

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

Jetexpo 7th International BizAv Show
ЧЕТВЕРГ,
27 СЕНТЯБРЯ

P.180 Avanti II
поставлен
в Россию 7

First Mercedes-Benz
EC145 for CIS 8

AW углубляет
сотрудничество
с «Вертолетами
России» 8

Деловая авиация
в России пошла
в рост 11

RUBAA VP
Evgeny Bakhtin sees
Russia's bizav
recovery 12

В СНГ пришли
первые EC145 от
Mercedes-Benz 16

Russia's bizav fleet
growth to continue ... 18

Итальянские
символы на
JetExpo 2012 19

АСJ от Альберто
Пинто 20

Bombardier
показывает
Global 6000 21

AVCOM-D expands
to the East 24

Confident growth for Russian business aviation

The Russian bizav market will remember 2011 as the first year of post-crisis stability. The market players concur that the market started growing again last year, albeit at slower than pre-crisis rates. According to Leonid Shcherbakov, chief inspector of the Aerotrans dispatch service center, there were more than 150,000 business aircraft movements in Russia in 2011. In fact, bizav growth resumed back in 2010, topping the annual results for 2006 and 2009, but 2011 became the most favourable year in terms of business aircraft movements since 2006.

The Aerotrans estimate is seconded by Evgeny Bakhtin, president of AVCOM-Domododovo Business Aviation Center. Bakhtin explains the modest but confident

growth of Russian business aviation by the moderate economic growth in the country, rising global energy prices, an increase in the welfare of Russian citizens and the growing paying demand for business aviation services: "Although the increase in business aviation movements through Russian airports has been considerably lower than the impressive 40-45% a year registered in the mid-noughties, the Russian market last year managed to reach the pre-crisis 2008 levels, and even exceeded those by 12% by the end of 2011."

Aerotrans says the ratio of Russian and foreign business aviation carriers operating in Russia stood at 51% to 49% in 2011, indicating no significant change from the previous years. But this year the situation



Russian business aviation traffic started growing again, albeit at slower than pre-crisis rates

changed again. In the first three months of 2012 foreign operators accounted for 60% of all bizav movements in Russia.

Anna Nazarova

«Сфера Джет» получила сертификат IS-BAO

Накануне JetExpo 2012 российский оператор деловой авиации «Сфера Джет» получил сертификат IS-BAO (International Standard For Business Aircraft Operations). Этот сертификат разработан Международным советом деловой авиации (International Business Aviation Council, IBAC) для гармо-



Сейчас «Сфера Джет» выполняет полеты на бизнес-джетах Gulfstream

низации различных процедур и требований, принятых на рынке.

«Многие российские компании уже получили достаточный опыт, подготовили персонал, который абсолютно не уступает по уровню и качеству квалификации сотрудникам западных операторов. Передавая в управление самолет в такую компанию, клиенты могут быть уверены, что их собственность эксплуатируется по тем же нормам и стандартам, что и на западном рынке. А получение сертификата IS-BAO позволяет официально доказать соответствие компании мировым требованиям», — говорит генеральный директор «Сферы Джет» Андрей Степанюк.

Как говорят в компании, подготовка к аудиту для получения сертификата заняла несколько месяцев и потребовала значи-

тельной работы по систематизации внутренних правил компании. «При подготовке к аудиту нам было необходимо разработать и внедрить руководства по производству полетов, стандарты и технологии выполнения полетов и их наземного обеспечения. При этом аудит позволил провести внутреннюю ревизию и упорядочить взаимодействия между подразделениями компании», — поясняет Степанюк

«Сфера Джет» также планирует пройти процедуру получения европейского сертификата эксплуатанта (Aircraft Operator Certificate) и российского сертификата эксплуатанта АОН. Этот оператор выполняет полеты на бизнес-джетах Gulfstream G-450 и G-150, но сейчас осваивает и другие типы воздушных судов.

Полина Зверева

План выставки на с. 26
SITE PLAN ON P. 26

Aerospace

Многофункциональный хронограф из титана

Механизм SuperQuartz™

Сертифицированный хронометр

Водонепроницаемость до 100 м





YOUR FLIGHT IS OUR MISSION™



INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **JetExpo**

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов

Главный редактор
Максим Пядушкин

Авторы

Елена Аткикова, Полина Зверева,
Елизавета Казачкова, Анна Назарова,
Алексей Синицкий, Екатерина Сорокова

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 2012: D102

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
при участии
AVIATIONWEEK

Russia & CIS Observer
QUARTERLY

Ежегодник ATO

ShowObserver
MARKS

ShowObserver
Обозрение выставки HELIRUSSIA

ATO.RU

Alberto Pinto ACJ at JetExpo

On display in the JetExpo 2012 static park is an Airbus ACJ319 sporting an exclusive cabin interior by the French design house Alberto Pinto. The stylish, contemporary-looking variously textured interior design makes predominant use of environmentally friendly materials. The ACJ319 features the most spacious cabin in its class and can comfortably accommodate up to 19 passengers, says Airbus Corporate Jet. The cabin features a fully equipped office space and a roomy sleeping quarter with adjacent bathroom. Accompanying passengers can relax in fully extendable chairs.

The Paris-based design company headed by renowned interior specialist Alberto



The Alberto Pinto ACJ319 interior is decorated in calm beige and brown

Pinto has created about a dozen exclusive cabin looks for business jets to date. Inspired by European culture, the artist refines each of his commissions to the smallest detail to create an ideal atmosphere for luxurious, comfortable and stress-free travel.

The aircraft on display was outfitted by Airbus Corporate Jet Centre in Toulouse. It was delivered to the UK operator Acropolis Aviation in 2010 and is currently based at Farnborough business airport.

Elizaveta Kazachkova

Деловая авиация и СМИ

Одним из ярких событий деловой программы JetExpo 2012 станет круглый стол «Массмедиа и бизнес-авиация», инициаторами которого являются компания ATO Events и ассоциация «ОНАДА». Это мероприятие призвано наладить диалог между участниками рынка и отраслевыми СМИ и вывести их взаимодействие на новый уровень. Круглый стол с участием главных редакторов российских и европейских печатных изданий и веб-порталов, освещающих деятельность деловой авиации, состоится в первый день выставки, перед церемонией открытия; начало в 10:00.

Ведущие специалисты в области деловой журналистики из BART, FlyCorporate, ATO, Altitudes, Bizavnews, Pilot TV, Top Flight, Upcast Media, «Авиапорта» поделятся с аудиторией своим опытом правильного позиционирования компании в средствах

массовой информации, расскажут о том, как выглядит отечественный рынок деловой авиации в глазах российского и западного бизнес-сообществ, а также обсудят с участниками выставки пути повышения эффективности освещения работы отраслевых предприятий в СМИ.

Елизавета Казачкова



Business aviation and the media

The business program at JetExpo 2012 will open with the roundtable discussion entitled "Mass media and business aviation". To be held jointly by ATO Events and Russian United Business Aviation Association (RUBAA) at 10 a.m. on the first exhibition day, the discussion is aimed at promoting and enhancing dialog between the market players and

industry media. The roundtable will be joined by the chief editors of Russian and European print and electronic publications covering all aspects of business aviation operations.

Leading business journalists representing such media outlets as BART, FlyCorporate, Air Transport Observer, Altitudes, Bizavnews, Pilot TV, Top Flight, Upcast Media, and

Aviaport, will share their experience in media positioning of business aviation brands. The participants will discuss the perception of the Russian market by domestic and international business communities, and will offer their ideas on how to raise the effectiveness of interaction between the sector and the media.

Elizaveta Kazachkova



Страхование малой авиации

Москва, ул. Лесная, 41

Тел.: (495) 234 36 16

E-mail: avia@ingos.ru

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

Реклама



ИНГОССТРАХ
Ingosstrakh

www.ingos.ru

ИНГОССТРАХ ПЛАТИТ. ВСЕГДА.*

От первого лица

Михаил СЕМЕНОВ

Генеральный директор «Авиа Групп» и «Авиа Групп Норд»

Основанная в 2006 г. компания «Авиа Групп» всерьез заявила о себе в конце прошлого года, открыв в Международном аэропорту Шереметьево терминал А — полнофункциональный комплекс обслуживания рейсов деловой авиации. В 2010 г. начала свою работу «Авиа Групп Норд» — самостоятельное предприятие, заявившее о не менее амбициозном проекте в аэропорту Пулково. На этом руководство двух компаний останавливаться не намерено. О своих планах развития инфраструктуры наземного обслуживания деловой авиации рассказал генеральный директор компаний «Авиа Групп» и «Авиа Групп Норд» Михаил Семенов.

— Михаил Борисович, расскажите, пожалуйста, о первых результатах работы терминала А в Шереметьево.

— Терминал пользуется уверенным спросом. Его открытие в декабре прошлого года вызвало здоровый интерес среди клиентов, которые исторически пользовались услугами московского авиаузла северной части Москвы. Количество обслуженных рейсов постоянно растет. Клиенты довольны сервисом, который мы предлагаем, это главное. Дело в том, что терминал сконструирован с использованием новейших технологических решений, поэтому у него большой потенциал, мы сможем увеличивать пассажиропоток на протяжении многих лет. Мы ставили перед собой задачу создать полноценный, полнофункциональный комплекс наземного обслуживания рейсов бизнес-авиации, то, что называется FBO. При этом особое внимание уделили предоставлению качественных и своевременных хэндлинговых услуг: обеспечению полетов, организации получения разрешений от российских авиационных властей,



организации обслуживания ВС наших и иностранных авиакомпаний в аэропортах посадки России, СНГ и ближнего зарубежья и так далее. Круглосуточная производственно-диспетчерская служба обеспечивает бесперебойную работу производственного блока. Ну и, наконец, в нашем распоряжении обширные ангарные площади и современная материально-техническая база, то есть все возможности для оказания услуг по техническому обслуживанию и ремонту российских и зарубежных ВС бизнес-класса. Так что все работает так, как мы и планировали.

— По поводу ТОиР. Расскажите, пожалуйста, поподробнее о совместном с Dassault проекте по созданию сервисного центра самолетов Falcon в Москве.

— Этот проект представляется нам очень интересным. На данный момент мы совместно с компанией Dassault находимся в стадии тесного сотрудничества, проходит обсуждение потенциальной возможности создания авторизованного сервисного центра по техническому обслуживанию самолетов Falcon в аэропорту Шереметьево.

— На каком этапе находится реконструкция пулковского терминала? Когда он будет введен в строй?

— Проект реконструкции здания аэровокзального комплекса «Пулково-2» находится в финальной стадии. Им занимается компания «Авиа Групп Норд»; по плану ремонтно-восстановительные работы будут завершены в первой половине 2013 г. Тем не менее приступить к эксплуатации здания и принять первых пассажиров терминал сможет уже в этом году.

«Клиенты довольны сервисом, который мы предлагаем»

— Сколько бортов бизнес-авиации постоянно базируется в Пулково?

Когда компания «Авиа Групп» приступила к реализации проекта по созданию Центра деловой авиации в аэропорту Шереметьево, количество базировавшихся здесь бизнес-бортов было незначительным. По мере создания полноценного комплекса по обслуживанию пассажиров, воздушных судов и экипажей, количество рейсов постепенно начало расти. Такая же ситуация наблюдается и в Пулково. Уверен, что с открытием отдельного бизнес-терминала в Санкт-Петербурге и предоставлением высококачественного сервиса на европейском уровне возрастет привлекательность Пулково для клиентов деловой авиации.

— Существовали альтернативные проекты аэропортов бизнес-авиации в окрестностях Петербурга, но ни один из них, насколько нам известно, не реализовался. Не является ли это следствием низкой востребованности Северной столицы для бизнес-рейсов?

— Не вижу связи. Альтернативные проекты не были реализованы в силу объективных причин, в том числе из-за необходимости серьезных финансовых вложений. Это не говорит о низкой востребованности Петербурга для деловой авиации.

— В любом европейском аэропорту одновременно действует несколько независимых FBO. Наблюдаете ли вы интерес к Пулково со стороны зарубежных сетевых компаний?

— Этот вопрос, скорее, относится к главному оператору, компании «Воздушные ворота Северной столицы». Что касается моих собственных ощущений, то могу отметить, что определенный интерес наблюдается.

— Где и когда будет организована первая вертолетная площадка?

— На данный момент мы находимся в процессе реализации небольшого проекта по созданию инфраструктуры по обслуживанию вертолетных перевозок как в аэропорту Шереметьево, так и в аэропорту Пулково. Первая вертолетная площадка будет организована на территории терминала А в течение ближайших нескольких месяцев.

— Каковы ожидания от выставки JetExpo 2012?

Эта выставка предоставляет отличную возможность интенсивного общения с коллегами и партнерами, готовыми к обмену мнениями и полезной информацией. Естественно, на JetExpo 2012 планируем представить деятельность двух компаний.

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Первый P.180 Avanti II поставлен в Россию

Год назад итальянская компания Piaggio Aero объявила на выставке JetExpo 2011 о получении российского сертификата типа для своего двухмоторного турбовинтового самолета P.180 Avanti II. Тогда директор по международным продажам P.180 Avanti II Фабио Шакка оценил потенциал российского рынка для самолета Avanti II на уровне поставок двух машин в год.

Первый самолет уже появился на российском рынке, он пополнил воздушный флот авиакомпания «Летные проверки и системы», дочернего предприятия Госкорпорации по организации воздушного движения (ГК ОрВД). Компания специализируется на выполнении летных проверок радиосистем, радиосвязи и светосигнального оборудования аэродромов в России и странах СНГ.

Контракт с этим авиаперевозчиком предусматривает поставку еще пять самолетов P.180 Avanti II. По словам директора по коммуникациям Piaggio Aero Industries Энрико Сгарби, тот факт, что это долгосрочное партнерство выбрано российским правитель-

ством, подтверждает полное соответствие самолета P.180 Avanti II строгим требованиям гражданской авиации России. «Продажа первых шести самолетов P.180 Avanti II в России доставила большое удовольствие Piaggio Aero. Мы очень рады выходу на огромный рынок с высоким потенциалом роста. Расширение деятельности итальянской компании на российском авиационном рынке — одна из наиболее важных задач стратегии развития Piaggio Aero», — отметил представитель компании.

Потенциальные заказчики — причем как операторы деловой

авиации, так и частные лица — заинтересованы возможностью эксплуатации самолета P.180 Avanti II для санитарной авиации, инспекционных полетов и использования машины в VIP-конфигурации.

По словам разработчиков, самолет P.180 Avanti II идеально подходит для эксплуатации на маршрутах средней протяженности, его дальность полета без дозаправки достигает почти 3 тыс. км. Топливная эффективность практически не имеет аналогов среди используемых в бизнес-авиации самолетов с двумя турбинами и герметичной кабиной. При перелете на

1800 км он потребляет вдвое меньше топлива, чем реактивный самолет средней размерности.

В этом году на JetExpo 2012 компания Piaggio Aero демонстрирует российской публике свой P.180 Avanti II в необычной раскраске: фюзеляж самолета украсила фирменная эмблема Ferrari — скачущий конь. Самолет в такой livree представлен на выставке не случайно: P.180 Avanti II называют небесным Ferrari. Для чего, по крайней мере, есть две причины. Во-первых, знаменитой семье Феррари принадлежит доля в компании Piaggio Aero и Пьеро Феррари (сын Энцо Феррари) возглавляет ее совет директоров. Во-вторых, P.180 Avanti II — это самый быстрый из турбовинтовых самолетов бизнес-класса, при средней загрузке и стандартных условиях развивающий максимальную крейсерскую скорость 745 км/ч на эшелоне 9400 м.

Так что скоростное состязание Avanti II с любым другим турбовинтовым самолетом можно сравнить с попыткой догнать Ferrari на малолитражке.

Елена Агтикова



AgustaWestland углубляет сотрудничество с Россией

Англо-итальянская компания AgustaWestland разработает новый легкий вертолет совместно с холдингом «Вертолеты России». Предварительное рамочное соглашение об этом партнеры подписали нынешним летом на авиасалоне в Фарнборо. Согласно этому документу партнеры будут на паритетной основе участвовать в разработке, производстве и продаже нового однодвигательного многоцелевого вертолета с взлетной массой 2,5 т. Более подробно о распределении обязанностей по этой программе партнеры обещали объявить позднее.

По словам генерального директора AgustaWestland Бруно Спаньолини, этот вертолет будет абсолютно новой моделью, не имеющей ничего общего с 2,5-тонным вертолетом AW119 Koala, который сейчас есть



Вертолет, который придет на смену AW119 Koala (на фото), будет выпускаться в России

в продуктовой линейке итальянской компании. Он не назвал дату первого полета новой машины, объяснив, что полет состоится, как только это станет возможным.

Производство новой модели, которая будет продаваться во всем мире, партнеры развернут в России. «У нас есть совместное предприятие с «Вертолетами России», — отметил Спаньолини, — и на нем достаточно места для сборки этого вертолета».

Упомянутое СП HeliVert было создано AgustaWestland и «Вертолетами России» в 2010 г. для сборки вертолетов AW139 на новом заводе в подмосковном Томилино. Спаньолини рассказал Show Observer, что СП поставит заказчикам первые два вертолета AW139 уже в этом году. В 2013 г. в Томилино планируется собрать от 7 до 10 машин, а на проектную мощность (20 вертолетов в год) завод выйдет в 2015 г. AW139 российской сборки будут поставляться как на внутренний рынок, так и в страны СНГ.

Максим Пядушкин

First Mercedes-Benz EC145s for the CIS



No Mercedes-outfitted EC145s are operated in Russia as yet

Eurocopter Vostok has delivered to CIS customers the first two examples of the EC145 twin helicopter outfitted by Como, Italy-based Mercedes-Benz Advanced Design Studio. The first such aircraft began operations in

Ukraine in March this year, the second one was delivered to Azerbaijan in September.

The joint project between Eurocopter and Mercedes-Benz was first presented to the public in 2010. The EC145's spacious cabin enabled Mer-

cedes designers create a modular interior based on that used in the parent company's R-class car family. Cabin lighting is adopted from Mercedes-Benz E- and S-class sedans. The luxury EC145 cabin features a fridge, cup holders, a table, a monitor and DVD player, and also roomy storage spaces. The cabin configuration can be changed easily, since all passenger seats are rail-mounted. The cabin is separated from the cockpit with a windowed partition.

As Eurocopter Vostok representative also told *Show Observer*, in July this year a customer from Russia's Altay Territory took delivery of a VIP-configured EC135.

Maxim Pyadushkin

Поход на Восток

Рынок технического обслуживания закономерно расширяется вместе с парком бизнес-джетов российских владельцев. Потребительская ниша, заинтересованная в техобслуживании бизнес-самолетов на месте, начала формироваться за пределами московского авиационного узла — в Сибири и на Дальнем Востоке. Компания «Авком-Д», один из старейших игроков на рынке отечественной деловой авиации, в 2012 г. открыла станцию линейного техобслуживания бизнес-джетов в Иркутске. Помимо плановых работ по техобслуживанию база предоставляет ресурсоемкую и поэтому редкую услугу — замену авиационных двигателей. Служба логистики обеспечивает срочную доставку комплектующих в любую точку России и СНГ. Это позволяет избежать бьющих по

карману задержек, связанных с ожиданием необходимых запчастей, которые нередко «зависают» месяцами на таможне.

В перспективе «Авком-Д» планирует продолжить экспансию на внутренний рынок ТОиР и открыть центры линейного обслуживания в Омске и Хабаровске. По мнению Евгения Бахтина, председателя совета директоров «Авком-Д», «расширение парка воздушных судов и настоятельная потребность клиентов в производстве технического обслуживания на месте с элиминированием неоправданных расходов по перегонкам самолетов на техобслуживание в Европу или США являются основными причинами экспансии услуг по техобслуживанию в Сибирь и Дальний Восток».

Анна Назарова



Теперь поставить новый двигатель на бизнес-джет можно и в Иркутске

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Центр Деловой Aviации
в международном аэропорту
Шереметьево



Терминал А для пассажиров деловой авиации



Наземное обслуживание воздушных судов



Организационное обеспечение полетов



Хранение воздушных судов

A105a

ПРИГЛАШАЕМ
ВАС ПОСЕТИТЬ
НАШ СТЕНД
НА JET EXPO 2012

АЭРОПОРТ ШЕРЕМЕТЬЕВО
ТЕРМИНАЛ «А»
ТЕЛЕФОНЫ: (495) 578-50-00
(495) 926-71-17
WWW.AVIA-GROUP.RU

Как новые

В этом году в выставке JetExpo впервые участвует компания FastAir, занимающаяся поставками запасных частей для самолетов. Как сообщил изда-

нию Show Observer исполнительный директор FastAir Павел Провоторов, компания специализируется на быстрых поставках запасных частей для

самолетов деловой авиации и благодаря отлаженной работе с перевозчиками и таможней способна делать это в очень короткие сроки.

Обработка и выполнение заказов, включая таможенное оформление груза в России и его доставку до получателя, ведутся круглосуточно. В среднем доставка из США в Россию с учетом таможенной очистки занимает 47 ч, из Европы — 22 ч.

Расширяя свою деятельность, FastAir подписала договор с немецкой компанией EFTEC и стала официальным представителем этого крупного немецкого поставщика запасных частей на территории России и СНГ.

Свой запас запчастей FastAir формирует за счет разборки списанных самолетов. Компания уже разобрала один CRJ100, а у EFTEC заключены контракты на приобретение с целью дальнейшей разборки на запчасти девяти CRJ100/200 и одного MD-81; в планах стоит покупка двух Boeing 737 и одного Airbus A320.

По словам Павла Провоторова, самолет был куплен без документации — так дешевле, но при этом все снятые с самолетов запчасти проходят через

организации по ТОиР и получают новые сертификаты. Большинство компаний, специализирующихся на разборке, снимают детали с самолета по мере необходимости, с появлением заказа на них. FastAir двинулась другим путем и разобрала самолет полностью, до несъемных элементов силовой структуры.

Как говорит Павел Провоторов, такой подход позволяет быстро сформировать склады в России и Европе. При этом продажа запчастей с европейского склада идет по всему миру с использованием логистики компании EFTEC. Дело в том, что отремонтированные запчасти получают сертификаты, датированные 2012 г., и распродать их нужно в течение трех лет, пока их стоимость не начала снижаться.

Компания FastAir представлена на всех международных площадках по торговле запчастями и развивает сотрудничество с организациями по ТОиР, которые выступают заказчиками запчастей. Помимо этого, FastAir ведет активную работу по развитию сотрудничества с авиакомпаниями, выступающими конечными заказчиками запчастей.

Алексей Синицкий



FastAir начала формировать запас запчастей с разборки CRJ100

FastAir started to stock its parts pool by disassembling retired CRJ100 jet

This year's JetExpo is going to be the first such exhibition for the Russian aircraft parts supplier FastAir. Executive Director Pavel Provotorov told *Show Observer* that the company specializes in 24/7 express AOG services to business aviation operators. On average, it handles an AOG shipment from the USA within 47 hours (including the customs clearance times); forwarding a part from Europe takes about 22 hours.

FastAir has recently become the official Russia and CIS dealership of the German parts supplier EFTEC. FastAir stocks its parts pool by disassembling retired aircraft. The company has already dismantled one Bombardier CRJ100 this way. EFTEC has contracts for the purchase and subsequent stripping of nine CRJ100/200s and one McDonnell Douglas MD-81; the partners' further plans include buying two Boeing 737s and one Airbus A320.

Stripping to the bone

Provotorov says that, although the CRJ-100 was purchased without accompanying documentation, which brought the price tag down for the company, all the stripped-down components were duly inspected and issued with new certificates. Most aftermarket parts specialists cannibalize aircraft for spares whenever required by a customer. FastAir chose a different approach: it strips its airframes down to the structural frame.

Provotorov says this way the company is able to quickly pool

parts in Russia and Europe. Components from the European pool are marketed internationally through the EFTEC logistic chain. Restored parts have to go within three years of re-certification, before their price begins to fall again.

FastAir is represented on all the global parts trading markets; the company continues to develop cooperation with MRO providers and also with air carriers, the end customers for its services.

Alexei Sinitsky

Небольшой, но уверенный подъем

2011 год запомнился участникам российского рынка деловой авиации как первый год стабильности после кризиса. Хотя в России не ведется точной статистики по числу рейсов деловой авиации, участники рынка сходятся в том, что прошлым году объем деловых перевозок вновь начал расти, правда более скромными по сравнению с докризисными показателями темпами. По данным Леонида Шербакова, главного инспектора ЦПДУ ГА «Аэротранс», в прошлом году количество полетов деловой авиации в России превысило 150 тыс. рейсов. При этом рост бизнес-перевозок начался еще в 2010 г., превзойдя равнозначные результаты 2006 и 2009 г., а 2011-й стал наиболее благоприятным годом с точки зрения интенсивности выполненных полетов за период с 2006 по 2011 г. Данные «Аэротранс» базируется на статистике международных полетов

из России с допущением, что все они являются рейсами деловой авиации.

С такими оценками согласен Евгений Бахтин, президент группы компаний «Авком-Д», управляющей деловым терминалом в аэропорту Домодедово, который связывает небольшие, но уверенные темпы роста отечественной бизнес-авиации с умеренным ростом экономики страны, увеличением мировых цен на энергоносители, повышением благосостояния россиян и ростом платежеспособного спроса на этот вид авиатранспорта. «Несмотря на то что темпы роста движения воздушных судов деловой авиации через российские аэропорты существенно ниже впечатляющих 40–45% середины нулевых годов, российскому рынку удалось достичь уровня предкризисного 2008 г., а к концу 2011-го по показателям движения воздушных судов даже и превзойти его на 12%», — говорит он.



Прошлый год практически не изменил соотношение российских и зарубежных операторов, работающих на отечественном рынке деловой авиации. По данным ЦПДУ ГА «Аэротранс», доля российских эксплуатантов составила 51% против 49% иностранных операторов. Эту картину можно наблюдать с 2006 г., когда с переменным незначительным перевесом на рынке

лидируют то отечественные, то зарубежные авиакомпании. Российские перевозчики смогли немного вырваться вперед после 2009 г., однако в этом году ситуация обострилась. По данным компании «Аэротранс», в I квартале этого года доля деловых полетов, выполненных иностранными операторами, возросла до 60%.

Анна Назарова



Впечатляющие лётные качества | Наименьшие эксплуатационные расходы | Способность летать днем и ночью при любой погоде | Самые современные технологии из углеродных композитов | Широкий круг эксплуатационных возможностей до 2050 км | Мировая сертификация | Выдающиеся результаты по безопасности и характеристикам активной безопасности | Минимальный уровень выбросов газа и минимальный уровень шума | Самолеты летают на доступном во всех аэропортах мира топливе Jet A1 / TS-1/ Керосин | Garmin G1000 кабина с компьютеризованными графическими дисплеями

Diamond Aircraft Industries GmbH

Тел.: +43 2622 26700 | office@diamond-air.at | www.diamond-air.at

 **Diamond**
AIRCRAFT

At First Hand

“The fight for the rapidly growing domestic bizav market in Russia has only just begun”

Evgeny Bakhtin

Vice-President,
RUBAA

Like any industry exhibition of comparable size, JetExpo is a sensitive gauge of the situation on the Russian bizav market. Although the demand for business charters picked up again in 2011, the market in general is only just recovering from economic recession. Evgeny Bakhtin, Vice-President of Russian United Business Aviation Association (RUBAA), told Show Observer about the radical changes which took place in Russian business aviation last year.

— **How was last year for business aviation, in Russia and globally?**

— The year was not an easy one for everyone. The US market, this powerhouse of global business aviation, was stagnating due to the unstable economic situation in that region. Sales of US-made business aircraft were generally observed to drop, for the exception of the higher-priced models such as the Boeing BBJ, Gulfstream 550 and Global Express. Hawker Beechcraft was especially hard hit, eventually filing for Chapter 11 protection. The European Union's move to impose VAT on private aircraft considerably throttled the already moderate enthusiasm of potential business jet buyers in Europe.

The frequency of business aircraft movements in Russia is slowly recovering at the moment. Although the growth rate is considerably lower than the impressive 40-45% registered in the mid-noughties, the Russian bizav market last year managed to reach - in fact, exceed by 12% - the pre-crisis 2008 levels in terms of aircraft movements.

— **Did the recovery continue into the first months of 2012?**

— It did. The frequency of aircraft movements kept growing at a moderate rate of about 10-12%. This indicates that the market has somehow stabilized.



— **What was the state of the Russian secondary market for business aircraft last year?**

— Because of the economic crisis and the global economic uncertainty, Russian customers have all but stopped buying business jets; the only exception are BBJ-class airliners and larger aircraft like the Gulfstream family and the Global 5000, which major Russian corporations continue to purchase for fleet renovation purposes. On the other hand, the panic selling-off of business aircraft which we observed in 2009-2010 has ended. It appears that the pre-owned market has stabilized, and the first months of 2012 saw a certain growth in Russian buyers' interest in business aircraft.

— **Are domestic Russian business aviation services becoming more available?**

— The demand for domestic business charters in Russia is growing extremely fast due to shortage of supply. The government's stern measures to clamp down on illegal foreign-run services on domestic routes, coupled with the insignificant numbers of Russian-registered business aircraft, further constrain the choice of options, which are scarce as it is. The situation is exacerbated by the gradual retirement of corporate-configured Tupolev Tu-134s and Yakovlev Yak-40s. However, major market players are paying attention. Avcom Group in early 2012 launched the Jet Travel Club, a shared-use program whose members can rent aircraft for private flying on terms similar to those of a rent-a-car business. RusJet, for its part, presented a new Embraer Legacy in June 2012 for operations inside Russia. Also in June, VistaJet

announced its intention to set up a joint venture with the Russian air-taxi operator Dexter. It appears that the fight for the rapidly growing domestic bizav market in Russia has only just begun.

— **What is JetExpo to Russian business aviation? How do you think this exhibition is going to evolve in the future?**

— JetExpo has by now become a central annual event for Russian business aviation, helping visitors to establish direct contacts with bizav companies and organizations and giving them an opportunity to learn about new aircraft designs. The seminars and conferences held during the exhibition give those attending a chance to understand the peculiarities of the Russian market, learn about the current and planned legislative changes and regulatory practices in business aviation.

JetExpo is gaining a reputation internationally as witnessed by the foreign attendance, which almost doubles from year to year.

RUBAA finds the experience and knowledge of the JetExpo organizers to be very useful. Given the vastness of Russia and the growing demand for bizav services, RUBAA pays special attention to supporting regional bizav activity through regional forums, conferences and seminars. We are planning to supplement this range of events with regional-level exhibitions of equipment and other bizav products best fitting the needs of the individual Russian regions.

This interview was prepared by Anna Nazarova

Ascend сертифицирован для новых ВС

В августе американский производитель авионики Rockwell Collins сертифицировал систему удаленного контроля и управления базами данных воздушного судна (Aircraft Information Manager, AIM) Ascend для использования на деловых самолетах Dassault Falcon 2000, Hawker Beechcraft B300 серии King Air и Piaggio Avanti II P-180. До конца 2012 г. ожидается сертификация системы Ascend для самолетов семейства Cessna CJ1+, CJ2+ и CJ3, а также Hawker Beechcraft Premier I/IA. В настоящее время система уже имеет сертификаты для установки на самолеты Dassault Falcon 50/50EX, Bombardier Challenger 300/604/605 и Hawker Beechcraft 750/800XP/900XP.

«Трудоемкие задачи по тестированию воздушного судна и получению отчетов о техническом состоянии самолета теперь выполняет AIM, позволяя экипажу сосредоточиться на других задачах в течение полета», — объяснил вице-президент и генеральный ме-




Система Ascend интегрирована в комплекс авионики на основе платформы Pro Line от Rockwell Collins

неджер подразделения Flight Information Solutions компании Rockwell Collins Стив Тимм. AIM обеспечивает безопасную передачу данных для удаленного контроля и управления системами воздушных судов с оборудованием Rockwell Collins на платформах Pro Line 4TM, Pro Line 21TM и Pro Line Fusion. В процессе полета ВС, оборудованного AIM, си-

стема собирает данные о полете и загружает информацию о необходимом обслуживании после завершения полета. Информация передается с помощью беспроводных сетей Wi-Fi или сотовой связи в центр обработки данных. Данные системы самолетовождения (Flight Management System, FMS), интегрированной системы полетной информации (Integrated Flight Information System, IFIS), системы раннего предупреждения о сближении с землей (Terrain Awareness and Warning System, TAWS) и системы управления (Surface Management System, SMS) могут быть загружены в бортовую систему самолета с различных устройств.

Компания Rockwell Collins занимается разработкой и внедрением инновационных систем связи и авионики в гражданском и военном авиастроении, создает системы для кабин экипажа, электронные бортовые системы, системы связи и обработки данных, а также тренажеры и иное оборудование для обучения летного состава.

Екатерина Сороковая



FAST AIR

Транспортировка и таможенное оформление авиационных запчастей. Быстро, качественно. Выгодные условия.

115280, Москва,
ул. Ленинская Слобода, 19, БЦ «Омега-Плаза»

AOG@FASTAIR.RU WWW.FASTAIR.RU
+7 (495) 982 39 92

EFTEC

ABS Jets расширяет инфраструктуру

Чешский оператор деловой авиации ABS Jets рассчитывает увеличить долю своих заказчиков на российском рынке, в том числе за счет расширения инфраструктуры для обслуживания и ремонта самолетов деловой авиации в аэропорту Праги Рузине. Своим основным бизнесом оператор называет управление деловыми ВС, однако вместе с этим ABS Jets развивает другие направления, связанные с обслуживанием бизнес-джетов.

В прошлом году компания открыла в Рузине новый терминал деловой авиации. Его общая площадь — 6000 кв. м — позволила организовать дополнительные места для стоянок

самолетов, а также создать новые залы для обслуживания пассажиров. Представители ABS Jets отмечают, что объем хэндлинга деловых самолетов, выполненного в аэропорту Праги, в 2010 г. увеличился на 64% по сравнению с 2009 г., в 2011–2012 гг. эта тенденция продолжилась. В прошлом году оператор начал предоставлять услуги хэндлинга сторонним заказчикам в аэропорту Братиславы. Подразделение в Словакии ABS Jets открыла в 2007 г., а с 2009 г. компания базируется в аэропорту Братиславы несколько своих самолетов.

В старом ангаре С в пражском Рузине, площадь которого составляет 3000 кв. м, был раз-



Сервисный центр ABS Jets находится в пражском аэропорту Рузине

мещен сервис по техническому обеспечению и ремонту самолетов деловой авиации. Ангар С построили еще в 1937 г., в 2006 г. ABS Jets выкупила его у авиакомпании Czech Airlines. Чешский оператор обладает сертификатом CAR 145, который позволяет ему управлять поддержанием летной годности самолетов, контролировать плановые и внеплановые работы по техническому обслуживанию. Также компания сертифицирована как сервисный центр второго уровня бизнес-джетов Embraer, с правом выполнения C-check для машин

этого производителя. Наряду с этим ABS Jets выполняет линейное и базовое обслуживание для Cessna Bravo и линейное обслуживание для Bombardier Learjet 60XR.

Флот ABS Jets насчитывает 13 самолетов, среди которых Citation Bravo, Phenom 300, Bombardier LearJet 60XR, шесть Embraer Legacy, а также несколько самолетов Gulfstream и BBJ. Своими основными рынками, помимо стран Восточной Европы, оператор считает Россию, Украину, а также Объединенные Арабские Эмираты.

Мария Иванова

Яхты среднего класса от NISI Yachts

Впервые в этом году на выставке JetExpo представлены яхты. В числе участников экспозиции — компания NISI Yachts. «Выставка JetExpo имеет устойчивую репутацию ведущего международного и главного в регионе авиационного салона в области деловой авиации, за семь лет она собрала устойчивую аудиторию бизнесменов и предпринимателей мирового уровня, заинтересованных в бизнес-джетах и совершенствовании стиля жизни, — рассказывает директор по маркетингу NISI Yachts Катерина Козиас. — Узнав, что в этом году на JetExpo будут представлены яхты, мы поняли, что это идеаль-

ная возможность продемонстрировать наши мегаяхты. До сих пор мы показывали свои яхты российским клиентам на ведущих международных морских выставках, таких как International Boat Show в Гонконге, Yacht & Brokerage Show в Майами и Festival de la Plaisance в Каннах. Российские клиенты всегда шикарны, интеллектуальны и знают, чего они хотят. На JetExpo мы впервые представляем свою продукцию в России, это один из самых интересных рынков».

По ее словам, после кризиса 2008 г. мировой рынок яхт продолжает расти, хотя и с меньшими темпами. «При этом Россия —

один из немногих глобальных рынков, который остается сильным несмотря на сложную экономическую ситуацию в мире», — говорит Катерина Козиас. Традиционно на яхтенном рынке востребовано высокое качество, но кризис привел к тому, что заказчики стали уделять большое внимание стоимости продукта и не готовы переплачивать за раскрученный бренд, не получив четкого понимания, что именно они получают за эти деньги. «Нынешние заказчики стали гораздо более разборчивыми, — комментирует Козиас. — Они хотят убедиться, что получают высокое качество по справедливой рыночной цене. Стратегия NISI заключается в сочетании непринужденной элегантности и высоких мореходных характеристик».

Компания NISI, основанная в 2006 г., специализируется на яхтах среднего класса категории «люкс»; в ее модельном ряду яхты длиной от 17 до 26 м, по заказу возможно строительство яхт в диапазоне от 30 до 45 м. NISI Yachts позиционирует себя как глобальная компания, ее штаб-квартира находится в Греции, производственные мощности — на юге Китая. В компании работают канадские инженеры, европейские дизайнеры, американские морские архитекторы, высококвалифицированные производственные мастера из Азии.

Алексей Синицкий



Яхта NISI 2400 получила награды Best Design of 2011 в своем классе от Cannes World Yachts Trophies и International Superyacht Society



Мы заправляем самолеты



Авиа
Группа компаний ТНК-BP

От первого лица

Кристиан ДРИС

Президент Diamond Aircraft

Австрийский производитель самолетов малой авиации Diamond Aircraft не стремится афишировать свои успехи, однако на российском рынке компания нашла свою нишу. О планах по расширению присутствия компании в нашей стране изданию Show Observer рассказал президент компании Кристиан Дрис.

— Господин Дрис, снижение темпов развития рынка малой авиации началось еще до кризиса, и экономическая рецессия нанесла по этому сегменту сокрушительный удар. Тем не менее в прошлом году объемы продаж Diamond возросли на 30%. Значит ли это, что рынок начинает оживать, или вы нашли секретную формулу?

— Рынок малой авиации меняет свое направление из США и Европы в сторону Востока. Помимо наших традиционных клиентов в Европе и Америке, наша продукция начала пользоваться большим спросом на рынках Восточной Европы, Азии и африканских стран. Это означает, что благодаря созданию модельного ряда самолетов с двигателями, работающими на авиакеросине, для нас открываются рынки, на которых авиационного бензина нет или его сложно приобрести. Кроме того, наши самолеты специального назначения, оснащенные спутниковыми ан-



теннами, лазерными сканерами и спецкамерами, закрывают нишу, которая ранее была доступна только для крупных производителей военной продукции.

— Есть ли в России спрос на самолеты с керосиновыми двигателями, в частности на новый флагман компании — DA-52? Планируете ли вы сертифицировать эту модель в нашей стране?

— Да, потому что наши самолеты летают на российском керосине, которым можно заправиться в каждом аэропорту. DA-52 также будет сертифицирован в России и будет предназначаться в первую очередь для средних и малых предприятий, которые смогут быстро, экономно и надежно доставлять своих сотрудников в любое место на расстояние до 1500 км в аэропорты с посадочной полосой до 600 м.

— Планируете ли вы открыть в России представительство?

— Мы занимаемся созданием сети дистрибьюторов по стране. Россия — огромная страна, поэтому один представитель не может обслужить всех заказчиков. В Якутии нашим дистрибьютором является компания «Полярные авиалинии», на Юге России — компания «Бета-Эйр». Кроме того, всегда можно обратиться напрямую в нашу компанию.

— Два года назад шли переговоры о создании совместного производства с Казанским авиационным производственным объединением. Вы по-прежнему рассматриваете подобные варианты? Ведь в Китае аналогичное сборочное производство уже успешно работает.

— У нас будет производство по сборке наших самолетов в России. Где конкретно — будет решено в следующие несколько недель. Что касается производства в Китае, то власти города Бингжоу Дагао (китайской провинции Шаньдун. — Прим. ред.) купили у нас лицензию на весь производственный цикл и выпускают одномоторные самолеты для внутреннего рынка. В России мы начинаем со сборочного цикла.

— Diamond Aircraft испытывал свои самолеты на биотопливе. Это лишь часть исследовательской работы для EADS или вы полагаете, что у биотоплива есть будущее в малой авиации?

— Биотопливо имеет большое будущее в авиации, и Diamond Aircraft интенсивно работает над новыми проектами по двигателям, которые можно будет использовать на любом биотопливе.

Интервью подготовила Елизавета Казачкова

В СНГ поставлены первые EC145 от Mercedes-Benz

В этом году компания Eurocopter Vostok поставила на рынок СНГ первые два вертолета EC145 со специальным салоном, разработанным студией Mercedes-Benz



До России EC145 от Mercedes-Benz пока не долетел

Advanced Design Studio в Комо, Италия. Первый такой вертолет начал летать в марте этого года на Украине, второй был поставлен в сентябре в Азербайджан.

Напомним, что мировая премьера совместного проекта Eurocopter и Mercedes-Benz состоялась в 2010 г. Просторная кабина двухдвигательного EC145 позволила специалистам Mercedes-Benz применить модульный подход для создания интерьера на основе дизайна линейки автомобилей R-класса. Для освещения пассажирского салона используются плафоны, устанавливаемые на моделях Mercedes-Benz E- и

S-классов. В салоне имеются холодильник, подстаканники, стол, монитор и DVD-плеер, а кроме того, дополнительные вместительные ящики. Конфигурация салона может быть легко изменена, так как все сиденья установлены на направляющих; сам салон отделен от кабины пилотов перегородкой с окнами.

Представитель Eurocopter Vostok также сообщил Show Observer, что в июле клиенту в Алтайском крае был поставлен вертолет EC135 в VIP-конфигурации.

Максим Пядушкин



Sukhoi Business Jet: КОМПОНОВКА И ОТДЕЛКА

Компания «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) продолжает работу над самолетом деловой авиации Sukhoi Business Jet, начало коммерческих поставок которого запланировано на 2014 г. В презентации ГСС, представленной в сентябре на прошедшей в рамках «Гидроавиасалона-2012» конференции ОНАДА по развитию деловой авиации в южных регионах России, указывается, что разрабатываются три основные версии самолета: VIP-вариант, рассчитанный на 8 пасс. (18 мест в салоне), правительственный на 19 пасс. (22 места в салоне) и корпоративный на 38 пасс. (и столько же мест в салоне).

По сравнению с базовым самолетом Sukhoi Superjet 100/95LR основные изменения состоят в наличии дополнительных топливных баков в грузовом отсеке, встроено трапа и системы спутниковой связи Satcom.

Дальность полета VIP-варианта составит 7880 км (4250 миль), правительственного — 7415 км (4000 миль) и корпоративного — 6450 км (3500 миль). Максимальная скорость крейсерского полета 0,81M, максимальная высота полета 12190 м (40000 футов).

Благодаря тому что сечение фюзеляжа базового самолета SSJ 100 предусмотрено для установки кресел в салоне экономического класса в компоновке 3+2, салон SBJ получается просторнее не только по сравнению со всеми специально спроектированными бизнес-джетами, но и по сравнению с некоторыми самолетами деловой авиации, созданными на базе региональных пассажирских самолетов. Так, самые вместительные из летающих сейчас специально спроектированных бизнес-джетов — Gulfstream G650 и Bombardier Global 6000 — имеют объем салона 60,54 и 60,60 м³ соответственно. В 2016–2017 гг. Bombardier рассчитывает вывести на рынок еще два самолета семейства Global: модель Global

8000 будет иметь объем ненамного больше (63,32 м³), а вот объем салона Global 7000 составит 74,67 м³. Еще большие объемы могут предоставить только бизнес-джеты, созданные на основе пассажирских самолетов. К примеру, Embraer Lineage 1000 на базе E-190 имеет салон объемом 115,67 м³, но у SBJ он будет просторнее (118,7 м³). Дальнейшее увеличение пространства могут обеспечить только самолеты на базе среднемагистральных лайнеров, например Boeing Business Jet на основе Boeing 737 и Airbus Corporate Jet на основе A320.

Большой объем салона обеспечивает разнообразие компоновок. Типичный вариант VIP-версии предусматривает две зоны в передней части салона: одна с трехместным диваном и двумя креслами в клубной компоновке, вторая — деловая — с шестью креслами в клубной компоновке, между которыми располагаются столы. За перегородкой размещен кабинет для первого лица, где располагается рабочий стол и три кресла, за следующей перегородкой, в хвостовой части салона, — комната отдыха, в которой находится двуспальная кровать и два кресла.

Правительственный вариант предполагает практически такую же компоновку комнаты отдыха, в рабочем кабинете шкаф по левому борту заменен пятиместным диваном, а в передней части салона располагаются 15 кресел в компоновке 2+1. В корпоративном варианте, наоборот, компоновка передней части салона практически совпадает с VIP-версией с тем лишь отличием, что в деловой части расположены не шесть, а восемь кресел в клубной компоновке. За перегородкой, в хвостовой части фюзеляжа, расположены 24 кресла в компоновке 2+2.

Устанавливать на SBJ интерьеры будет совместное российско-итальянское предприятие SuperJet International, в Ве-

неции. ГСС как разработчик и держатель основного сертификата передаст партнеру так называемый зеленый самолет (green aircraft. — Прим. ред.), который будет проводить доработки и устанавливать VIP-интерьеры в соответствии с дополнительным сертификатом (Supplementary Type Certificate, STC. — Прим. ред.) от EASA. Такая схема, как говорят в ГСС, позволит несколько со-

кратить время сертификации машины.

Впрочем, для стартового заказчика, швейцарской компании Comlux, заказавшей два SBJ с опционом еще на две машины, схема будет иной: самолеты получат интерьеры в недавно открытом центре кастомизации Comlux America в Индианаполисе (США). Каталожная стоимость SBJ составляет 50 млн долл.

Алексей Синицкий

**Бизнес-авиация
SFERA JET**

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

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

www.sferajet.com +7 495 660 2035 sferajet@sferajet.com

Парк будет расти

До 2020 г. в Россию и СНГ будет ввезено 525 бизнес-джетов, в 2021–2030 гг. — 1016 самолетов. Таким образом, количество ВС деловой авиации в регионе к 2030 г. составит 1700 машин, в то время как всего в мире к этому времени будет эксплуатироваться более 30 тыс. деловых ВС. Такие прогнозы делают организаторы выставки JetExpo 2012 по результатам исследования российского рынка деловой авиации.

Сейчас, по данным исследования, в России зарегистрировано 158 самолетов деловой авиации. Однако количество ВС, принадлежащих владельцам из России, составляет более 400 единиц, то есть около двух третей российских пользователей предпочитают регистрировать самолеты за рубежом.

Такую ситуацию объясняют как финансовыми причинами (высокими таможенными пошлинами, дорогостоящей страховкой и т. д.), так и нежелани-

Около двух третей российских пользователей деловой авиации предпочитают регистрировать самолеты за рубежом

About two-thirds of Russian business aviation users have their aircraft registered abroad

A total of 525 business aircraft will have been brought into Russia and the CIS by the year 2020; a further 1,016 airframes will be delivered between 2021 and 2030; the combined business aviation fleet in the region will thus reach 1,700 aircraft by 2030, compared to over 30,000 business aircraft in operation worldwide by that time. The figures are taken from a forecast made by the JetExpo 2012 organizers based on the results of a research into the Russian business aviation market.

According to the study, 158 business aircraft are currently registered in Russia, although the number of Russian-owned business jets registered outside the country exceeds 400. In other words,

they prefer to advertise the fact of ownership of the aircraft.

83% of business aircraft, registered in Russia, are owned by companies, performing business and charter transport, or corporations, which acquire business jets for their own needs, and only 17% of business aircraft are owned by operators of business aviation in the interests of private individuals.

Corporations prefer to register aircraft of large capacity, such as Falcon 900 and Gulfstream

450/550, which usually have a fixed schedule and route of flights corresponding to the arrangement of business meetings of top management of the company. Businessmen prefer to charter smaller aircraft, such as Cessna Citation, which is more expensive when chartered, and private individuals — Embraer Legacy 600, which are used for personal travel.

In recent years, the popularity of business charter services is increasing. Although charter services are becoming more popular. Altho-

ugh charters are 40–45% more expensive than first-class airline tickets, the cost of flying a group of six to eight people on a relatively short route (for example, from Moscow to St. Petersburg) turns out to be lower than dispatching them by a regular carrier. Indeed, charter operations are charged by the flight hour, independent of airline schedules, and can be flown point-to-point to most destinations, the study notes.

Ekaterina Sorokovaya



Fleet growth to continue

about two-thirds of Russian owners prefer to have their aircraft registered abroad. This situation is explained by both financial considerations (high customs duties in Russia, expensive insurance, etc.) and owners' unwillingness to openly admit their ownership.

Of all the Russia-registered business aircraft, 83% are owned by corporate and charter operators or by corporations that purchase business jets for their operational needs. Only 17% of the airframes are privately owned.

Corporations go for higher-capacity aircraft such as the Falcon 900 and the Gulfstream 450/550; their flight frequencies and routes are usually tailored to meet the top management's business meeting schedules. Customers of charter services prefer less expensive, smaller aircraft such as the Cessna Citation, whereas private owners often choose business jets of the Embraer Legacy 600 size for personal flying needs.

Business charter services are becoming more popular. Altho-

ugh charters are 40–45% more expensive than first-class airline tickets, the cost of flying a group of six to eight people on a relatively short route (for example, from Moscow to St. Petersburg) turns out to be lower than dispatching them by a regular carrier. Indeed, charter operations are charged by the flight hour, independent of airline schedules, and can be flown point-to-point to most destinations, the study notes.

Ekaterina Sorokovaya

Итальянские символы

На выставке JetExpo 2012 представлена итальянская группа Azimut Benetti — крупнейшая в мире частная компания в яхтенном секторе. На своих девяти верфях группа выпускает более 40 моделей мегаяхт под брендами Atlantis, Azimut, Azimut Grande и Benetti. По итогам 2011 г. суммарная длина построенных 30 яхт составила 1293 м, а средняя длина — 43 м.

По мнению представителя группы Azimut Benetti Коррадо дель Фанти, выставка JetExpo дает прекрасные возможности найти новых потенциальных клиентов. «Мы весьма успешно работали на российском рынке и видим много подтверждений тому, что Россия — один из наиболее активных рынков для наших суперяхт», — говорит он.

Начиная с 2010 г. группа Azimut Benetti продвигает свой бренд совместно с итальянской компанией Piaggio Aero, которая выпускает самый быстрый турбовинтовой самолет бизнес-класса Avanti II P-180. «Piaggio — такой же настоящий представитель Италии во всем мире среди деловой авиации, как Azimut Benetti среди мегаяхт, — поясняет Фанти. — Обе компании сочетают чистейший итальянский дизайн с инновационными технологиями, получая выдающиеся характеристики своих продуктов. Поэтому Piaggio — последовательный и важный партнер для наших совместных маркетинговых акций».

Коррадо дель Фанти с оптимизмом смотрит на следующий навигационный сезон, поскольку рыночный сегмент супер-



Во многих выставках Azimut Benetti и Piaggio Aero участвуют вместе

мега- и гигахт постоянно растет. «Общаясь с нашими клиентами, брокерами, представителями владельцев и капитанами по всему миру, я все больше и больше чувствую, что рынок восстанавливается, хотя его географическое распределение изменилось, — рассказывает он. — Клиентская база в Европе, Америке и ОАЭ уже в значи-

тельной мере насыщена, сейчас очень активно себя ведут Бразилия, Мексика, Турция, Ливан, Китай, Гонконг, Сингапур и другие. Я с оптимизмом смотрю на перспективы яхт Benetti и Azimut Grande, поскольку мы одними из первых двинулись на эти рынки и уже получаем результаты. Что касается России, я бы сказал, что это уже сложившийся рынок, и мы будем продолжать инвестировать в него и поддерживать».

По словам представителя Azimut Benetti, одного только качества продукции, несмотря на всю востребованность этого параметра, уже недостаточно для успешного развития на рынке. Стратегическую роль также играет послепродажная поддержка. Услуги по страхованию, ремонт и переоборудование, подбор и управление командой, финансовые услуги — все эти направления должны укрепляться и предлагаться клиенту в инициативном порядке. Глобальной тенденцией стал и рост экологических требований, а экономический спад привлек к ним повышенное внимание. Поэтому мореходные характеристики и низкий расход топлива становятся все более актуальными. «В этом году в Каннах и Монако мы представляем несколько новых яхт, таких как 40-метровую Benetti Classic Supreme (мировая премьера), 60-метровые Diamonds Are Forever и Lyana, 46-метровую Illusion, а также новую 43-метровую Azimut Grande, — говорит Коррадо дель Фанти. — Все эти яхты учитывают более жесткие экологические требования».

Алексей Синицкий

АВИОМ
авиационное оборудование и материалы

Мультибрендовый международный авиа-поставщик

- авиационные ЛКМ
- покрасочное оборудование
- технические жидкости
- материалы для структурного ремонта
- подготовка поверхностей
- материалы для композитного ремонта
- интерьерные материалы

Тел.: +7 (495) 988-90-35 Сайт: www.aviom.ru Эл. почта: aviom@aviom.ru

Embraer запустил производство Legacy 450

На статической площадке JetExpo 2012 можно увидеть бизнес-джет Embraer Legacy 650, однако бразильский производитель активно работает над двумя новыми моделями этого семейства. В августе компания приступила к производству бизнес-джета средне-легкого класса Legacy 450. Была изготовлена первая деталь будущего самолета — часть передней секции фюзеляжа. Несмотря на свое название семиместный Legacy 450 с дальностью полета 4250 км (2300 морских миль) разработан бразильцами с чистого листа. Первый полет самолета намечен на вторую половину 2013 г., сертификация и ввод в эксплуатацию — на год позже.

Программа создания его «старшего собрата», Legacy 500, находится с более продвинутой стадии: производитель уже выкатил два прототипа, третий находится на этапе окончательной сборки. Первый полет этого 12-местного самолета был запланирован на конец 2011 г., однако был отложен из-за обнаруженных аномалий в процессах валидации и фиксации сигнала в электронных блоках, являющихся промежуточным звеном между электродистанционной системой управления (ЭДСУ) и гидравлическими приводами управляющих поверхностей. По словам представителей Embraer, первый полет состоится до конца текущего года. Бразильский производитель по-прежнему рассчитывает получить сертификат типа на Legacy 500 в 2013 г.

Елизавета Казачкова



Legacy 450 с дальностью полета 4250 км разработан с чистого листа

Airbus от Альберто Пинто



Салон дизайнерского ACJ319 оформлен в спокойных бежево-коричневых тонах

На статической экспозиции JetExpo 2012 представлен самолет Airbus ACJ319 с эксклюзивным салоном, проект которого создан французским дизайн-бюро Alberto Pinto.

Элегантный и роскошный интерьер этого лайнера выдержан в современном стиле. «Акцент сделан на использовании разнофактурных и экологически чистых материалов.

Благодаря продуманному зонированию, а также самому просторному салону в своем классе в самолете могут комфортно

разместиться до 19 пасс.», — комментируют представители Airbus Corporate Jet. К услугам главного пассажира полностью оборудованный офис и просторная спальня с ванной комнатой. Для сопровождающих лиц предусмотрена возможность отдыха в креслах, раскладывающихся в горизонтальное положение.

Агентство, возглавляемое именитым дизайнером Альберто Пинто, создало уже около десятка эксклюзивных интерьеров бизнес-джетов. Творчество худож-

ника, вдохновленное европейской культурой, чувством комфорта и путешествиями, находит выражение и в кропотливой проработке деталей для создания роскошной, свободной от стресса атмосферы.

Установка интерьера этого ACJ319 проводилась специалистами Airbus Corporate Jet Centre в Тулузе. Самолет был поставлен британскому оператору Acropolis Aviation в 2010 г. и сейчас базируется в лондонском аэропорту деловой авиации Фарнборо.

Елизавета Казачкова

AgustaWestland expanding cooperation with Russia

The Anglo-Italian manufacturer AgustaWestland is planning to develop a new helicopter jointly with the Russian Helicopters holding company. Under a preliminary framework agreement signed at this summer's Farnborough Air Show, the partners are going to develop, manufacture and market a new 2.5-ton MTOW multirole single-engine aircraft on a parity basis. Detailed information about the distribution of roles on the program will be made public at a later date.

AgustaWestland CEO Bruno Spagnolini says the helicopter will be a completely new model and will have nothing to do with the 2.5-ton AW119 Koala the company markets at present. He did not specify the timeframe for the maiden flight, saying only that



AgustaWestland and Russian Helicopters plan to assemble the new 2.5 ton helicopter at their JV near Moscow

it would take place as soon as feasible.

The new model, which is expected to be marketed internationally, will be manufactured in Russia. “Our joint venture with Russian Helicopters has enough room for the assembly of this helicopter,” Spagnolini noted.

AgustaWestland and Russian Helicopters set up the HeliVert JV in 2010 for the purpose of assembling AW139 helicopters at the two compa-

nies' joint production facility plant in Tomilino outside Moscow. Spagnolini told *Show Observer* that HeliVert would deliver the first two Russian-built AW139s by the end of the year. In 2013 the facility is expected to assemble between seven and 10 airframes, eventually reaching the design annual output rate of 20 airframes by 2015. Russian-assembled AW139s will be sold in Russia and the CIS.

Maxim Pyadushkin

Bombardier показывает Global 6000

Канадская компания Bombardier на выставке JetExpo 2012 показывает четыре своих бизнес-джета. Ключевой элемент экспозиции — самолет Global 6000, который впервые представлен в России. Кроме того, на статической стоянке демонстрируются Challenger 605, Challenger 300 и Learjet 60 XR.

«Россия для нас важный рынок, мы продолжаем развивать долгосрочные отношения и считаем выставку JetExpo прекрасной возможностью показать наши самолеты в России, — говорит Кристоф Дегумма, вице-президент Bombardier Business Aircraft по продажам в России, СНГ, Китае, Азиатско-Тихоокеанском регионе и Австралии. — Мы рады официально представить в Москве наш новый самолет Global 6000. Он оснащен новой приборной панелью Bombardier Vision, имеет превосходный салон и знаменитые летные характеристики семейства Global, это лучшая машина в классах large-cabin и ultra long-range».

Global 6000 представляет собой обновленный и ребрендингованный самолет Global Express XRS, который вышел на рынок в 2004 г. как улуч-

шенная версия исходного Global Express, сертифицированного в 1998 г. Аббревиатура XRS, говорят, ничего не обозначала, а была выбрана просто для усиления образа бренда (исследования проводились на фокус-группе).

С переходом на Global 6000 компания Bombardier выстраивает единую брендтовую линейку от Global 5000 (укороченная версия с меньшей дальностью полета) через Global 6000 к Global 7000 и Global 8000 — новым бизнес-джетам класса ultra long-range, которые были официально анонсированы в октябре 2010 г., а их выход на рынок ожидается в 2016 и 2017 г. соответственно. Когда Bombardier освоит одновременное производство всех четырех моделей семейства Global: 5000, 6000, 7000 и 8000, компания сможет предложить заказчикам выбор ВС с дальностью от 9630 до 14630 км.

На сегодня Global 6000 имеет самый большой размер салона среди всех самолетов, специально спроектированных для применения в деловой авиации. В трех отделениях салона могут комфортно разместиться 15–16 пасс. Многие самолеты



имеют частную каюту в хвостовой части салона, многие оснащены бортовой кухней в передней части салона и практически во всех имеется второй туалет спереди. Самолет с типичным оборудованием способен перевозить 10–11 пасс., с полностью заправленными баками.

При крейсерской скорости 0,82М максимальная дальность с 8 пасс. составляет 11400 км. Единственный настоящий конкурент для Global 6000 — это самолет Gulfstream G550, также специально спроектированный для биз-

нес-перевозок. У Global 6000 гораздо более комфортабельный салон, но G550 имеет большую дальность и лучшую топливную эффективность.

За каждый из этих самолетов обычно просят по 35–45 млн долл., хотя некоторые новые машины продаются и за 50 млн долл. Из-за значительного всплеска на вторичном рынке воздушных судов с большим салоном очень немногие из этих самолетов выставлены на продажу. А ввиду высокого спроса поднялись и цены.

Алексей Синицкий



Keep your fleet in the air.

At the world's largest online marketplace for air charter professionals, we've put it all together. Trip pricing, aircraft availability and thousands of empty legs. Seamlessly linked with safety data and leading fleet management systems. We've also got easy-to-use charter booking solutions for your own website. All in one place.

Start at avinode.com

От первого лица

«Мы наблюдаем рост интереса к корпоративным самолетам Airbus со стороны российских клиентов»

Франсуа ШАЗЕЛЬ

Вице-президент по продажам Airbus Corporate Jets

Франсуа Шазель, вице-президент по продажам Airbus Corporate Jets, как всегда немногословен: клиенты настолько требовательны в отношении конфиденциальности, что производитель не считает возможным рассказывать не только об индивидуальных заказах, но и об индивидуальных рынках. Из разговора с г-ном Шазелем стало очевидно, что клиенты в сегменте VIP-лайнеров в разных странах не слишком отличаются по своим запросам: их интересуют прежде всего размеры салона и, как ни странно, эстетика.

— Господин Шазель, изменилось ли что-то в вашем восприятии российского рынка с прошлой выставки JetExpo? Какие тенденции вы отмечаете на российском рынке деловой авиации и совпадают ли они с общемировыми?

— Мы наблюдаем долгожданный рост интереса к корпоративным самолетам Airbus со стороны российских клиентов. Что касается остального мира, то мы смотрим на развитие ситуации с осторожным оптимизмом. В этом году Airbus присутствует на большинстве выставочных площадок, и к концу года самый широкий и высокий салон среди салонов ВС бизнес-класса увидят клиенты на всех континентах, кроме Австралии и Антарктиды.



— На JetExpo 2012 вы экспонируете ACJ319. Что особенного в этом самолете?

— В мире бизнес-джетов самое главное — это салон, так же как в мире коммерческих авиаперевозок определяющим фактором является экономика. Корпоративные самолеты Airbus оборудуются самыми комфортными и изысканными интерьерами, хотя их наружные габариты совпадают с размерами других бизнес-лайнеров. Мы хотим, чтобы клиенты имели возможность в этом убедиться сами. Посетители выставки смогут увидеть Airbus ACJ319, проект салона которого создало дизайнерское бюро Alberto Pinto. Проект был воплощен в реальность в отделочном центре Airbus Corporate Jet Centre. Это поистине один из лучших образцов интерьерного искусства, когда-либо представленных на борту бизнес-джета.

— Какие элементы оборудования салона сейчас являются «обязательной программой» на борту VIP-лайнера?

— Клиенты хотят найти на борту самолета тот же комфорт и пространство, которые окружают их дома и в офисе, на земле. Ширина и высота салона — прекрасная отправная точка для нас. И конечно, HD-телевидение и прочие электронные устройства для коммуникаций и развлечения — от всего этого пассажиры не хотят отказываться, находясь на высоте. Мы им в этом помогаем.

— Авиакомпании с большим энтузиазмом приняли «шарклеты» (законцовки крыла в виде акульих плавников вместо обычных для Airbus законцовочных шайб). Заказывая новые самолеты, авиакомпании просят оборудовать их «шарклетами». Справедливо ли это в отношении клиентов ACJ?

— Поскольку авиакомпании в своем выборе руководствуются соображениями экономики, они действительно позитивно реагируют на такие нововведения, как «шарклеты», которые позволяют снизить расход топлива примерно на 3,5%. Для коммерческих перевозчиков это огромный выигрыш. То же относится и к ремоторизованной версии семейства Airbus A320NEO (new engine option. — Прим. ред). Что же касается корпоративных лайнеров, то здесь преимущества «шарклетов», скорее, в том, что они увеличивают дальность полета, а также улучшают эстетику внешнего вида самолета.

— Будет ли представлена корпоративная версия семейства A320NEO?

— Вместе с «шарклетами» версия NEO позволяет добиться экономии эксплуатационных расходов на 15%. Опять же, для авиакомпаний это очень значимо. Самолеты в такой комплектации будут представлены и в VIP-версиях, они последуют за самолетами, заказанными коммерческими перевозчиками. Ведь такое заметное улучшение топливной эффективности, а следовательно, эксплуатационной экономики семейства A320NEO, не замедлило выразиться в объемном портфеле заказов, который сейчас насчитывает более 1200 единиц.

— Какие модели ACJ наиболее популярны у российских клиентов?

— По всему миру самой популярной является модель ACJ319, поскольку с нее мы начали и поскольку у нее самая большая дальность. Но мы предлагаем воздушные суда разной размерности из семейства современных самолетов Airbus — таким образом, мы позволяем клиентам располагать желаемым комфортом в самолете любой требуемой размерности.



Airbus предлагает корпоративные самолеты различной размерности

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Ка-62

ЛЕГЧЕ, БЫСТРЕЕ, МОЩНЕЕ

Новый средний универсальный вертолет Ка-62 построен с применением новейших технологий и современных материалов при сохранении экономичности использования и простоты управления.

Благодаря просторной кабине Ка-62 особенно удобен для транспортировки грузов и оказания экстренной медицинской помощи.

подробнее на www.russianhelicopters.aero



ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ

ОПЫТ И ИННОВАЦИИ

Россия, 121357, Москва
ул. Верейская, д. 29 стр. 141
Тел.: +7 (495) 627-5545 • Факс: +7 (495) 981-6395
E-mail: info@russianhelicopters.aero

Высокоскоростные и сверхдальние

Компания Gulfstream Aerospace на статической экспозиции JetExpo 2012 представляет три бизнес-джета: Gulfstream G550 — самолет большой размерности, способный выполнять полеты на сверхдальние расстояния, Gulfstream G450 — дальнемагистральный самолет большой размерности и высокоскоростной Gulfstream G150

По мнению представителей компании, самолеты Gulfstream прекрасно подходят для разнообразных потребностей российского рынка. Например, G150 способен пролететь 5500 км на скорости 0,75М, что позволяет в течение дня слетать из Москвы в Лондон и об-

ратно. Самолет G550 благодаря дальности полета 12500 км может выполнять беспосадочные перелеты из Москвы практически в любой крупный город мира.

Весьма интересны для российских заказчиков и перспективы сертификации в России новейшего самолета Gulfstream G650, который только в сентябре 2012 г. получил сертификат типа Федеральной авиационной администрации (FAA), подтверждающий его летную годность. Первые поставки заказчику ожидаются до конца 2012 г., сейчас компания располагает заказами более чем на 200 таких машин.



Самолет G550 может выполнять беспосадочные перелеты из Москвы практически в любой крупный город мира

В ходе одного из испытательных полетов G650 провел в воздухе 14 ч, преодолев за это время расстояние 7 тыс. морских миль (12964 тыс. км) на скорости 0,85М. Максималь-

ная скорость G650 составляет 0,925М, что делает этот самолет самым быстрым среди гражданских реактивных самолетов в мире.

Алексей Синицкий

Eastward expansion

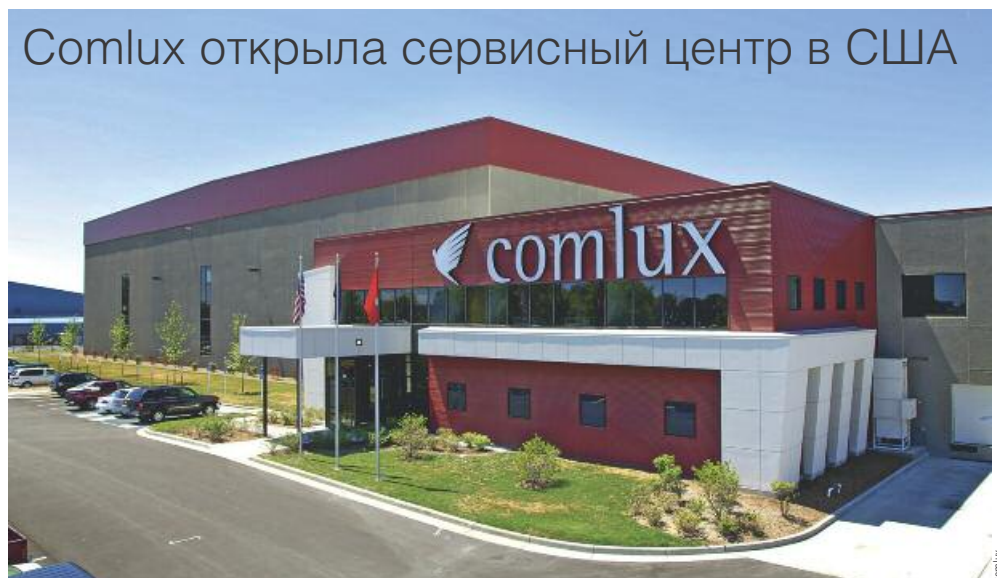
As the Russian-owned fleet of business aircraft continues to grow so does the market of associated maintenance, repair and overhaul (MRO) services. There are now enough customers for bizav maintenance outside Moscow to justify the introduction of maintenance facilities in Siberia and the Far East. AVCOM-D, one of the Russian bizav services veterans, opened a line maintenance station for business jets in Irkutsk earlier this year. Apart from scheduled maintenance the facility offers engine change - a very labour-intensive and therefore expensive type of service. The company's existing logistical network allows for express parts deliveries to anywhere in Russia and the CIS, helping to bring reduce AOG times to a minimum.

AVCOM-D plans to further expand its presence on the Russian MRO market by opening line maintenance centers in Omsk and Khabarovsk. Says chairman of the company board Evgeny Bakhtin: "Our plans to offer maintenance services in Siberia and the Far East is driven by the continuing expansion of [bizav] fleets and the growing customer demand for on-site maintenance services, which eliminate the costs of ferrying aircraft to MRO facilities in Europe or the USA."

Anna Nazarova



AVCOM-D plans to expand its presence beyond its Domodedovo home base



Comlux открыла сервисный центр в США

Группа компаний Comlux America, специализирующаяся на установке интерьеров и оборудования для самолетов деловой авиации, а также техническом ремонте и обслуживании, открыла в международном аэропорту Индианаполиса (США) новый сервисный центр. Новый ангар предназначается для обслуживания самолетов Airbus Corporate Jets и Boeing Business Jets. В первую очередь здесь будет выполняться авторизованная производителями самолетов установка внутренних интерьеров. Площадь ангара — 6 тыс. кв. м, что позволяет одновременно вместить до четырех самолетов.

Благодаря тому что Comlux America обладает сертификатами на ремонтно-техническое обслуживание, полученными от авиационных властей США, Европейского союза, Бермудских островов, Саудовской Аравии и некоторых других государств, в новом сервисном центре смогут обслуживаться самолеты, зарегистрированные не только в США, но и в ряде других стран. Как отметил генеральный директор Comlux America Дэвид Эдингер, чтобы поддержать рост компании, уже в следующем году необходимо будет удвоить ангарные площади. Сейчас компания

рассматривает возможности расширения в аэропортах как Индианаполиса, так и других крупных городов США.

Comlux America — один из крупнейших центров комплектации в мире. В состав предприятия входят дизайн-студия, специализированные магазины по выбору материалов для отделки самолета, офисные помещения, центр установки оборудования, сертификации, инженерный отдел и производственные мощности, включая несколько ангаров для обслуживания самолетов, в том числе и широкофюзеляжных.

Екатерина Сорокова



ФОРУМ ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ

6-я международная конференция
Москва, март 2013 года

Форум деловой авиации — крупнейшая в России и СНГ ежегодная конференция, являющаяся традиционным местом встречи ведущих профессионалов отрасли.

Форум — основная дискуссионная площадка, предоставляющая уникальные возможности руководителям компаний деловой авиации получить актуальную информацию о ключевых тенденциях и текущем состоянии рынка в России и мире и установить новые контакты.

ПРОГРАММА МЕРОПРИЯТИЯ

Программа конференции отражает основные тенденции развития отрасли, которая играет все более заметную роль в деловой жизни страны и дает существенный вклад в развитие отрасли в Европе.

В 2012 году продолжился рост на российском рынке бизнес-авиации. При этом операторы, производители авиатехники, поставщики отрасли позитивно оценивают перспективы дальнейшего развития этого сегмента.

Вместе с тем ряд ограничений, в первую очередь законодательного и экономического характера, все еще препятствует развитию деловой авиации на территории России, что не позволяет отрасли в целом обозначить себя в качестве полноценного сектора национальной экономики.

Сообществу бизнес-авиации необходимо расширять совместное обсуждение отраслевых проблем, которые могут оказать решающее влияние на развитие инфраструктуры деловой авиации в России в ближайшие несколько лет.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ

Операторы деловой авиации, представители производителей воздушных судов, аэропортов и хэндлинговых компаний, поставщиков продуктов и услуг для отрасли, представители государственных органов.

ОРГАНИЗАТОР

ATO EVENTS

В ПАРТНЕРСТВЕ С

Объединение российских бизнес-авиаторов
RUBAA
Russian United Business Aviation Association

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
Обозрение

ATO.RU

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

AVIA.RU

Aviation EXplorer
Совместное предприятие «Авиастар» и «Авиасейл»

BizavNews

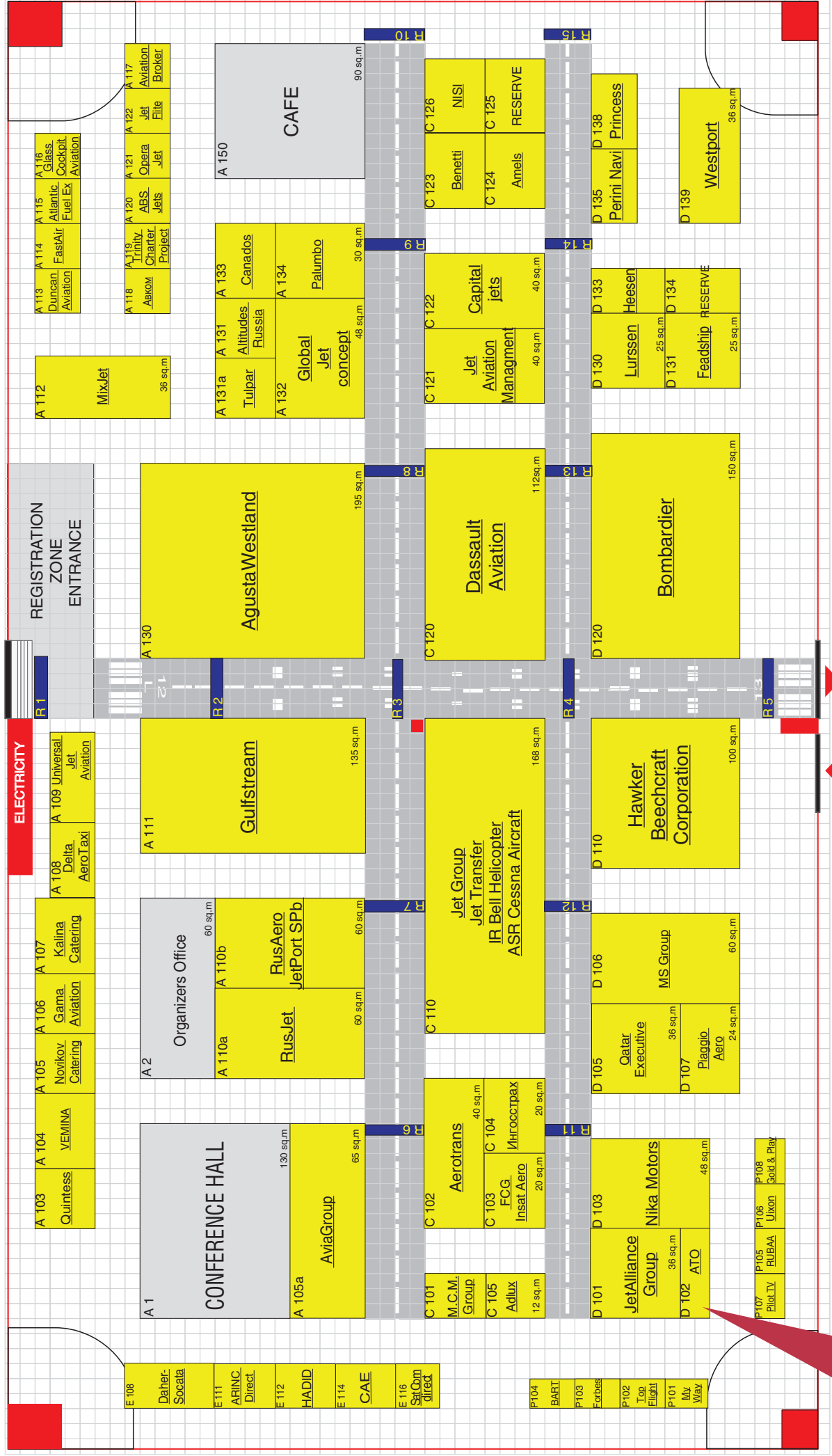
ALTITUDES

За дополнительной информацией обращайтесь:
Дмитрий Степанов, руководитель проекта, (495) 626-53-29, d.stepanov@ato.ru

WWW.EVENTS.ATO.RU

План выставки JETEXPO 2012 / Site plan JETEXPO 2012

27–28 сентября 2012 г., Внуково-3 / September 27–28, 2012, Внуково-3



ShowObserver ATO
Наш стенд D102



NETJETS

ВАШ ЛИЧНЫЙ ФЛОТ САМОЛЕТОВ

**Крупнейшая в мире компания бизнес-авиации
станет еще крупнее.**

В прошлом году мы разместили крупнейший в истории авиации заказ на покупку частных самолетов. В этом году начались их поставки. Свяжитесь с нами сегодня, чтобы в числе первых подняться на борт Bombardier Global 6000 эксклюзивной серии NetJets Signature Series.

ATO@NETJETSEUROPE.COM



Родословная имеет значение

Изучите любой из элементов конструкции самолета «Фалкон» и вы оцените его превосходство.

Однако то, что делает «Фалкон» таким, как он есть, заложено в его генах. Легкий вес, прочность и маневренность прошли проверку в боевых условиях на истребителях «Мираж» и «Рафаль». Непревзойденный опыт инженерного совершенства и технологических инноваций. И поколение за поколением деловых самолетов, неизменно доказывающих свое превосходство в классе по характеристикам и эффективности. И просто по своей природе.

Выясните почему.
Отсканируйте код. Или посетите
falconjet.com/dna



 **DASSAULT**
FALCON
ENGINEERED WITH PASSION