

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

Jetexpo 7th International BizAv Show
ПЯТНИЦА,
28 СЕНТЯБРЯ

Gulfstream вырос в два раза	4
Dassault показывает Falcon 7X и Falcon 2000LX	4
ОНАДА добивается отмены пошлин	4
«Более 10% продаж Dassault Falcon пришлось на Россию»	6
Sukhoi Business Jet takes shape	7
Gamma привлекла российских клиентов	8
Cessna обогнала Gulfstream	10
BBJ установил рекорд скорости	10
Sfera Jet gets IS-BAO certification	10
«Авиапрестиж» покажет центр ТОиР	13
Bell-429 на JetExpo 2012	13
Hawker Beechcraft демонстрирует флагманы	18

План выставки на с. 16
SITE PLAN ON P. 16

Объем полетов деловой авиации растет

За прошедшие семь лет объем полетов российской деловой авиации возрос более чем в три раза: если в 2005 г. было совершено 50 тыс. полетов, то по итогам 2012 г. их количество может достичь 160 тысяч. Такие данные на церемонии открытия выставки JetExpo 2012 привел президент Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) Валерий Очиров. «С 2007 по 2011 г. в Россию было поставлено 82 частных самолета, а это на 110% больше, чем в 2002–2006 гг.», — свидетельствует новое исследование компании Hawker Beechcraft Corporation (HBC).

Также Россия занимает четыре позиции в списке 10 направлений, показавших самый значительный рост числа перелетов на частных самолетах в 2011 г. По подсчетам HBC, перелеты между Россией и Латвией за год выросли на 475%, между Рос-



сией и странами Ближнего Востока — на 122,2%. Объем полетов по маршруту Россия—Великобритания увеличился на 14%, маршрут находится на седьмом месте рейтинга HBC; следом идет направление Россия—Швейцария с ростом на 13,3%. Президент Hawker Beechcraft по Европе, Ближнему Востоку, Африке и Азиатско-Тихоокеанскому региону Шон Макгью убеж-

ден, что «Россия, без сомнения, остается одним из самых быстрорастущих и интересных рынков. Недавнее вступление страны в ВТО поспособствует либерализации ее торговых отношений с другими странами и станет стимулирующим фактором для экономики, что может привести к дальнейшему увеличению спроса на услуги частной авиации».

Полина Зверева

Embraer продаст в Россию Lineage 1000

Бразильский авиастроитель Embraer рассчитывает получить первый заказ на самолет Lineage 1000 от российского покупателя уже в этом или следующем году. Об этом на выставке JetExpo в интервью Show Observer рассказал президент подразделения Embraer Executive Aircraft Эрнест Эдвардс. Подробности переговоров с заказчиками пока не раскрываются. «Вы понимаете, что когда речь идет о самолете стоимостью более 50 млн долл., то контракт не заключается за одну ночь, это долгий процесс. Покупателю не только нужно убедиться в том, что этот самолет подходит для него, но также решить, что делать с бизнес-джетом, который он сейчас эксплуатирует», — добавляет Эдвардс. Пока самыми популярными типами Embraer на российском рынке остаются Legacy 600 и Legacy 650. По данным авиастроителя, покупатели из России эксплуатируют сейчас 34 такие машины. Эдвардс убежден, что этот самолет лучше всех из линейки Embraer подходит для нашего рынка.

На выставке JetExpo Embraer демонстрирует самолет Legacy 650 с новым интерьером, но также компания представляет на статической стоянке самолеты Lineage 1000 и Phenom 300. Новый вариант Legacy 650 показывают в России впервые. Вице-президент по продажам подразделения Embraer Executive Jets Колин Стивен, в компетенцию которого входят Европа, Ближний Восток и Африка, отмечает, что российский рынок деловой авиации продолжает стабильно расти, поэтому компания ожидает увеличения своей доли. Одновременно с этим Embraer планирует увеличить присутствие в республиках СНГ. В частности, компания уже поставила два Legacy 650 в Казахстан, передача следующего такого самолета покупателю запланирована до конца года. В ближайшем будущем авиастроитель также объявит заказчикам в республике о начале работы авторизованного центра, предлагающего техническое обеспечение самолетов Embraer.

Полина Зверева

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 Аттикова, 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: А.Б.Е. Медиа

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: 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

Gulfstream утверждается в России

Мировой парк самолетов Gulfstream за последние 10 лет удвоился. Об этом во время выставки JetExpo 2012 рассказал президент компании Gulfstream Ларри Флинн. Сейчас в разных странах эксплуатируется около 2000 машин производителя. По словам Флинна, Россия очень важный для компании рынок, он стабильно растет с 2007 г. «Мы планируем создать тут базу для наших самолетов», — отметил Флинн. База, вероятно всего, будет в Москве, поскольку именно здесь наблюдается наибольший спрос на услуги технической поддержки.

«Если мы видим, что в какой-то точке мира количество наших самолетов увеличивается, мы начинаем искать путь, как организовать в этой точке центр по обслуживанию», — добавил он. Так, в частности, до конца 2012 г. будет открыт сервисный центр в Пекине, где будут выполняться тяжелые формы обслуживания самолетов Gulfstream. Ларри Флинн поясняет, что в 2011 г. наибольшее количество заказов на самолеты производителя поступило именно из Китая; сейчас заказов чуть меньше, но они тоже есть.

Екатерина Сорокова

Dassault Falcon показывает 7X и 2000LX

Французская компания Dassault Falcon в этом году в рамках выставки JetExpo 2012 показывает два самолета деловой авиации — Falcon 7X и новый Falcon 2000LX. По данным авиастроителя, половина заказов на ВС Falcon в России приходится на самолеты 7X, поскольку это единственный тип бизнес-джета, который полностью оснащен системой цифрового управления полетом. Она обеспечивает легкость в управлении ВС, а также полный контроль и безопас-

ность эксплуатации самолета во время полета. Кроме того, самолет пользуется спросом также благодаря высокой дальности полета: Falcon 7X может совершать беспосадочные рейсы из Москвы в Нью-Йорк, Йоханнесбург или Сингапур и при этом может выполнять взлеты и посадки в небольших аэропортах, таких как Лондон-Сити или Ла-Моль/Сен-Тропе. Летом этого года Dassault произвел 200-й самолет Falcon 7X на своем предприятии в Бордо-Ме-

риньяк на юге Франции. Компания поставила более 150 машин этого типа заказчикам по всему миру. В общей сложности самолеты Falcon 7X с момента ввода в эксплуатацию в 2007 г. провели в воздухе более 130 тыс. ч, сейчас они эксплуатируются в 32 странах.

Dassault Falcon стал первым западным производителем самолетов деловой авиации, пришедшим в Россию; в стране эксплуатируется более 50 ВС компании. Высокий спрос на бизнес-джеты Dassault заставляет французского авиастроителя расширять свою деятельность в России. В планах компании — соглашение с российской компанией «Авиа Групп» по созданию сервисного центра Dassault в Москве. Он будет расположен в Шереметьево, в терминале А, предназначенном для самолетов деловой авиации.

Екатерина Сорокова



Летом этого года Dassault Falcon выпустил 200-й самолет Falcon 7X

ОНАДА хочет отменить пошлины на ВС легче двух тонн

Объединенная национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) будет добиваться отмены таможенных пошлин на ввозимые сверхлегкие самолеты, вес которых не превышает 2 т. Об этом сообщил вице-президент ОНАДА Евгений Бахтин во время JetExpo 2012. Напомним, что несколько лет назад были отменены пошлины для бизнес-джетов весом от 2 до 20 т. Ассоциация подчеркивает, что отмена пошлин на легкие деловые самолеты весом менее 2 т может способствовать

сокращению дефицита пилотов на российском рынке, поскольку учебно-тренировочные полеты начинаются именно с этих типов.

Что касается отмены пошлин на тяжелые ВС весом более 20 т, то вряд ли это может быть актуальным. Евгений Бахтин подчеркнул, что такие тяжелые воздушные суда в VIP-компоновке — большая роскошь и того, кто решил приобрести, например, Gulfstream G650, таможенные пошлины не смутят.

Елена Аттикова

WINGS OF YOUR BUSINESS



Centre of Business
Aviation
in Sheremetyevo



Business Aviation Terminal



Handling and Supervision



Airport Slot Coordination



Hangar Complex

A105a

WE INVITE YOU
TO VISIT
OUR STAND
AT JETEXPO 2012

SHEREMETYEVO
INTERNATIONAL AIRPORT
TERMINAL A
PHONE: (495) 578-50-00
(495) 926-71-17
WWW.AVIA-GROUP.RU

От первого лица

«Для нас организация сети клиентского обслуживания — это приоритетная задача»

Джон РОЗАНВАЛЛОН

Президент,
Dassault Falcon Jets



Dassault Falcon

Dassault Falcon одним из первых среди производителей авиатехники корпоративного класса пришел в Россию. С тех самых пор, с середины 90-х, компания удерживает сильные позиции на российском рынке. Президент Dassault Falcon Джон Розанваллон поделился с Show Observer своим видением развития ситуации на глобальном рынке бизнес-авиации, а также раскрыл стратегию производителя в отношении российского рынка.

— Глобальные изменения мировой экономики заставляют поверить, что бизнес-авиация никогда не будет прежней. Господин Розанваллон, считаете ли вы, что приоритеты действительно изменились?

— Изменилась, скорее, география. За последние пять лет впервые произошли существенные перемены и наблюдается рост на новых рынках. Например, впервые за всю нашу историю Китай стал для нас крупнейшим рынком, и мы видим аналогичный рост во всех странах БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). Теперь более 50% продаж мы совершаем в этих регионах.

— По мере того как Китай становится одним из приоритетных рынков для Dassault Falcon, планируете ли вы открывать сборочные линии в сотрудничестве с местными партнерами, как это делают другие производители авиатехники?

— У нас сейчас нет планов начать сборку в Китае на манер той, что организовали Airbus и Embraer. Но некоторые детали Falcon в Китае производятся. Прежде всего это передняя секция топливного бака Falcon 2000LX. Элементы обшивки фюзеляжа 7X также собираются в Шеньду. Возможно,

в течение последующих лет мы расширим производство в этой стране, можно рассматривать такие варианты, но на данный момент это не входит в наши планы.

— Российский рынок похож на рынки остальных стран БРИК или это по-прежнему самобытный мир?

— Давайте посмотрим на последние пять лет. Так, 2007 и 2008 г. стали для нас рекордными по продажам, как и для других производителей и на мировом рынке, и особенно на российском. А самым важным мне кажется то, что после финансового кризиса произошел активный разворот, рынок восстановился к 2011 г., и наша деятельность возобновилась совсем так же, как в 1994 г., когда мы поставили первые Falcon «Газпромавиа». Отрадно видеть, как изменился местный рынок с тех времен, и, конечно, первый клиент в лице «Газпром-авиа» 18 лет назад стал важнейшим этапом в укреплении наших позиций в России. Сегодня мы гордимся тем, что в сегменте больших бизнес-джетов занимаем на российском рынке долю в 40%, — вот почему этот рынок столь значим для нас. В прошлом году, например, чуть более 10% наших продаж пришлось на Россию, это довольно большая цифра. Она входит в те 50%, пришедшие из стран БРИК, о которых я говорил ранее.

— Каковы главные требования, предъявляемые клиентами к бизнес-джету в этих странах?

— Что касается самолета, то в странах БРИК на первое место по важности выходит дальность полета. Люди из Бразилии или Китая хотят лететь без остановок в Ев-

ропу, люди из России хотят лететь в Нью-Йорк. Я считаю, что дальность наряду с отличным дизайном, топливной эффективностью и летно-техническими характеристиками как раз и обеспечила Falcon такой теплый прием на этих рынках. Еще одна причина в том, что трехдвигательная схема прекрасно зарекомендовала себя при полетах над пустыней или океаном. В России нашими бестселлерами стали 7X и Falcon 900. Клиенты ценят, что дизайн и производство Falcon на класс выше конкурентов. И особенно в России, где погодные условия могут быть очень суровыми, приятно положиться на надежный, хорошо сконструированный и хорошо построенный самолет.

— 7X действительно эпохальный самолет. Непросто сделать следующий шаг?

— Да, мы активно расширяем семейство Falcon. Я думаю, за последние два десятилетия мы стали той фирмой, что предложила самый важный инновационный продукт. Хотя мы пока не раскрываем деталей, но уже пообещали рынку, что примерно к 2016 г. выйдет совершенно новый Falcon, и работаем над этим. Пожалуй, в следующем году мы сможем раскрыть больше информации об этом удивительном самолете.

— Вернемся в Россию. На чем Dassault Falcon делает акцент во время JetExpo 2012?

— В этом году мы расширили свое присутствие на выставке. Наша задача, конечно же, продемонстрировать всю линейку Falcon, ее прекрасную адаптацию к условиям российского рынка. Мы также делаем упор на сервисном обслуживании заказчиков и об этом тоже будем говорить вместе с дочерним предприятием Dassault Falcon Service. Эта компания уже открыла подразделение для обеспечения линейного обслуживания и оперативной помощи в ситуациях AOG во Внуково. Мы очень рады успехам продаж на рынках стран БРИК, но теперь так же важно организовать персонализированное обслуживание. Мы прикладываем огромные усилия для развития клиентского обслуживания в каждой из этих стран во всех аспектах: склад запчастей, авторизованные центры, полевые технические команды. Для нас организация сети клиентского обслуживания — это приоритетная задача.

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Sukhoi Business Jet takes shape

Sukhoi Civil Aircraft Company continues work on the business version of its Superjet 100 regional airliner. Sukhoi Business Jet (SBJ) deliveries should start in 2014. The key differences from the Sukhoi Super Jet 100/95LR baseline include extra fuel cells in the cargo hold, integrated airstairs, and a sitcom system.

SCAC presentation revealed at the RUBAA conference at Hidroaviasalon 2012 earlier this month says that three main variants will be available: VIP (eight passengers), ministerial (19) and corporate (38).

The VIP variant will have a range of 7,880 km (4,250 nm), against 7,415 km (4,000 nm) for the ministerial and 6,450 km (3,500 nm) for the corporate version. All three will have a maximum cruise speed of M0.81 and a maximum operating altitude of 12,190 m (40,000 ft).

Thanks to the baseline aircraft's five-abreast economy seat layout, the SBJ cabin is wider than any clean-sheet business jets and even some corporate models based on regional passenger airliners. The largest-cabin business aircraft designed from scratch, the Gulfstream G650 and Bombardier Global 6000, offer a cabin volume of 60.54 cu.m. and 60.60 cu.m., respectively. Bombardier is planning two more Global models, to enter the market in 2016 and 2017. Whereas the Global 8000 will have a slightly bigger cabin volume at 63.32 cu.m., the Global 7000's cabin is going to measure 74.67 cu.m. Embraer's E-190-based Lineage 1000 has a cabin volume of 115.67 cu.m. The SBJ however will be even more spacious than that, at 118.7 cu.m. Only the Boeing Business Jet and Airbus Corporate Jet can offer greater cabin space.

The SBJ's wide cabin allows for a variety of layouts. The typical VIP configuration has two zones in the forward cabin: one features a

three-seat sofa and two club seats, the other – the business zone – has six club seats with tables. A partition separates the forward area from the office space with a desk and three seats. Behind another partition, in the aft portion, is the rest area with a twin bed and two seats.

The ministerial layout offers virtually the same rest room composition; the port-side cabinet in the office area is replaced with a five-seat sofa, and the forward zone has 15 three-abreast seats.

The corporate version's forward cabin is similar to the VIP version, the only exception being that the business area has eight club seats. The forward cabin is partitioned from the aft section, which has 24 four-abreast seats.

SBJs will be outfitted at the Russian-Italian joint venture SuperJet International in Venice. It will be receiving «green» airframes from SCAC for finishing work and the installation of VIP interiors under an EASA supplementary type certificate. SCAC says this division of labour will help speed up the certification program.

Launch customer Comlux however will have its SBJs outfitted in the recently inaugurated Comlux America customization centre in Indianapolis. Comlux has two SBJs on order and an option for a further two. The SBJ list price stands at \$50 million.

Alexei Sinitsky



Gama пополнила парк российскими бизнес-джетами

Накануне открытия JetExpo 2012 оператор деловой авиации Gama Aviation из ОАЭ объявил о пополнении своего парка двумя новыми самолетами — Bombardier Challenger 850 и Boeing BBJ2, принадлежащими российским клиентам.

«Мы предоставляем наши услуги российским клиентам вот уже почти 15 лет», — заявил главный управляющий Gama Aviation Том Велс. По его словам, за этот достаточно длительный период времени клиенты получили представление о компании и доверяют опыту Gama Aviation по оказанию услуг практически для всех типов бизнес-джетов. «Я горд тем, что мы принимаем непосредственное участие в развитии российского рынка деловой авиации, предоставляя разработанные нами решения в надежном и экономном формате», — говорит он. Всего в управлении компании сейчас находится около 80 ВС деловой авиации, включая несколько самолетов Boeing, Bombardier, Falcon и Gulfstream, базирующихся в Москве.

Gama Aviation уже более 30 лет оказывает услуги по организации чартеров, управлению, эксплуатации, техническому обслуживанию, предоставлению программного обеспечения и др. Клиентская сеть охватывает страны Европы, Ближнего Востока, а также США; с этого года сфера влия-

ния Gama Aviation распространилась и на Азиатский регион.

Кроме того, на JetExpo 2012 Gama Aviation представляет свой новый эксклюзивный комплекс обслуживания рейсов деловой авиации (FBO) в аэропорту Шарджи. По словам управляющего директора Gama Aviation Дэйва Эдвардса, этот аэропорт уже сейчас представляет собой конкурентоспособную альтернативу перегруженному аэропорту Дубая. Он пояснил, что в аэропорту Шарджи время между посадкой и выходом из аэропорта составляет всего 6 мин, а благодаря хорошей транспортной инфраструктуре, путь до делового центра Дубая занимает 20 мин.

По словам Эдвардса, российский рынок остается очень важным для компании, поскольку в последнее время наблюдается устойчивый рост спроса на перевозку в Россию, особенно среди корпоративных клиентов. «Мы предоставляем отличный сервис, конкурентоспособную цену и обеспечиваем безопасность полетов — вот три необходимые для успеха составляющие», — отметил он. Помимо Шарджи Gama Aviation располагает комплексами обслуживания рейсов деловой авиации в Великобритании (Лондон) и США (Международный аэропорт Брэдли, шт. Коннектикут).

Екатерина Сорокова



Главный управляющий Gama Aviation Том Велс (слева) гордится работой с российскими клиентами



Выйти из кризиса Hawker Beechcraft сможет, продав часть своего бизнеса

Hawker Beechcraft ищет инвесторов

В самое ближайшее время может быть подписано соглашение о продаже части бизнеса американского производителя самолетов деловой авиации Hawker Beechcraft китайской компании Superior Aviation Beijing.

Hawker Beechcraft, находящаяся в предбанкротном состоянии, еще в июле 2012 г. объявила о намерении продать часть бизнеса, связанного с производством и обслуживанием самолетов деловой и малой авиации, китайской корпорации и тем самым спасти себя от банкротства. Стоимость сделки оценивается в 1,79 млрд долл.; стороны заключили соглашение об эксклюзивных переговорах, по результатам которых должна была быть выработана стратегия дальнейшего развития авиастроителя, предусматривающая сохранение рабочих мест и продуктовых линеек компании. Окружной суд по банкротствам Южного округа Нью-Йорка одобрил намерение Hawker Beechcraft, и подписание документов должно было состояться в начале сентября. Однако переговоры затянулись, и было решено отложить принятие плана реструктуризации Hawker Beechcraft до декабря 2012 г.

Тем не менее нет полной уверенности в том, что часть бизнеса Hawker Beechcraft достанется именно китайской Su-

perior. Согласно установленным правилам, компания будет выставлена на продажу путем открытого аукциона. Как поясняет председатель и исполнительный директор Hawker Beechcraft Билл Бойсчер, открытый аукцион необходим, чтобы получить максимальную стоимость за продажу активов. Кроме того, есть и другие компании, заинтересованные в приобретении части Hawker Beechcraft — в качестве потенциальных покупателей называют бразильский Embraer и индийскую компанию Mahindra Aerospace. «Аукцион даст всем заинтересованным сторонам еще одну возможность приобрести Hawker Beechcraft», — объяснил Билл Бойсчер.

Superior Aviation производит двигатели и компоненты для самолетов малой авиации и на 60% принадлежит частной компании Beijing Superior Aviation Technology Corporation. Другие 40% принадлежат инвестиционной фирме Beijing E-Town International Investment & Development Corporation, контролируемой муниципальным правительством Пекина. Китайская компания уже давно проявляла заинтересованность в Hawker и несколько лет назад предлагала американскому производителю заключить стратегическое партнерство.

Екатерина Сорокова

At First Hand

Francois Chazelle

Vice President
Commercial
Airbus
Corporate Jets

Francois Chazelle, Vice President, Commercial, Airbus Corporate Jets is discreet as usual. ACJ customers are so demanding when it comes to confidentiality that the company does not disclose any information, not only concerning individual clients, but individual markets as well. From our communication with Mr Chazelle it became evident, that clients in the VIP-airliner segment around the world are not so much different from each other. Their primary wish is a spacious cabin and, strange as it may seem, esthetics.

— Has anything changed in your perception of the Russian market over the year since the last JetExpo? Have you noticed any new trends on the Russian market? Are they in line with the rest of the world?

— We're seeing a welcome increase in interest in Airbus corporate jets in Russia, and are cautiously optimistic about how things are evolving in the rest of the world. This year Airbus will be present at more shows than ever and, by the end of the year, will have exhibited the "widest and tallest cabin of any business jet" on all continents, except Australia and Antarctica.

— You have brought an ACJ319 to exhibit at the show. What is special about this airplane?

— In the world of business jets, the cabin is king, just as economics are the most important factor in the airline industry. Since Airbus corporate jets have by far the best cabin - while being similar in size externally to other large bizjets -



Airbus

we want our customers to have the opportunity to see this for themselves. Visitors will be able to see an Airbus ACJ319 that features a designer cabin created by the Alberto Pinto company and turned into reality by the Airbus Corporate Jet Centre, which is one of the best business jet cabins ever created.

— What top-notch cabin outfit options are a "must" for a VIP-airliner today?

— Customers want to take into the air the comfort and space that they have at home and in the office and, since our cabin is the widest and tallest, we have a great starting point. They also enjoy the latest in high-definition television and other digital communications and entertainment, and want to take them on board too, so we help them to do that.

— Airlines seem very enthusiastic about the Sharklets, most opt for their new airplanes to be delivered with them. What about the ACJ clients?

— Since airlines are very much driven by economics, they are very enthusiastic for improvements such as Sharklets, which reduce fuel burn by about 3.5 per cent, which makes a big difference to them. On the corporate jet side, the benefit of Sharklets is more in improving range and aircraft appearance. The same is true of our

"We're seeing a welcome increase in interest in Airbus corporate jets in Russia"

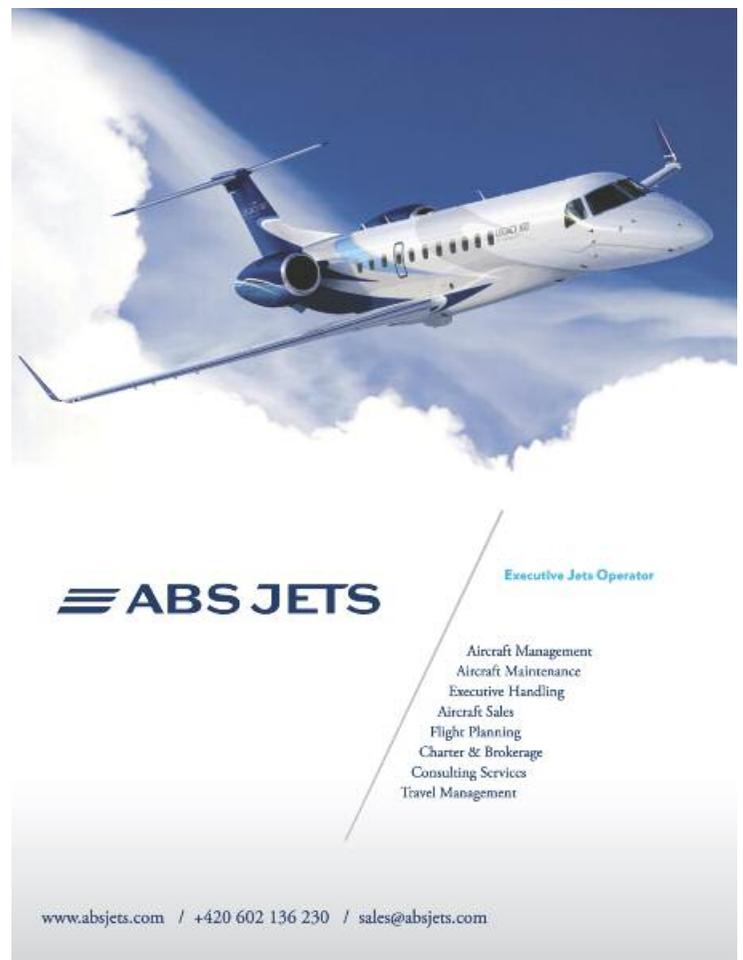
— What ACJ models are the most popular with the Russian clients? How many took deliveries of their ACJ's this year? Have you had any new orders from Russia?

— Worldwide, the Airbus ACJ319 is our most popular model, because it has been offered for longer than some of our other models, and because it has very long range. We do offer different sizes and ranges of aircraft from the modern Airbus aircraft family, however, so we can offer customers the comfort that they want in the size that they need.

Most customers in the bizjet market ask for discretion, and we respect their wishes for that, so we need to be circumspect about talking about particular customers and markets.

The interview is prepared by
Elizaveta Kazachkova

new engine option (neo) which, together with Sharklets, brings a 15 per cent improvement, which is huge for an airline.



ABS JETS Executive Jets Operator

- Aircraft Management
- Aircraft Maintenance
- Executive Handling
- Aircraft Sales
- Flight Planning
- Charter & Brokerage
- Consulting Services
- Travel Management

www.absjets.com / +420 602 136 230 / sales@absjets.com

Cessna обогнала Gulfstream



Cessna увеличила максимальную скорость Citation Ten до 0,935М

Cessna

В августе компания Cessna выступила с заявлением, что когда модель Citation Ten получит сертификат типа, она станет самым быстрым бизнес-джетом в мире. Новый рекорд скорости (0,935М) делает Ten быстрее предыдущего претендента на звание самого быстрого — Gulfstream G650, максимальная скорость которого достигает 0,925М. Это ответный ход, поскольку, анонсировав G650, Gulfstream отнял чемпионский титул у Citation X. Сменив имя программы на Ten, Cessna «растянула» оригинальную модель, снабдила винглетами и более мощными двигателями Rolls-Royce AE3007C2 (3190 кг тяги против оригинальных 2920 кг) и увеличила дальность полета на 274 морские мили, до 3170 морских миль. Ожидается, что Cita-

tion Ten будет сертифицирована в середине 2013 г., а во второй половине 2013 г. должны начаться поставки заказчикам.

Теоретически у Gulfstream еще остается возможность реванша, поскольку G650 пока не получил сертификат типа. Однако ограничения по скорости, накладываемые сертификационными органами для обеспечения безопасности полетов, составляют 0,95М. Таким образом, если Gulfstream и решит продолжить дуэль, отрыв будет очень небольшой. В любом случае титул самого быстрого самолета — исключительно маркетинговый ход: максимальная скорость фиксируется в условиях испытательных полетов, которые при эксплуатации не воспроизводятся.

Елизавета Казачкова

BBJ установил рекорд скорости

В сентябре самолет Boeing 737-700, модифицированный для использования в VIP-варианте, установил новый мировой рекорд скорости полета между парой городов. По сообщению Boeing, во время трансконтинентального перелета из Лос-Анджелеса (США) в Окленд (Новая Зеландия) этот самолет преодолел 5658 морских миль (10480 км) за 13 ч 7 мин и 54 с. «Когда мы вылетели из Лос-Анджелеса с полными баками топлива, вес самолета был на 9,5 т меньше максимального взлетного веса, а это значит, что заказчики могут установить любой необходимый вариант интерьера салона, заполнить все места пассажирами и при этом не потребуется уменьшать

количества взятого на борт топлива», — рассказал президент Boeing Business Jets Стив Тейлор. По его словам, ни один конкурент не сможет обеспечить таких показателей. Когда самолет совершил посадку в Окленде, в баках оставалось еще более 3,5 т топлива.

Из Лос-Анджелеса в Окленд этот BBJ, принадлежащий компании Samsung Electronics, отправился для установки VIP-интерьера. Этим будет заниматься местная компания Altitude Aerospace Interiors.

По данному Boeing, BBJ является самой продаваемой моделью его линейки деловых самолетов. На сегодняшний день продано 157 ВС этого типа.

Екатерина Сорокова



Президент Boeing Business Jets Стив Тейлор (крайний справа) остался доволен возможностями BBJ

Geoff Osborne / Boeing

Sfera Jet gets IS-BAO certification

Russian bizav operator Sfera Jet was awarded the International

Standard for Business Aircraft Operations (IS-BAO) registration



Sfera Jet currently operates Gulfstream business jets

Sfera Jet

on the eve of JetExpo 2012. IS-BAO is a code of best practices developed by the industry and awarded by the International Business Aviation Council.

“Much has changed on the market since the mid-1990s, when business aviation first emerged in Russia,” says Sfera Jet General Director Andrey Stepanyuk. “Many Russian operators have already gained sufficient experience and employ personnel whose qualification and level of services are in no way inferior to those of foreign bizav carriers. Customers that put their aircraft in the care of such businesses are confident that their property will be operated to standards accepted on the Western markets. The IS-BAO registration is an official recognition of our

company’s compliance with international requirements.”

Sfera Jet spent several months preparing for the IS-BAO audit check and put considerable work in systematizing in-house regulations. “We had to develop and introduce new standards for flight and pre-flight operations,” says Stepanyuk. “The audit check provided us with an opportunity to revise and rearrange the interaction between the company’s different divisions.”

Sfera Jet now plans to apply for an EASA Aircraft Operator Certificate and its Russian equivalent. The company currently operates Gulfstream G450 and G150 business jets but will start using other types of aircraft shortly.

Polina Zvereva



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

At First Hand

«Customers are happy
with our services»

Mikhail Semenov

General Director,
Avia Group and
Avia Group Nord

Founded in 2006, Avia Group first made serious headlines late last year by opening a fully functioning bizav servicing complex in Sheremetyevo's Terminal A. Its sister company Avia Group Nord — an independent entity launched in 2010 — has a no less ambitious plan for St Petersburg's Pulkovo airport. The management of the two businesses is not going to stop at that. Mikhail Semenov, General Director of Avia Group and Avia Group Nord, told Show Observer about his plans to develop ground infrastructure for business aviation.

— **What are the initial results of Terminal A's operation at Sheremetyevo?**

— The terminal is enjoying a steady demand. Its inauguration in December 2011 was hailed by customers that historically use the infrastructure of Moscow's northern airports. We service more and more bizav flights at Sheremetyevo. The main thing is that customers are happy with our services. The terminal incorporates cutting-edge technology so has great potential for further expansion — we will be able to accommodate increasing passenger traffic for years to come. Our aim was to create a fully-featured bizav FBO, and our special emphasis was on providing timely and high-quality ground services including support for flight operations, liaising with Russian aviation authorities, ground handling of business aircraft at airports in Russia, the CIS and in other countries close to Russian borders. Our 24/7 operation and despatch service ensures uninterrupted aircraft operations. Finally, we have at our disposal spacious hangars and other modern infrastructure — in other words, everything we need to provide maintenance, overhaul and repair (MRO) services to Russian



an and foreign business jet operators. So everything is working as planned.

— **Speaking of MRO, could you elaborate on your joint project with Dassault to set up a Falcon servicing center in Moscow?**

— This project is very interesting for us. At present we are closely working with Dassault, discussing the possibility of creating an authorized maintenance center for Falcon aircraft at Sheremetyevo.

— **How is reconstruction of the Pulkovo terminal progressing? When will it be put into operation?**

— The project to refurbish the Pulkovo-2 terminal, which is being carried out by Avia Group Nord, has entered its final phase. According to the project timeline, work will be completed there in the first half of 2013. However, the terminal will start operations this year.

— **How many business aircraft are permanently based at Pulkovo?**

When Avia Group started implementing the project to create the business aviation center at Sheremetyevo there were few business aircraft based there. As we worked our way towards creating a fully functional complex of services for passengers, aircraft and crews, the number of bizav movements gradually began to grow. The same situation is now observed at Pulkovo. I am confident that once we have opened a dedicated business aviation terminal in St Petersburg offering high-quality services, the airport's attractiveness for bizav customers will grow.

— **There existed alternative bizav hub projects for airports around St Petersburg but none**

of them took off as far as we know. Could this be due to St Petersburg being of low interest as a bizav destination?

— I do not think it is a valid conclusion. The alternative projects never materialized for different reasons, including the lack of funding. This does not at all indicate a lack of bizav interest in St Petersburg.

— **Any European airport has several independent FBOs operating in parallel. Are you observing an interest in Pulkovo from foreign providers?**

— This question is for the main operator of the airport, Northern Capital Gateway. As for my personal opinion, I do think there exists a certain amount of such interest.

— **Where and when will you set up the first helipad?**

— At the moment we are implementing a project to create infrastructure for helicopter operations both at Sheremetyevo and at Pulkovo. The first helipad will be set up on the grounds adjacent to Terminal A in the next several months.

— **What are your expectations of JetExpo 2012?**

— This exhibition is an excellent venue for active contacts with colleagues and partners who are prepared to exchange opinions and share useful information. Naturally, we are planning to use this opportunity to advertise both our companies' projects.

The interview was prepared by
Elizaveta Kazachkova

Домашний ремонт

Компания «Авиапрестиж», входящая в состав холдинга «Вемина Авиапрестиж» — известного на российском рынке производителя авиационных VIP-интерьеров, представляет на JetExpo 2012 технический центр обслуживания и ремонта интерьерного оборудования самолетов бизнес авиации. Эти работы будут проводиться на базе «Авком-Д» в аэропорту Домодедово — соответствующее соглашение партнеры подписали в августе этого года.

Компания «Авком-Д» сертифицирована для выполнения всех форм технического обслуживания самолетов Hawker 125-700/800, King Air 300, Cessna 525 (CJ, CJ) в соответствии с российскими, европейскими и американскими нормами. «Авиапрестиж», в свою очередь, осуществляет все виды работ, связанные с обслуживанием и ремонтом авиационных интерьеров — от глубокой химчистки салона до работ по обновлению и восстановлению элементов интерьера воздушного судна.

Стратегической целью «Авиапрестижа» является развитие рынка технического обслуживания салонов деловых самолетов в России, поскольку сейчас подавляющая часть этих работ проводится в Европе. «Мое глубокое убеждение: все самолеты, которые эксплуатируются российскими авиакомпаниями, должны проходить ТОиР в нашей стране», — подчеркнул гендиректор холдинга «Вемина Авиапрестиж» Виталий Романюк.

Максим Пядушкин

Bell 429 делает успехи



Посетители JetExpo 2012 имеют возможность посмотреть на выставке легкий двухдвигательный вертолет Bell-429 в люксовой конфигурации VVIP. Представители Bell Helicopter отмечают, что эта модель пользуется хорошим спросом в Европе, где проходят демонстрационные туры этого вертолета, а также однодвигательной модели Bell-407GX.

Три вертолета Bell-429 уже поставлены в Швейцарию, Румынию и Чехию. Машина, поставленная в Швейцарию, стала первым вертолетом Bell Helicopter в медицинском исполнении, который эксплуатируется в Европе ведущим поставщиком медицинских услуг Air Zermatt. Производитель также сообщает о поставке четырех вертолетов Bell-407GX в Бельгию, Данию, Исландию и Германию. За по-

следние месяцы Bell Helicopter подписала девять контрактов с европейскими клиентами, включая контракт на 15 вертолетов Bell-429 с полицией Турции. «Успех в Европе объясняется великолепно адаптированными вертолетами для эксплуатации на европейской территории», — отмечает управляющий директор Bell Helicopter в Европе Патрик Мулей.

Обе эти модели пользуются хорошим спросом и в России. Как ранее заявлял Александр Евдокимов — генеральный директор компании Jet Transfer, официального представителя Bell Helicopter, — в 2011 г. в России было продано восемь вертолетов американского производителя, включая Bell-407, а также первые Bell-429.

Максим Пядушкин

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

avinode

От первого лица

«Борьба за быстрорастущий внутрироссийский рынок деловой авиации только разворачивается»

Евгений
БАХТИНВице-президент
ОНАДА

ОНАДА

JetExpo, как и любая отраслевая выставка подобного масштаба, является одним из наиболее точных барометров, характеризующих состояние рынка деловой авиации в России. За последний год вектор спроса на услуги бизнес-чартеров медленно, но верно пополнился вверх, но в целом рынок только просыпается от летаргического сна, вызванного снотворным экономическим депрессии. О том, какие кардинальные изменения произошли в отрасли российской деловой авиации за прошедший год, изданию Show Observer рассказал Евгений Бахтин, вице-президент Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА).

— Евгений Юрьевич, каким стал для мировой и российской деловой авиации прошедший 2011 год?

— 2011 год выдался действительно непростым для деловой авиации России и всего мира. Развитие рынка США — локомотива деловой авиации в мире — стагнировало под влиянием нестабильной экономической ситуации в регионе, объем продаж бизнес-самолетов, выпускаемых в США, также упал. Исключение составляют поставки самолетов верхнего ценового сегмента — BBJ, Gulfstream 550, Global Express. Ситуация с производителем Hawker Beechcraft стала вообще критической, вплоть до объявления компанией предварительного банкротства. Введение Евросоюзом оплаты НДС на приобретаемые ВС для частного пользования резко снизило и без того невысокий энтузиазм европейских покупателей бизнес-джетов.

В России отмечается медленное восстановление летной активности. И хотя ее темпы роста существенно ниже впечатляющих 40–45% середины нулевых годов, рын-

ку деловой авиации удалось достичь уровня предкризисного 2008 г., а к концу 2011-го по показателям интенсивности эксплуатации бизнес-джетов даже превзойти его на 12%.

— Продолжилась ли тенденция восстановления в первые месяцы 2012 г.?

— Да, рынок сохранил умеренные темпы роста летной активности примерно на 10–12%, и это свидетельствует о некоторой стабилизации темпов развития.

— Как можно охарактеризовать состояние вторичного рынка бизнес-джетов в России в 2011 г.?

— Из-за кризиса и нестабильности мировой экономической ситуации приобретение бизнес-джетов российскими владельцами практически прекратилось. Исключение составляют бизнес-лайнеры типа BBJ и бизнес-джеты верхней планки — Gulfstream, Global 5000, которые покупаются для обновления парков крупных отечественных компаний. С другой стороны, следует отметить и прекращение панической распродажи в 2009–2010 гг. Похоже, вторичный рынок стабилизировался с некоторым возрастанием интереса российских покупателей к приобретению бизнес-самолетов в начале 2012 г.

— Наблюдается ли рост объема перевозок в внутрироссийских направлениях или ситуация по-прежнему не изменилась?

— Спрос на услуги бизнес-чартеров на внутренних авиалиниях России растет опережающими темпами. Это обусловлено дефицитом предложения. Жесткие меры государственных органов по прекращению практики незаконного каботажного авиасообщения иностранными воздушными судами в сочетании с незначительным количеством бизнес-самолетов в России ограничили и без того весьма скудное предложение. Это

положение усугубляется и постепенным выводом из эксплуатации салонных Ту-134 и Як-40. Но такая ситуация не остается без внимания крупных игроков рынка. Группа компаний «Авком» представила в начале года программу «Джет Тревел Клуб», позволяющую членам клуба на условиях, аналогичных прокату автомобилей, пользоваться самолетами для частных полетов. Компания «РусДжет» в июне 2012 г. представила новый самолет Embraer Legacy для выполнения полетов по

России, VistaJet в июне 2012 г. объявила о намерении создать совместное предприятие с авиатакси Dexter. По-видимому, борьба за быстрорастущий внутрироссийский рынок деловой авиации только разворачивается.

— Чем для российского рынка деловой авиации является выставка JetExpo? Как вы видите ее дальнейшее развитие?

— Безусловно, JetExpo стала центральным событием года в жизни деловой авиации России. Она помогает установить прямые контакты с фирмами и организациями бизнес-авиации, познакомиться с новинками авиатехники. Посещение семинаров, конференций, проводимых во время выставки, дает возможность понять особенности работы в России, узнать о текущих и планируемых изменениях в законодательстве и практике регулирования этого вида авиационной деятельности.

Растет международный авторитет и интерес к JetExpo со стороны международного авиационного сообщества, что наглядно видно в практически удваивающихся объемах участия в выставке иностранных компаний и зарубежных посетителей.

Опыт и знания организаторов JetExpo весьма полезны и для ОНАДА. Принимая во внимание огромные размеры нашей страны и растущий спрос на услуги деловой авиации, ассоциация уделяет большое внимание поддержке развития бизнес-авиации на уровне регионов, проводя региональные мероприятия в виде форумов, конференций, семинаров. В рамках таких мероприятий мы планируем и проведение мини-выставок авиатехники и продукции фирм, адаптированных именно к потребностям этих регионов.

Интервью подготовила Анна Назарова

ГЛАВНОЕ



Российский двигатель для самолета MC-21 приступил к стендовым испытаниям

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

ТЕМЫ

Российский двигатель для самолета MC-21 приступил к стендовым испытаниям

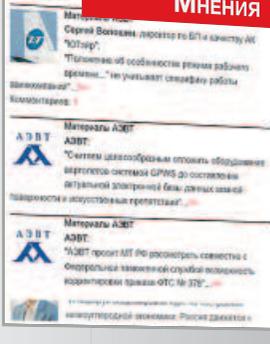
Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Минтранс подготовил поправки к Воздушному кодексу
Российский авиационный регулятор разрешит продавать невозвратные билеты... >>>

VistaJet взял в партнеры Dexter
Совместно с Dexter австрийский оператор деловой авиации создаст базу в Москве, чтобы выполнять полеты по внутрироссийскому направлению... >>>



Мнения



Новости

- Пассажиропоток группы "ЮТэйр" возрос на 44,9%
- Российский двигатель для самолета MC-21 приступил к стендовым испытаниям
- Минтранс подготовил поправки к Воздушному кодексу
- VistaJet взял в партнеры Dexter
- SriLankan Airlines избрана кандидатом на вступление в oneworld
- NetJets размещает рекордный заказ в истории бизнес-авиации
- "ЮТэйр" открывает рейс Санкт-Петербург —Новбрыск
- Air Baltic открыла мобильную регистрацию
- Авиакомпания «Вертикаль-Т» освоит решение Росавиации
- Россия и Скандинавия готовят новые бизнес-авиации

VistaJet взял в партнеры Dexter

Совместно с Dexter австрийский оператор деловой авиации создаст базу в Москве, чтобы выполнять полеты по внутрироссийскому направлению... >>>

SriLankan Airlines избрана кандидатом на вступление в oneworld

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

NetJets размещает рекордный заказ в истории бизнес-авиации

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

"ЮТэйр" открывает рейс Санкт-Петербург —Новбрыск

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Air Baltic открыла мобильную регистрацию

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Авиакомпания «Вертикаль-Т» освоит решение Росавиации

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Россия и Скандинавия готовят новые бизнес-авиации

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Системный кризис в транснациональной авиации

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Россию: отсутствие рентабельности

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Дальше в программе: Bombardier Learjet 75 и 75 (+ видео)

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Консолидация авиационной отрасли порождает проблемы

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Поделись и умножи: операторы делового авиации учатся считать

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Деловая смена: Кадзуо Инамури реформирует Zairai Airlines

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Аналитика

- Дальше в программе: Bombardier Learjet 70 и 75 (+ видео)
- Консолидация авиационной отрасли порождает проблемы
- Поделись и умножи: операторы делового авиации учатся считать
- Деловая смена: Кадзуо Инамури реформирует Zairai Airlines

Дальше в программе: Bombardier Learjet 70 и 75 (+ видео)

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Консолидация авиационной отрасли порождает проблемы

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Поделись и умножи: операторы делового авиации учатся считать

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Деловая смена: Кадзуо Инамури реформирует Zairai Airlines

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Блоги

- Что важно реконструкции региональных аэропортов?
- Долгосрочные и краткосрочные перспективы
- Системный кризис в транснациональной авиации

Что важно реконструкции региональных аэропортов?

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Долгосрочные и краткосрочные перспективы

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Системный кризис в транснациональной авиации

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

ФОТОГАЛЕРЕЯ



ПЕРВЫЙ РЕЙС 67 AIRLINES ИЗ МОСКВЫ В ГОРНО-АЛТАЙСК

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

АЭРОПОРТ МАЛЬПЕНСА

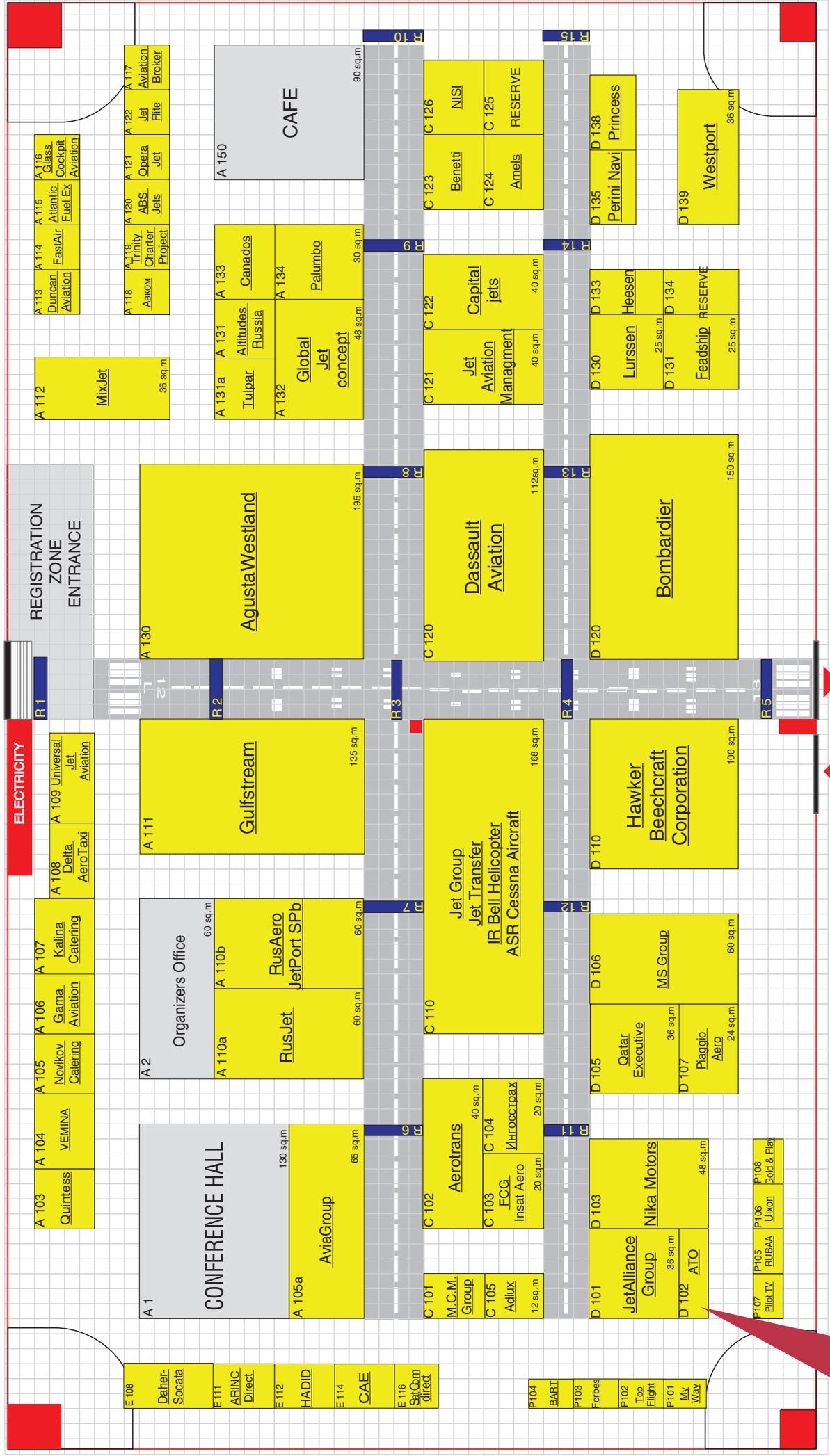
Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

ВОЛГА-ДИН ПОКАЗАЛА ДОМОДЕДЫ BOEING 747

Летные испытания двигателя ПД-14 на летающей лаборатории Ил-76 запланированы на 2014 г. >>>

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

Airbus продаст десять самолетов



В 2012 г. компания Airbus Corporate Jets, подразделение европейского самолетостроителя, планирует продать не менее десяти самолетов деловой авиации. В конце прошлого года вице-президент по продажам департамента деловых самолетов Airbus Франсуа Шазель оглашал более оптимистичный прогноз на текущий год: тогда планировалось подписать контракты на 14 самолетов.

В сентябре директор по маркетингу компании Airbus Corporate Jets Дэвид Велупиллай отметил, что два последних года были достаточно непростыми для всех про-

изводителей, но по итогам восьми месяцев все идет по плану и времени для продаж самолетов до конца года еще достаточно. В этом году пополнен список клиентов Airbus Corporate Jets — в Японии появился первый заказчик на один бизнес-джет ACJ318.

Российский рынок выступает одним из основных рынков продаж бизнес-джетов Airbus. По данным компании, он развивается быстрее остальных и потенциал продаж деловых самолетов увеличивается, даже несмотря на сложную экономическую ситуацию в Европе и России. Среди российских заказчиков — специальный летный отряд «Россия» Управления делами Президента РФ. Президентский авиаотряд заказал два бизнес-джета ACJ319.

В прошлом году производитель продал и поставил десять бизнес-джетов Airbus. Один из них получил крупный китайский оператор деловой авиации, заказавший ACJ319. Еще два самолета этого типа купила компания Aviation Link, базирующаяся в Джидде. Кроме того, был продан первый бизнес-джет ACJ321 авиакомпании Com-

lux; поставка этого воздушного судна запланирована на 2013 г. Сейчас в мире эксплуатируется более 170 машин Airbus Corporate Jets, около 110 из них узкофюзеляжные и 60 — широкофюзеляжные. Кроме авиакомпании Comlux в числе самых известных операторов Qatar Airways, Jet Aviation, Tyrolean JetServices, Jet Alliance Group, GlobalJet, Vista Jet и др. В конце прошлого года в рамках реструктуризации направления бизнес-джетов Airbus была создана внутренняя организация, включающая специализированные департаменты продаж, поддержки заказчиков, инжиниринговую и другие службы.

Компания Airbus продает узкофюзеляжные бизнес-джеты ACJ318/319/320/321. Из широкофюзеляжных самолетов Airbus предлагает заказчикам ACJ330, ACJ340, ACJ350 и ACJ380. Первый ACJ380 будет готов к поставке в 2014 г. Этот бизнес-джет в 2007 г. приобрел председатель корпорации Kingdom Holding принц Саудовской Аравии Аль-Валид бин Талал.

Елена Агтикова

24000 новых самолетов поставят к 2031 году

С 2012 по 2030 г. производители самолетов деловой авиации поставят своим заказчикам 24 тыс. машин различных классов (в это число не входят очень легкие и большие корпоративные ВС) — такой прогноз летом озвучил один из участников рынка бизнес-джетов компания Bombardier. Примерный общий объем продаж в денежном выражении составит около 648 млрд долл. Представители канадской компании ожидают, что с 2012 по 2021 г. покупатели получат 9800 машин общей стоимостью 266 млрд долл., а с 2022 по 2031 г. — 14200 самолетов стоимостью 382 млрд долл. Рынок деловой авиации продолжает восстанавливаться, однако показатели его активности пока смешанные. Объемы эксплуатации деловых самолетов, по данным европейского агентства по УВД Eurocontrol, в конце 2011 — начале 2012 г. немного снизились. Поэтому объемы поставок в 2012 г. не слишком превысят результат прошлого года. Однако в Bombardier убеждены в том, что уже в следующем году количество переданных заказчикам самолетов будет намного больше и в первую очередь вырастет сегмент больших бизнес-джетов.

Наибольшее количество самолетов с 2012 по 2031 г. — 9500 машин — будет по-



ставлено на рынок Северной Америки. За этим регионом следует Европа с 3920 самолетами. Китай займет третье место по количеству переданных заказчикам бизнес-джетов — покупатели в этой стране получат 2420 новых самолетов. Также рост ожидается на ряде развивающихся рынков — в Бразилии, Индии, России и СНГ, Индонезии, Мексике, Южной Корее и Турции.

Постоянное развитие технологий, используемых при проектировании и производстве самолетов деловой авиации, позволило предложить покупателям ВС с лучшими характеристиками, — прежде всего эти машины более экономичны из-за снижающихся показателей потребления топ-

лива. Улучшения в авионике и аэродинамике позволяют расширить варианты возможных путешествий на том или ином самолете.

Доступность бизнес-джетов с улучшенными характеристиками стимулировала процесс обновления парков у существующих операторов, а также привлекла покупателей, которые ранее не имели опыта приобретения и эксплуатации бизнес-джетов. По данным Bombardier, более 85% заказов на новые самолеты поступает от компаний, которые уже оперируют бизнес-джетами либо хотят обновить или расширить свой парк.

Полина Зверева

Новый сервис-центр Cessna в Европе



Накануне JetExpo компания Cessna Aircraft объявила об открытии собственного сервисного центра в Великобритании. Расположенный в аэропорту им. Робин Гуда в Донкастере, на юге Англии, он стал четвертой собственной базой ТО самолетов семейства Cessna Citation в Европе после Парижа, Праги и Валенсии (последний также открыт в сентябре этого года). На площади 4650 м² разместился Doncaster Citation Service Center, предлагающий широкий спектр услуг — от ТО до модернизации и покраски. Ранее предприятие называлось Kinch Aviation Services и работало более 15 лет, четыре из которых служило авторизованным центром Cessna.

«Открытие новых центров в Испании и Великобритании означает, что теперь мы можем предложить свои услуги для европейского парка Citation, численность которого превышает 1070 единиц», — говорит Джо Хепберн, старший вице-президент Cessna по обслуживанию заказчиков. Помимо четырех площадок в Европе, функционируют еще девять центров обслуживания Cessna Citation в США и Сингапуре, а также 22 мобильных сервисных подразделения в Северной Америке и Европе. Мобильное сервисное подразделение — это большегрузный трейлер, оснащенный инструментом для проведения оперативной помощи в ситуациях АОГ, внепланового ремонта и легких форм планового обслуживания.

Елизавета Казачкова

В Риге, в октябре

Объединенная национальная ассоциация деловой авиации (ОНАДА) активизировала свою деятельность по организации информационного обмена в отрасли: в этом году ассоциация выступила с инициативой проведения ряда профессиональных мероприятий, призванных не только наладить диалог между участниками рынка, властями и общественностью, но и повысить самосознание российской деловой авиации как единой отрасли.

В июне ОНАДА стала партнером одного из лидеров организации мероприятий в авиатранспортном секторе — компании ATO Events — в рамках 5-го Форума деловой авиации, ежегодной конференции, ставшей традиционным местом встречи руководителей отраслевых предприятий.

В первый день JetExpo партнеры, задавшись целью повысить эффективность взаимодействия компаний деловой авиации и СМИ, провели круглый стол «Массмедиа и бизнес-авиация». Очередное мероприятие из этой серии пройдет 25–26 октября в Риге. В программе первого Балтийского форума деловой авиации будут рассмотрены

проблемы и перспективы роста активности деловой авиации в Балтийском регионе, особенности выполнения полетов бизнес-авиации в период проведения массовых мероприятий, стандарты эксплуатационной безопасности, а также сервисные услуги, сопутствующие основной деятельности оператора.

Елизавета Казачкова



В организации 5-го Форума деловой авиации ОНАДА выступила партнером ATO Events

Hawker Beechcraft демонстрирует флагманы

На статической экспозиции JetExpo 2012 компания Hawker Beechcraft Corporation (HBC) представляет три самолета: Hawker 4000, Hawker 900XP и турбовинтовой Beechcraft King Air 250.

Hawker 4000 — эпохальный для производителя самолет класса super-midsize, флагман линейки Hawker, который позволяет совершать перелеты на расстояние до 3280 морских миль и развивать скорость до

0,84М. Первое ВС такого типа было передано российскому заказчику в апреле 2010 г. Hawker 900XP — новый представитель семейства Hawker 800, одного из наиболее продаваемых в классе midsize. У него новые двигатели Honeywell, модернизированные законцовки крыла и просторный салон. «Эта модель отличается улучшенными техническими характеристиками, увеличенной

дальностью полета и более низкими эксплуатационными расходами», — комментируют представители HBC. King Air 250 — самолет нового поколения из классической серии турбовинтовых ВС. Благодаря законцовкам крыла из композитов и облегченным воздушным винтам самолет обладает улучшенными взлетно-посадочными характеристиками, а также лучшими показателями скорости, дальности и набора высоты. «Самолет оснащен новой системой принудительного воздушного охлаждения, которая позволяет двигателям сохранять предельную производительность даже при включенной противообледенительной системе, поэтому King Air может эксплуатироваться в самых разных погодных условиях», — сообщает HBC.

Елизавета Казачкова



Hawker 900XP — новый представитель семейства Hawker 800



RUSSIAN BUSINESS AVIATION FORUM

6th international conference
Moscow, March 2013

Held annually in Moscow, Business Aviation Forum Russia & CIS is dedicated entirely to covering the issues of business aviation development in the region including aircraft finance, MRO, fleet management and ground infrastructure. Business Aviation Forum is recognized as the major communication and networking platform in Russia that gathers professionals to discuss industry's most vital issues as well as to share expertise and best practices.

CONFERENCE AGENDA

The conference agenda reflects the latest trends on the global market with special focus on the Russian realities.

The dynamic Russian business aviation market has enjoyed steady growth in 2011-2012 opening new opportunities for operators as well as for business jet / helicopter manufacturers and industry suppliers.

However, a number of limitations related to local legislative and economic situation still hinder the development of business aviation in Russia which does not allow the entire industry to designate itself as a valuable sector of the national economy.

Airport facilities for business aviation will see intensive modernization driven by the forthcoming large-scale international events to be held in Russia including the 2014 Olympic Winter Games in Sochi and the 2018 FIFA World Cup.

- What is the manufacturers' vision of product niches in Russia and CIS?
- What is the efficiency of different aircraft ownership and operation models for the local market?
- Is there a necessity to establish or expand business aircraft MRO facilities in Russia today?

These and many other issues will be the business of the day at plenary sessions and panel discussions

WHO SHOULD ATTEND

Operators, brokers, aircraft manufacturers, representatives of airports and ground handling companies, financiers, industry suppliers and government officials.

ORGANIZED BY

ATO EVENTS

IN PARTNERSHIP WITH

International Association of Business Aircraft Owners

RUBAA

RUSSIAN UNION OF BUSINESS AIRCRAFT ASSOCIATES

GENERAL MEDIA PARTNER

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
ОБОЗРЕНИЕ

ATO.RU

MEDIA PARTNERS

AVIA.RU

Aviation Explorer

КОМПАНИЯ АВИАЦИОННОЙ ИНДУСТРИИ

BizavNews

ALTITUDES

For more information please contact organizing committee:
Dmitry Stepanov, conference producer, (+7 495) 626-53-29, d.stepanov@ato.ru

WWW.EVENTS.ATO.RU



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