

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ

JetExpo

ПЯТНИЦА,
13 СЕНТЯБРЯ 2013 ГОДА

Jet Aviation Moscow expands business in Vnukovo 4

BBJ впервые на JetExpo 4

SSJ 100 enters bizav segment 7

Business aviation prefers Vnukovo 12

Citation M2 полетел по графику 12

Eurocopter flying back to JetExpo 15

Pilatus поставил уже 1200 PC-12 15

Деловой авиации России не дают развиваться 17

Nextant 400XTi ожидает поставок в Россию 18

Читайте
Show Observer
через мобильное
приложение ATO.ru



Read **Show Observer**
through ATO.ru mobile
application

Gulfstream показывает новинки

Американский производитель Gulfstream впервые демонстрирует на выставке JetExpo сразу две свои новые модели: самолет класса super midsize G280 и сверхдальный джет G650. Обе модели были сертифицированы в конце 2012 г. По словам президента компании Ларри Флинна, эти модели также получат российские сертификаты, поскольку местные клиенты проявляют к ним интерес. Тем не менее он не стал уточнять сроки сертификации и наличие заказов.

Однако источник в отрасли рассказал Show Observer, что у компании уже есть два российских заказа на G280, поставки начнутся в ближайшие месяцы. Эта модель имеет дальность около 6700 км, что дает возможность совершать беспосадочные полеты из Москвы в Пекин. Дальность G650 составляет почти 13000 км, и это позволяет ему до-



G280 могут скоро появиться в России

Левина Фарабер / Transport-Photo.com

лететь из Москвы до Сан-Пауло. «В России сейчас эксплуатируется 53 самолета Gulfstream, еще 23 ВС летают в странах СНГ, что составляет почти 40% европейского парка этого производителе-

ля», — рассказал Флинн. Россияне предпочитают модели G450 и G550, которые занимают 46% местного рынка бизнес-джетов класса large cabin. ■

Максим Пядушкин

Новый контракт на Bell-429

В первый день выставки JetExpo 2013 управляющий директор компании Bell Europe and Russia Патрик Мулэ и генеральный директор компании Jet Transfer Александр Евдокимов подписали контракты на поставку в Россию трех вертолетов Bell-429, которая состоится в мае следующего года. Как сообщил изданию Show Observer JetExpo 2013 Патрик Мулэ, Россия — самый большой из развивающихся рынков, поэтому Bell проявляет к нему особый интерес и стремится не только поставлять вертолеты, но и развивать в сотрудничестве с Jet Transfer систему технической поддержки и центров подготовки пилотов.

По словам Александра Евдокимова, поставки вертолетов Bell-429 в Россию начались два года назад, сейчас в стране эксплуатируется уже 16 машин этого типа.

Три вертолета, на которые были подписаны контракты, будут поставлены двум корпоративным заказчикам, название которых пока не разглашается. Компания Jet Transfer выступает в данной сделке как дилер, она же будет заниматься послепродажным со-

провождением этих вертолетов. Большие надежды производитель возлагает и на одномоторный вертолет Bell-407GX, первая поставка которого в Россию состоялась на прошлой неделе заказчику из Санкт-Петербурга. ■

Алексей Синицкий



По словам Патрика Мулэ (слева), компания Bell рассчитывает продавать в России около 20 вертолетов в год

Левина Фарабер / Transport-Photo.com

ShowObserver

ОБОЗРЕНИЕ ВЫСТАВКИ **JetExpo**

Издатель: **А.Б.Е. Медиа**

Генеральный директор
Евгений Семенов

Главный редактор
Максим Пядушкин

Авторы

Анна Арасланкина, Елена Аттикова,
Елизавета Казачкова, Анна Назарова,
Алексей Сеницкий, Екатерина Сорокова

Выпускающий редактор
Валентина Герасимова

Коммерческий директор
Сергей Беляев

Менеджер по маркетингу и рекламе
Павел Семенов

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 2013: A136

Другие издания «А.Б.Е. Медиа»:

AIR TRANSPORT OBSERVER
АВИАТРАНСПОРТНОЕ
обозрение
при участии
AVIATIONWEEK

Russia & CIS Observer
QUARTERLY

Ежегодник АТО

ShowObserver
MARKS

ShowObserver
Обозрение выставки HELIRUSSIA

АТО.RU

В Шереметьево открыли вертолетную площадку



Леснид Фабригер / Transport-Photo.com

10 сентября в аэропорту Шереметьево, рядом с терминалом А, состоялось открытие вертолетной площадки «Шереметьево-А». Это первая в России вертолетная площадка, расположенная на территории международного аэропорта. Пользоваться ею смогут сертифицированные операторы вертолетов по договору с компанией «Авиа Групп Хэндлинг», которая новую площадку эксплуатирует. Площадка рассчитана на прием всех типов вертолетов среднего класса, включая Ми-8МТВ; ее пропускная способность составит 10–15 рейсов в сутки.

«Для того чтобы взлететь с вертолетной площадки, до-

полнительное разрешение аэропорта Шереметьево не требуется, за исключением

Sheremetyevo unveils new helipad

The new helipad, Sheremetyevo A, is inaugurated at Sheremetyevo airport next to Terminal A on September 10. This helipad, the first in Russia located at the territory of an international airport, is intended for certified rotorcraft carriers under an agreement with Avia Group Handling that operates the new site. The helipad is fit to land any mid-class type, Mi-8MTV inclu-

условий плохой видимости», — отметил генеральный директор аэропорта Шереметьево Михаил Василенко.

Как рассказал генеральный директор компании «Авиа Групп» Михаил Семенов, допуск авиакомпаний для осуществления взлетов и посадок на новую вертолетную площадку будет проходить по стандартной процедуре аэропорта Шереметьево, дополненной собственными требованиями «Авиа Групп» к операторам. ■

Екатерина Сорокова

ded. Its capacity builds up to 10 to 15 flights a day.

“To take off a helipad, no additional clearance from the airport is needed, except for poor visibility,” says Mikhail Vasilenko, CEO of Sheremetyevo. Safety clearance for airline carriers to operate at the new site would be issued in compliance to the standard procedure adopted at Sheremetyevo and supplemented with Avia Group’s special requirements for carriers, CEO of Avia Group Mikhail Semyonov explains. ■

Ekaterina Sorokovaya

Во Внуково тоже появится вертодром

На церемонии открытия выставки JetExpo 2013 председатель совета директоров аэропорта Внуково Виталий Ванцев заявил, что принято решение о расширении комплекса деловой авиации Внуково-3 — будет построен вертодром, открытие которо-

го должно состояться в 2015 г. По информации представителей аэропорта, новый вертолетный комплекс будет включать взлетно-посадочную площадку, оборудованную светосигнальным и другим необходимым оборудованием, открытые стояночные

площадки, на которых смогут разместиться до 10 вертолетов размерности Ми-8, а также четыре ангара, способных вместить в общей сложности 16 вертолетов Ми-8 или 20 вертолетов размерности AgustaWestland AW139. Кроме того, комплекс будет обеспечивать заправку и техническое обслуживание вертолетов. Общая площадь, выделенная под вертодром, составляет 8 га. По словам Виталия Ванцева, появление во Внуково современного вертодрома позволит не только увеличить пропускную способность комплекса деловой авиации, но и существенно ускорить процедуру стыковки между вертолетными и самолетными рейсами. ■

Алексей Сеницкий



Леснид Фабригер / Transport-Photo.com

Председатель совета директоров аэропорта Внуково Виталий Ванцев (слева) хочет расширить комплекс Внуково-3

(THINK INNOVATION) *

Благодаря постоянным инвестициям в развитие новых технологий
мы предлагаем нашим клиентам самые безопасные,
современные и экономически эффективные вертолеты.
Еврокоптер — через техническое совершенство к коммерческому успеху.



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

* думайте об инновациях

Thinking without limits

 **EUROCOPTER**
VOSTOK

AN EADS COMPANY

Interior refurbishment capabilities now in VKO

Jet Aviation Moscow announced yesterday at JetExpo 2013 it expands its service at Vnukovo facilities to include full interior refurbishment. The news comes as the Jet Aviation's Russian subsidiary enters into an agreement with Tulpar Interior Group. The latter, based in Kazan, started out as maintenance division of Tulpar Air, a commercial airline as well as private charter operator, and claims to be "the only company in Russia providing the full range of aircraft interior services for commercial and VIP aircraft".

With this agreement Jet Aviation Moscow adds comprehensive interior refurbishment capabilities to complement its main business,

which is maintenance and AOG for Bombardier and Gulfstream aircraft. The new services include carpet replacement; minor repair or replacement of interior components; rejuvenation and protective coating of leather surfaces; fabrication of new seat upholstery; repair or replacement of coating or headlining on windows and other panels; and rectification of any decorative varnish defects on veneer and hard wood. "Our customers can now schedule interior modifications during planned maintenance checks, improving aircraft utilization," Vitely Aleksikov, the newly appointed general director at Jet Aviation Moscow Vnukovo comments. ■

Elizaveta Kazachkova

Jet Aviation Moscow расширяет бизнес во Внуково

На JetExpo 2013 компания Jet Aviation Moscow объявила вчера о расширении возможностей станции техобслуживания в аэропорту Внуково-3 — теперь помимо ремонта здесь будут осуществляться работы по переоборудованию салонов, включая полную замену интерьера. Это стало возможным благодаря партнерскому соглашению, которое российская «дочка» Jet Aviation заключила с компанией «Тулпар Интерьер Групп». Последняя, расположенная в Казани, была образована на базе отдела по ремонту и переоборудованию салонов воздушных судов авиакомпании «Тулпар» и в настоящее время говорит, что является

«единственным в России предприятием, осуществляющим весь комплекс работ с авиационными интерьерами как пассажирских, так и VIP-самолетов».

Подписав данное соглашение, Jet Aviation Moscow дополняет свой основной бизнес — услуги по ТОиР и обслуживанию в ситуациях AOG самолетов Bombardier и Gulfstream. «Наши клиенты теперь могут запланировать обновление интерьера во время плановых работ по ТОиР, что позволит повысить коэффициент эксплуатации самолета», — сказал недавно назначенный генеральный директор Jet Aviation Moscow Виталий Алексиков. ■

Елизавета Казачкова

BBJ впервые на JetExpo

Самолет Boeing Business Jet — бизнес-джет на базе Boeing 737 — уже демонстрировался в Москве около 10 лет назад, тогда его привозил швейцарский оператор деловой авиации Privat Air. Самолет, представленный на JetExpo, принадлежит частному заказчику. Как сообщил Show Observer управляющий директор компании Boeing Business Jets Чарльз Колберн, в настоящее время в России и СНГ

эксплуатируется 25 самолетов BBJ, из них 19 — в России. Всего в мире поставлено 155 самолетов BBJ, так что доля региона России и СНГ по этим самолетам превышает 16%. Кроме того, по словам Колберна, в VIP-компоновке во всем мире продано 9 самолетов Boeing 747-8, 5 самолетов Boeing 777 и 12 самолетов Boeing 787.

По мнению Чарльза Колберна, мировой рынок бизнес-

джетов большой вместимости еще не вполне оправился после экономического кризиса 2008 г. и продолжает пребывать в состоянии рецессии. Тем не менее, позитивные тенденции, которые наблюдаются на рынке самолетов меньшей вместимости, позволяют надеяться на восстановление спроса на большие самолеты в течение 2–3 лет. ■

Алексей Синицкий

«Сфера Джет» получает Embraer Legacy 600

Российский оператор деловой авиации «Сфера Джет» расширяет парк воздушных судов. Как рассказал Show Observer представитель компании, летом в управление «Сфера Джет» был передан первый бизнес-джет Embraer Legacy 600. Второй самолет этого типа будет поставлен в парк компании через месяц. Таким образом, парк компании вырастет в два раза. До того в управлении оператора находились два самолета Gulfstream: G150 и G450. G150 базируется в аэропорту Домодедово, собственники остальных машин выбрали в качестве аэропорта базирования Внуково. В «Сфера Джет» уточнили, что все имеющиеся в управлении компании ВС используются исключительно в интересах их частных собственников. Год назад, накануне JetExpo 2012, «Сфера Джет» получил сертификат ISBAO (International Standard For Business Aircraft Operations). Этот сертификат разработан Международным советом деловой авиации (International Business Aviation Council, IBAC) для гармонизации различных процедур и требований, принятых на рынке. ■



В России эксплуатируются 19 BBJ



Даже Леонардо да Винчи восхитился бы нашими технологиями

Pilatus PC-12 NG. Для дальновидных людей

Леонардо да Винчи опередил свое время. Как и он, мы верим в силу предвидения, и наш опыт конструирования и производства позволяет воплотить гениальные идеи в жизнь. Совместив швейцарское качество, точность и ноу-хау, мы создали самый популярный в мире турбовинтовой одномоторный деловой самолет Pilatus PC-12 NG. Узнайте больше о наших проектах и продукции на www.pilatus-aircraft.com. Звоните: +41 41 619 62 96 или пишите по электронной почте: salespc12@pilatus-aircraft.com

PILATUS



Компания Dassault Aviation пришла в Россию в 1990 г. и продолжает занимать сильные позиции в отечественном сегменте деловой авиации. Вице-президент компании Жиль Готье рассказал Show Observer, как идут продажи основного продукта Dassault — семейства бизнес-джетов Falcon — и чего он ожидает от российского рынка в целом и выставки JetExpo в частности.

Господин Готье, в этом году Dassault отмечает 50-летие семейства Falcon. Оглядываясь на полвека назад, какие основные достижения компании вы могли бы назвать? Какие приоритеты будут на следующие пять десятилетий?

— Самолеты Falcon признаны во всем мире за их высокий уровень безопасности, передовые технологии и надежность, унаследованные в большой степени от истребителей Dassault. Мы были пионерами во многих разработках, таких как первое крыло со сверхкритическим профилем на Falcon 50, первый индикатор на лобовом стекле на Falcon 2000 и первая система электро-дистанционного управления на Falcon 7X. Все самолеты семейства Falcon создавались максимально гибкими по комплектации, комфортными и экономичными в эксплуатации. Они способны взлетать и садиться в трудных аэропортах и потребляют на 50%



Dassault Aviation

ЖИЛЬ ГОТЬЕ

вице-президентом
Dassault Aviation по
продажам

меньше топлива, чем их конкуренты. Эти качества помогли Dassault Aviation стать ведущим производителем в сегменте больших бизнес-джетов. С момента первого полета бизнес-джета Mystere 20, который состоялся 4 мая 1963 г., заказчикам в 70 странах мира поставлено более 2250 самолетов Falcon. 50-летний юбилей семейства Falcon — не повод для ностальгии. Это хорошая возможность напомнить о наших основных ценностях, на которых строился успех линейки Falcon: глубочайшее уважение и лояльность к заказчикам, постоянное улучшение качества и стандартов безопасности и стремление к инновациям. Эти ценности являются ДНК семейства Falcon, краеугольным камнем, на котором будет строиться его будущее.

— Год назад вы обещали Show Observer, что на выставке JetExpo 2013 сможете более подробно рассказать о программе разработки бизнес-джета SMS. Считаете ли вы, что этот самолет произведет революцию в деловой авиации?

— Разработка SMS — очень амбициозный проект. Этот самолет установит новые стандарты эксплуатации и комфорта в самом престижном сегменте рынка. У него будут все отличительные черты, которые операторы привыкли ожидать от самолета Falcon. Мы убеждены, что он вызовет огромный интерес заказчиков со всего мира и в частности из России и стран СНГ. Самолет будет показан на предстоящей выставке NBAA, которая пройдет в Лас-Вегасе 22–24 октября этого года, и до этого момента мы, к

сожалению, не можем раскрывать никаких деталей.

— Считаете ли вы, что российский рынок приближается к насыщению после десятилетия сильного роста?

— За последние пять лет российский парк Falcon удвоился, сейчас здесь эксплуатируются 60 самолетов, включая семь ВС, поставленных в первой половине текущего года, большая часть из которых были самолеты 7X. Верно, что в последнее время продажи немного замедлились, поскольку рынок стал более зрелым. Но мы по-прежнему видим огромный скрытый потенциал российского рынка и ожидаем, что в ближайшие годы он будет очень быстро расти.

— Как вы планируете развивать сервисный центр Dassault Aviation в Москве?

— Принадлежащий Dassault сервисный центр самолетов Falcon во Внуково недавно переехал в расширенные помещения в новом комплексе деловой авиации Внуково-3, ближе к поставщикам услуг. У нас есть дальнейшие планы по этому центру; о некоторых из них мы объявим на JetExpo 2013. Мы также продолжаем усердно работать с «Авиа Групп» по открытию авторизованного сервисного центра в Шереметьево, а с «Газпром-авиа» — по открытию такого центра в

«Мы видим огромный скрытый потенциал российского рынка»

Остафьево. Еще один проект по расширению поддержки заказчиков в России включает создание в Москве склада запчастей.

— Чего вы ожидаете от JetExpo 2013?

— JetExpo — это ведущая российская выставка деловой авиации, которая располагает превосходным выставочным комплексом, где есть хорошие возможности провести встречи с клиентами. Это отличное место для того, чтобы показать нашу страсть к авиации и авиационным технологиям, которые мы разделяем с российскими заказчиками. За последние несколько лет мы усилили наше присутствие на этой выставке и будем продолжать делать это в будущем. В нынешнем году на JetExpo впервые придет новый председатель совета директоров и генеральный директор Dassault Aviation Эрик Траппье. Мы с нетерпением ожидаем продолжения уже идущих переговоров и новых встреч. ☒

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Dassault Falcon / Katsuhiko Tokunaga

SSJ100 enters bizav segment

Domestic manufacturers would not miss out on a lucrative segment of Russian bizav market, dominated now by foreign production. In late August, Sukhoi Civil Aircraft (SCAC) exhibited its first Sukhoi Superjet 100 with VIP interior design at Moscow MAKS 2013 air show. The type builds on SSJ100 Basic configuration and is designed for Rosoboronexport arms trade agency. The SCAC reps inform that the aircraft is expected for delivery by the end of the year.

Cabin interior of the first SSJ100 VIP displays its capabilities as to providing enhanced comfort to VIP passengers, SCAC holds. Accommodating 19 passengers, the cabin has service zone, business zone, and a separate VIP work office zone.

The service zone features two steward seats, an up-to-date equipped buffet/galley, a lavatory for crew team and service staff and a cabinet for personal property of passengers.



The first SSJ100 with VIP interior will be delivered to Rosoboronexport

The business zone is a forward cabin fitted out for conducting meetings and equipped with comfortable furniture, video monitor, top-notch multimedia system, and swing-out chairs.

The third zone, mounted with a full-fledged executive desk, video monitor, state-of-the-art multimedia system, convertible couch, cloakroom and lavatory, is a VIP area. Innovative LED lighting system adds to cabin comfort, SCAC points out. SSJ100 VIP configuration, cabin outfitting and details of its

interior will allow for customers' individual preferences, they add. SCAC highlights the fact that SSJ100 VIP is not the only make under development for the segment. Another dedicated aircraft for business transportation, Sukhoi Business Jet (SBJ) is currently in the design works. As reported earlier, it would be based on the extended-range version of the same type, SSJ100/95LR, with extra fuel tanks in the cargo hold, integrated airstairs, and Satcom system accommodated.

The VIP variant of the SBJ will have a range of 7,880 km (4,250 nm), against 7,415 km (4,000 nm) for the government and 6,450 km (3,500 nm) for the corporate versions. Its maximum cruise speed will come up to M0.81 and a maximum operating altitude — to 12,190 m (40,000 ft).

SBJ will be outfitted by the Russian-Italian joint venture SuperJet International in Venice. Its certification and early deliveries are planned for 2014. ■

Maxim Pyadushkin

FASTAIR

Транспортировка и таможенное оформление авиационных запчастей.

Быстро, качественно.

115280, Москва,
ул. Ленинская Слобода, 19, БЦ «Омега-Плаза»
AOC@FASTAIR.RU | WWW.FASTAIR.RU
+7 (495) 982 39 92

We know that Eurocopter supply many helicopters for Russian commercial operators, but is the business aviation also important for your business here? What types are the most popular for the Russian bizav clients?

— Definitely this segment is very important for Eurocopter, and Eurocopter Vostok in particular. We have been basing our development on business aviation in Russia. We started to promote our products 10-15 years ago, and this is the segment where we have been successful.

As you know each helicopter of our range can be used for any type of mission including corporate and VIP purposes. The most successful helicopter of this range is definitely the Ecureuil family — single or twin engine, but also the EC120 and EC130 that are the derivatives from Ecureuil family. We also have some twin engine models in the corporate/VIP range — EC135 and EC155. The latter is from Dauphin family which is really state of the art in the

“We have approximately 70 helicopters in VIP/corporate configuration in Russia”

VIP transportation. Some of the Russian oligarchs have chosen this type.

— **How many of Eurocopter helicopters in VIP configuration fly here in Russia?**

— We have approximately 70 helicopters in VIP/corporate con-

Laurence Rigolini

CEO, Eurocopter Vostok

Eurocopter Vostok is one of the leading suppliers of light rotorcraft to the Russian market. This year the company is back to take part at JetExpo and its CEO Laurence Rigolini tells Show Observer what new models Eurocopter is ready to offer the Russian business aviation market.

figuration which amount to 50% of the fleet. 60% of our deliveries that are to come in the forthcoming months are of VIP/corporate versions. So this is very big segment.

— **In summer you conducted the EC130 T2 demo tour across Russia. How this helicopter was received here?**

— It was a great experience. It was a first time ever such a demo tour took place. This helicopter was not certified in Russia, not registered here and operated by non-Russian crew — test pilots from Marignane, France. But we succeeded and the market was in great enthusiasm discovering this helicopter and loved it at first sight or first flight.



Eurocopter Vostok

This helicopter suits for many missions including the VIP transportation. It can be also used for EMS operations, passenger transportation and aerial work. EC130 T2 was first introduced in 2012 in the US and VIP/corporate customers like it very much because it's comfortable and very easy to pilot. It also has great visibility thanks to the big bubble windows from all sides.

— **Have you managed to collect any Russian orders for the EC130 T2 in VIP configuration?**

— The first deliveries are foreseen by the end of this year. The customers are private individuals we can't disclose.

— **Another great product we expect here is EC175. Does the UTA-**

ir order include some aircraft in the VIP configuration?

— No, UTair has ordered it in passenger transport version, but we are indeed proposing to the market different VIP/corporate configurations. The first presentation of these variant was at EBACE 2013 exhibition in Geneva in May. We worked with the UK-based company called Pegasus Design. There is a launch customer who wishes to remain confidential — based on his requirements we have been working on a VIP interior, but also developed an Executive version as well as Corporate.

We believe that in the future EC175 will be sold as VIP helicopter because it has a right size of the cabin, right level of comfort and great flight ability. For the time being Eurocopter has already sold several helicopters of this type in the VIP configuration — no announcements were made as these customers wish to remain confidential.

— **When can we expect to have the first EC175 VIP delivered to Russia?**

— Probably late 2015 will be the right date if we take into consideration the time required for the certification of the VIP version in Russia.

— **Who usually creates VIP interior design for Eurocopter helicopters?**

— We have a special department in our mother company. For each type of helicopters we already have dedicated interiors that we can propose to the customer. The EC135 is proposed with the Hermes interior. The EC145 was redesigned together with Mercedes-Benz. And if the customer wishes something specific, we can of course create it for him!

— **Do the Russian customers prefer the standards packages or opt for special variants?**

— If we speak about smaller models — EC120 or Ecureuil family — this type of customers choose the packages we're offering. If we speak about bigger helicopters — EC155 and 175 there we speak about customization. These customers put so much money on the table that they want something special. ■

The interview is prepared by
Maxim Pyadushkin

EC130 T2 demo tour across Russia started in Moscow



Fyodor Borisov / Transport-Photo.com

Хотя сейчас российский рынок деловой авиации занят в основном самолетами зарубежного производства, российские авиастроители не хотят упускать этот сегмент. В конце августа, на авиасалоне МАКС-2013 компания «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) продемонстрировала первый самолет Sukhoi Superjet 100 с VIP-салонном. Эта машина базируется на технической платформе модификации SSJ 100 Basic и предназначена для компании «Рособоронэкспорт». По словам представителей ГСС, ожидается, что самолет будет передан заказчику до конца этого года.

В ГСС говорят, что интерьер салона первого SSJ 100VIP демонстрирует возможности самолета этого типа в части обеспечения повышенного комфорта пассажиров. Он рассчитан на 19 пасс. и разделен на три зоны. Первая, сервисная зона включает два места для бортпроводника, буфетно-кухонный модуль, оснащенный современным оборудованием, туалетную комнату

SSJ 100 пришел в деловые перевозки



Один из первых вариантов VIP-салона для SSJ 100

Леонид Фельдберг / Transport-Photo.com

для экипажа и сопровождающих лиц, а также шкаф для размещения вещей пассажиров. Вторая зона — передний салон, предназначенный для проведения деловых встреч, оборудован удобной мебелью, монитором, современной мультимедийной системой, поворотными креслами. Третья зона — каюта главного пассажира; обустроена полноценным рабочим

местом, монитором, современной мультимедийной системой, диваном, который может трансформироваться в кровать, гардеробом и туалетной комнатой. В ГСС отмечают, что инновационная система освещения с применением светодиодов делает салон еще более комфортным. Компоновка, оформление салона и особенности интерьера отдельных самолетов SSJ

100VIP будут зависеть от индивидуальных пожеланий заказчика, говорят разработчики.

В ГСС подчеркивают, что помимо SSJ 100 с VIP-салонном компания разрабатывает специальную версию самолета для деловых перевозок — Sukhoi Business Jet (SBJ). Как заявлялось ранее, он будет базироваться на версии самолета с удлиненной дальностью SSJ 100/95LR, но получит дополнительные топливные баки в грузовом отсеке, встроенный трап и систему спутниковой связи Satcom. Дальность полета SBJ в VIP-варианте составит 7880 км (4250 миль), в правительственном — 7415 км (4000 миль), в корпоративном — 6450 км (3500 миль). Максимальная скорость крейсерского полета этого варианта составит 0,81М, максимальная высота полета — 12190 м (40000 футов). Устанавливать интерьеры на SBJ будет совместное российско-итальянское предприятие SuperJet International, в Венеции. Сертификация и первые поставки намечены на 2014 г. ■

Максим Пядушкин

TECHNOTRADE

WE KEEP YOU FLYING



ЗАО «ТЕХНОТРЕЙД»

TECHNOTRADE

Является официальным дистрибьютором и предлагает клиентам весь спектр услуг компании «TURBOMECA Germany GmbH» - ведущего производителя вертолетных двигателей.

ЗАО «Технотрейд» предлагает Вашему авиапредприятию сотрудничество по следующим направлениям:

- Поставка двигателей, узлов и агрегатов.
- Обеспечение капитального (восстановительного) ремонта двигателей, узлов и агрегатов.
- Транспортно-экспедиционные услуги, включая таможенное оформление.

SAFRAN Turbomeca Germany GmbH.

27 августа в Москве в рамках выставки «МАКС-2013» был подписан дистрибьюторский договор между ЗАО «Технотрейд» и «Turbomeca Germany GmbH».



Целью данного договора является расширение и совершенствование сферы сотрудничества между компанией «Turbomeca Germany GmbH», предоставляющей услуги по проектированию, производству, технической поддержке и продаже газотрубных деталей, их моделей, агрегатов и деталей, и ЗАО «Технотрейд», предоставляющей данные услуги в России.

Компания «Turbomeca Germany GmbH» образована в 1938 году, входит в Safran group и представлена в 155 странах мира.

TECHNOTRADE

109052, Россия, г. Москва, ул. Нижегородская, д. 70, стр.2
Tel./fax: +7 (495) 708-48-00 www.techtr.ru

www.techtr.ru

www.turbomeca.com

Швейцарский производитель Pilatus Aircraft известен в мире прежде всего легкими турбовинтовыми самолетами. Компания уже поставила 1200 экземпляров своего бестселлера — однодвигательного самолета PC-12, однако в России пока эксплуатируется не много ВС этого типа. Тем не менее Pilatus готовится перейти в сегмент реактивных бизнес-джетов с новой моделью PC-24. Директор по маркетингу и продажам этой модели Даниэль Кунц рассказал в интервью Show Observer, как продвигается эта программа и будет ли в России расти спрос на самолеты Pilatus.

Когда мы говорим о самолете PC-24, первое слово, которое приходит в голову, это риск. Глядя на состояние рынка и мировой экономики, на все программы новых бизнес-джетов, которые были отменены (многие из них были одноклассниками PC-24), на размер инвестиций, необходимых для вывода нового самолета на рынок и так далее, легко стать скептиком. Решил ли Pilatus рискнуть или компания знает какой-то секрет, который придает ей уверенности в будущем PC-24? Все уже точно решено или есть точка возврата, когда вы еще сможете остановить эту программу?

— У нас нет никаких секретных знаний, у нас есть отзывы заказчиков и операторов более чем 1200 наших самолетов PC-12 со всего мира. Они сказали нам, что хотели бы иметь самолет с теми же возможностями, теми же взлетно-посадочными характеристиками и той же гибкостью, но с большим салоном и скоростью.

Проект PC-24 находится на полном самофинансировании, в нем нет сторонних инвестиций. Совет директоров Pilatus одобрил разработку PC-24 летом 2012 г. И мы пол-



Pilatus Aircraft

Даниэль Кунц

директор по маркетингу и продажам PC-24 компании Pilatus Aircraft

ностью придерживаемся этого решения. Первый прототип уже на стадии сборки, первый полет запланирован на конец 2014 г.

— Почему PC-24 будет экстраординарным продуктом и будет ли он таким больше для пилотов или пассажиров? Где, по вашему мнению, будет более всего востребован PC-24 как в смысле географии, так и в отношении клиентской базы? Считаете ли вы, что этот самолет будет востребован в России?

— PC-24 создаст новый сегмент рынка, который мы обозначаем как сегмент суперуниверсального самолета (Super Versatile Jet, SVJ). Его основными чертами будут способ-

«Мы хотим, чтобы в России летало больше самолетов Pilatus»

ность к эксплуатации на коротких грунтовых полосах, на траве или гравии, большая грузовая дверь и очень просторный салон. Основными рынками станут Северная Америка и Европа. Однако мы также видим многообещающий потенциал для этого ВС на рынках Южной Америки, Африки и Австралии. Кроме деловых и коммерческих перевозок мы видим много интересных возможностей его применения для специальных миссий или экстренных медицинских перевозок. Будучи огромной страной с широким набором климатических условий и многочисленными травяными взлетно-посадочными полосами, Россия определенно является рынком, на который мы нацеливаемся.

— Планируете ли вы дальнейшее усовершенствование турбовинтового самолета PC-12 или версия NG будет последней?

После почти 20 лет эксплуатации PC-12 все еще остается очень успешным самолетом и будет таким в будущем. Pilatus не останавливается на достигнутом и постоянно улучшает свои продукты. В 2013 г. мы представили систему синтетического видения SmartView для Pilatus PC-12, которая снижает нагрузку на пилота и увеличивает его осведомленность об окружающей обстановке. Мы также инвестируем в модернизацию более ранних версий PC-12, например устанавливая комплекс авионики Garmin 600.

— Доволен ли Pilatus своими продажами в России? Что хотелось бы улучшить?

— За последние 12 лет бизнес-авиация в России развивалась с самого нуля, здешние заказчики привыкли летать на частных самолетах с широким салоном и большой дальностью полета. Все еще нужно время и усилия, чтобы продвигать концепцию полетов на экономичном по затратам и расходу топлива однодвигательном турбовинтовом самолете, что позволяет приземляться и взлетать ближе к месту назначения. Но растущий вертолетный рынок показывает, что такая необходимость в России тоже существует. Разумеется, мы хотим, чтобы в России летало больше самолетов Pilatus и уверены, что так и будет в самое ближайшее время.

— Что Вы ожидаете в этом году от JetExpo?

JetExpo — это отличная выставка, где выставочный зал и статическая экспозиция находятся в шаговой доступности. В этом году мы опять выставляем новый самолет Pilatus PC-12NG и с нетерпением ждем момента, когда сможем показать его широкой аудитории. **S**

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Федор Борисков / Transport-Photo.com

Крупнейшим российским оператором самолетов Pilatus PC-12 сейчас является авиакомпания Dexter

КРЫЛЬЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА



Терминал А для пассажиров деловой авиации
Наземное обслуживание воздушных судов
Хранение воздушных судов
Организационное обеспечение полетов



Центр Деловой Авиации
в международном аэропорту Шереметьево

«ЮТэйр» будет обслуживать AW139



«ЮТэйр» используют вертолеты AW139 для пассажирских, корпоративных и VVIP-перевозок

AgustaWestland

AgustaWestland подписала соглашение с авиакомпанией «ЮТэйр» о создании в России центра технического обслуживания вертолетов AW139. В соответствии с соглашением, на технической базе «ЮТэйр» будет создан авторизованный сервисный

центр, предоставляющий полный спектр услуг по поддержке и техническому обслуживанию вертолетов данного типа. Весной этого года «ЮТэйр», первым из российских коммерческих операторов, приступил к эксплуатации вертолетов AW139. Сейчас в парке

компании 10 таких ВС. Они используются для пассажирских, корпоративных и VVIP-перевозок в Москве, Санкт-Петербурге, Сочи и в городах Сибири.

«Создание совместного сервисного центра — перспективный шаг, свидетельствующий о больших планах по эксплуатации вертолетов AW139», — отметил Рашид Фараджаев, гендиректор компании «ЮТэйр-Инжиниринг». Программа сотрудничества «ЮТэйр» и AgustaWestland предусматривает обучение около 60 пилотов для

AW139 и 40 технических специалистов для обслуживания вертолетов этого типа.

Даниэль Ромити, генеральный директор AgustaWestland, рассказал Show Observer, что сейчас в России эксплуатируется 35 вертолетов AW139. «Новое соглашение расширяет количество наших сервисных центров и обеспечивает присутствие AgustaWestland гораздо ближе к Сибири, которая становится основной зоной эксплуатации наших вертолетов», — подчеркнул он. ■

Максим Пядушкин

Citation M2 полетел по графику



Сертификацию Citation M2 планируется завершить этой осенью

Business aviation prefers Vnukovo

Vnukovo retains its leadership in the top list of the most demanded business airports in Russia and the CIS. The statement made by Avinode company builds on the frequency of requests to its online system for searching, booking and buying business air charters.

According to Avinode data as published in ATO Sourcebook 2013, last year's Vnukovo share among preferred arrival airports in Russia and the CIS amounted to 65.5%, among departure airports — 33.8%. The second most popular airport in this region is St. Petersburg Pulkovo with its meager

6.4% of arrival requests and 6.4% of departure requests. Zhulyany, Kyiv, is coming third with its 3.2% and 4.7% of bizjet arrival and departure requests.

Avinode's experts have also analyzed preferences in choosing airports according to business jets type. Vnukovo remains the universal CIS leader with its 39.3% of arrival requests and 27.9% of departure requests for lightweight bizjets, 64.3% of arrivals and 30.9% of departures for mid-class, and even more impressive 72.6% of arrivals and 33.9% of departures for heavy bizjets. ■

Ekaterina Sorokavaya

В конце августа состоялся первый полет серийного Citation M2, нового бизнес-джета легкого класса от Cessna Aircraft. Успех этого полета положил начало сертификационным испытаниям, завершить которые производитель планирует осенью этого года.

«Самолет показал себя с лучшей стороны, — прокомментировал летчик-испытатель Терри Мартиндейл. — Это первый самолет Cessna, оборудованный авионикой Garmin G3000, и система превосходит все ожидания в плане интуитивности, функциональности, ситуационной осведомленности и простоты использования. Чувствуется, что в разработке кабины принимали участие пилоты». Этот же бортовой комплекс с сенсорными экранами будет устанавливаться на более вместительные модели — Citation X и Latitude. Последняя также активно продвигается к началу сертифика-

ции: первый серийный фюзеляж собран и проходит наземные испытания. На разных стадиях сборки находятся еще три образца.

Деятельное участие операторов, пилотов и владельцев в создании программы M2 — один из главных маркетинговых акцентов производителя. «Анонсируя программу M2 менее двух лет назад, мы знали, что существует потребность в самолете именно такого размера, с такими характеристиками и ценой, — утверждает Брэд Тресс, старший вице-президент Cessna по реактивным самолетам. — Куда бы вы ни посмотрели в M2, практически везде вы увидите результаты обсуждений с эксплуатантами и владельцами».

Этот шестиместный самолет стоимостью 4,4 млн долл. займет нишу между Citation Mustang и Citation CJ2+. Его дальность составляет 2405 км, крейсерская скорость — 400 узлов. ■

Елизавета Казачкова



ATO.ru

In 2012 Vnukovo share among preferred arrival airports in Russia and the CIS amounted to 65.5%

G280

МАКС. СКОРОСТЬ: 0,85 МАХА

МАКС. ДАЛЬНОСТЬ ПОЛЁТА: 6,667 КМ

МАКС. ВЫСОТА: 13,716 М

Крупногабаритный | Среднемагистральный



GULFSTREAM – ЭТИМ ВСЕ СКАЗАНО

Более 50 лет Gulfstream создаёт самолёты, неизменно превосходящие ожидания своих клиентов. Сеть сервисных центров Gulfstream по всему миру обеспечивает глобальную высококачественную техническую поддержку. Имя Gulfstream общепризнанно благодаря постоянному стремлению к совершенству. Ввод в эксплуатацию новых моделей, таких как G280[®] с лучшими лётно-техническими характеристиками в своём классе и кабиной пилота PlaneView280™, позволяет Gulfstream и дальше сохранять за собой звание инноватора.



Россия: +7 985 760 00 38 – NADEZHDA KLEPOVA
+7 903 796 13 37 – ILYA GOLDBERG
+7 903 729 73 68 – ALEXANDER KRENGEL

RU.GULFSTREAM.com

[НА РУССКОМ]

Великобритания: +44 7415 493410 – MATTHEW SANDIDGE

Расчётная дальность полёта с запасом топлива по NBAA IFR на скорости 0,80 Маха с 4 пассажирами. Фактическая дальность полёта зависит от прокладки маршрута по указанию службы УВД, эксплуатационной скорости, погоды, оборудования и других факторов.

Gulfstream[®]
A GENERAL DYNAMICS COMPANY

С 2004 г., когда компания NetJets Europe пришла на российский рынок деловой авиации, количество рейсов, выполняемых ежегодно в Россию и из нее, возросло до двух тысяч. Бизнес компании в нашей стране стабильно растет, чему способствует разработка специальных предложений с учетом специфики потребностей российских клиентов. В этом году парк оператора пополнился тремя новыми самолетами Global 6000, первые из заказанных Embraer Phenom 300 начнут поступать в начале следующего года. Марк Уилсон, президент NetJets Europe, рассказал Show Observer JetExpo, почему российский рынок важен для компании.

Господин Уилсон, недавняя рецессия критическим образом изменила отрасль бизнес-авиации. Является ли долевое владение по-прежнему жизнеспособной моделью? И как экономические реалии трансформируют ее?

— Долевое участие обеспечивает все преимущества владения самолетом за долю расходов. В существующих непростых условиях люди ищут экономичные варианты частных перелетов, и сейчас долевое участие оправданно, как никогда: NetJets несет всю полноту ответственности за владение самолетом и его эксплуатацию, а клиент гарантированно имеет доступ к машине в любое время и в любом месте при уведомлении за 24 ч. В результате в корне бизнес-модель NetJets Europe не изменилась. Однако мы увидели несколько ниш на



NetJets Europe

Марк УИЛСОН

президент NetJets Europe

рынке и разработали ряд предложений в соответствии с обратной связью, полученной от клиентов и рынка в целом. Так, недавно мы разработали программу NetJets Direct Finance, распространили географию обслуживания на Ближний Восток и представили рынку новое направление бизнеса NetJets Europe — управление парком в лице Executive Jet Management Europe.

— **Какие из этих программ пользуются наибольшим успехом в Европе?**

— Половина наших клиентов — это участники долевого владения, вторая половина — клиенты карточной программы NetJets Pri-

vate Jet Card. Однако около 80% всех рейсов мы выполняем по схеме долевого участия.

— **А в России?**

— В России большим успехом пользуется программа, разработанная специально для этой страны, она называется High Efficiency. (Оператор предлагает скидку на полеты из Москвы и Петербурга на борту Hawker 800 или Falcon 2000 в любой пункт на-

«Бизнес в России набирает обороты, и мы рады открывающимся возможностям»

значения в Европе при продолжительности рейса более трех часов. — *Прим. ред.*)

— **Сколько российских клиентов сейчас у компании?**

— Сейчас около 150, и это заметная часть нашей клиентской базы по сравнению с другими европейскими странами. Бизнес в России набирает обороты, и мы рады открывающимся возможностям.

— **Производство полетов в России отличается от Европы? В чем вы видите трудности?**

Как и в случае любой другой страны, NetJets Europe может выполнять полеты в Россию, имея все необходимые допуски и разрешения. Россия уникальна в плане географического положения и размеров. Ее огромная территория и относительная удаленность Москвы и Петербурга от основных европейских центров бизнеса и туристических направлений создают спрос на среднемагистральные полеты.

Что касается рейсов внутри России, мы соблюдаем российское законодательство, которое запрещает иностранным перевозчикам выполнять внутренние рейсы.

— **Какие тенденции вы наблюдаете на российском рынке деловой авиации? Как, по-вашему, будет развиваться ситуация?**

— Мы стали свидетелями очевидного прогресса за последние несколько лет в вопросе оперативного получения разрешений на полеты. В настоящее время NetJets Europe не летает между пунктами внутри страны из-за условий каботаж, но мы продолжаем отслеживать развитие ситуации в этом вопросе. Мы работаем с местными регулирующими органами и продолжим укреплять связи на этом рынке.

— **Чего вы ждете от JetExpo 2013?**

Мы рассчитываем, что выставка покажет реальную расстановку сил на рынке, а вскоре после нее собираемся анонсировать хорошие новости для наших российских клиентов. ■

Интервью подготовила Елизавета Казачкова



Федор Бориков / Transport-Photo.com

NetJets Europe предлагает скидку на длительные полеты из Москвы и Петербурга в Европу

Pilatus поставил уже 1200 PC-12

Швейцарский авиапроизводитель Pilatus Aircraft показывает на статической стойке JetExpo 2013 свой однодвигательный турбовинтовой самолет PC-12NG. Эта последняя версия самолета, оснащенная двигателем Pratt & Whitney PT6A-67P, была сертифицирована в 2008 г. Но Pilatus продолжает обновлять самолет — в этом году на PC-12 была установлена система синтетического видения SmartView.

В целом модель PC-12 стала одним из самых успешных продуктов компании: в августе этого года Pilatus передал заказчику 1200-е воздушное судно этого типа. Самолет получила американская компания PlaneSense, которая эксплуатирует PC-12 уже 20 лет и является крупнейшим оператором данного типа в мире.

О создании PC-12 компания Pilatus Aircraft объявила в 1989 г., первый полет состоялся в мае 1991 г. Самолет используется как для деловых перевозок, так и для транспортировки грузов и пострадавших, в качестве ВС для местных воздушных линий и самолета наблюдения. По данным производителя, налет мирового парка PC-12 уже превысил 4 млн ч, при этом тысячи из них прошли в самых тяжелых климатических условиях. Самолет может перевозить от 6 до 8 пасс. в VIP-варианте и 9 чел. в пассажирской версии.

Однако в России этот самолет пока не столь популярен. Первой его стала использовать в качестве аэротакси компания Dexter. По состоянию на начало года в парке перевозчика числилось три самолета PC-12NG и две машины предыдущего поколения — PC-12/47. Кроме того, два PC-12/47 с шестиместным VIP-салонком числятся в парке екатеринбургского чартерной авиакомпании «Уктус».

Максим Пядушкин

Eurocopter flying back to JetExpo



This AS350 B3e is already in operation in Moscow Region

Eurocopter

Missing out on JetExpo for several years, Eurocopter Vostok, Russian subsidiary of the European helicopter manufacturer, has come back. The company's stand exposes its lightweight single-engine AS350 B3e helicopter. According to Laurence Rigolini, Eurocopter Vostok CEO, this model is the leader of the company product line in Russia. Currently, more than 50 helicopters of this type are flying in Russia, 20 of them used

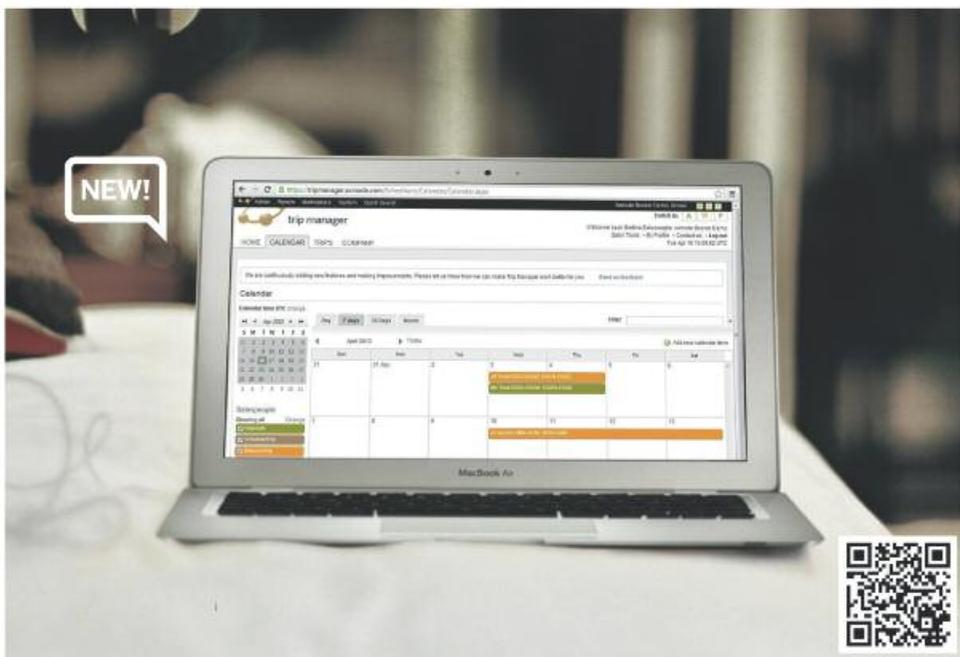
for VIP/corporate transportation.

This type boasting corporate interior design is exhibited at JetExpo 2013. This helicopter has already been delivered to a private customer and put into operation in the Moscow Region, Rigolini explains. "We have definitely done the right thing choosing this make for the exhibition," she admits. "This is a very dependable, powerful and handsome rotorcraft, the very mo-

del that has once landed on the top of Mt Everest" (in May 2005 — Ed.).

Next year, the company plans to exhibit its mid-class twin, EC175, with VIP interior design, Eurocopter Vostok CEO adds. "We already are in a position to invite our customers to Marignane to view EC175 VIP interiors", Rigolini states. Marignane, France, is the location of Eurocopter's works.

Максим Пядушкин



Avinode Trip Manager

The complete sales workflow for brokers.

Integrated, online and available anywhere.

Manage every trip from request to invoice all in one place. With Avinode Trip Manager you can take control over your trip information, bring your sales process together and make your workflow less work and more flow.

Get a live demo at avinode.com





ТОИР АВИАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ В РОССИИ И СНГ

9-я международная конференция и выставка
25–26 февраля 2014 года, Москва

Конференция и выставка «ТОИР авиационной техники в России и СНГ» — единственное мероприятие на постсоветском пространстве, целиком посвященное вопросам технического обслуживания и ремонта воздушных судов.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ

- Мировые тенденции и российские реалии рынка ТОиР.
- Организация ремонта компонентов.
- Использование альтернативных компонентов.
- Модернизация и ремонт интерьеров ВС.
- Обучение и переподготовка технического персонала.
- ТОиР авиадвигателей.
- Информационные технологии в области ТОиР.

ВЫСТАВКА

В 2013 году в работе выставки приняли участие более 90 компаний-экспонентов из России и других стран мира.

СКИДКИ для авиакомпаний и аэропортов.

ОРГАНИЗАТОР
ATO EVENTS

ПРИ УЧАСТИИ
АЭВТ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЕР
АВИАТРАНСПОРТ **ATO.ru**

МЕДИАПОДДЕРЖКА

AVIA.RU

Aviation Explorer

АВИАПОРТ

Russia CIS Observer

airport

За дополнительной информацией обращайтесь:
+7 495 626-53-29, events@ato.ru, events.ato.ru

В России и СНГ летает 15% парка Airbus ACJ

В Россию и страны СНГ поставлено более 25 деловых самолетов производства Airbus, сообщил накануне открытия JetExpo 2013 директор по маркетингу подразделения Airbus Corporate Jets Дэвид Велупиллаи. Всего же в мире, по его словам, эксплуатируется 170 таких самолетов: 110 самолетов ACJ318, ACJ319 и ACJ320, созданных на базе узкофюзеляжного семейства A320 и 60 широкофюзеляжных машин ACJ330 и ACJ340. Несложный подсчет показывает, что на Россию и страны СНГ приходится около 15% всего рынка деловых самолетов Airbus.

Airbus Corporate Jets считает Россию перспективным регионом для увеличения продаж своих деловых самолетов. Как сообщил Дэвид Велупиллаи, предварительные данные проводимого Airbus исследования показывают, что Россия занимает второе место после США по количеству высокообеспе-

ченных людей, которые традиционно выступают заказчиками самолетов ACJ, и по величине их состояния.

Airbus Corporate Jets не раскрывает и объема своих продаж в разбивке по регионам. По словам Велупиллаи, в прошлом году было поставлено восемь узкофюзеляжных и один широкофюзеляжный самолет ACJ, поставки 2013 г. будут примерно на таком же уровне.

В 2014 г. состоится первая поставка самолета ACJ321. На самолет A380 в деловом исполнении пока существует только один заказ, который к тому же был перепродан другому заказчику, так что на оформление салона уйдет примерно два года. Поставка новейшего A350 в деловом варианте также возможна, однако все ближайшие слоты на его производство раскуплены коммерческими авиаперевозчиками. ■

Алексей Синицкий

15% of Airbus ACJ fleet fly in Russia

More than 25 Airbus business jets have been delivered to Russia and the CIS, marketing and communications director of Airbus Corporate Jets David Velupillai said few days before the JetExpo 2013 started. The global Airbus business fleet amounts to 170 aircraft, the figure including 110 ACJ318s, ACJ319s and ACJ320s based on the A320 family of narrowbody commercial airliners, and 60 wide-body ACJ330s and ACJ340s. This means that Russia and the CIS are served by some 15% of the total Airbus bizjets.

Airbus Corporate Jets envisages good prospects for further increase in their business aircraft sales in Russia. Preliminary estimate by Airbus shows that Russia is the second top region after the USA for both the number of high net worth per-

sons who are the long-established group of ACJ customers and for their net worth, Velupillai added.

Airbus Corporate Jets would not disclose their sales breakdown by region. According to Velupillai, last year eight narrowbody and one wide-body aircraft were delivered to the customers worldwide and ACJ expects roughly the same delivery figures this year.

In 2014, first ACJ321 will be delivered. The only order for the giant Airbus A380 in corporate configuration have been resold to another customer, so re-outfitting its cabin may took two years. Bleeding-edge A350s are also open for deliveries in corporate configuration, but all currently available production slots for the type are pre-ordered by commercial air carriers. ■

Alexei Sinitsky

Деловой авиации России не дают развиваться

Большая часть бизнес-джетов, принадлежащих россиянам, зарегистрирована за рубежом, и это не позволяет нормально развиваться отечественной деловой авиации — в таком мнении сошлись участники Форума деловой авиации, прошедшего в Москве накануне открытия выставки JetExpo 2013. По мнению председателя правления Объединенной национальной ассоциации деловой авиации (ОНАДА) Александра Кулешова, ряд позитивных изменений в российском законодательстве: введение четких правил регистрации прав на воздушные суда, отмена ввозных пошлин на деловые самолеты и ограничение срока пребывания иностранных ВС на территории страны — создали предпосылки для роста российского парка деловых ВС. За последний год их количество увеличилось с 30 до 50 единиц, отметил он. Тем не менее еще около 400–450 деловых ВС, принадлежащих россиянам, зарегистрировано за границей. По мнению Кулешова, в России эксплуатируется примерно 75% этого парка, что приносит отечественной отрасли деловой авиации около 250–350 млн долл. в год. Из этой суммы приблизительно 70 млн долл. получают российские провайдеры услуг по техобслуживанию и ремонту, остальное приходится на операторов деловой авиации.

Дэрек Блум, партнер юридической фирмы Capital Legal Services, более категоричен. Он считает, что при оценке российского делового парка в 450 ВС россияне тратят за рубежом на поддержку принадлежащих им самолетов около 1 млрд евро в год, в то время как российская отрасль деловой авиации зарабаты-

вает ежегодно только 110 млн евро. По мнению Блума, деловой авиации как отрасли в России практически нет, а имеющиеся мощности заняты обслуживанием ВС, находящихся на территории страны транзитом. Исключение составляют только операторы, принадлежащие крупным сырьевым концернам, такие как «Газпромавиа» или авиакомпания «Северсталь», считает эксперт.

Крупнейшим рынком бизнес-авиации в мире остаются США, где на середину года эксплуатировалось 11836 деловых ВС — бо-

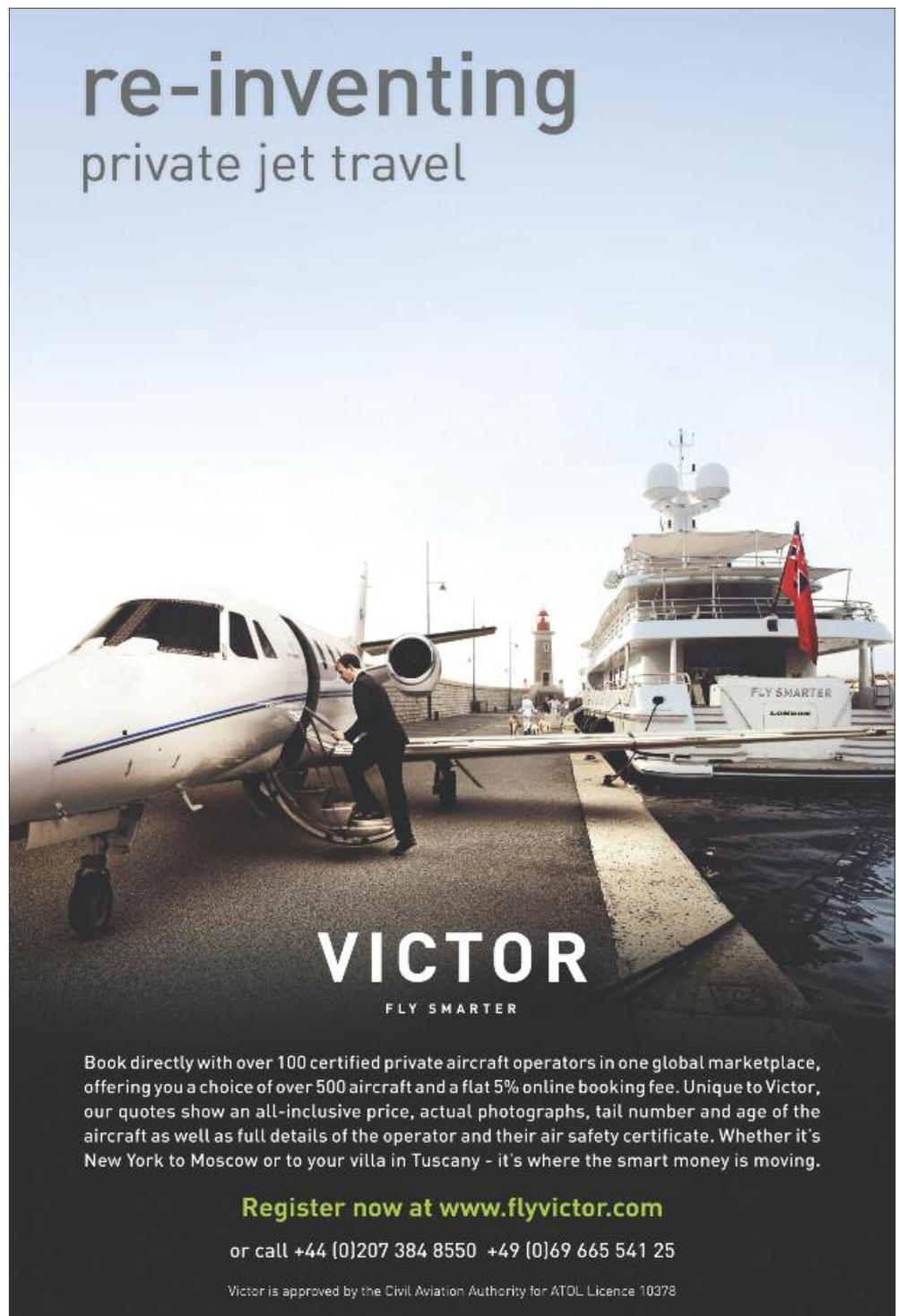
лее 60% мирового парка, отметил в своем докладе на форуме глава консалтинговой компании Airclaims CIS Борис Бычков. Вторым по масштабам рынком стала Бразилия (зарегистрировано 784 ВС), где правительство поддерживает продажи деловых моделей местного авиапроизводителя Embraer. Далее следуют Мексика (757 ВС) и Канада (512 ВС). Замыкает пятерку лидеров Китай, чей быстрорастущий деловой парк пока насчитывает 210 самолетов. ■

Максим Пядушкин

Grand Caravan EX сертифицирован в России

В первый день работы JetExpo 2013 стало известно, что АР МАК сертифицировал новый самолет из семейства Cessna Grand Caravan — Grand Caravan EX. Эта модель получила новый двигатель Pratt & Whitney PT-6A-140, что привело к сокращению взлетной и посадочной дистанции, увеличению скороподъемности и крейсерской скорости этого турбовинтового самолета. Получение сертификата открывает для новой модели двери на российский рынок региональных и местных авиационных перевозок. Первые девять Grand Caravan EX для России заказаны авиакомпанией Татарстан и, как рассказал Show Observer представитель Cessna Aircraft в России Александр Евдокимов, поставки должны начаться немедленно. Сейчас в России: в Сургуте, Красноярске, Улан-Удэ, Томске и Казани, эксплуатируется более 20 самолетов Grand Caravan предыдущих модификаций. ■

Максим Пядушкин



re-inventing
private jet travel

VICTOR
FLY SMARTER

Book directly with over 100 certified private aircraft operators in one global marketplace, offering you a choice of over 500 aircraft and a flat 5% online booking fee. Unique to Victor, our quotes show an all-inclusive price, actual photographs, tail number and age of the aircraft as well as full details of the operator and their air safety certificate. Whether it's New York to Moscow or to your villa in Tuscany - it's where the smart money is moving.

Register now at www.flyvictor.com
or call +44 (0)207 384 8550 +49 (0)69 665 541 25

Victor is approved by the Civil Aviation Authority for ATOL Licence 10378

Проблема нелегального каботажа в России не потеряла своей актуальности за все время существования отрасли деловой авиации: по оценкам экспертов, до 90% частных чартеров внутри России на самолетах, зарегистрированных за рубежом, выполняется незаконно. В Европе тема нелегальных чартеров стала одним из главных направлений работы отраслевой ассоциации. С докладом о масштабах проблемы и усилиях Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА) по ее преодолению генеральный директор ЕВАА Фабио Гамба выступил на шестом международном Форуме деловой авиации, прошедшем в преддверии JetExpo. После выступления он ответил на вопросы Show Observer.



Олег Гриценко

Фабио ГАМБА

генеральный директор Европейской ассоциации деловой авиации (ЕВАА)

— Совершенно удовлетворены. Я считаю, что ОНАДА заслуживает всяческих похвал по ряду причин, и прежде всего потому что пока что это очень небольшая организация. С теми небольшими ресурсами, которые ей доступны, ОНАДА прекрасно справляется со своими задачами. Поэтому наши взаимоотношения нас только радуют. С другой стороны, я считаю, что ОНАДА заслуживает большего. Не мне говорить об этом, однако, на мой взгляд, было бы не-

«Нелегальные чартеры — проблема повсеместная»

плохо, если бы отрасль оказывала больше поддержки своему общественному органу. Это некое пожелание, поскольку в других странах мы видим сильные отраслевые ассоциации. В России, несмотря на то что это один из ключевых рынков деловой авиации, национальная ассоциация пока очень невелика.

— Возможно, тут дело в специфике российской деловой авиации. Подавляющее большинство самолетов, принадлежащих российским владельцам, зарегистрировано, базируется и эксплуатируется за рубежом. Вероятно, это также влияет на рост незаконной деятельности. Вызывает ли этот факт у вас особую озабоченность?

— Именно в силу этой специфики нам нужна сильная отраслевая ассоциация в России. Не скажу, что меня не волнует данная ситуация, поскольку описанное вами положение дел, вероятно, является одним из побуждающих факторов нарушения европейского законодательства российскими компаниями. Никаких цифр у меня нет, но молва приписывает заметную долю нелегальных чартеров в Европе компаниям, ассоциированным с российскими гражданами. Честно говоря, мне совершенно не важно, какой национальности тот или иной нелегальный чартер. Я хочу предоставить руководящим органам инструментарий, позволяющий пресекать такую деятельность где бы то ни было. ■

Интервью подготовила Елизавета Казачкова

Полный текст читайте на сайте www.ato.ru.

Господин Гамба, вы впервые посетили Форум деловой авиации в Москве, и ваше присутствие, безусловно, важно для российского сообщества бизнес-авиации. Каков ваш основной посыл?

— Сообщение, которое я хочу донести до аудитории, заключается в том, что нелегальные чартеры не есть только российская болезнь или европейская, она распространена повсеместно. То, чего мы, как ассоциация, стремимся достичь, — это обеспечить законодательные органы (европейские и российские) инструментами, позволяющими вести последовательную борьбу с этой проблемой, которая подтачивает экономические основы отрасли.

— Насколько вы удовлетворены сотрудничеством с ОНАДА по данному вопросу?

Nextant 400XTi ожидает поставок в Россию

Одним из дебютантов JetExpo в этом году стала американская компания Nextant Aerospace со своим самолетом Nextant 400XTi. В июне этого года Nextant назначила своим эксклюзивным представителем по продажам на территории России и СНГ ком-

панию FortAero, которая уже разместила заказ на два 400XTi. Первое воздушное судно будет доставлено заказчику в ноябре этого года, второе — в январе 2014 г.

Это ВС вместимостью до 8 пасс. представляет собой кардинально модернизированный лег-

кий бизнес-джет Beechjet 400A/XP, оснащенный двигателями Williams FJ44-3AP и полностью встроенной бортовой системой Rockwell Collins Pro Line 21. Как объяснил Show Observer президент Nextant Шон МакГью, компания поставляет уже готовые самолеты с собственной двухгодичной гарантией либо может переделать Beechjet 400A/XP заказчика. Переделанный самолет требует лишь дополнения к сертификату типа.

Модернизация самолета в версией Nextant увеличивает его дальность полета и топливную эффек-

тивность. Дальность полета 3710 км дает российским заказчикам возможность совершать беспосадочные полеты на этом самолете из Москвы в Новосибирск, Алма-Ату и Ташкент, а также в Лондон, Барселону и Каир.

МакГью оценивает российский рынок бизнес-джетов легкого класса в 70 машин и считает, что Nextant 400XTi может рассчитывать на 10–15% этого рынка. Общий портфель заказов Nextant составляет 2014 ВС; за последние 18 месяцев заказчиком было поставлено 30 самолетов. ■

Максим Пядушкин



Nextant 400XTi предлагается по цене 5 млн долларов

Сергей Сегреев

THE VIP GATEWAY TO MOSCOW

VIP
PORT FBO
Vnukovo
Moscow



Hangars for rent
& sale



Ground handling
& FBO



Aircraft
management



Aircraft
& yachts cleaning



Advertising
opportunities



In-house catering



Tel.: +7(495) 648-28-28
Fax: +7(495) 648-28-29

www.vnukovo3.ru

Реклама



Летайте туда, куда другие не могут

ПРЕДСТАВЛЯЕМ FALCON 2000LXS

Исключительное сочетание преимуществ дальности полета, оперативности взлета-посадки и удобств широкого фюзеляжа.

Ни один другой самолет с дальностью полета свыше 7400 км не может доставить пассажиров в такое разнообразие аэропортов в атмосфере комфорта и тишины. Это достигается благодаря оптимизации аэродинамических характеристик, новым внутренним предкрылкам и ультрапередовой шумоизоляции.

А также благодаря родословной Falcon. Летайте туда, куда другие не могут.

Родословная имеет значение.

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

