Он также не отрицает возможности сертификации Lineage 1000 в России.

Елизавета Казачкова

Внуково — самый востребованный в Европе

Аэропорт Внуково занял первую строчку в списке самых популярных европейских аэропортов по версии агентства Avinode. Рейтинг из шести наиболее востребованных аэропортов назначения составлен на основе количества зарегистрированных системой Avinode бронирований частных чартерных рейсов. И хотя представители аэропортов, вошедших и не вошедших в список, оспаривают первенство Москвы, исходя из количества взлетно-посадочных операций, эксперты Avinode уверены, что количество запросов в системе достоверно коррелируется с совершенными рейсами. «Практика работы российских брокеров отличается от практики их западных коллег: они чаще посылают запросы на выполнение чартера. Поэтому итоговый показатель по аэропорту Внуково может быть несколько завышен. Однако это никак не влияет на общий тренд, так как Москва, безусловно, является

популярным направлением бизнес-чартеров», — говорится в комментарии агентства.

Представители хэндлинговых компаний во Внуково также не выразили удивления по поводу первенства московского аэропорта. По их словам, популярность Москвы складывается из многих факторов: Россия открывается международному бизнесу, это удачный промежуточный пункт между Северной Америкой и Дальним Востоком и достаточно популярный туристический центр. Большую часть московского трафика генерирует Европа, и европейский кризис сократил число бизнес-джетов на перроне аэропорта Внуково. Сейчас рост обеспечивается в основном офшорным трафиком.

В топ-лист Avinode также вошли аэропорты в Ницце (Кот д'Азур), Париже (Ле-Бурже), Лондоне (Лутон), Женеве (Международный аэропорт Куантрэн) и Цюрихе (Клотен).

Елизавета Казачкова



В рейтинге Внуково опередил многие европейские центры деловой авиации

Leonid Faerberg / Transport-Photo.com

Avcom-D setting up a line maintenance network



Avcom-D plans to add new line maintenance stations across Russia to its main base in Moscow's Domodedovo airport (on the photo)

Leonid Faerberg / Transport-Photo.com

The Avcom-D business aviation center has recently opened a line maintenance station for Hawker aircraft in Irkutsk— the first such station for business aviation in all of Siberia. Itself based at Moscow's Domodedovo airport, Avcom-D is now planning to launch similar stations in other locations across the country, including the Urals, the Far East, and central Russia.

Avcom-D provides MRO services for virtually all Hawker models. It also performs on-wing and in-shop maintenance work on

aero engines and auxiliary power units. In early 2011 Avcom-D launched an interior repair and refurbishment section for business jets. Later this year the company expects to obtain a certificate of competence in upgrading aircraft navigation and communications systems. The center leases maintenance equipment to MRO facilities in Moscow, St. Petersburg, and Ulyanovsk.

Avcom-D is certified to perform all types of maintenance services related to business aviation.

Maxim Pyadushkin



«КРЫЛЬЯ
ВАШЕГО БИЗНЕСА»



**ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ**
в международном
аэропорту
Шереметьево



+7 495 578 50 00
+7 495 578 03 74 fax
www.avia-group.ru



«Авком-Д» создает сеть линейных станций техобслуживания

В конце июля авиационный технический центр (АТЦ) «Авком-Д» открыл линейную станцию технического обслуживания самолетов Hawker в Иркутске. Эта станция стала первым центром техобслуживания ВС деловой авиации в Сибири. «Авком-Д», базирующийся в Домодедово, планирует помимо Иркутска открыть линейные станции еще в нескольких городах Сибири, Урала, Дальнего Востока и Европейской России.

Компания обслуживает почти все типы воздушных судов Hawker, а также двигатели и ВСУ самолетов. Она занимается выполнением работ по двигателям «на крыле», а также со снятием и установкой двигателей и ВСУ. В 2011 г. «Авком-Д» приступил к работам по ремонту и переделке интерьеров деловых воздушных судов. А в конце года компания рассчитывает получить право на модернизацию бортового оборудования навигации и связи. Кроме того, АТЦ предоставляет в аренду оборудование для обслуживания и ремонта самолетов техническим организациям не только из московского аэроузла, но и из других городов: Санкт-Петербурга и Ульяновска.

Компания «Авком-Д» имеет сертификат на выполнение всего комплекса работ по обслуживанию самолетов бизнес-авиации.

Максим Пядушкин



В дополнение к основной базе в Домодедово (на фото) «Авком-Д» планирует открыть линейные станции в других регионах России

Leonid Faerberg / Transport-Photo.com



В начале августа бизнес-джет класса midsize Gulfstream G150 получил сертификат типа от авиационных властей Китая (СААС). К этому моменту ВС уже было сертифицировано в США, ЕС, Израиле, Канаде, Чили, Бразилии, на Филиппинах и Украине. «Мы удовлетворены тем прогрессом, которого удалось достичь при совместной работе с авиационными администрациями различных стран, поскольку он позволил предоставить дополнительные преимущества нашим заказчикам», — заявил вице-президент Gulfstream Билл Уиттон. Хотя в России G150 еще не сертифицирован, в этом году машина будет вновь показана на JetExpo.

О разработке G150 было официально объявлено в сентябре 2002 г. Первый полет самолет выполнил в мае 2005 г., а в ноябре был получен сертификат типа в США и Израиле. Эксплуатация первого серийного ВС началась в конце 2005 г. Каталожная стои-

мость машины составляет 13 млн долл. Представители компании Gulfstream называют G150 самым быстрым и просторным самолетом в своем классе, так как его максимальная скорость составляет 0,85М, а овальное сечение фюзеляжа позволило увеличить свободное пространство над головами пассажиров. Самолет предлагается в трех вариантах компоновки пассажирского салона и рассчитан на перевозку от шести до девяти человек.

G150 — единственный среднеразмерный бизнес-джет стоимостью менее 20 млн долл., способный перевезти четырех пассажиров на расстояние 5550 км. Он также может похвастаться наикратчайшей длиной разбега при международной стандартной атмосфере из всех аналогичных моделей — кроме, пожалуй, Citation Sovereign. Еще одна сильная сторона G150 — возможность эксплуатации в жарком и высокогорном климате.

Полина Зверева

Cessna Grand Caravan уже работает в России

Американский производитель ВС авиации общего назначения — Cessna Aircraft совместно со своим официальным представителем в России, компанией Jet Transfer, показывают на статической экспозиции JetExpo 2011 одномоторный турбовинтовой самолет Cessna 208B Grand Caravan.

«Демонстрация этой модели стала традиционной для России», — отмечает авиастроитель и объясняет это появившимся спросом на универсальную «рабочую лошадку», идеально подходящую для работы в сложных условиях нашей страны, характеризующихся значительными сезонными перепадами температур, разнообразием природно-климатических условий и слабым развитием аэродромной сети в отдаленных регионах. Конвертируемая кабина Grand Caravan объемом в



В Cessna считают, что Grand Caravan хорошо подходит для российских условий эксплуатации

9,6 м³ позволяет перевозить до 12 пасс. или 1500 кг груза в различном соотношении на расстояние до 1600 км.

Год назад, на JetExpo 2010, Cessna Aircraft и Jet Transfer подписали контракт на поставку трех Cessna Grand Caravan для авиакомпании «АэроГео», базирующейся в Красноярске. «АэроГео» стала первым коммерческим эксплуатантом бортов данного типа на территории России и стран СНГ. Первый самолет был поставлен уже в конце ноября 2010 г., второй перевоз-

чик получил в январе 2011 г., третий — весной 2011 г. Все самолеты используются для региональных перевозок в Красноярском крае, а также для специальных заданий и перевозки рабочих вахт.

Кроме того, на территории Бугурусланского летного училища открылся технический центр Cessna: в августе 2011 г. компания Cessna Service Plus была сертифицирована российскими авиационными властями на обслуживание одномоторных самолетов Cessna.

Екатерина Сорокова

Gulfstream

Cessna

At First Hand

“The Russian business aviation market is certainly in a growth cycle”

Ian LUDLOW General Director Jet Aviation Moscow Vnukovo

Launched in 2007, Jet Aviation’s maintenance station at Vnukovo airport has lived through the ups and downs of the Russian business aviation market: from the dawn of the business-jet operations and their sky-rocketing growth to the recent stagnation and then a new return to life. In the meantime, the company itself has gone through a change in ownership, expansion, and top-management reshuffle. Being a pioneer among the Western companies that dared to tame the Russian market, Jet Aviation Moscow today is a landmark of Vnukovo-3. The company’s general director, Ian Ludlow, shares his views of the Russian business aviation scene.

— Mr. Ludlow, apparently MRO is one segment of business aviation (along with cabin completions) that wasn’t hit as hard as the others by the economic recession. How has this year been so far, and what are the main goals and challenges for Jet Aviation Vnukovo for the year ahead?

— Speaking only for the MRO operation here in Vnukovo, it was evident that during the 2009-10 recession period there was a definite



impact on the work volumes — since this period, we have seen steady growth in the market. This year has been very busy for us in Moscow and the main challenges ahead lie in the development and refinement of customs import processes for aircraft spares and equipment.

— What, in your view, are the main threats to the recover of the business aviation market?

— The main threat remain the uncertain US and European financial markets.

— The Vnukovo station seems to be flourishing, you are moving into a new hangar and have prolonged your relationship with Vnukovo Invest. How is the business developing there?

— The business has developed well during 2011 and the planned hangar move is somet-

hing that has been anticipated for the last two years. It is our intention to be able to provide more light scheduled maintenance for our regular customers, thereby optimizing ground time on the aircraft. The current Russian business aviation market is certainly in a growth cycle with many new aircraft being delivered into the area during the year and many new aircraft operating at the airport.

— OEMs and service companies are betting on China and India to lead them out of the crisis. Jet Aviation, as well as its sister company Gulfstream, has also secured ties with China. Not so long ago there was the same level of enthusiasm about Russia, but it seems to have faded.

— The Russian market remains an important geographic area for both Jet Aviation and Gulfstream — both of which continue to provide high levels of support to the operation. The so-called golden days are certainly not in the past and Russia indeed continues to be seen as a growth area.

— What are your expectations of JetExpo 2011?

— The new location for the show allows for both static displays and exhibitors’ stands to be in the same place, which will provide a better all-round proposition and will help in bringing key contacts together. I see this year’s exhibition as being a relaunch of this important business aviation event.

The interview is prepared by Elizaveta Kazachkova

Lantal



Transportation
Fashion

«АВИОМ-Логистикс» —
официальный представитель в РФ и СНГ.

Executive collection для бизнес-джетов:

- натуральная кожа и ткань для обивки сидений и подголовников;
- портьерная ткань;
- VIP ковровое покрытие.

+7 (495) 228-72-08
www.aviom-logistics.ru
info@aviom-logistics.ru



Launch customer for Russian-built AW139s

Russia's largest rotorcraft operator UTair Aviation has become the launch customer for locally built AgustaWestland AW139 medium two-engine helicopters by signing a letter of intent to buy 20 of the type. The deal was announced by AgustaWestland and the Russian Helicopters holding company in late August. The partners' joint venture HeliVert is expected to launch AW139 production in Russia later this fall.

UTair currently has no AgustaWestland helicopters. Its foreign-made rotorcraft fleet is made up of piston-engine Robinson R-44s and several Eurocopter models, including AS-355 Ns, AS-350 B3s, and BO-105s.

AgustaWestland CEO Bruno Spagnolini says the AW139 assembly line, currently under construction in the settlement of Tomilino outside Moscow, will be

formally launched in October. Earlier, Russian Helicopters General Director Dmitry Petrov told *Show Observer* that the first airframes would roll out in early 2012. "The workflow processes will be organized just like at any other AgustaWestland assembly line," he said.

AgustaWestland first entered into AW139 partnership with Russian Helicopters and its parent company Oboronprom in the summer of 2007. At the Paris Air Show in June this year, the parties finalized the agreement to set up HeliVert. The sides will have equal control over the joint venture, with Russian Helicopters appointing the general director and AgustaWestland his deputy.

The AW139 assembly line is being erected at 4 hectares in Tomilino's industrial zone. Construction began one year ago. The



The first AW139 was delivered in Russia in April

facility will generate over 100 jobs and should reach its annual capacity of 20 airframes by the year 2015. Locally assembled helicopters will be marketed in Russia and the CIS countries.

The first AW139 already operates in the country; this foreign-built helicopter was delivered in

early April 2011. AgustaWestland reported earlier that it had a total of six AW139 orders from Russian customers. These include the Rosiya presidential flight unit, which expects to take delivery of two such helicopters of this type early next year.

Maxim Pyadushkin

Bell Helicopter выпустит аксессуары для Bell 407

Производитель вертолетов Bell Helicopter получила разрешение Федеральной авиационной администрации США (FAA) на использование комплектов систем улучшения обзорности и освещения для вертолета Bell 407, который будет представлен компанией на JetExpo 2011. Эти аксессуары будут выпускаться под маркой Aeronautical Accessories в четырех различных конфигурациях: комплект предполетного освещения, комплект подсветки салона и подножки, комплект освещения багажного отделения, камера хвостового винта.

Комплект предполетного освещения позволяет пилоту вертолета в любое время с легкостью проверить уровни жидкости в гидравлическом баке, масляном баке двигателя, коробке приводов хвостового винта и главного редуктора.

Освещение салона и подножки активируется, когда открыты двери вертолета. Освещение кабины пилота и освещение салона вертолета работают независимо друг от друга, при этом система освещения в салоне выключается автоматически через некоторое время после закрытия дверей, чтобы позволить пассажирам пристегнуться.

Комплект освещения багажного отделения крепится к потолку багажного отсека, имеет автономное питание и также автоматически отключается для экономии энергии.

Камера хвостового винта предназначена для улучшения обзора вертолета сзади. Она устанавливается на обтекателе за багажным отсеком и транслирует изображение на дисплей в кабине пилота.

Екатерина Сороковая



С помощью новых аксессуаров эксплуатанты Bell 407 смогут улучшить освещение и обзорность своих вертолетов

J.P. Morgan заметил оживление спроса на бизнес-джеты

Многие эксперты говорят о стагнации мирового рынка деловой авиации, однако в новом аналитическом ответе агентства J.P. Morgan говорится о том, что в II квартале текущего года спрос на самолеты корпоративного класса показывает признаки оживления. Августовские данные производителей бизнес-джетов вселяют оптимизм, считают в агентстве, хотя ситуация продолжает оставаться неоднозначной.

По-прежнему сохраняется разрыв между более благополучным сегментом больших самолетов и стагнирующим средним и легким классом. «Лучшие показатели у Gulfstream, индекс запросов к заказам составляет 1,5, — пишет аналитик Джозеф Надол. — Что касается Dassault, то 22 заказа в первом полугодии 2011 г. выглядят позитивно на фоне прошлого года, однако по сравнению с прогнозом в 65 поставок на 2011 г. эта цифра не столь впечатляет».

По словам Надола, оценка рынка от Embraer звучит оптимистично, несмотря на то что слоты на Legacy на этот год еще есть. Интонации Cessna более сдержанные, хотя число заказов достигло 20 и, по словам руководства компании, второе полугодие будет более оживленным. Данных от Bombardier пока не поступало, но ожидается, что рост спроса будет замечен и здесь, говорится в отчете.

Елизавета Казачкова

FortAero стала Exklusiv Aviation

Международный авиационный холдинг FortAero в этом году на выставке JetExpo будет представлен сразу под двумя брендами. Компания FortAero, более 15 лет работающая на рынке деловой авиации в России, объявила о слиянии с группой Exklusiv Aviation, штаб-квартира которой находится в Лондоне. Поэтому в Москве компания будет выставляться под двумя названиями.

Как рассказал генеральный директор FortAero Вадим Опрышко, компания и в дальнейшем сохранит собственный бренд — под ним будет вестись

Global Express XRS, Falcon 2000LX, Embraer Legacy. Последний будет предлагаться для корпоративных перевозок на JetExpo 2011. Помимо этого в управлении брокера имеются воздушные суда BBJ, Gulfstream 450/550, Falcon 900EX EASy.

По словам Вадима Опрышко, в ближайшее время FortAero рассчитывает стать совладельцем компании, обладающей сертификатом эксплуатанта РФ, для объединения воздушных судов своих клиентов и партнеров, зарегистрированных в России.

Полина Зверева



Президент компании FortAero Вадим Опрышко (слева) и глава Exklusiv Aviation Филипп Франье договорились работать вместе

работа на внутреннем рынке по действующим договорам. Как Exklusiv Aviation компания будет представлена на международном рынке.

Exklusiv Aviation была основана в Швейцарии в 2004 г. В апреле 2011 г. владельцы приняли решение о слиянии и переводе штаб-квартиры в Лондон с объединением ресурсов компаний в Великобритании, Швейцарии и России. Также у оператора есть представительство во Франции (Ницца) и Турции.

Компания владеет сертификатом коммерческого оператора Великобритании и отдельным сертификатом IS-BAO на управление корпоративными самолетами. Сейчас по договорам финансового лизинга Exklusiv Aviation эксплуатирует

Sukhoi Superjet 100's business version under way



Superjet 100 family will add business version soon

Russia's first indigenous business jets were Soviet-era Yakovlev Yak-42s and Tupolev Tu-134s with VIP cabins. This list will soon include a business version of the Sukhoi Superjet 100 regional jetliner. The Sukhoi Business Jet (SBJ) program was announced at this year's Paris Air Show. Carlo Logli, CEO of the Russo-Italian joint venture SuperJet International which markets Superjets globally, said at the time that the SBJ's list price would stand at \$50 million.

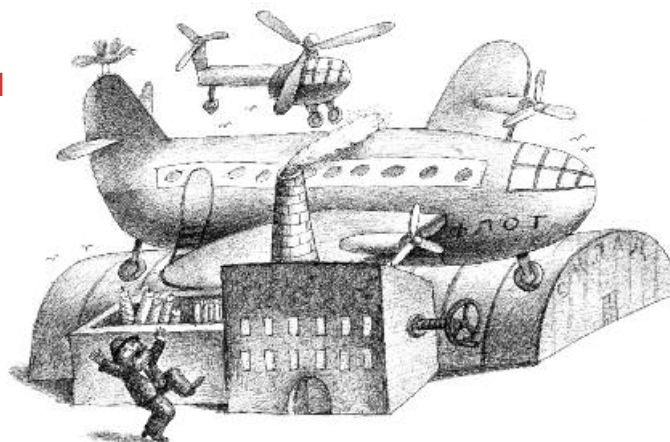
The SBJ will be available in the VIP, corporate, and government configurations. Extra fuel tanks in the cargo hold will extend

its range to 7,960 km from the baseline's 3,048 km, allowing for non-stop flights between such city pairs as Paris and New York. A launch customer may be announced at the NBAA conference in Las Vegas in October 2011. Russian certification is scheduled for 2014.

The passenger version was launched into revenue service in April this year. Aeroflot — Russian Airlines currently has two Superjet 100s; another aircraft is operated by the Armenian flag carrier Armavia. The aircraft's manufacturer — Sukhoi Civil Aircraft Company — promises to deliver eight more aircraft this year.

Polina Zvereva

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



Санкт-Петербург | (812) 325 6270 | пр. Медиков, д. 5, оф. 301
Москва | (495) 797 4781 | Большой Козинский пер., д. 7, стр. 2

www.zest-leasing.ru



Sukhoi Business Jet ждет первых заказчиков



SSJ 100 станет деловым

Как известно, первыми бизнес-джетами в нашей стране были Як-42 и Ту-134 с VIP-салонами. Скоро к ним добавится деловая версия нового российского ре-

гионального самолета Sukhoi Superjet 100. О начале запуска программы бизнес-версий SSJ 100 официально было объявлено летом этого года на авиаса-

лоне в Ле-Бурже. «Каталожная стоимость версии Sukhoi Business Jet (SBJ) в базовой комплектации составит 50 млн долл.», — заявил тогда гендиректор СП SuperJet International Карло Лолли.

Версия SBJ будет предлагаться в трех разных конфигурациях: VIP, корпоративной и правительственной. Благодаря установке дополнительных топливных баков в багажно-грузовой отсеке SBJ, дальность полета этого самолета составит 7960 км (4300 морских миль), что более чем вдвое превышает данный показатель для базовой версии SSJ 100 — 3048 км (1645 морских миль). Это позволит

перевозить пассажиров без посадки по таким маршрутам, как, например, Париж—Нью-Йорк. Как ожидается, первые заказчики на новый самолет могут быть объявлены в октябре 2011 г. на конференции Американской национальной ассоциации деловой авиации (National Business Aviation Association — NBAA) в Лас-Вегасе. Сертификация самолета российскими властями намечена на 2014 г. Коммерческая эксплуатация пассажирского SSJ 100 началась в апреле этого года. Сейчас два таких ВС эксплуатирует «Аэрофлот», еще один — «Армавиа».

Полина Зверева

VIP cabin for Mi-38

The new Mil Mi-38 medium-class helicopter is still in testing at Moscow's Mil helicopter plant but there is already a VIP/corporate configuration being developed. Its mock-up, created jointly with interior specialist Air Taxi Service, was first unveiled at the MAKS 2011 air show in August.

Sources at Mil say the forward part of the VIP cabin features four luxury seats in double club arrangement with two tables. The aisle between the sets of seats is more than 60 cm wide. In the aft section there are two four-seat sofas lining the sides of the cabin, each seat 50 cm wide. Optional equipment includes in-flight entertainment and a minibar. Entry is through an airstair door on the port side. The baseline passenger version of the Mi-38 accommodates up to 30 people (29 passengers plus one flight attendant), with a seat pitch of 75 cm.

Two Mi-38 prototypes are currently in tests; one is powered by two Pratt & Whitney PW 127/5 engines, the other with Russian-made Klimov TV-117 powerplants. The latter airframe has been modified to bring it up to the national AP-29 airworthiness standards (equivalent to the US FAR 29). Series production should begin in 2014.

Alexei Sinitsky



In VIP configuration the new Mi-38 can carry 12 passengers

Bombardier увеличивает продажи деловых самолетов

В II квартале этого года канадский авиапроизводитель Bombardier Aerospace показал рост выручки, в основном за счет поставок деловых самолетов. Финансовые результаты за II финансовый квартал, который для компании закончился 31 июля, были объявлены в самом конце августа. Согласно им, выручка Bombardier Aerospace за этот период увеличилась до 2,1 млрд долл. по сравнению с 1,9 млрд долл. за тот же период прошлого года. Прибыль до налогообложения составила 149 млн долл.

За прошедший квартал компания поставила заказчикам 56 самолетов, что на два ВС больше, чем годом ранее. Большую часть этих поставок (35 единиц) составили бизнес-самолеты. В II квартале 2010 г. Bombardier передал заказчику 30 деловых ВС.

Портфель заказов канадского производителя за истекший квартал возрос до 23 млрд долл. по сравнению с 19,2 млрд долл. на конец января 2011 г. В Bombardier говорят, что 20%-ного роста этого пока-



Спрос на деловые самолеты Bombardier начал расти

зателя удалось достичь за счет увеличения продаж самолетов деловой авиации большой размерности и нового ближнемагистрального семейства CSeries, что компенсировало снижение спроса на турбовинтовые и региональные модели. В количественном выражении портфель пополнился 86 чистыми заказами, включая 43 заказа на деловые ВС (новые контракты на 56 ВС и 13 отказов от ранее размещенных заказов).

Это свидетельствует о восстановлении спроса на новые бизнес-самолеты, поскольку за аналогичный период прошлого года компании удалось собрать только 14 заказов. Среди новых контрактов в Bombardier особо выделяют заказ от швейцарского делового оператора VistaJet на 10 самолетов Global 8000, каталожная стоимость которого составляет 650 млн долл.

Максим Пядушкин

В Санкт-Петербурге открылся сервис для Cessna

Авиация общего назначения в России медленно, но верно пробивает себе дорогу, переходя от удела одиночек-энтузиастов к стадии зарождения перспективного авиационного рынка. В июле 2011 г. компания AVEX, являющаяся авторизованным сервисным центром Cessna Aircraft Company в России, получила сертификат соответствия на проведение ТОиР. Это первый и пока единственный в стране центр, готовый обслуживать почти всю линейку однодвигательных поршневых самолетов Cessna.

Создание центра ТОиР самолетов АОН началось в Санкт-Петербурге несколько лет назад и идет достаточно быстрыми темпами. В настоящее время планируемый объем работ по техническому обслуживанию самолетов Cessna приближается к 1000 чел.ч/год, компания готова производить обслуживание и таких, пока относительно редких для России типов ВС, как Remos GX, Husky A-1, Extra и др. Помимо этого AVEX является и авиационным магазином, осуществляющим продажу самолетов малой авиации, имея в перспективе и планы по их производству. По словам президента компании Игоря Душенко, если спрос на такую машину, как Remos GX, будет достаточным, можно будет рассмотреть вопрос об организации выпуска самолетов в России, постепенно наращивая

глубину сборки. Если этим планам будет суждено реализоваться, то дорога, успешная в России иностранными производителями автомобилей, может быть продолжена в области малой авиации. Впрочем, для этого также необходимо будет определиться со статусом аэродрома Касимово, где базируется AVEX. Развитие рынка в сфере АОН может сыграть важную роль и в подготовке летного и технического состава, что особенно важно в условиях дефицита кадров, который испытывает сегодня ГА.

Вместе с тем процесс формирования рынка испытывает немалые трудности. Правовое поле в сфере авиации общего назначения формируется крайне медленно, рынок требует большего участия и содействия со стороны регуляторов. Существуют немалые трудности с доступом заинтересованных участников рынка к объектам инфраструктуры — аэродромам. Упрощение процедуры «прописки» на них предприятий АОН или передачи таких объектов в долгосрочную аренду стало бы весомым вкладом в развитие малой авиации в России, а создание эффективного цивилизованного рынка в сфере АОН явилось бы благом для авиации в целом и соответствует курсу на модернизацию российской экономики.

Федор Борисов



Объем работ по техническому обслуживанию самолетов Cessna приближается к 1000 чел.ч/год



ORGANIZED BY



IN COOPERATION WITH



CONFERENCE AND EXHIBITION VENUE



GENERAL MEDIA PARTNER



AIRCRAFT MAINTENANCE RUSSIA & CIS

7th International Conference & Exhibition

March 1–2, 2012

Moscow

Aircraft Maintenance Russia & CIS is dedicated entirely to covering issues of restructuring MRO services for the Russian & CIS air transport.

KEY ISSUES

- Western-built Aircraft MRO Services in Russia & CIS.
- New Approaches to the New Russian-made Aircraft Customer Support.
- Spare Part Supplies.
- Western-built Regional Aircraft MRO.

PARALLEL WORKSHOP SESSIONS

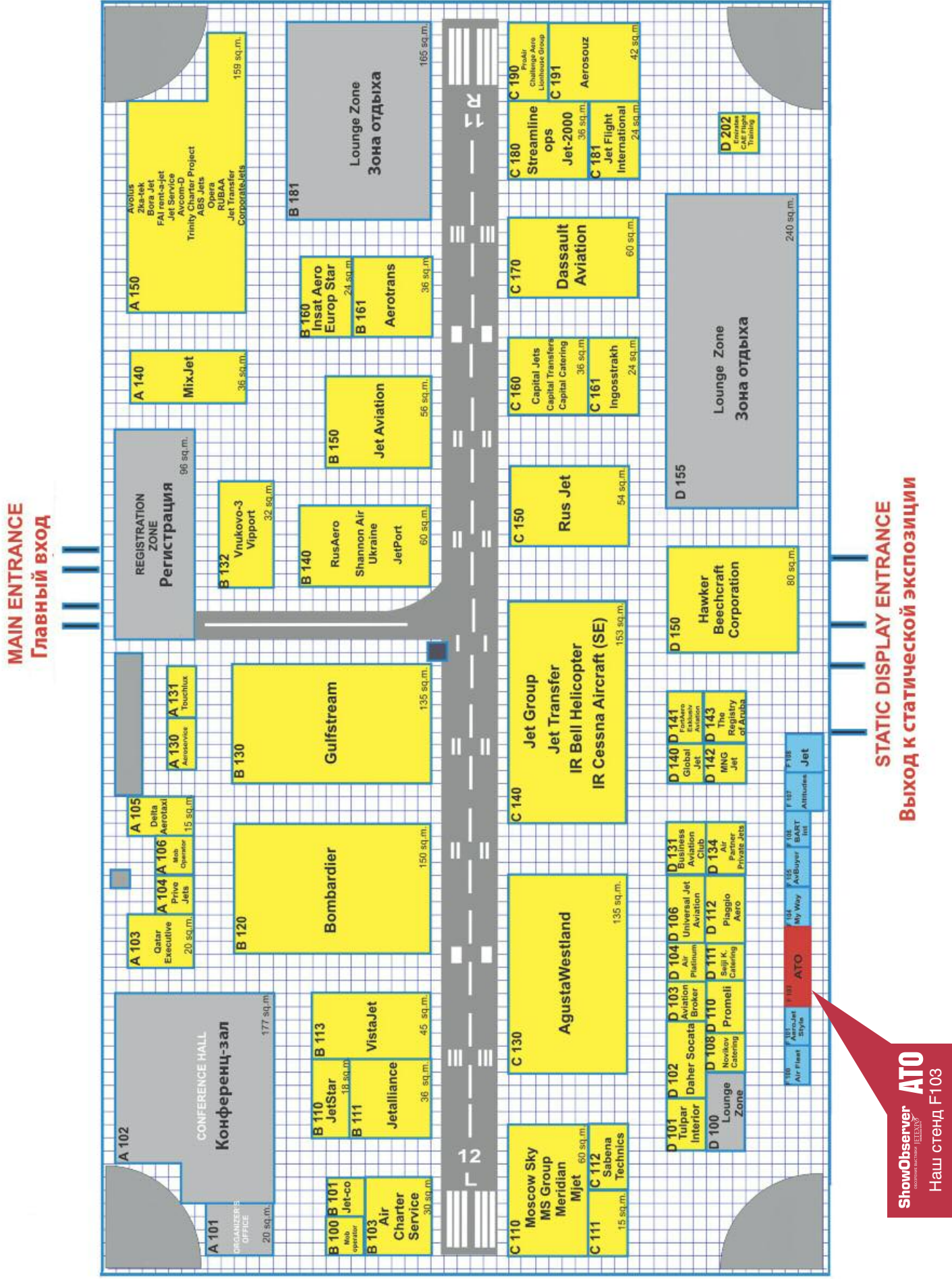
- Western-built Helicopter MRO.
- Spare Part Supplies.
- Western-built Regional Jet MRO.

Register before December 1, 2011 to benefit from **EARLY-BIRD RATES**

For more information please contact:
(+7 495) 626-53-29, events@ato.ru,
events.ato.ru

План выставки JETEXPO 2011 / Site plan JETEXPO 2011

14–16 сентября 2011 г., Внуково-3 / September 14–16, 2011, Внуково-3



Поставки бизнес-джетов сократились на 26,5%

Доходы производителей техники для авиации общего назначения (АОН, включая деловую и корпоративную авиацию) в первом полугодии 2011 г. сократились на 22,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составили 7,3 млрд долл. Такие данные приводятся в полугодовом отчете Ассоциации производителей техники для авиации общего назначения (General Aviation Manufacturers Association, GAMA). Поставки ВС за первые шесть месяцев 2011 г. сократились на 15,5%: заказчики получили 791 единицу авиационной техники против 936 по итогам первого полугодия 2010 г. Согласно оценке Ассоциации, показатели первого полугодия отражают общее нездоровое состояние рынка деловой авиации.

Сокращение поставок затронуло все категории ВС, но больше всего проявилось в сегменте бизнес-джетов (минус 26,5% по сравнению с первым полугодием 2010 г.). Поставки поршневых и турбовинтовых самолетов сократились не столь заметно (минус 8,7% и минус 8,9% соответственно).

За первое полугодие производители бизнес-джетов передали заказчикам 261 единицу техники (в первом полугодии 2010 г. — 355 единиц). Сегмент большой размерности чувствует себя лучше по сравнению с остальными, однако даже Dassault поставил

всего 19 самолетов (45 за аналогичный период 2010 г.). Хотя французские самолетостроители связывают этот показатель со снижением темпов производства, вызванным необходимостью срочного решения проблемы с органами управления всех самолетов модели 7X, поставки Bombardier (самолетов семейства Global и Challenger) также сократились. Что касается Gulfstream, то общее количество поставок пострадало в основном из-за сокращения в классе midsize. Ближе к легкому концу производственной линейки результаты полугодия также неутешительны: поставки реактивных самолетов Hawker Beechcraft сократились на 6 единиц, а Embraer Phenom — более чем вдвое, с 56 до 26.

Впрочем, и турбовинтовой сегмент не выручил Cessna: поставки Cessna снизились с 56 в первом полугодии 2010 г. до 38 в текущем году. Аналогичную динамику показал и самолет ТВМ от Socata.

Тем не менее председатель совета директоров General Dynamics (материнская компания Gulfstream) Джей Джонсон, комментируя результаты полугодия, выразил определенный оптимизм относительно дальнейшего развития ситуации. «Я бы описал ситуацию как стабильную, — сказал он. — Мне нравится то, что мы сейчас наблюдаем».

Екатерина Сорокова



Сокращение поставок продемонстрировали почти все производители бизнес-джетов



ORGANIZED BY



IN COOPERATION WITH



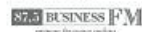
GENERAL SPONSOR



SPONSORED BY



GENERAL RADIO PARTNER



SPONSORSHIP SUPPORT



GENERAL MEDIA PARTNER



PARTNER HOTEL



WINGS OF RUSSIA INTERNATIONAL AVIATION FORUM

October 11–12, 2011

9th International Conference

Renaissance Monarch Centre Hotel,
Moscow

Wings of Russia International Aviation Forum is one of the key annual events in the Russian air transport industry's calendar.

Recognized as Russia's major industry convention, Wings of Russia Forum is the established networking and communication platform for airline business leaders and decision-makers.

KEY ISSUES

- Russian Air Transport Market
- Developing Hub Airports in Russia
- Foreign Investments into Russian Airlines: Breakthrough Coming Soon
- Russian Airline Fleet Upgrade
- Regional Air Transport in Russia & CIS: Needs and Demands

SPECIAL REGISTRATION RATES
for airlines

For more information please contact:
(+7 495) 626-53-29, events@ato.ru,
events.ato.ru

Cessna service center launched in St. Petersburg

Popularization of general aviation makes slow but steady progress in Russia, with operation of light aircraft gradually turning from a rare hobby into an industry of its own. St. Petersburg-based AVEX — Russia's only authorized service center of Cessna Aircraft Company — received an MRO certificate in July 2011, becoming the first, and so far only, business in Russia capable of providing maintenance services on almost the entire model range of Cessna single-engine piston aircraft.

AVEX began building its Cessna MRO competence several years ago and has been progressing at a fairly fast pace. The company's projected workload approaches 1,000 man-hours a year, its expertise extending to some models that are relatively rarely seen in Russia, including the Remos GX, Husky A-1, Extra, etc. AVEX also deals in GA aircraft, and plans to eventually launch an own production facility. President Igor Dushenko says the company may consider starting local assembly of Remos GX aircraft if there is enough demand for this model in Russia. For this plan to become reality, however, the status of AVEX's base airfield Kasimovo has to be determined first.

Fedor Borisov

VIP-салон для Ми-38

Московский вертолетный завод им. Миля (МВЗ), который сейчас проводит испытания опытных образцов нового среднего вертолета Ми-38, уже готовит VIP-версию этой машины. На прошедшем в августе этого года авиасалоне МАКС-2011 был впервые показан макет VIP-салона для этого вертолета, созданный в сотрудничестве с компаний «АэроТакси-Сервис». Модификация вертолета повышенной комфортности предназначена для перевозки высокопоставленных пассажиров и для корпоративных перевозок.

Как сообщают представители МВЗ, в передней части салона по каждому борту расположено по два кресла повышенной комфортности и столик между ними. Ширина прохода между креслами превышает 60 см. Ближе к хвостовой части салона со стороны каждого борта располагается по одному дивану, каждый из которых предназначен для четырех пассажиров; ширина одного места составляет 50 см. Предусмотрена и установка дополнительного оборудования, аудио- и видеоаппаратуры, минибара. Для посадки пассажиров вертолет оснащается дверью-трапом, расположенной по левому борту. Базовая пассажирская модификация Ми-38 рассчитана на перевозку 30 чел. (бортпроводник и 29 пасс.), шаг кресел составляет 75 см.



Представленный VIP-салон для Ми-38 рассчитан на 12 пассажиров

В настоящее время испытания проходят два опытных образца вертолета Ми-38, один из которых оснащен двигателями Pratt & Whitney PW 127/5, второй — российскими моторами ТВ7-117 разработки компании «Климов». Второй образец конструктивно доработан с учетом результатов испытаний первого прототипа Ми-38 ОП-1 и максимально приближен к требованиям российских норм летной годности АП-29, аналогу зарубежных норм FAR-29. Начало серийного производства Ми-38 запланировано на 2014 г.

Алексей Синицкий

G280 приближается к сертификации

В середине августа первый самолет Gulfstream G280 (бортовой номер 2004), предназначенный для поставки покупателю, совершил перелет из Израиля в американский Даллас, где в центре Gulfstream будет выполнено оформление интерьера и покраска салона. Воздушное судно, позиционируемое в классе super-midsize, производится на мощностях компании Israel Aerospace Industries в Тель-Авиве. Передача первого самолета покупателю намечена уже на этот год, сразу же после получения сертификатов типа от израильских, американских и европейских властей.

Первые три собранные машины сейчас участвуют в программе испытательных полетов; к середине августа было выполнено 550 полетов с общим временем налета 1500 ч. После перелета G280 из Израиля в США старший вице-президент Gulfstream Прес Хенн отметил важность данного этапа в программе G280, поскольку компания «вплотную подошла к завершению испытательных полетов и запуску финальной стадии производства».

Программа создания самолета G280 была объявлена компанией Gulfstream в октябре 2008 г. Выкатка первой машины состоя-

лась в октябре 2009 г., а ее первый полет — в декабре того же года. Согласно утверждению компании, у самолета будет самый большой размер салона в своем классе, а также самая высокая скорость. G280 будет оснащен двигателями Honeywell HTF7250G и сможет совершать перелеты на расстоянии 6300 км со скоростью 0,80М. Максимальная скорость составляет 0,85М. Крейсерская высота G280 — 12,497 м, максимальная высота 13,716 м. Салон самолета может вместить до 10 пасс. в зависимости от компоновки. Каталожная стоимость самолета — 24 млн долл.

Изначально программа самолета называлась G250 (у Gulfstream названия большинства современных программ заканчиваются цифрами 50). Однако в июле 2011 г. американский производитель объявил о ребрендинге самолета. Причиной для такого шага послужили пожелания азиатских клиентов, в первую очередь заказчиков из Китая. В китайском языке слово «250» имеет сленговое ругательное значение, аналогичное русскому слову «придурак» или «тупица». Введение в порядковый номер модели цифры 8 можно объяснить тем, что слова «восемь» и «богатство» являются в китайском языке омонимами.

Полина Зверева



Самолет G250 пришлось переименовать в G280 из-за пожелания китайских покупателей



Новости, мнения, репортажи, аналитика ежедневно
в специализированном разделе **ДЕЛОВАЯ АВИАЦИЯ**
на авиационном портале www.ato.ru



ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ G650

БЫСТРЕЕ ВСЕХ, ДАЛЬШЕ ВСЕХ, ВМЕСТИТЕЛЬНЕЕ ВСЕХ

Только представьте себе, что у вас появилась возможность лететь дальше, добраться до места назначения быстрее и успеть за день больше, чем это было когда-либо возможно, находясь при этом в самом просторном и комфортабельном салоне из ныне существующих. При скорости, достигающей 0,925 Max, G650 позволяет летать быстрее и дальше, чем любой другой реактивный самолет бизнес-класса.



Gulfstream[®]
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

WOLFGANG SCHNEIDER +49 172 811 1458
NADEZHDA KLEPOVA +7 495 760 00 38
ILYA GOLDBERG +7 903 796 13 37

GULFSTREAMRUSSIA.COM

[по-русски]