

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ



ЧЕТВЕРГ,
15 СЕНТЯБРЯ

Dassault откроет в Москве сервисный центр	2
Jet Aviation Moscow to offer G650 maintenance	2
Sabena Technics показала салон от Ora-Ito	4
SVO Business Terminal slated to open in December	4
Первые достижения «Джеталлианс Восток»	6
TBM 850 expects Russian certification ..	8
Бизнес-терминал в Шереметьево откроется в декабре ..	8
Russian business aviation recovers	12
EAS предлагает альтернативу BBJ ...	12
Российский AW139 нашел заказчика	14
Bell 429 delivered to Russia	15
Eurocopter с салоном Mercedes Benz полетит на Украину ..	16
Avanti II легализовался в России	17
В Москве станет больше самолетов Europ Star	17

План выставки
на с. 18

Embraer и Jet Aviation создают сток запчастей для Legacy

Бразильский самолетостроитель Embraer в среду на выставке Jet-Expo 2011 подписал меморандум о взаимопонимании с компанией Jet Aviation. Документ подразумевает создание на базе центра Jet Aviation во Внуково стока запасных частей для самолетов Legacy 600 и Legacy 650. Компании рассчитывают, что проект начнет работать к декабрю 2011 г.

Центр Jet Aviation во Внуково в 2009 г. был авторизован Embraer для выполнения линейного технического обслуживания самолетов бразильской компании. «Развитие и улучшение сети сервисных центров остается одной из главных задач. Новый сток запасных частей в Москве вместе с технической поддержкой AOG станет значительной вехой в нашей стратегии», — рассказал вице-президент Embraer Executive Jets Антонио Мартини. По словам генерального директора Jet Aviation Vnukovo Яна Людлоу,



На церемонии подписания (слева направо): Антонио Мартини, вице-президент Embraer Executive Jets; Эрнест Эдвардс, президент Embraer Executive Jets; Дэниел Клэр, президент Jet Aviation Group; Кристоф Снет, старший вице-президент Jet Aviation по ТОиР

заклучение соглашения о создании стока запчастей позволит сократить время стоянки самолетов для техобслуживания и увеличит интенсивность эксплуатации самолетов.

Эксплуатация Legacy 650 началась в 2010 г. Он был разработан на основе успешной модели Legacy 600 и может перевозить до 14 пасс. на расстояние до 700 км.

Полина Зверева

Piaggio P.180 Avanti II certified in Russia

Piaggio Aero announced at the JetExpo 2011 that its P.180 Avanti II has been certified by the Russian aviation authorities. Both type and production certificates received from the Interstate Aviation Committee (IAC)

The IAC type-certificate confirms that the design of the aircraft complies with Russian regulations, having previously gained both EASA/FAA certification in 2005. The Avanti II can now be legally registered and operated throughout the Russian Federation.

Piaggio's International sales Director Fabio Sciacca told *Show Observer* that first delivery of the aircraft may occur early next year, or even before the end of 2011. At present negotiations are underway with a number of potential customers. These are companies interested in flying Avanti II for medevac and surveillance purposes, as well as those, who view this aircraft as a VIP-flyer. The latter group comprises both operators and private owners, according to Sciacca. He estimates the Russian market's capacity for Avanti II at two deliveries a year,

noting that this forecast is a conservative one. Sciacca also said the Italian OEM is in talks with MRO providers for Avanti II customer support in Russia, primarily in Moscow area.

Avanti II is the fastest twin turboprop in the world with pressurized cabin. It reaches max speed of 745 km/h, and its range exceeds 2700 km.

Alexey Sinistky



Avanti II can now be legally registered in Russia

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

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»:



Dassault откроет в Москве сервисный центр

В ближайшие месяцы в России откроется первый авторизованный сервисный центр Dassault Aviation. Как рассказал Show Observer представитель этого производителя деловых самолетов, сейчас идут переговоры с российским партнером, имя которого пока не разглашается. Новый центр будут базироваться в Москве; на начальном этапе он будет заниматься линейным обслуживанием самолетов Falcon 7X, позднее его полномочия расширятся и на другие модели Dassault Aviation. Работа сервисного центра будет поддержана созданием в России склада запчастей для самолетов Falcon, формат которого пока обсуждается производителем.

Сейчас для поддержки деловых самолетов Falcon в

России у Dassault в Москве есть штат технических сотрудников (Satellite Service Station), но основные формы обслуживания выполняются в техническом центре компании в Ле-Бурже (Франция). Это самый крупный из пяти технических центров Dassault Aviation.

Открытие авторизованного центра Dassault в Москве вызвано растущим парком самолетов Falcon в

России и СНГ. Сейчас в нашей стране эксплуатируется более 50 самолетов Falcon, еще 10 машин летает в странах ближнего зарубежья. «Имеющийся портфель заказов позволяет в ближайшие два-три года увеличить парк наших самолетов в России и СНГ на 30%», — заявил Show Observer представитель Dassault Aviation.

Максим Пядушкин



Jet Aviation Moscow обслужит G650

В первый день JetExpo 2011 компания Jet Aviation Moscow Vnukovo объявила о намерении расширить спектр своих услуг и о получении согласия Европейского агентства безопасности полетов (EASA) на дальнейшее развитие. В частности, компания получит одобрение по стандартам EASA 145 на обслуживание нового флагмана Gulfstream — G650. В апреле текущего года из-за расхождений в российских и европейских регулирующих документах EASA ограничила возможности технического обслуживания в России ВС, эксплуатируемых российскими операторами, но зарегистрированных за ру-

бежом. Как сообщают представители Jet Aviation, российским авиационным властям удалось урегулировать данный вопрос, что позволит швейцарской компании получить допуски на виды работ, которые пока не выполняются станцией во Внуково.

Сейчас станция ТОиР Jet Aviation во Внуково одобрена авиационными властями ЕС, Арубы, Каймановых островов и Бермуд на проведение линейного обслуживания, а также устранение дефектов, препятствующих вылету самолетов Bombardier, Gulfstream, Embraer и Hawker.

Елизавета Казачкова

Jet Aviation Moscow to offer G650 maintenance

On JetExpo's Day 1 Jet Aviation Moscow Vnukovo announced plans to expand its operations, having received EASA consent to pursue further approvals. In particular, the company is collaborating with Gulfstream Aerospace to achieve the earliest EASA 145 approval for Gulfstream's new G650 aircraft at Moscow Vnukovo with a view to supporting the first

G650 that will fly into Moscow.

In April this year due to harmonization issues EASA limited capabilities of MRO stations located in Russia for servicing aircraft operated by Russian companies but registered abroad. According to Jet Aviation, EASA and the Russian Civil Aviation Authority (CAA) have agreed now to terms that allow Jet Avia-

tion Moscow and others to seek EASA 145 aircraft approvals.

"We're currently in discussions with a number of OEMs and intend to increase our certifying staff and obtain further approvals to expand our operations and services offered to customers," says Ian Ludlow, general director at Jet Aviation Moscow.

Elizaveta Kazachkova

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.

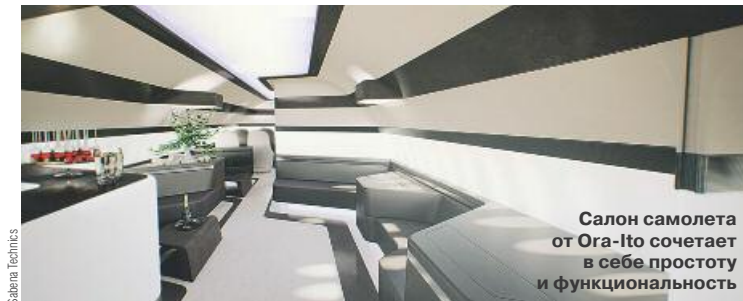


Николай Головизнин
Директор по продажам Россия - СНГ - Прибалтика
EMBRAER - Executive Jets
Phone: +7 903 799 60 34 - Fax: +33 (0) 1 4938 4445



EMBRAER
Executive Jets

Sabena Technics представила концептуальный салон



Салон самолета от Ora-Ito сочетает в себе простоту и функциональность

На JetExpo 2011 компания Sabena Technics привезла масштабный макет салона Aero System, разработанный дизайнером Ora-Ito. Его премьера состоялась в июне на авиасалоне в Ле-

Бурже. На выставке представлен макет салона для самолета Airbus ACJ319, но концепция Aero System может быть адаптирована практически для любого самолета бизнес-класса.

В отличие от традиционного дизайна салона бизнес-джетов, делающих упор на роскошь в ее традиционном понимании, новый дизайн сконцентрирован на функциональности. Его основополагающий принцип выражается понятием simplicity — способностью придать объекту со сложной функциональностью простой облик.

Как рассказал Show Observer старший вице-президент по продажам Sabena Technics Ив Мелисс, компания видит большие перспективы в продаже нового салона в России, поскольку, в

отличие от ряда других регионов, здесь много молодых бизнесменов с современными эстетическими взглядами. По его словам, особенность Sabena Technics заключается в том, что компания способна предоставить полный пакет услуг — от выбора подходящего самолета на рынке до его ремонта, установки нового салона, поставки заказчику и послепродажной поддержки. Срок выполнения заказа — от подписания контракта до поставки самолета — составит 24 месяца, пообещал г-н Мелисс.

Алексей Синицкий

SVO Business Terminal slated to open in December

Operations at the Sheremetyevo International Airport's Terminal A will be launched in December 2011. According to Avia Group, a subsidiary of the Sheremetyevo Airport responsible for the terminal construction, the terminal building is currently undergoing interior completion, including furnishing and equipment installation for passport and customs control. Outside the terminal the landscape and infrastructure development is in full swing.

The announcement of the new terminal for business-aviation passengers was made in June

2010 with construction works underway two months later. The building is located in the NW part of the airfield next to the Airport Administration. The terminal area is 2700 sq. m, and its projected annual capacity is 75,000 pax. Besides the Departure and Arrival Halls there are two VIP-lounges, two conference rooms fully equipped to host business meetings, including Wi-Fi Internet connection, a convention hall, a bar overlooking the airfield and a Duty-Free Shop.

50+ parking slots will be arranged at the square in front of

the terminal accessible through a security check-point. There are also plans to build a helipad

next to the terminal building in the future.

Ekaterina Sorokovaya



Terminal A's projected annual passenger capacity is 75,000 people



Томас Флор хочет увеличить количество рейсов в Москву

Россия важна для VistaJet

Стратегия развития швейцарского оператора деловой авиации VistaJet в ближайшие годы предполагает изменение парка ВС и расширение маршрутной сети с учетом необходимости выхода на рынки стран с быстрорастущей экономикой. Как рассказал Show Observer учредитель компании Томас Флор, сейчас в парке VistaJet эксплуатируется 30 самолетов Bombardier, включая Global Express XRS, Challenger 605 и Learjet 60XR. «Учитывая потребности рынка мы меняем фокус на более вместительные ВС, чтобы не только повысить комфорт наших клиентов, но и увеличить дальность полета», — отметил он. Летом 2010 г. VistaJet разместила заказ на 10 Bombardier Global 8000. Они должны начать поступать в парк оператора в 2017–2018 гг.

По словам Флора, ждать наибольшего роста экономики, а следовательно и спроса на бизнес-перевозки, стоит в таких регио-

нах, как Ближний Восток, Африка и Азия, причем основные ставки в компании делают на Гонконг, Китай и Нигерию. Не последнее место занимает в этом списке и Россия. «Российские рейсы составляют примерно 30% от общего количества выполняемых нами полетов», — поясняет Флор. «За последний год мы обслужили около 20 тыс. пасс., причем 6,6 тыс. на российских линиях, — добавляет он. — Сейчас мы выполняем полеты в Москву 5–6 раз в день и не собираемся на этом останавливаться». По его словам, раньше основной поток из России шел в страны Европы, однако в последнее время тенденция изменяется и появился спрос на межконтинентальные перевозки в азиатском направлении. «Пока в Азию летают только два наших самолета в день, и задача на 2012 г. увеличить количество рейсов», — говорит Томас Флор.

Екатерина Сороковая



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

От первого лица

Игорь ЧУНИХИН

Генеральный директор
«Джеталлианс Восток»



«Джеталлианс Восток»

Созданная в июле 2010 г. на базе компании «Аэрофлот-Плюс», от которой она унаследовала сертификат эксплуатанта и несколько ВС российского производства, «Джеталлианс Восток» вышла на рынок с новым продуктом — Cessna Sovereign и Cessna CJ3 — фактически только с начала текущего года. Генеральный директор компании Игорь Чунихин рассказал Show Observer о первых успехах российско-австрийского оператора.

— Господин Чунихин, как развивается бизнес компании «Джеталлианс Восток»?

— За 9 месяцев интенсивной работы нам удалось войти в тройку лучших на рынке российских перевозчиков деловой авиации по версии журнала Top Flight, открыть станцию линейного обслуживания самолетов семейства Cessna Citation в Шереметьево, налетать более 600 ч на малоизвестных ранее в России бизнес-джетах. Более 60% наших рейсов выполняются внутри России, ведь самолеты прошли полное таможенное оформление и находятся в российском свидетельстве эксплуатанта. В настоящее время наш бизнес — это исключительно деловые чартеры.

— Как чувствует себя российский рынок деловой авиации сейчас?

— Российский рынок чувствует себя в настоящее время неуверенно и стоит на пороге больших перемен. Он формируется главным образом иностранными операторами, а также небольшими по размеру отечественными компаниями, работающими на переоборудованных под VIP-перевозки отечественных Ту-134, Як-42, Ан-24, Як-40. Доля иностранных воздушных судов в

парке отечественных авиакомпаний деловой авиации весьма незначительна. Последние трагические события с отечественными самолетами привели к серьезным дискуссиям на всех уровнях о целесообразности продолжения эксплуатации отечественной малой авиации в принципе. Возникла реальная угроза закрытия наших небольших по размеру российских компаний, которые зачастую из последних сил пытаются развивать этот важный сектор транспортной инфраструктуры страны. Если в ближайшее время авиационные ведомства не примут правильных решений по упрощенному (но не бесконтрольному) регулированию деловых перевозок, отмене ввозных таможенных пошлин, смягчению налоговых обязательств для отечественных авиакомпаний и стимулированию развития аэропортовой, учебной и производственной инфраструктуры в стране, российская деловая авиация не сможет стать цивилизованной публичной транспортной отраслью.

— Какая схема наиболее работоспособна на сегодняшний день в России?

— Самая работоспособная схема развития отечественной авиакомпании деловой авиации, это когда эта компания управляет «хозяйскими» ВС в интересах владельцев, при этом имеет право предлагать управляемые ВС рынку. Чем больше количество таких ВС в парке, тем эффективнее бизнес. Если эта авиакомпания предлагает дополнительные услуги рынку напрямую или в кооперации с кем-либо, — это еще лучше. Я имею в виду прежде всего наземное обслуживание, продажу са-

«Российскому рынку нужен серьезный прорыв»

молетов, обучение персонала, консультирование и финансирование сделок по покупке и аренде ВС.

Эта как раз та схема, под которую создавалась наша компания совместно с «Аэрофлотом» и JetAlliance из Австрии. Но начали мы работу по этой схеме с эксплуатации не «хозяйских», а своих собственных самолетов. Взяв на себя все издержки, в том числе и таможенные выплаты, «Джеталлианс Восток» вышла на рынок с предложением к потенциальному клиенту не только летать с нами легитимно по России и за рубежом, но и покупать подобные самолеты, передавая их в российское свидетельство эксплуатанта для управления. Для этого мы инициировали подписание соответствующего межправительственного российско-австрийского соглашения, провели грандиозную работу по подготовке российских летчиков, инженеров и бортпроводников. Но оказалось, что собственники бизнес-джетов — как существующие, так и потенциальные — не спешат отдавать свои машины российским операторам. Стереотип, что иностранный — значит, более конфиденциальный, надежный и дешевый, продолжает довлеть над рынком деловой авиации России, который исторически формировался как непубличный и «заграничный» в смысле бренда.

Вот почему я думаю, что этому рынку нужны серьезные перемены. Но не в сторону большей легитимности иностранных игроков, чему способствовало, кстати, недавнее правительственное постановление по либерализации сроков нахождения некоммерческих иностранных ВС на территории России, а в сторону российских авиакомпаний, которым, безусловно, придется эксплуатировать иностранные ВС (потому что отечественных просто не выпускают), на которых будет работать российский персонал.

— Ваши планы по обновлению и расширению парка? Каков среднемесячный налет на самолетах Cessna Citation?

— В планах компании увеличить линейку самолетов Cessna и, конечно, привлечь в управление новые иностранные бизнес-джеты. Примечательно, что эксплуатируемые в нашей компании средние по классу бизнес-джеты Cessna Sovereign и Cessna CJ3 (на 9 и 6 мест соответственно) летают в среднем по 45–50 ч в месяц, хотя нам предрекали низкую потребность в таких самолетах на рынке России.

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Страхование малой авиации

ОСАО «Ингосстрах». Лицензия Ространснадзора С №0938 77
* в соответствии с условиями договора



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

ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

Russian certification pending for Daher-Socata TBM 850

The JetExpo 2011 static display features a Daher-Socata TBM 850 six-passenger, single-engine turboprop, distinguished for its speed, low operating costs, and easy maintenance. The aircraft is sporting a special livery to celebrate Socata's 100 years of continuous aircraft production, at an average rate of one airframe every two days. Throughout the anniversary year Socata is running a special offer on the TBM 850, including a five-year warranty maintenance program.

Victor Kuklyaev, general director of Daher-Socata's Russian dealership Infinity Aviation, told *Show Observer* that the TBM 850 should obtain a Russian type certificate by year-end. The aircraft is



This TBM850 is sporting an anniversary livery at JetExpo 2011

currently certified in 27 countries. Kuklyaev says that after the certification is complete, owners will be able to put their TBM 850s on

the Russian register, thus saving considerably on air navigation fees. The fee currently stands at 170 rubles (about \$6) per 100 km for

Russian-registered aircraft, and \$50 for aircraft registered abroad. Given that the TBM 850 aircraft covers 500 km in one flight hour and burns about 4,000 rubles' worth of fuel in the process, the savings appear to be significant. Another benefit of Russian registration is that it makes it possible for buyers to use services of domestic lessors. The manufacturer declines to comment on potential Russian customers at this stage, but Kuklyaev says Infinity Aviation has several contracts in varying stages of completion, and that the first TBM 850 could be delivered to a Russian customer shortly after certification. The aircraft's list price is \$3.13 million.

Alexei Sinitsky

Universal Jet ищет российского партнера



Американский деловой оператор Universal Jet, который управляет одним из крупнейших парков самолетов Gulfstream в восточной части США, приехал на JetExpo 2011 с целью найти партнера в России.

Universal Jet выполняет деловые перевозки по требованию заказчика по всему миру и в настоящее время ищет возможности расширить диапазон предоставляемых услуг. В частности, как считает основатель и руководитель компании Майкл МакКоли, им нужен российский партнер, вместе с которым Universal Jet могла бы предоставить полный набор услуг по управлению эксплуатацией самолетов российских владельцев, включая коммерческие перевозки с их использованием на европейском рынке деловых чартеров.

Американский оператор специализируется на воздушных судах делового класса с большим салоном, включая Boeing Business Jet. По словам Майкла МакКоли, в 2012 г. компания получает Gulfstream G650. Universal Jet базируется в Бока-Ратоне (шт. Флорида) имеет офисы в Нью-Джерси, Калифорнии, Лондоне и Москве.

Алексей Сеницкий

Бизнес-терминал в Шереметьево откроется в декабре

Терминал А международного аэропорта Шереметьево будет введен в эксплуатацию в декабре 2011 г. Как сообщает компания «Авиа Групп» (дочерняя структура аэропорта Шереметьево, выполняющая комплекс работ по развитию наземной инфраструктуры деловой авиации), в настоящее время ведутся внутренние отделочные работы, установка техники и мебели, монтаж оборудования пограничного и таможенного контроля. Также полным ходом идут процессы благоустройства территории, сооружения подъездных путей, притерминальной площади, внутритерриториального озеленения и освещения.

О начале строительства в аэропорту Шереметьево нового терминала, предназначенного для обслуживания пассажиров деловой авиации, было объявлено в июне 2010 г. Непосредственно строительство началось в августе. Терминал расположен в северо-восточной части аэропорта, рядом с

дирекцией Шереметьево. Общая площадь нового терминала составляет 2700 м². Пропускная способность — до 75 тыс. пасс./год. В терминале А помимо залов на прилет и на вылет предусмотрены две VIP-комнаты ожидания; две VIP-комнаты для переговоров, которые оборудованы всем необходимым, в том числе и wi-fi; конференц-зал; комната отдыха; бар с видом на летное поле. Кроме того, в новом терминале будут размещены пункты государственных структур, серверные и служебные помещения, магазин беспошлинной торговли duty free.

На привокзальной площади предполагается обустроить охраняемую автомобильную парковку на 50 машино-мест, въезд и выезд с которой будет осуществляться через контрольно-пропускной пункт. В перспективе рядом с терминалом планируется открыть вертолетную площадку.

Екатерина Сорокочая



Пропускная способность терминала А составит 75 тыс. пасс./год

От первого лица

«Люди пользуются услугами деловой авиации все больше и больше»

Леонид КОШЕЛЕВ

Председатель
правления ОНАДА

Российский рынок деловой авиации растет, однако по-прежнему большинство его проблем остаются нерешенными. Если же российским регулирующим органам удастся воплотить в жизнь правила, которые предлагались в последние месяцы, то бизнес операторов деловой ассоциации станет еще сложнее, считает председатель правления Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) России Леонид Кошелев.

— Леонид Евгеньевич, первый традиционный вопрос — о количественных изменениях на рынке. Можно ли говорить, что деловая авиация России уже полностью вышла из кризиса?

— Да, рынок растет, из кризиса отрасль вышла еще год назад. Объективные цифры по воздушному движению ВС в аэропортах как московской воздушной зоны, так и в других городах России показывали, что движение самолетов достигло докризисного уровня еще в прошлом году. Это очень хорошая тенденция, люди пользуются услугами деловой авиации все больше и больше. Я уверен, что и в дальнейшем сохранится тенденция увеличения объемов. Однако отрасли необходимо предотвратить ряд возможных проблем, которые могут появиться у нее из-за предлагаемых рынку правил.

— Что это за правила, к каким проблемам они приведут?

— Например, в последнее время не раз поднималась тема о минимальном количестве судов, которые должны быть у авиакомпании, чтобы она имела право выполнять полеты. Сейчас же говорится, что если у эксплуатанта меньше трех или пяти самолетов, то его закроют. Если такая поправка будет внесена, то большинство операторов деловой авиации просто не



смогут работать, поскольку у них парк меньше.

Мы написали письма замминистра транспорта Валерию Окулову и директору департамента госполитики в области гражданской авиации Минтранса Владимиру Тасуну с просьбой оговорить исключение из этих инициатив деловой авиации, поскольку к ней не относятся все те вещи, которые рассматриваются сегодня в правительстве. Сейчас, предположим, рассматриваются правила для создания резервных фондов, из которых оплачивался бы вывоз пассажиров, обанкротившихся авиакомпаний и т. д. Но у нас не бывает подобных ситуаций, мы никогда не предложим коммерческим авиакомпаниям вывозить наших пассажиров. Билеты населению операторы деловой авиации не продают.

— Подобные сложности возникают из-за того, что коммерческая и деловая авиация в России регулируются одними и теми же законами?

— На самом деле, во всем мире деловая авиация работает по правилам как для коммерческой, так и для общей авиации. Отдельных правил для нее нигде нет и соответственно нет юридического определения термина «деловая авиация». За безопасностью полетов в деловой авиации государство следит так же, как и везде. Но только в других странах, в частности в США и странах Европы, каким-то образом нет проблем в регулировании деловой авиации. А у нас все понимают, что это

разный бизнес, но отделить одно от другого почему-то не могут, хотя это не такая большая проблема.

— К чему может привести усложнение правил работы?

— Например, к тому, что все больше купленных российскими фирмами ВС будет эксплуатироваться на Западе. Я уверен, что когда-то эта тенденция переломится и соотношение начнет меняться в пользу России, но пока этого не происходит. Если раньше всего 5% ВС эксплуатировалось в России, то теперь, наверно, только 4 или 3%. Мы, как ассоциация, работаем на этот перелом, но пока без решающего успеха. Хотя я уверен, что рано или поздно он наступит, количество перейдет в качество.

— Российские операторы деловой авиации сейчас нередко становятся партнерами западных компаний. Это общее направление развития или пока лишь единичные случаи?

— На рынке сохраняется тенденция понижения статуса всего российского. Клиенты больше идут к западным компаниям. Если на рынке работает брокер, который подает себя как, например, «Огни Москвы», а рядом появляется какая-нибудь компания, позиционирующая себя как «Цюрих-Альпы», то первая рано или поздно заметит, что у второй поток клиентов растет, а у нее уменьшается. Со временем любой придет к выводу, что лучше подавать себя под известным иностранным брендом.

— При росте числа ВС западного производства на рынке (в сегменте как коммерческой, так и деловой авиации) сразу же встает вопрос о развитии базы ТОиР. В какой стадии решения эта проблема на рынке деловой авиации?

— Десятки лет идут разговоры о том, что России нужно свое техобслуживание деловых самолетов. Но до сих пор ничего большого и серьезного не получается. Хотя объективно рынок для этого немаленький, самолетов у нас базируется достаточно. Общая тенденция здесь, пожалуй, та же. Нужен иностранный бренд. А иностранной компании здесь очень сложно работать в силу нашего негармонизированного с международной системой законодательства в этой области, таможенных затруднений и принципиальной незаинтересованности нашего ведомства ГА. Но когда-то эта ситуация тоже должна переломиться. Пока мы для этого можем только создавать предпосылки, работая над гармонизацией наших правил с международной системой ТО.

Интервью подготовила Полина Зверева

Embraer Legacy 500: после 650, перед 450

Бразильский самолетостроитель Embraer продолжает работу над опытным образцом нового делового самолета класса midsize — Legacy 500. Ожидается, что его первый полет состоится до конца года. Самолет Legacy 500, как и его несколько меньший по вместимости собрат Legacy 450 (занимает промежуточную нишу между средним и легким классом), представляют собой совершенно новую разработку и унифицированы на 95%. На самолеты устанавливается авионика Pro Line Fusion компании Rockwell Collins; кроме того, они имеют электродистанционную систему управления (fly-by-wire). Впервые ЭДСУ появится на самолетах такой размерности и ценовой категории. Данное решение соответствует общей стратегии бразильских самолетостроителей: пытаться предложить в каждом сегменте самолет несколько больше, быстрее и просторнее, чем у конкурентов, но при этом по сопоставимой цене. Каталожная

стоимость Legacy 500 заявлена на уровне 18,4 млн долл.

Практическая дальность полета Legacy 500 с двумя пилотами и четырьмя пассажирами на борту составит 3000 морских миль (5500 км), максимальная высота полета — 45000 футов (13,7 тыс. м), крейсерская скорость — 0,82М. Ожидается, что сертификация Legacy 500 бразильской ANAC и американской FAA состоится во второй половине следующего года, а Legacy 450 будет сертифицирован примерно годом позже.

Традиционно Embraer был известен только как производитель турбовинтовых региональных самолетов, и менее десятка лет назад, когда был дан запуск подразделению бизнес-джетов, название Embraer в мире деловой авиации никому ни о чем не говорило. Что может знать Бразилия о производстве корпоративных самолетов? Миссия подразделения Embraer Executive Aviation — «стать одним из ключевых игроков рынка бизнес-авиации» — вы-



Legacy 500 должен быть сертифицирован во второй половине 2012 года

зывает недоумение. Переворот произошел у всех на глазах: в 2002 г. в эксплуатацию введен Legacy 600, в 2008-м — совершенно новый Phenom 100, в 2009-м — Lineage 1000 и Phenom 300, в 2010 г. состоялся дебют Legacy 650.

По статистике Ассоциации производителей ВС авиации

общего назначения (GAMA), основанной на данных производителей, доля Embraer в общем количестве поставленных ВС возросла с 2,7% в 2005 г. до 19% по результатам прошлого года.

Елизавета Казачкова,
Алексей Синицкий

Западное финансирование



Владелец группы компаний Challenge Aero Сергей Никифоров (слева) и управляющий директор ProAir Эльмар Монреаль предлагают совместное решение для операторов деловых ВС

Украинская компания Challenge Aero, немецкая ProAir и ирландская Lionhouse выступают на JetExpo 2011 на едином стенде, запуская новый совместный продукт. Компании предложат клиентам доступ к финансовым инструментам, необходимым для лизинга или приобретения в собственность бизнес-джета. По словам заместителя гендиректора по коммерческим вопросам Challenge Aero Анны Варфоломеевой, украинская компания уже не первый год сотрудничает с немецкой ProAir. В частности, Challenge Aero оформляет суда своих клиентов в сертификат эксплуатанта ProAir, а также использует ВС немецкой компании для организации чартеров украинских клиентов в Европу. Именно ProAir предложила в качестве партнера ирландскую финансово-лизинговую компанию Lionhouse для создания и продвижения нового финансового продукта, суть которого заключается в том, чтобы дать возможность клиентам из Восточной Европы получить доступ к финансовым инструментам на Западе. До сих пор потенциальным покупателям бизнес-джетов из России, Украины и других государств региона крайне сложно найти возможности финансирования в институтах Западной Европы. Как рассказала Варфо-

ломеева, продукт был анонсирован еще на женеvской выставке EBACE 2011. Сейчас же он все более активно предлагается клиентам. Компания уже провела предварительные переговоры с несколькими заинтересованными покупателями о привлечении финансирования для приобретения таких ВС, как Global Express, Falcon 2000, Gulfstream 550. В Challenge Aero отмечают, что предлагаемые финансовые инструменты будут наиболее эффективны при приобретении ВС стоимостью от 10 млн долл.

По словам Анны Варфоломеевой, рынок деловой авиации на Украине постепенно развивается, количество бизнес-джетов растет. Однако их приобретают в собственность частные владельцы, которые в дальнейшем частично сдают их в управление брокерским компаниям, а не сами операторы деловой авиации. При этом в управление сдают небольшие ВС; те же, кто приобретает деловые самолеты большого размера, эксплуатируют их лишь для собственных полетов. «Владельцы, которые могут позволить себе приобрести такие типы машин, считают, что у них нет необходимости компенсировать стоимость их обслуживания перелетами для других клиентов», — говорит Варфоломеева.

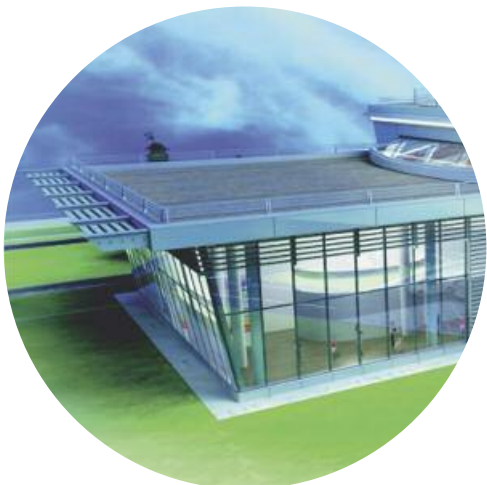
Полина Зверева



«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



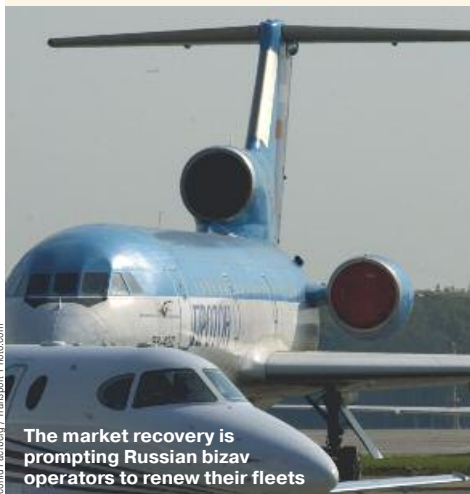
Russian business aviation recovery path

The Russian business aviation market has a good reason to celebrate this year's JetExpo as traffic has started to bounce back after the crisis of 2009-10. According to the Swedish company Avinode, which operates Europe's largest online business charter booking marketplace, the current growth in demand for bizav flights to Russia and the CIS began in mid-2010. The trend continued into 2011, after a traditional minor drop in bookings in January and February. In June-August this year, demand for business aviation charters to Russia exceeded last summer's results by 50%, and was thrice as high as in the summer of crisis-stricken 2009.

These conclusions tally with the report by Russia's AeroTrans center of civil aviation operational services, which has analyzed the statistics for non-scheduled flights. AeroTrans says that last year's number of bizav flights to Russia topped the 2009 levels, and the figures for individual months even exceeded year-on-year results of 2008, the year of booming growth for the Russian business aviation market. The company says the upward trend continued in the first five months of 2011, with monthly results exceeding anything recorded throughout the previous five years.

AeroTrans says that in 2007-08 foreign bizav operators were actively expanding onto the Russian market, accounting for over one half of all business flights performed. Their activity decreased dramatically in 2009 and especially 2010, enabling Russian operators to turn the market tide. Then, in the first five months of 2011, the trend reverted once again and foreign operators regained their leadership.

Maxim Pyadushkin



The market recovery is prompting Russian bizav operators to renew their fleets

Альтернативный ВВJ

Компании Executive Aircraft Sales (EAS) и European Aviation Group (EAG) договорились о совместном продвижении на российском рынке самолетов Boeing 737 с VIP-салонами. Это партнерство стало возможным после успешного сотрудничества в Ближневосточном регионе, куда EAS уже поставила Boeing 737-500 с VIP-салонами, переоборудованным компанией EAG. Предлагаемый EAG вариант салона рассчитан на 44 пасс., с 16 креслами первого и 28 креслами бизнес-класса. По желанию заказчика на самолет могут быть установлены дополнительные топливные баки и винглеты.

«Мы будем продвигать данный продукт в долгосрочной перспективе, — заявил Эмад Шарги, управляющий директор EAS. —



С VIP-салонами Prestige Completions самолет Boeing 737 может перевозить 44 пассажира

Этот лайнер с салоном в варианте VIP по цене во много раз выгоднее, чем ВВJ».

«Для нас было большой честью поставить первый лайнер из нашей линейки Prestige Completions в регион, — комментировал первую поставку Тревор Веттер, управляющий директор EAG. — Работая с партнерами, мы надеемся увеличить спрос на наш уникальный продукт и бизнес-концепцию, предо-

ставляя не только прекрасный самолет с VIP-интерьером, но и новый опыт для владельца ВС».

Executive Aircraft Sales, специализирующаяся на продаже воздушных судов коммерческой и деловой авиации, уже более трех лет работает в России. За это время компания поставила в нашу страну несколько самолетов, в том числе новые Falcon 2000 и 7X.

Максим Пядушкин

«Тулпар Эйр» переходит под контроль «ТАИФ»

Группа компаний «ТАИФ» увеличивает свой пакет акций в авиакомпании «Тулпар Эйр» до контрольного. В августе Федеральная антимонопольная служба России (ФАС) одобрила ходатайство «ТАИФ» о покупке доли в размере 10,04% уставного капитала авиакомпании у учредителя «Тулпар Эйр» Азата Хакима. Это позволит «ТАИФ» консолидировать 51% акций перевозчика, а Хахим станет миноритарным акционером.

Группа «ТАИФ» стала совладельцем авиакомпании «Тулпар Эйр» в апреле 2011 г., когда выкупила 40% акций перевозчика у группы компаний «Тулпар». Кроме того, спустя месяц холдинг приобрел 51% акций центра по техническому обслуживанию и ремонту бизнес-джетов — «Тулпар Техник».



Основу летного парка «Тулпар Эйр» составляют самолеты Як-40

«Тулпар Эйр» создана в конце 2004 г. на базе авиакомпании «Атлас». Она специализируется на чартерных бизнес-перевозках и вертолетных работах. Парк воздушных судов перевозчика состоит из самолетов Як-40, Як-42, Challenger 300, Cessna CitationJet, вертолетов Eurocopter EC135, Ми-8МТВ, Ми-2, Ми-8Т. ВС базируются в Казани, Бегише-

во, Краснодаре, Красноярске, Москве.

В группу «ТАИФ» входят 80 предприятий, структурированных по четырем бизнес-направлениям: нефтегазопереработка, нефтехимия и энергетика, инвестиционно-финансовые и управленческие услуги, строительство, телекоммуникации и комплексные услуги.

Екатерина Сорокова

От первого лица

Ян ЛЮДЛОУ

Генеральный директор
Jet Aviation Moscow
Vnukovo

Стартовав в 2007 г., станция техобслуживания Jet Aviation во Внуково пережила все взлеты и падения российского рынка бизнес-авиации — от зари эры бизнес-джетов и головокругительного роста до недавней стагнации и возвращения к жизни. На фоне всех этих событий компания прошла смену владельцев, стремительную экспансию и рокировку в составе высшего руководства. Один из первопроходцев, освоивших необузданный российский рынок, Jet Aviation Moscow сегодня является неотделимой частью внукковского ландшафта. Генеральный директор компании, Ян Людлоу, поделился своими взглядами на современное состояние российского рынка.

— Господин Людлоу, судя по всему, ТОиР — один из сегментов деловой авиации (так же как и бизнес по отделке салонов), меньше всего пострадавший в результате экономического кризиса. Каким был 2010 год и каковы главные задачи Jet Aviation Moscow на ближайшее будущее?

— Если судить только по бизнесу станции ТОиР во Внуково, то вывод очевиден: экономическая репрессия 2009–2010 гг. су-



ществленным образом сказались на объемах работ. Но с тех пор мы видим, что рынок стабильно растет. В этом году в Москве без дела мы не сидели. А основная задача — это продолжение усовершенствования процессов прохождения таможенной очистки запчастей и оборудования.

— Каковы, на ваш взгляд, главные угрозы восстановлению рынка бизнес-авиации?

— Основной угрозой по-прежнему является нестабильность финансовых рынков США и Европы.

— Станция во Внуково переезжает в новый ангар, недавно вы продлили контрактные отношения с «Внуково-Инвест». Как развивается бизнес?

— В течение 2010 г. он развивается очень неплохо, а вот запланированного переезда в новый ангар мы ждем уже года два.

«Российский рынок бизнес-авиации однозначно пошел в рост»

Мы намереемся развиваться в направлении наращивания мощностей по обеспечению линейного обслуживания заказчиков, чтобы оптимизировать время нахождения самолета на земле. Сейчас российский рынок бизнес-авиации однозначно вошел в стадию роста: в этом году в регион поставлено много новых ВС и много новых самолетов заметно в аэропорту.

— Производители бизнес-джетов делают ставки на Индию и Китай как на основные рынки, которые помогут преодолеть кризис. Jet Aviation, так же как и ее сестринская компания Gulfstream, укрепила связи с Китаем. Не так давно мы наблюдали подобное воодушевление в отношении России, но сейчас энтузиазм, похоже, спал.

— Российский рынок остается важным географическим регионом и для Jet Aviation, и для Gulfstream. Обе компании продолжают уделять много внимания поддержке местных заказчиков. Так что так называемый золотой век российской бизнес-авиации не в прошлом. Россия по-прежнему воспринимается как растущий рынок.

— Что вы ждете от JetExpo 2011?

— Новая площадка для проведения выставки позволяет объединить статическую экспозицию и стенды компаний в одном месте. Это значительно улучшает условия как для посетителей, так и для участников и поможет наладить ключевые связи. Я воспринимаю выставку этого года как второе рождение этого важного события в жизни деловой авиации.

Интервью подготовила Елизавета Казачкова

Dassault модернизировала Falcon 7X

Компания Dassault вновь показывает на выставке JetExpo свой бизнес-джет Falcon 7X, который за минувшее лето прошел экстренную модернизацию. Напомним, что Европейское агентство авиационной безопасности (EASA) 26 мая специальной директивой приостановило полеты всех самолетов этой модели из соображений безопасности. Позднее аналогичный документ был выпущен Федеральной авиационной администрацией США.

Причиной стал инцидент с одним из ВС этого типа, у которого во время полета 25 мая произошел сбой в ЭДСУ. Экипаж успешно вернул самолет в режим стабильного полета и без осложнений осуществил посадку. Тем не менее подобный отказ системы мог привести к полной потере конт-

роля над ВС. Поэтому весь парк был остановлен. Недели спустя EASA выпустило циркуляр, разрешающий выполнять переночные рейсы самолета Falcon 7X.

Около месяца потребовалось компании Dassault для разработки плана модернизации Falcon 7X для предотвращения возможных сбоев в работе системы управления. Одновременно с расследованием причины инцидента эксперты Dassault разработали и получили одобрение властей на ремкомплект для производства модификации, позволяющей в минимальные сроки поднять самолеты в небо. Для этого потребовалось установить дополнительный электронный блок, который будет дублировать функции триммирования горизонтального стабилизатора. Данный вид работ



Falcon 7X вернулись в небо в середине июня

осуществлялся всеми заводскими и авторизованными сервисными центрами Dassault Falcon. На доработку всех 112 ВС этого типа, находящихся в эксплуатации, включая два самолета президентского авиаотряда «Россия», потребовалось около трех недель.

Полина Зверева



Российский AW139 нашел первого заказчика

В конце августа холдинг «Вертолеты России» и его партнер — итальянский производитель AgustaWestland — объявили о первом заказе на средние двухдвигательные вертолеты AW139, которые с осени этого года начнут собирать в России, в рамках российско-итальянского СП HeliVert. Этим заказчиком стал крупнейший российский вертолетный оператор «ЮТэйр», который подписал меморандум о возможном заказе на 20 машин данной модели.

Для «ЮТэйр» AW139 станут первыми вертолетами AgustaWestland в парке. Сейчас из иностранных моделей этот вертолетный оператор эксплуатирует поршневым Robinson R44 и ряд моделей Eurocopter: AS355N, AS350B3 и Bo-105. По словам главы AgustaWestland Бруно Спаньолини, сборочное производство AW139 в Подмоскowie официально откроется в октябре. Ранее гендиректор «Вертолетов России» Дмитрий Петров рассказал Show Observer, что первые машины будут собраны в начале 2012 г. «Сборка [в Томилино] будет происходить, как на любом другом сборочном производстве AgustaWestland», — объяснил он.

Партнерство по программе AW139 между AgustaWestland, с одной стороны, и «Вертолетами России» и его материнской компанией, ОПК «Оборонпром», — с другой, стартовало

еще летом 2007 г. В июне этого года, на авиасалоне в Ле-Бурже партнеры подписали финальные соглашения о HeliVert. Руководство предприятием будет на равных началах осуществляться «Вертолетами России» и AgustaWestland, которые назначат генерального директора и заместителя генерального директора соответственно.

Строительство линии сборочного производства на территории в 40 тыс. м² в промышленной зоне подмосковного Томилино началось год назад. Российский завод рассчитан на сборку до 20 вертолетов в год; на проектную мощность он должен выйти к 2015 г. К этому моменту на нем будут работать более 100 чел. Собираемые AW139 будут предназначаться для рынка России и стран СНГ.

Сейчас в России уже эксплуатируются AW139, но иностранной сборки. Первая машина такого типа была поставлена российскому заказчику в начале апреля этого года. Как ранее заявляли представители AgustaWestland, за последние два года итальянский производитель получил из нашей страны шесть заказов на AW139. В числе заказчиков есть и президентский авиаотряд «Россия», который планирует получить два вертолета данного типа в начале следующего года.

Максим Пядушкин



Подписание финальных соглашений по HeliVert в Ле-Бурже происходило в присутствии премьер-министра России

«Вертолеты России»



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

Hawker 800XPR получил сертификат типа FAA

Новые двигатели позволили Hawker 800XPR улучшить летные характеристики и снизить стоимость обслуживания



В августе компания Hawker Beechcraft объявила о сертификации в Федеральной авиационной администрации США (FAA) самолета Hawker 800XPR с новыми двигателями Honeywell TFE731-50R. Такая модернизация, осуществить которую можно только у производителя, обеспечивает существенное улучшение летно-

технических и экономических характеристик самолета. Кроме замены двигателей модернизация предусматривает установку законцовок крыла. Первые поставки модернизированных самолетов начались в сентябре. Получение сертификата EASA на Hawker 800XPR ожидается в скором времени.

«Программа модернизации Hawker XPR не исчерпывается моделью 800XPR; в следующем году ожидается сертификация модели 400XPR», — заявил вице-президент Hawker Beechcraft Кристи Таннахилл.

Новые двигатели TFE731-50R имеют номинальную тягу 2114 кг, у них улучшены характеристики и надежность. Результатом 70 усовершенствований в конструкции двигателя и применяемых материалах стало 32%-ное снижение расходов на обслуживание в соответствии с графиком Honeywell. Это достигается благодаря тому, что интервал между техническими осмотрами двигателя увеличен по сравнению с исходным двигателем с 2100 до 3000 ч, а интервал между осмотрами газогенератора — с 4200 до 6000 ч. Также у новых двигателей улучшены экологические характеристики: снижены уровни шума и выбросов вредных газов.

Улучшились и летно-технические характеристики самолета. При максимальном взлетном весе время подъема Hawker 800XPR на эшелон FL410 составляет всего 25 мин, а эшелона FL370 модернизированный самолет достигает на три минуты раньше, чем его предшественник Hawker 800XP.

Алексей Синицкий

Bell 429: now in Russia

The first Bell 429 light twin-engine helicopter was delivered to Russia this summer, to be operated as a VIP transport by Chelyabinsk-based carrier ChelAvia. The helicopter's payload weight is 1,300 kg; it can carry four to six passengers.

The airframe was shipped as a kit from the Bell Helicopter facility in Mirabel, Canada, in late June. The delivery was supported by Jet Transfer, Bell's official representative in Russia, Kazakhstan, and Ukraine. Engineers from Kazan Air Enterprise, supervised by a Bell Helicopter technical representati-

ve, assembled and test-flew the helicopter at the Moscow aircraft repair plant. On 4 July it was ferried to its home base in Chelyabinsk. Later the same month Bell 429 was awarded a Russian type certificate.

As for now the most popular type from Bell Helicopters in Russia was single-engine Bell 407 model with 13 helicopters in the Russian commercial fleet. The other Bell models already presented at this market are Bell 206 (5 rotorcraft as of the beginning of 2011) and twin-engine Bell 427 (2 helicopters) and Bell 430 (2).

Ekaterina Sorokovaya



Russia's first Bell 429 will be operated in Chelyabinsk

FAI дебютирует на JetExpo



В этом году впервые в выставке JetExpo 2011 принимает участие немецкая компания FAI rent-a-jet AG — крупнейший в Европе оператор самолетов Bombardier Learjet. В нынешнем августе компания получила новый Learjet 40XR, доведя свой парк самолетов этого семейства до 14 единиц. На статической площадке JetExpo 2011 FAI представляет самолет Learjet 60. Помимо этого, флот компании, которая занимается как деловыми, так и медицинскими перевозками, включает самолеты Challenger 604, Global Express, CRJ200LR и Falcon 900DX EASy. Перевозчик сертифицирован для линейного и базового обслуживания эксплуатируе-

мых им типов деловых ВС. «FAI AG становится все более привлекательной компанией для управления самолетами и их обслуживания, — говорит Зигфрид Акстман, основатель и председатель FAI AG. — Новейшие ангары и комплексы наземного обслуживания в международном аэропорту Нюрнберга приводят к нам все больше владельцев, недовольных текущим уровнем обслуживания своего самолета». По итогам августа 2011 г. доходы FAI AG составили 25 млн евро (37 млн долл.), а к концу 2011 г., как ожидается, они превысят уровень 50 млн евро (74 млн долл.), что на 20% больше показателя 2010 г.

Алексей Синицкий



WINGS OF RUSSIA INTERNATIONAL AVIATION FORUM

October 11–12, 2011

9th International Conference

Renaissance Monarch Centre Hotel, Moscow

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 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

Eurocopter Mercedes Benz полетит на Украину

Производители летательных аппаратов уже довольно давно сотрудничают с ведущими дизайнерскими студиями и Модными домами для создания эксклюзивных моделей, предназначенных для корпоративных заказчиков и VIP-клиентов. Этой осенью компания Eurocopter Vostok, которая занимается продажами европейских вертолетов в России и ряде стран СНГ, поставит на Украину первый для этой страны и СНГ в целом EC145 со специальным салоном, разработанным студией Mercedes-Benz Advanced Design Studio в Комо, Италия. По словам представителя Eurocopter Vostok, заказчиком такого вертолета выступило частное лицо, а поставленный EC145 станет пятым ВС данного типа на Украине. Сейчас там уже летают два EC145 в VIP-компоновке, еще две машины используются Министерством по чрезвычайным ситуациям.

Напомним, что мировая премьера совместного проекта Eurocopter и Mercedes-Benz состоялась на выставке деловой авиации EBACE в Женеве, в 2010 г. В том же году макет этого салона для EC145 был впервые показан в России, на выставке HeliRussia 2010.

Просторная кабина двухдвигательного EC145 позволила дизайнерам Mercedes-Benz при-

менить модульный подход для создания самого современного интерьера на основе новой линейки автомобилей R-класса. Конфигурация салона может быть легко изменена, так как все сиденья установлены на направляющих. В салоне также имеются холодильник, подстаканники, стол, монитор и DVD-плеер, а, кроме того, дополнительные вместительные ящики. Кабина и салон разделены перегородкой с окнами. Плафоны, устанавливаемые на моделях Mercedes-Benz E- и S-классов, используются для освещения пассажирского салона. Зона для хранения багажа расположена в кормовой части кабины EC145, что обеспечивает высокую емкость багажного отсека.

Ранее, в 2008 г., Eurocopter представил еще один вариант специального VIP-оформления салона своего вертолета, созданный совместно с мастерами французского Дома моды Hermès для двухдвигательной модели EC135. Однако, по словам представителя Eurocopter Vostok, этот вариант VIP-компоновки пока не имеет большого успеха у заказчиков ввиду его высокой стоимости. До сих пор было поставлено только два вертолета EC135 с салоном от Hermès — на Ближний Восток и в Великобританию.

Максим Пядушкин



В этой кабине EC145 пассажиры будут чувствовать себя, как в салоне Mercedes Benz

Eurocopter

Hawker 900XP и 4000 ждут российских сертификатов



Шон МакГью обещает сертифицировать в России все модели Hawker Beechcraft

Американский производитель Hawker Beechcraft привез на JetExpo 2011 две свои реактивные модели класса midsize: Hawker 900XP и 4000. Как рассказал Show Observer президент компании по Европе, Ближнему Востоку и Африке Шон МакГью, первый самолет уже в самое ближайшее время получит российский сертификат типа. Вторую машину, которая наиболее популярна в России из всей продуктовой линейки Hawker Beechcraft, тоже планируется сертифицировать в этом году.

По словам МакГью, пока отсутствие российских сертификатов никак не мешает продажам этих самолетов, которые активно покупаются российскими заказчиками, но регистрируются за рубежом. «Российская сертификация добавит доверия нашим заказчикам, мы стремимся к тому, чтобы все наши самолеты были сертифицированы здесь», — сказал он. Пока в России сертифицированы реактивные Premier 1A и Hawker 750, а также турбовинтовые King Air 350 и 350I.

Еще одна модель компании, представленная на выставке, — турбовинтовой King Air 350 — также эксплуатируется в России как в VIP-варианте, так и в модификациях для специальных миссий.

По словам МакГью, Россия сейчас является самым большим рынком для Hawker Beechcraft в Европе. «Наши продажи здесь растут из года в год», — рассказал он изданию Show Observer.

Максим Пядушкин

Piaggio P.180 Avanti II легализовался в России

Итальянская компания Piaggio Aero объявила на выставке JetExpo 2011 о получении сертификата типа МАК для своего самолета P.180 Avanti II. Сертификат МАК подтверждает, что конструкция самолета, получившего в 2005 г. сертификаты EASA и FAA, соответствует также и российским требованиям. В результате Avanti II может быть зарегистрирован в российском реестре и эксплуатироваться на территории России.

Как сообщил Show Observer директор по международным продажам P.180 Avanti II Фабио Шакка, поставка первого самолета российскому заказчику может состояться в начале следующего года или даже до конца этого. В настоящее время идут переговоры с рядом потенциальных заказчиков, среди которых как организации, заинтересованные в применении Avanti II в качестве самолета для санитарной авиации или для инспекционных полетов, так и клиенты, предполагающие использовать самолет в VIP-конфигурации, причем среди них есть и операторы деловой авиации, и частные



Теперь Avanti II можно ставить в российский реестр

лица. Фабио Шакка оценивает потенциал российского рынка для самолета Avanti II на уровне около двух машин в год, добавляя, что это довольно консервативная оценка.

Также, по словам Фабио Шакка, идут переговоры с центрами ТОиР по организации технического обслуживания Avanti II в России — в первую очередь речь идет, разумеется, о московском регионе.

Самолет Avanti II — самый быстрый в мире двухмоторный турбовинтовой самолет с герметичной кабиной, его максимальная скорость составляет 745 км/ч, дальность полета превышает 2700 км.

Алексей Синицкий

В Москве станет больше самолетов Europ Star

Европейский оператор деловой авиации Europ Star на JetExpo 2011 объявил о расширении своего бизнеса на российском рынке. Как рассказал генеральный директор компании Вернер Вельц, до конца этого года Europ Star планирует открыть в Москве линейную станцию техобслуживания, а также забазировать еще два самолета (в дополнение к двум уже имеющимся ВС). На сегодняшний день в собственности Europ Star находится два ВС Hawker Premier 1; также оператор имеет в управлении более десяти самолетов различных типов, в частности Cessna Citation, Bombardier Learjet 60XR и т. д. В 2010 г. Europ Star начала базировать в Москве Global Express и Embraer Legacy 600. Ранее оператор открыл офис в Риге, чтобы обслуживать клиентов из России и СНГ. Как рассказал Вельц,

решение о том, какого типа будут два дополнительных самолета, которые станут базировать в Москве, пока не принято.

Интерес к региону России и СНГ в Europ Star объясняют значительными размерами рынка, которые дают серьезные возможности для развития компании.

Europ Star работает на рынке с 1999 г., самолетами частных клиентов оператор начал управлять в 2001 г. Совладельцем компании выступает известный немецкий гонщик Ральф Шумахер, которому принадлежит 10% акций Europ Star; в будущем он имеет право увеличить свою долю.

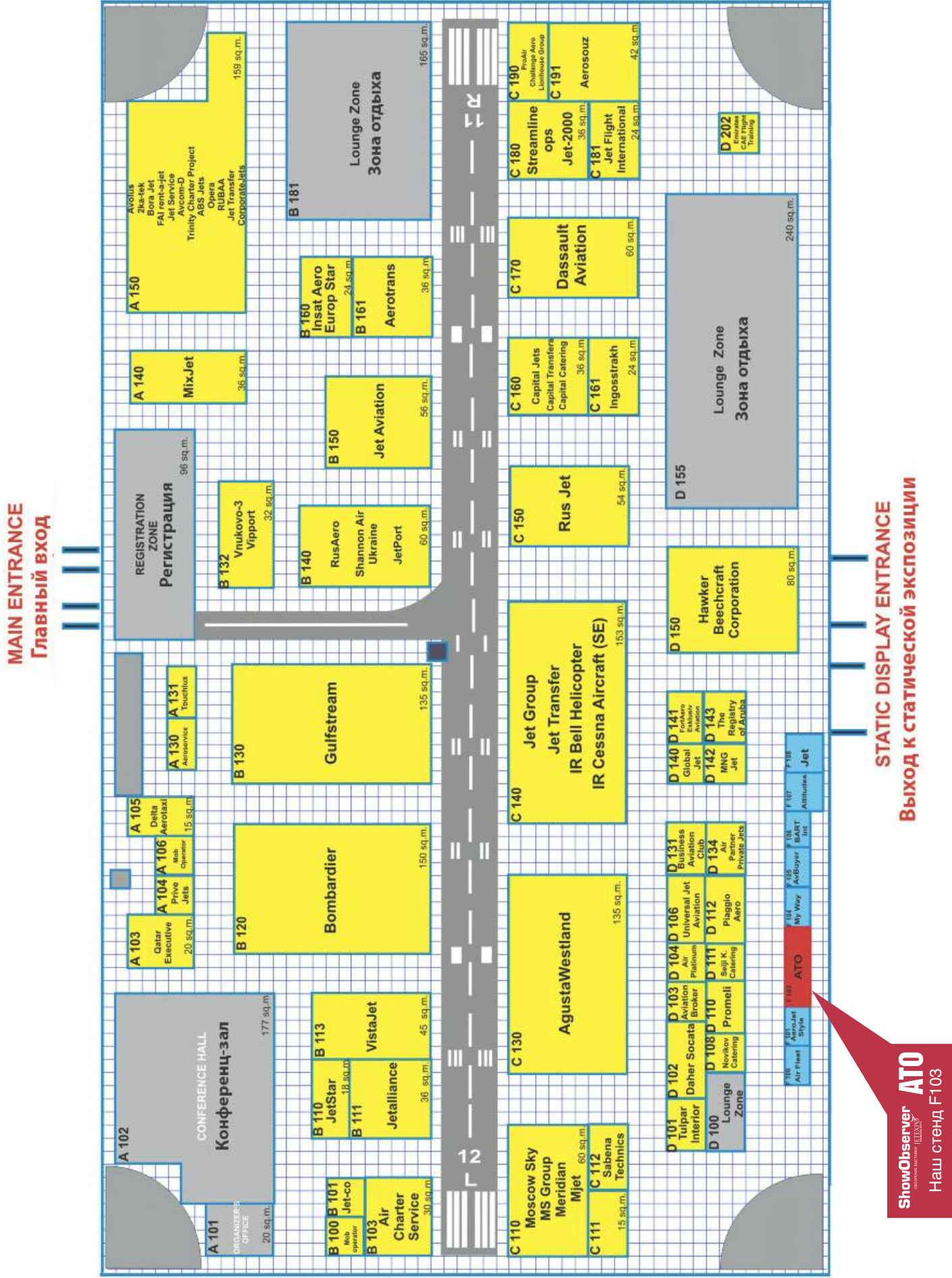
Полина Зверева



Ральф Шумахер приехал на JetExpo для продвижения Europ Star на российском рынке

План выставки JETEXPO 2011 / Site plan JETEXPO 2011

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





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



Thinking without limits



ЕС155. САМЫЙ УДОБНЫЙ СПОСОБ ПЕРЕМЕЩАТЬСЯ В ПРОСТРАНСТВЕ И ВРЕМЕНИ

ЕС155 — это деловое пространство на высоте, с самой просторной и комфортной в своём классе пассажирской кабиной, рассчитанной на 9 человек.

Дальность полёта ЕС155 достигает 700 км. Самые передовые технологии нашли своё воплощение в этом вертолёте. Его надёжность проверена временем.

В вашем распоряжении — весь наш опыт технического обслуживания и программы по обучению.

ЕС155 — представительский вертолёт для тех, кто устанавливает свои законы пространства и времени.

Еврокоптер Восток
119180, г. Москва, Якиманская наб., д. 4, стр. 1
Тел.: (495) 663 15 56, факс: (495) 663 15 59
info@eurocopter.ru
www.eurocopter.ru
www.eurocopter.com



AN EADS COMPANY